

ВЫСШАЯ ШКОЛА
ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ПРИ УЧАСТИИ
ВСЕМИРНОГО БАНКА
И МЕЖДУНАРОДНОГО
ВАЛЮТНОГО ФОНДА

XV

**АПРЕЛЬСКАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**
по проблемам развития
экономики и общества

4



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ УЧАСТИИ ВСЕМИРНОГО БАНКА
И МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА

XV АПРЕЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

В четырех книгах

*Ответственный редактор
Е.Г. Ясин*

4



Издательский дом
Высшей школы экономики
Москва, 2015

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012
П99

*Идеи и выводы авторов не обязательно отражают
позиции представляемых ими организаций*

ISBN 978-5-7598-1239-5 (кн. 4)
ISBN 978-5-7598-1235-7

© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

СОЦИОЛОГИЯ

А.В. Аистов, А.В. Рассадовская	
Коррупционные ожидания и доверие к социальным институтам	11
В.В. Карачаровский, Г.А. Ястребов	
Иностранные профессионалы (экспаты) в России — агенты влияния или субъект модернизации?	22
Н.И. Литвиненко, А.Н. Пилипенко, Э.В. Прушковская	
Социокультурные аспекты экономического сознания украинцев в контексте модернизации экономики	32
Е.И. Лыткина	
Аномия — безнормность или отсутствие моральных норм? К вопросу об эмпирических возможностях концепции	42
Д.В. Мальцева	
Субъекты рынка социологических исследований в России: состояние и перспективы развития (некоторые результаты исследования)	53
А.И. Пишняк, Н.В. Халина	
Смыслы экономического действия: восприятие родителями и детьми внутрисемейного обмена	61
Н.М. Плискевич	
Концепция Норта — Уоллиса — Вайнгаста и пороговые условия для модернизации общества	69
Г.Ф. Ромашкина, В.А. Давыденко	
Власть и гражданское общество в России: проблема двойственности оценок	81
Н.Ю. Савин	
Дискурсивные основания политической пассивности в России	97
Д.О. Стребков, А.В. Шевчук	
Влияние человеческого капитала на доходы и удовлетворенность самозанятых профессионалов в России	106

О. Железнова, В. Харченко	
«Третьи места» в России: социологический анализ пространств для работы	118
Т.Ю. Черкашина	
Поведенческие паттерны вовлеченности в систему здравоохранения (на примере первичной медицинской помощи).....	128
А.А. Широканова	
Исламская трудовая этика: в поисках эмпирических доказательств.....	139

СОЦИАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

Е.С. Балабанова	
«Деловые» и «кланово-семейные» социальные связи в трудоустройстве российских работников.....	151
П.С. Сорокин	
Благосостояние сельских жителей Белгородской области в 2000–2013 гг. в условиях экономических преобразований: динамика изменения и основные проблемы по результатам качественного исследования.....	159
А.Г. Эфендиев, П.С. Сорокин	
Крестьянство Белгородской области в 2000–2013 гг.: комплексный анализ развития хозяйственной деятельности и социальной организации сельской жизни	168
R. Hervouet	
The (Post)Soviet Type Paternalism: An Ethnography of the Kolkhoz Workers' Condition in Belarus.....	178

4TH LCSR INTERNATIONAL WORKSHOP “SOCIAL AND CULTURAL CHANGES IN CROSS-NATIONAL PERSPECTIVE: VALUES AND MODERNIZATION”

N. Soboleva	
Gender Attitudes and Vulnerability	187

РАЗВИТИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

А.А. Вейхер	
Оценка скрытой заболеваемости методами представительных опросов: необходимость, возможности и ограничения.....	197

Е.В. Селезнева	
Оценка последствий введения новых форм участия населения в оплате медицинской помощи	206
М.Л. Сиротко, Е.А. Стребкова, М.Г. Колосницына, И.И. Широков	
Медико-экономическая оценка моделей лечения хронических вирусных гепатитов (на примере Самарской области).....	213
А.Л. Темницкий	
Мотивация умеренных и завышенных притязаний медицинских работников к размеру заработной платы	223
РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ	
А.А. Бляхман, Н.А. Серова	
Образовательная миграция абитуриентов региональных вузов: взаимосвязь академической успешности студента со средой его средней школы	235
А.Я. Бурдяк	
Благополучие домохозяйства и школьное образование ребенка в москве	245
А.В. Морозова, Е.Г. Плотникова	
Самостоятельная работа студентов: проблемы, средства организации и контроля	253
О.В. Перфильева	
Стратегическое развитие университета с учетом потребностей территорий	263
Н.К. Радина	
Образовательная миграция в контексте новой миграционной политики России.....	271
А.В. Серкин	
Динамика результатов международных сравнительных исследований качества образования и исторический контекст развития образовательных систем	279
В.А. Силаева, А.М. Силаев	
Методы коррекции инфляции баллов ЕГЭ	290

Е.Н. Мельтенисова, С.Р. Халимова	
Анализ возможностей повышения конкурентоспособности российских университетов на мировом уровне (на примере «классических» университетов СФО)	301
М.А. Шарова	
Финансовые показатели функционирования образовательных учреждений высшего профессионального образования: взаимосвязь дефицита доходов вузов, динамики цен на образовательные услуги, оплаты труда и производительности труда сотрудников	309
J. Du	
The Promotion of Culture in Citizenship Education and Its Influences on Students' Multiple Identities in China	317
К. Trasberg, V. Trasberg	
Teachers' Labor Market, PISA and Wages	327
ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В АНАЛИЗЕ СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	
Г.В. Заходякин	
Инструменты стратегического планирования цепей поставок в нефтегазохимическом комплексе с учетом экологических факторов	337
Н.М. Ибрагимова	
Налоги потребителей в Узбекистане: оценка их эффективности по модели стохастических границ	347
В.А. Крюков, И.А. Гринец	
Исследование процессов накопления «критической массы» институциональной среды при освоении новых источников углеводородов (на примере сланцевого газа в США)	356
Ю.А. Кузнецов, С.Е. Маркова, О.В. Мичасова	
Математическое моделирование динамики смены поколений телекоммуникационных услуг	368
Е.А. Мальцева	
Влияние здоровья на предложение труда лиц пенсионного возраста	376
А.Р. Бахтизин, Е.Д. Сушко	
Моделирование региона как сложной социо-эколого-экономической системы	382

A.A. Bozhya-Volya, D.B. Potapov, I.N. Shafranskaya

Determinants of City Quality-of-Life Perception:
The Interaction between City and Life Satisfaction..... 389

СПЕЦИАЛЬНЫЕ СЕМИНАРЫ: ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

А.С. Ахременко, А.П.-Ч. Петров

Политическое инвестирование ресурсов и воспроизводство
общественной системы: динамическая математическая модель 403

Т.Л. Барандова

Институт омбудсмана и биополитика современного государства:
пенитенциарные и миграционные сегменты.....415

А.Д. Куманьков

Основная задача политики XXI века: в поисках нового понятия врага..... 424

С.А. Рагозина

Миграционная политика Катара: исключение, адаптация
и построение национальной идентичности 432

Е.В. Сироткина

Институционализация партийной системы. Тест на устойчивость 440

Р.Ф. Туровский

Электоральная конкуренция на субнациональном уровне в России:
легитимность, централизация и клиентелизм 449

О.В. Хлоповских, Ю.О. Гайворонский

Управление электоральной конкуренцией и консолидация
региональных политических режимов (на примере губернаторских
выборов в Сибирском федеральном округе) 459

СПЕЦИАЛЬНЫЕ СЕМИНАРЫ: СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ПРОЦЕССЫ

Л.Ф. Борусяк

Реклама (не)безопасного секса как зеркало
политических изменений в стране471

Я.Н. Крупец, Н.А. Нартова, Е.Л. Омельченко, Г.А. Сабирова

Молодежь Санкт-Петербурга и Ульяновска: за пределами
единой гражданской идентичности 479

В.С. Магун, М.Г. Руднев	
Альтернативные структуры ценностных переменных Ш. Шварца в Европе	488
Е.А. Никишина	
Письма-отречения как отражение советской идеологии (на материале писем читателей газеты «Правда» и «Известия» в 1920-е годы).....	500
Т.А. Рябиченко	
Индивидуальные ценности как предикторы стратегий аккультурации этнических меньшинств	509
С.В. Чувашов	
Взаимосвязь социально-психологического капитала и эмиграционных намерений молодежи.....	515
N. Lebedeva, A. Tatarko, J.W. Berry	
Multiculturalism and Migration in Post-Soviet Russia.....	525

СПЕЦИАЛЬНЫЕ СЕМИНАРЫ: СОЦИОЛОГИЯ

Халина Н.В.	
Новые платежные средства: использование безналичных платежей населением России	535
D. Ibragimova, O. Kuzina, A. Vernikov	
Which Banks do Russian Households (Dis-) Trust More?.....	548

СПЕЦИАЛЬНЫЕ СЕМИНАРЫ: РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

И.А. Прахов	
Барьеры доступа к качественному высшему образованию в условиях ЕГЭ: семья и школа как сдерживающие факторы.....	559

СОЦИОЛОГИЯ

А.В. Аистов,
А.В. Рассадовская

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

КОРРУПЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ И ДОВЕРИЕ К СОЦИАЛЬНЫМ ИНСТИТУТАМ

Вряд ли можно успешно бороться с деловой коррупцией, если бытовая коррупция воспринимается лояльно.

В рамках настоящего исследования мы оценим, насколько часто россияне сталкиваются с фактами взяточничества и каковы психологические последствия такого поведения в плане доверия к соответствующим социальным институтам. Также проиллюстрируем динамику коррупционных настроений в нашем обществе.

В исследовании использованы данные World Values Survey (WVS)¹, EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS)² и «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ» (RLMS-HSE)³, проводимого совместно НИУ ВШЭ и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле (США) и Института социологии РАН.

Россия в рейтинге восприятия коррупции

Международная неправительственная организация Transparency International ежегодно рассчитывает индекс восприятия коррупции (Corruption Perception Index, CPI), на основе которого составляет рейтинг. Его цель — экспертная классификация стран по уровню распространения коррупции, который отражает одновременно коррупционную деятельность и эффективность антикоррупционных мер, осуществляемых правительством. В соответствии с условиями рейтинга страны занимают свои позиции в нем по количеству набранных баллов (0 является худшим показателем, 100 — лучшим).

¹ OFFICIAL AGGREGATE v.20090901, 2009. World Values Survey Association (www.worldvaluessurvey.org). Aggregate File Producer: ASEP/JDS, Madrid. <<http://www.wvsvsdb.com/wvs/WVSDData.jsp?Idioma=I>>.

² <<http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/beeps.shtml>>.

³ <<http://www.hse.ru/rlms/project>>.

В 2013 г. 1-е место, предполагающее наибольшую чистоту от коррупции, разделили Дания и Новая Зеландия (набрав по 91 баллу), в конце списка оказались Афганистан, Северная Корея и Сомали (по 8 баллов). Россия оказалась на 127-м из 177 возможных мест. За все время включения в рейтинг (с 1996 г.) Россия никогда не поднималась выше 62-го относительного места (позиция в рейтинге, деленная на число стран, умноженная на 100%), а абсолютное значение CPI для нее не превышало 28 из 100 возможных (табл. 1).

Из достаточно ярко выраженных тенденций, наблюдавшихся в России (табл. 1), следует отметить рост индекса (снижение коррупции) в первый срок пребывания В. Путина в должности Президента РФ (2000–2004 г.). Во время второго срока индекс падал, и к концу срока (2008 г.) дошел до значения 2000 г. В 2008 г. Президент РФ Д. Медведев утвердил Национальный план противодействия коррупции. Постепенно вводимые меры позволили вернуть индекс на максимальный уровень с момента начала наблюдения — уровень 2004 г. Однако стоит заметить, что частое цитирование индекса CPI в средствах массовой информации может влиять на поведение граждан, причем в любом направлении.

Жизненный опыт

Дальнейшие оценки в рамках настоящего исследования выполнены на микроуровне. Наиболее широко позволяет провести анализ данных RLMS-HSE — ежегодный опрос, репрезентативно представляющий население России по многим показателям, несмотря на то что проект RLMS-HSE не направлен непосредственно на выявление коррупционного поведения.

В 2001 г. респондентам задавался вопрос: «Скажите, пожалуйста, как Вам подсказывает жизненный опыт, приходится ли сейчас людям давать взятки чиновникам и работникам правоохранительных органов?». 89% из 8 тыс. респондентов в возрасте от 15 до 72 лет, ответивших на этот вопрос, ответили, что приходится. Оценки долей утвердительных ответов в зависимости от возраста представлены на рис. 1. Можно заметить, что к 25 годам процент положительных ответов статистически значимо возрастает примерно на 5 пунктов и сохраняется неизменным для всех поколений, снижаясь лишь среди респондентов, родившихся до 1945 г.

Вызвана ли наблюдаемая зависимость особенностями воспитания молодого и старшего поколений? Скорее всего, полученный результат объясняется тем, что респонденты в возрасте наиболее активного взаимодействия с социальными институтами (25–55 лет) чаще сталкиваются с необходимостью давать взятки.

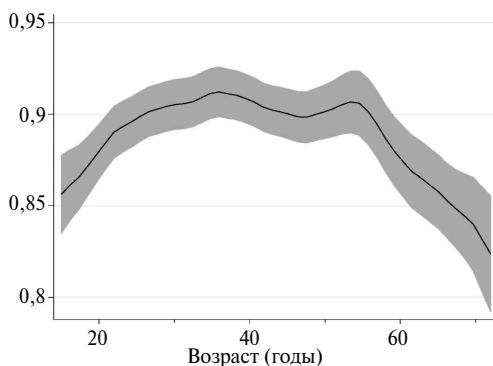


Рис. 1. Зависимость от возраста утвердительных ответов на вопрос о необходимости давать взятки чиновникам и работникам правоохранительных органов, RLMS-HSE 2001 г. (по вертикали — доля от числа ответивших, серый цвет — 95%-й доверительный интервал)

О динамике распространения бытовой коррупции в ходе переходного периода экономики России можно судить по ответам на вопросы анкет RLMS-HSE 2001 г. В них присутствовал вопрос: «А как Вам кажется, по сравнению с тем, что было раньше, взятки приходится давать чаще, реже или так же?». Около 67% отвечавших на него сказали, что взятки приходится давать чаще, чем раньше, и около 29% ответили, что так же, как и раньше. К сожалению, базовый период может быть разным для респондентов разных возрастов. Более оптимистично (в плане ответа об уменьшении числа взяток) поколение 1971–1976 гг. рождения, увидевшее начало перестройки в возрасте 17–18 лет. Менее оптимистично поколение 1936–1946 гг. рождения — возможно, они сравнивают текущую ситуацию с наиболее запомнившимися для них военными и послевоенными годами. Несколько неожиданно, что относительно большая доля респондентов, родившихся в 1986 г., также считает, что взятки приходится давать чаще, чем ранее: из существенных политических и экономических потрясений данное поколение в своей жизни наблюдало лишь перестройку (в то время им было всего 6 лет) и кризис 1998 г. (в 12-летнем возрасте). Впрочем, в 2001 г. (момент опроса) они уже могли сталкиваться с незаконными действиями в окружающей их действительности, или же судить об этом из средств массовой информации или рассказов родителей.

В 2011 г. в анкетах RLMS-HSE были вопросы, позволяющие судить о склонности некоторых институтов нашей системы образования к незаконным действиям. Так, например, в 2011 г. в 8159 опрошенных домохозяйствах на момент опроса 492 ребенка обучались в профессиональном училище, тех-

ническом училище, техникуме со среднеспециальным образованием и им эквивалентных, за исключением средней школы и вуза. В отношении 327 детей присутствует ответ на вопрос о платежах за доброжелательное отношение при выставлении итоговых школьных экзаменационных оценок перед поступлением в училище, техникум и т.п., и лишь 0,9% ответивших платили за хорошие оценки.

В анкетах был вопрос, относящийся к обучающимся в профессиональном училище, лицее, техникуме, колледже, медицинском, музыкальном, театральном и другом училище, институте, университете, академии (не учитывались средняя школа, профессиональные курсы и курсы повышения квалификации): «Ваша семья делает денежные и иные подарки преподавателям и другим работникам учебного заведения, которое посещает ребенок, в том числе и за доброжелательное отношение при выставлении оценок?». В отношении 8,8% детей (133 из 1515) были получены утвердительные ответы. То есть примерно по каждому одиннадцатому представителю молодого поколения, получающему профессиональные знания, были данные о неформальных платежах.

В этом контексте также примечательна меньшая склонность молодых людей к подчинению законам. В качестве подтверждения на рис. 2 приведены результаты усреднения ответов 7067 респондентов на вопрос: «Согласны или не согласны Вы с тем, что совсем не обязательно подчиняться закону, который Вы считаете несправедливым?». Варианты ответов: 1 — «Полностью согласны», 2 — «Согласны», 3 — «Не согласны», 4 — «Совершенно не согласны». Представители старших поколений чаще отвечали в пользу подчинения законам.

С целью проверки робастности последнего результата к выборке респондентов и к формулировке вопроса нами были выполнены оценки с использованием данных WVS.

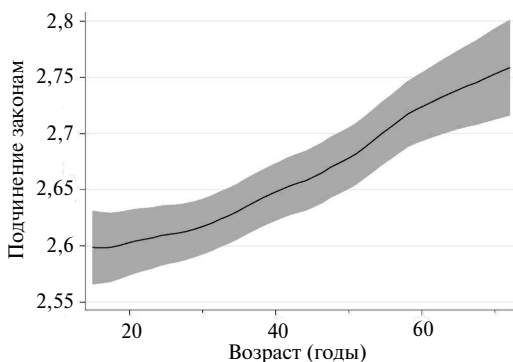


Рис. 2. Зависимость подчинения законам от возраста, RLMS-HSE 2001 г. (серый цвет — 95%-й доверительный интервал)

На рис. 3 изображены зависимости средних значений ответов респондентов от возраста при ответе на вопрос о том, насколько оправдано, по их мнению, «...получение взятки, используя служебное положение...». На данный вопрос ответили 1839, 1858 и 1911 респондентов в возрасте от 16 до 72 лет в 1990, 1995 и 2006 гг. соответственно. Ответ каждого из них ранжирован: представлен одним из чисел от 1 до 10, где 1 означает, что взятки всегда оправданы, 10 — крайнюю степень осуждения взяток. Графики (рис. 3) наглядно иллюстрируют, что на протяжении рассматриваемого периода все большая часть молодых людей оправдывает взятки.

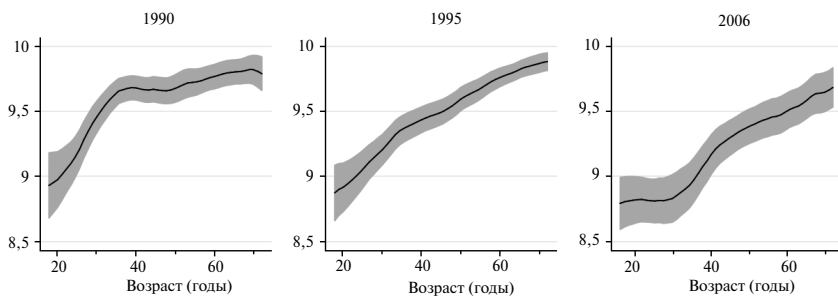


Рис. 3. Осуждение взятки (средние значения ответов респондентов на соответствующий вопрос анкеты WVS) в зависимости от возраста в 1990, 1996 и 2006 гг. (серый цвет — 95%-е доверительные интервалы)

Коррупция и уровень доверия

В 2006 г. в анкетах RLMS-HSE были вопросы о распространенности бытовой коррупции. Респондентов спрашивали, обращались ли они в течение последних 12 месяцев в организации, перечисленные в табл. 1. Если обращались, то им задавался вопрос: «Как часто Вам приходилось платить деньгами или подарками непосредственно сотрудникам этих организаций, а не официально в кассу или банк?». Ответы респондентов на указанный выше вопрос закодированы нами следующим образом: 0 — «Никогда», 1 — «Иногда», 2 — «Каждый раз». Результаты усреднения ответов респондентов по организациям приведены во второй колонке в табл. 1; число ответов, по которым проводилось усреднение, — в правой колонке.

Можно заметить относительно высокую склонность, скорее всего, обеих сторон (и граждан, и сотрудников) к неофициальной оплате услуг в ГАИ/ГИБДД для данной выборки. В остальных организациях склонность к неофициальным платежам и подаркам заметно ниже.

Таблица 1. Оценки склонности к неофициальным платежам и подаркам, RLMS-HSE 2006 г.

Организации	Склонность к неформальным платежам и подаркам	Число ответивших респондентов
Паспортно-визовые и паспортные службы, ЗАГСы	0,33	1412
Суды	0,37	385
БТИ, регистрационные палаты	0,42	874
Милиция	0,44	518
ДЭЗ, ЖЭК, муниципальные службы	0,51	2165
ГАИ / ГИБДД	0,78	958

Столкновение с проявлениями коррупции может существенно снижать доверие — как к окружению, так и к государственным структурам, — причем не только к тем, в которых возник прецедент, но и к связанным с ними. С данным рассуждением согласуется корреляционный анализ, приведенный в табл. 2.

Таблица 2. Оценки коэффициентов ранговой корреляции Спирмена между ответами респондентов на соответствующие вопросы, RLMS-HSE 2006 г.⁴

Недоверие	Взятки					
	Паспортно-визовые и паспортные службы, ЗАГСы	Суды	БТИ, регистрационные палаты	Милиция	ДЭЗ, ЖЭК, муниципальные службы	ГАИ / ГИБДД
Правительству РФ	0,084***	0,118**	0,056	0,115**	0,042*	0,198***
	1357	377	843	500	2101	943
Государственной Думе	0,066**	0,129**	0,002	0,116***	0,052**	0,186***
	1340	369	833	489	2075	925

⁴ Названия столбцов соответствуют приведенным выше ответам на вопрос о неформальной оплате и подарках. Названия строк — социальные институты, предложенные в качестве оцениваемых при ответе респондентов на вопрос: «В какой степени Вы доверяете...». Варианты ответов кодировались следующим образом: 1 — «Полностью доверяете», 2 — «Скорее доверяете», 3 — «И доверяете, и не доверяете», 4 — «Скорее не доверяете», 5 — «Совсем не доверяете».

Недоверие	Взятки					
	Паспортно-визовые и паспортные службы, ЗАГСы	Суды	БТИ, регистрационные палаты	Милиция	ДЭЗ, ЖЭК, муниципальные службы	ГАИ / ГИБДД
Судам	0,054*	0,269***	0,070**	0,146***	0,082***	0,176***
	1309	374	807	492	1987	916
Армии	0,056**	0,179***	0,061*	-0,010	0,020	0,121***
	1328	366	813	487	2016	912
Милиции	0,048*	0,186***	0,011	0,164***	0,047**	0,205***
	1366	375	845	503	2091	940
Российским банкам	0,033	0,170***	0,026	0,103**	0,028	0,037
	1294	347	804	473	1977	907
Иностранным банкам	0,068**	0,171***	0,016	0,093*	0,037	-0,003
	977	239	567	345	1376	690
Страховым компаниям	0,073**	0,050	0,041	0,063	0,009	0,054
	1182	320	720	435	1782	869
Малому и среднему частному бизнесу	-0,002	-0,022	-0,014	-0,040	-0,040*	-0,031
	1217	321	746	448	1809	855
Политическим партиям	0,068**	0,036	0,017	0,067	-0,030	0,148***
	1240	335	756	450	1873	861

Уровни значимости: * 10%; ** 5%; *** 1%.

Целые числа — количество наблюдений.

Таблица 2 показывает высокую корреляцию числа фактов взяточничества в судах и милиции с доверием именно к ним, если отслеживать по столбцу. Взятки со стороны сотрудников ГАИ/ГИБДД повышают недоверие милиции, но сопоставление колонок показывает, что высокая частота взяток в судах, милиции и ГАИ/ГИБДД сильно коррелирует с недоверием к другим перечисленным структурам (от Правительства Российской Федерации до иностранных банков). Особенно ярко эта корреляция выражена у респондентов, которые уверены, что приходится часто давать взятки в судах.

Малый и средний частный бизнес выступают в качестве альтернативы государственным структурам — вывод подкрепляется статистически значимой отрицательной корреляцией доверия частному бизнесу с частотой взяток в ДЭЗах, ЖЭКах и муниципальных службах, которые, возможно, ассоциируются у респондентов со старой близкой к социализму бюрократической машиной.

Представленные выше иллюстрации не позволяют проследить доверие к отдельным государственным структурам в динамике. Однако снижение доверия руководителей предприятий к судебной системе можно проследить, воспользовавшись результатами опроса ВЕЕПС — «Обследования деловой среды и эффективности предприятий», проводимого в рамках совместной инициативы Европейского банка реконструкции и развития и Группы Всемирного банка. В частности, для утверждения, что «Судебная система является справедливой, беспристрастной и некорруптированной» с вариантами оценки 1 — «Полностью не согласен», 2 — «Скорее не согласен», 3 — «Скорее согласен», 4 — «Полностью согласен», распределение (количество) ответов руководителей предприятий, опрошенных на территории России, представлено на рис. 4.

До кризиса 2008 г. руководители предприятий больше доверяли российской судебной системе (центр тяжести распределения ответов смещен вправо). К сожалению, без дополнительного анализа невозможно однозначно судить о причинах снижения доверия к судебной системе после 2008 г. Возможно, это связано с «накоплением опыта» — увеличением числа возбужденных судебных дел в период кризиса? Как ни парадоксально звучит, другой причиной роста недоверия может быть увеличение числа публично обсуждаемых антикоррупционных судебных дел в связи с усилением мер по борьбе с коррупцией.

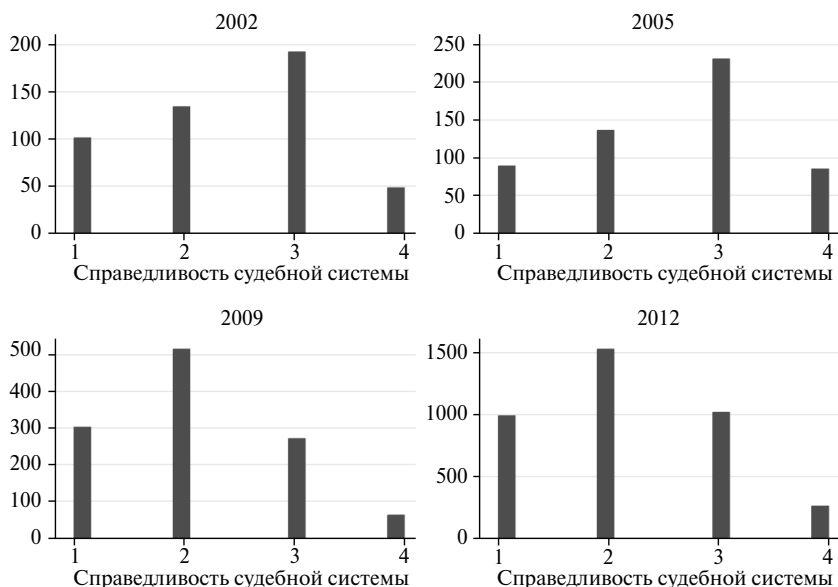


Рис. 4. Распределение ответов руководителей предприятий на вопрос, связанный с доверием судебной системе в 2002, 2005, 2009 и 2012 гг. (ВЕЕПС)

Регрессионный анализ

Приведенные выше непараметрические оценки дают наглядное представление о взаимосвязи рассматриваемых показателей, однако в рамках таких оценок отсутствует контроль на значения таких характеристик респондентов, как различные доходы, уровень образования, территориальная принадлежность и т.п. В табл. 3 представлены результаты регрессионного анализа, позволяющего учесть влияние и этих показателей.

В колонке «2001» приведены оценки параметров логит-модели бинарного выбора, выполненные на данных RLMS-HSE 2001 г. Зависимая переменная принимает значение 1, если респондент утвердительно ответил на вопрос о необходимости давать взятки чиновникам и работникам правоохранительных органов, 0 — если, по мнению респондента, взятки давать не приходится. Среди объясняющих переменных в качестве дохода фигурирует средний месячный доход респондента; для набора бинарных переменных, кодирующих уровень образования, респонденты с образованием, неуказанным в таблице, относятся к «базовой категории». Также в регрессиях была учтена региональная принадлежность респондентов (блок бинарных переменных в таблице опущен).

Таблица 3. Логит-модели (RLMS-HSE)

	2001	ЗАГС	Суды	БТИ	Мили- ция	ДЭЗ	ГАИ
Возраст	0,039** (0,016)	0,010 (0,030)	0,055 (0,064)	0,068* (0,040)	0,068 (0,052)	0,008 (0,021)	0,064* (0,035)
Воз- раст ² /100	-0,054*** (0,018)	-0,019 (0,036)	-0,066 (0,073)	-0,085* (0,045)	-0,073 (0,062)	-0,014 (0,023)	-0,083** (0,042)
ln(1 + До- ход)	0,038*** (0,014)	0,037 (0,025)	0,031 (0,054)	-0,016 (0,033)	-0,025 (0,038)	-0,005 (0,021)	0,019 (0,029)
Средняя школа	0,113 (0,217)	0,763** (0,385)	-0,187 (0,854)	0,210 (0,668)	0,526 (0,769)	-0,131 (0,324)	0,589 (0,852)
Нач. проф. образование	0,280 (0,171)	-0,028 (0,354)	-0,473 (0,625)	0,542 (0,541)	0,741 (0,578)	-0,093 (0,255)	0,326 (0,785)
Среднее проф. образование	0,356** (0,173)	0,310 (0,351)	-0,842 (0,645)	0,178 (0,539)	0,517 (0,602)	-0,086 (0,252)	0,317 (0,789)
Высшее образование	0,654*** (0,183)	0,481 (0,352)	-0,711 (0,638)	0,596 (0,533)	0,311 (0,595)	0,181 (0,250)	0,641 (0,782)
Аспиран- тура	0,626 (0,404)	0,921* (0,501)	-0,502 (1,105)	1,464** (0,664)	0,326 (0,801)	0,120 (0,367)	0,783 (0,901)

	2001	ЗАГС	Суды	БТИ	Мили- ция	ДЭЗ	ГАИ
Женский пол	-0,021 (0,087)	-0,035 (0,143)	-0,029 (0,263)	-0,028 (0,167)	-0,686*** (0,219)	-0,010 (0,102)	-0,168 (0,177)
Город	0,476*** (0,098)	-0,004 (0,167)	0,846*** (0,303)	-0,008 (0,196)	0,178 (0,272)	0,191 (0,137)	0,554*** (0,168)
Константа	0,289 (0,343)						
γ_1		2,203*** (0,605)	2,966** (1,428)	3,136*** (0,965)	2,231** (1,058)	0,704 (0,526)	1,5071 (0,995)
γ_2		3,674*** (0,613)	4,446*** (1,442)	4,452*** (0,972)	4,292*** (1,075)	2,186*** (0,529)	3,527*** (1,001)
N	6655	1279	353	808	450	2016	854
Pseudo R^2	0,026	0,054	0,093	0,046	0,088	0,011	0,047
Log Likelihood	-2107	-881	-247	-632	-340	-1811	-846
χ^2	115	101	51	61	66	40	84

Уровни значимости: * 10%; ** 5%; *** 1%.

В скобках указаны стандартные ошибки.

Оценки, представленные в колонке «2001» табл. 3, согласуются с нашими предварительными рассуждениями. Респонденты, чаще взаимодействовавшие с чиновниками и работниками правоохранительных органов и имевшие больше возможностей, чтобы дать взятку, с большей вероятностью говорят о необходимости этого. В пользу утверждения свидетельствуют \cap -образная зависимость этой вероятности от возраста, положительная зависимость от дохода, преобладание фактов взяточничества в городе по сравнению с сельской местностью. Более высокий уровень образования соответствует более широкому кругу общения респондента и, соответственно, большей вероятности столкнуться с фактами взяточничества.

Более подробный анализ можно выполнить для 2006 г. Оценки параметров логит-моделей упорядоченного выбора представлены в колонках «ЗАГС», «Суды», «БТИ», «Милиция», «ДЭЗ», «ГАИ» табл. 3. В этих моделях зависимая переменная принимает значения 0, 1, или 2 — ответ респондента на вопрос об опыте оплаты деньгами или подарками сотрудникам соответствующих организаций (см. комментарии к табл. 1). Сокращенные названия колонок табл. 3 соответствуют перечню организаций табл. 1.

Заметим, что из 1790 человек, ответивших на рассматриваемый вопрос, лишь четверо ответили, что им никогда не приходилось платить деньгами или подарками непосредственно сотрудникам ни в одной из перечисленных организаций.

Оценки параметров для 2006 г., приведенные в табл. 3 в колонках «ЗАГС» — «ГАИ», в основном согласуются с оценками 2001 г. (колонка «2001»), за исключением того, что женщины реже, чем мужчины, говорят о частой необходимости непосредственных оплат сотрудникам милиции, а также наблюдается значимо более низкая вероятность платить деньгами или подарками непосредственно сотрудникам ГАИ (ГИБДД) на Урале и в Западной Сибири по сравнению с Москвой и Санкт-Петербургом (результаты опущены). Большое число статистически незначимых коэффициентов в колонках «ЗАГС» — «ГАИ» в табл. 3 по сравнению с колонкой «2001» объясняется существенно меньшим количеством ответов респондентов на соответствующие более детализированные вопросы.

Для столбцов, относящихся к 2006 г., также подтверждается (для БТИ и ГАИ) обратная параболическая зависимость по возрасту, т.е. пик участия в неформальной оплате услуг приходится на людей среднего возраста, что, скорее всего, говорит о том, что эти люди более экономически и социально активны. По совокупности анализа влияния возраста на коррупционные ожидания можно сделать вывод о том, что именно это поколение является наиболее виктимным.

Заключение

В работе использованы данные WVS, BEEPS и RLMS-HSE для проверки гипотезы о связи частоты коррупционных действий с уровнем доверия в обществе. Выполненные эмпирические оценки согласуются с данным утверждением.

Дополнительно показано, что осознание необходимости давать взятки на бытовом уровне имеет \cap -образную зависимость от возраста и положительную — от дохода. Расширение круга общения респондентов, связанное, например, с уровнем образования и проживанием в городе, укрепляет уверенность в необходимости давать взятки. Выполнены некоторые межрегиональные сравнения.

В.В. Карачаровский,
Г.А. Ястребов

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ИНОСТРАННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ (ЭКСПАТЫ) В РОССИИ — АГЕНТЫ ВЛИЯНИЯ ИЛИ СУБЪЕКТ МОДЕРНИЗАЦИИ?¹

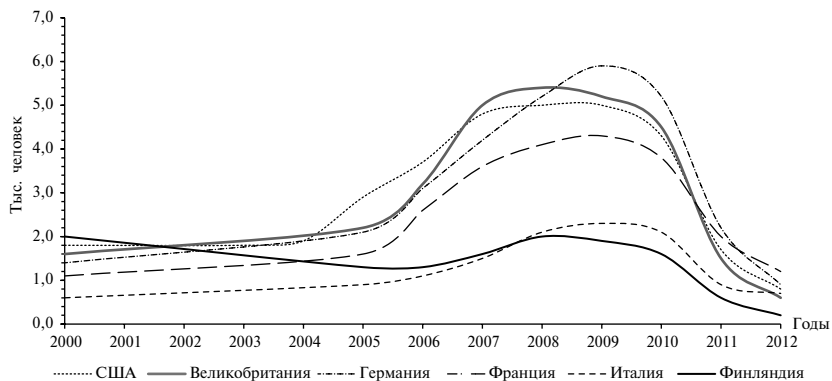
Рост участия иностранного капитала в российской экономике закономерно привел к увеличению количества иностранных высококвалифицированных специалистов и управленцев, работающих в России по контракту (экспатов). Особенность экспатов как социального слоя состоит в том, что они, с одной стороны, допущены к принятию или выработке стратегических решений в крупных компаниях и, соответственно, обладают высоким потенциалом влияния, а с другой стороны, являются носителями принципиально иных для России ценностей и экономической культуры. Эта особенность экспатов позволяет оценить их роль в российской экономике и обществе как неоднозначную. Безусловно, экспатов логично включить как новый элемент в число тех социальных групп, в которых современные исследователи ищут альтернативный государству субъект российской модернизации — таких как «новый средний класс» [Тихонова, Мареева, 2009], профессионалы, занятые в отраслях новой экономики — «информационные производители»

¹ Работа базируется на материалах исследований, проведенных при финансовой поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ (проект № 81 <<http://brp.hse.ru>>), Фонда поддержки социальных исследований «Хамовники» (проект № 2013 002 <<http://khamovniki.ru>>) и Российского гуманитарного научного фонда (проект № 13–03–00493 <<http://www.rfh.ru>>) в 2013–2014 гг.

Информационная база исследования включала 145 интервью с высококвалифицированными иностранными работниками в российских компаниях и российских филиалах транснациональных компаний. Интервью были проведены в г. Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде и Новосибирске. В опросе приняли участие иностранцы, представляющие следующие социально-профессиональные группы: 29% — топ-менеджмент компаний, 44% — руководители среднего звена, владельцы или руководители небольших фирм, 37% — рядовые сотрудники и фрилансеры. В выборке представлены экспаты из США (18% от общего числа опрошенных), Голландии (15%), Великобритании (11%), Германии и Австрии (11%), восточно-европейских стран (10%), Франции (7%), Италии (6%).

[Castells, 2004; Шкаратан, Инясевский, Любимова, 2007], инновационные предприниматели [Карачаровский, 2011] и т.д. Однако важно понимать и то, что слой экспатов в России весьма неоднороден и при различных условиях может оказывать диаметрально противоположное влияние на различные процессы в российском обществе и российской экономике.

Количество работающих в России экспатов плавно возрастало с 2000 г., сменившись в 2004–2005 гг. бурным всплеском, который продолжался до активной фазы мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. Так, в 2000–2008 гг. число иностранных профессионалов из таких стран, как Великобритания, Германия, Франция, Италия, выросло в 3,5–4 раза, из США — почти в 3 раза. Однако активная фаза мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. наложила существенный отпечаток на этот процесс, развернув его в обратном направлении. С 2008 г. количество иностранных специалистов из стран — лидеров мировой экономики, официально работающих в России, начало сокращаться, упав к настоящему моменту ниже уровня 2000 г. (рис. 1).



Примечания: 1. Составлено по данным Росстата (www.gks.ru). Графики построены по данным за 2000, 2005–2012 гг., для США по данным за 2000, 2003–2012 гг. 2. Приведено количество работающих в России иностранных специалистов из отдельных стран ЕС и США (тыс. чел.).

Рис. 1. Изменение количества иностранных профессионалов в экономике РФ

Однако в данном случае мы хотели бы обратить внимание не столько на количество уехавших, сколько на социальный облик и профессиональные характеристики тех, кто остался, так как они по-прежнему образуют довольно весомую не только по числу представителей, но и по их социальному статусу группу. По данным официальной статистики, на конец 2012 г. в РФ работало 41,3 тыс. иностранцев, занимающих руководящие позиции в компаниях, и 20,9 тыс. рядовых специалистов высшего уровня квалификации.

При этом около 40% из них составляют профессионалы и управленцы из стран дальнего зарубежья.

Можно выделить два основных критерия, в пространстве которых выявляются различия иностранных профессионалов с точки зрения их роли в процессах развития экономики и общества, и в частности с точки зрения различия их «полезности» для российских компаний.

Первый критерий — *характер интеграции иностранных профессионалов в российское общество*: здесь четко выделяются два противоположных и один промежуточный слой. На одном полюсе — прослойка профессионалов, установка которых состоит в том, чтобы оставаться не интегрированными в российское общество (*staying «out of society»*), причем в целом ряде случаев это не просто установка, но часть их контракта, оплачиваемая работодателем. На противоположном полюсе профессионалы, испытавшие значительное воздействие российской культуры, либо полностью подвергшиеся культурной ассимиляции. Центральный слой — это профессионалы, миссия которых состоит в поиске точек соприкосновения с российской деловой культурой и построении на этой основе принципиально новых моделей эффективной работы. По классификации Н. Николсона, предложенной им в рамках теории ролевых трансформаций, — это профессионалы, нацеленные на поиск принципиально нового равновесия с «принимающей» культурой без изменения, либо с изменением внутренних установок [Nicholson, 1984].

Второй критерий, определяющий роль работающих в России иностранных профессионалов как агентов влияния, — это *видение или восприятие ими российского общества*. Исследование показало существование по крайней мере трех базовых типов восприятия российского общества, которые условно можно обозначить как восприятие «в духе холодной войны», «рационально-прагматическое» восприятие и восприятие, «допускающее модернизацию».

Сегментация иностранных профессионалов на основе двух указанных критериев позволяет выделить как минимум *шесть типологических групп* работников по их роли в развитии российских организаций (см. табл. 1).

Наименее распространен, но тем не менее существует, тип восприятия России и русских, условно обозначенный как восприятие «в духе холодной войны». Его отличительная черта состоит в том, что оно является заведомо конфликтогенным.

Характерные для такого типа восприятия суждения:

«Россия — негостеприимное общество. Москва — самый тяжелый город из всех, в которых я когда-либо жил, это трудный, агрессивный город. Русские вообще очень агрессивны по своей природе» (Великобритания, советник председателя правления банка).

«Если они (русские. — Примеч. авт.) боятся, они делают работу, но если вы просто попросите их, они будут считать вас “слабым звеном”» (Великобритания, советник председателя правления банка).

Таблица 1. Сегментация работающих в России иностранных профессионалов по их роли в развитии российских компаний

Характер восприятия «принимающей» культуры Тип интеграции в «принимающую» культуру	Восприятие «в духе холодной войны»	«Рационально-прагматическое» восприятие	Восприятие, «допускающее модернизацию»
Стратегия остается неинтегрированными в «принимающую» культуру (<i>staying «out of society»</i>)	<p>(+) Сохраняется неизменный «эталонный» культурный код; обеспечивается институциональный изоморфизм местных компаний с «западным» типом деловой культуры</p> <p>(-) Высока конфликтность, доминирует навязывание готовых «шаблонов» изменений без учета локальной специфики; дает только временный эффект (до тех пор пока воздействие сохраняется)</p>	<p>(+) Сохраняется неизменный «эталонный» культурный код; обеспечивается институциональный изоморфизм местных компаний с «западным» типом деловой культуры</p> <p>(-) Узкоутилитарное восприятие «принимающей» культуры и местных компаний; эффективный кросскультурный деловой обмен на микроуровне затруднен</p>	— **
Поиск принципиально нового равновесия с «принимающей» культурой без изменения (<i>determination</i>) либо с изменением (<i>exploration</i>) внутренних установок*	— **	<p>(+) Высокая эффективность в решении текущих задач компании благодаря умению учиться с педигу правил игры, сложившихся в местной системе</p> <p>(-) Ограничено стремление придают местной системе новый импульс развития</p>	<p>(+) Сочетает способность эффективно решать задачи компании со стремлением придают местной системе новый импульс развития, наряду с умением создать для этого необходимый климат в трудовом коллективе</p> <p>(-) Этот тип слабо представлен на уровне топ-менеджмента</p>

Характер восприятия «принимающей» культуры Тип интеграции в «принимающую» культуру	Восприятие «в духе холодной войны»	«Рационально-прагматиче- ское» восприятие	Восприятие, «допускающее модернизацию»
Копирование (<i>replication</i>) или пассивное принятие (<i>absorption</i>) новой роли в «при- нимающей» культуре*	— **	(+) Создают эффективный бизнес на местах, задают «планку» эффективности для внутренних конкурентов (-) Ограничено стремление придать местной системе новый импульс; не привносит нового знания в имеющиеся видение модернизации	(+) Создают эффективный бизнес на местах, задают «планку» эффективности для внутренних конкурентов (-) Данный тип практиче- ски изоморфен российской деловой культуре и только по- вторяет «внутреннее» видение модернизации

* Использованы элементы классификации, предложенные Н. Николсоном в рамках теории ролевых трансформаций (*Nicholson N. A Theory of Work Role Transitions // Administrative Science Quarterly. 1984. No. 29*).

** Редко встречающееся сочетание.

Во многом подобное восприятие демонстрирует разновидность «самосбывающихся пророчеств»: негативное изначальное восприятие порождает конфликт, который действительно в итоге может приводить к росту агрессии, конфронтации и саботажу. Этот тип восприятия встречается, главным образом, среди иностранных работников, которых вместе с их семьями полностью обеспечивает и обслуживает их зарубежная компания. Именно для них типовой является стратегия оставаться неинтегрированными в «принимающую» культуру, причем эта стратегия может являться как отражением личностных установок, так и отражением установок их зарубежного работодателя.

Экспертное суждение: *«...их работа (работа иностранных профессионалов обсуждаемой категории. — Примеч. авт.) не является интегрированием, как раз наоборот — их задача оставаться неинтегрированными... иначе они не смогут реализовывать политику компании. ... Человек, которому платят больше 2000 долл. в неделю, в любом случае будет уважать стратегию компании больше, чем интересы России»* (Великобритания, представитель топ-менеджмента специализированного издания).

Отчасти, стратегия неинтеграции может быть оправдана. Так, некоторые исследования показывают, что последовательное воспроизводство зарубежных социокультурных образцов на российской почве часто требует, чтобы индивид, являющийся их носителем, был «огражден» от влияния местной культуры и институтов высоким статусом или специфическим социально-профессиональным окружением [Константиновский, Вознесенская, Чередниченко, 2009, с. 187].

Однако в сочетании с рассмотренным типом восприятия российского общества роль таких групп иностранных профессионалов в развитии российских компаний становится весьма неоднозначной. С одной стороны, иностранные профессионалы и управленцы этого типа, будучи огражденными (и институционально, и лично) от местного культурного воздействия, способны стимулировать воспроизводство в трудовых коллективах «эталонных» (по западным стандартам) образцов взаимодействия и деятельности. Тем самым повышается институциональный изоморфизм местных компаний с «западным» типом организаций, а значит, и шансы на успех таких компаний в определенных сегментах международного делового сообщества. С другой стороны, взаимодействие этого типа иностранных профессионалов с местными компаниями во многом осуществляется по принципу насаждения ортодоксально воспринимаемых «западных» шаблонов культуры труда и управления без учета локальной культурной специфики. Во-первых, часто это дает только временный эффект (до тех пор пока воздействие сохраняется) при довольно неопределенном влиянии на результаты работы трудовых коллективов. Во-вторых, возникает ставший уже классическим вопрос, на

который в свое время обратила внимание В.Г. Федотова: может ли быть обеспечена подлинная модернизация (бизнеса или общества в целом) на основе стратегии «...перенимать и имитировать существующие структуры западного общества, которые сами начинают подвергаться изменению»? [Федотова, 1997, гл. 1].

Значительно более широко распространен среди иностранных профессионалов рационально-прагматический тип восприятия российского общества и российских компаний. Это восприятие с высокой долей скепсиса, когда российское общество понимается как в целом немодернизируемая, статичная система, с которой можно «иметь дело», но которую нельзя существенно улучшить.

Характерные для такого типа восприятия суждения:

«...сейчас иностранцы понимают, что здесь ничего не меняется. То есть коррупция всегда была, есть и будет. Блат всегда был, есть и будет. Все государственные места были блатными. Все это понимают сейчас, раньше мы этого не понимали» (Великобритания, представитель топ-менеджмента специализированного издания).

«Есть много способов делать это (имеется в виду «делать конкретную работу»). — Примеч. авт.) более эффективно. Но это бесполезно. Это вряд ли подействует. Здесь все останется таким как есть еще на тысячу лет» (США, аналитик финансового отдела в банке).

Этот тип восприятия встречается практически среди всех групп экспатов — от тех, которые полностью ограждены от местной культуры своим статусом в компании и связями со своим зарубежным работодателем, до тех, кто полностью подвергся культурной ассимиляции, «русификации». Общим для этих групп является узкоутилитарное восприятие российского общества и российских компаний наряду с минимальным стремлением привить местной системе принципиально новые свойства, которые способствовали бы ее переходу в более выигрышное состояние. В среде иностранных профессионалов этого типа в значительной степени сформировано сугубо прагматическое и негативное восприятие российского капитализма как коррупционного, бюрократического и временного, — существующего только до момента падения цен на нефть.

Характерное суждение: *«Единственное, что сейчас держит здесь все в равновесии — это цены на нефть... Я не чувствую, что это безопасное место, где можно было бы содержать семью»* (США, аналитик финансового отдела в банке).

Однако, несложно понять, что при отсутствии изначально негативного восприятия России и русских ситуация могла бы быть совсем иной.

Пример суждения: *«Они (русские. — Примеч. авт.) фанатичны в получении результатов. Если вы дадите им задачу, они ее решат»* (США, менеджер отдела исследований и разработок FMCG-компании).

Последняя цитата выводит на третий тип восприятия иностранными профессионалами России и русских — восприятие, «допускающее модернизацию». Оно, во-первых, имплицитно не содержит предустановленного неприятия российского общества и российского капитализма, во-вторых, не рассматривает Россию как статичную систему, в-третьих, ориентирует на конструктивное восприятие российских особенностей.

Характерное для такого типа восприятия суждение: *«Если ты в Германии попадешь, например, в суд или сделаешь что-то не так, или получаешь штраф, ты просто понимаешь, что будет. А здесь (в России. — Примеч. авт.) все может быть... Я долго думал, нужно ли мне поменять стабильную, хорошую работу в Германии на приключение в России»* (Германия, представитель топ-менеджмента рекрутингового агентства).

Обратим внимание, что это суждение является в целом критическим и, безусловно, отражает непростую специфику российской жизни, но картина восприятия совершенно иная, она не продуцирует конфликт и не содержит скепсиса — сравним характер восприятия российского общества «в духе холодной войны» и «модернистского» восприятия: *«Россия — негостеприимное общество»* vs. *«Россия — это приключение»*.

Характерные примеры:

«Многое в России нравится. Например, в Москве встречаются молодые люди, в чьих глазах я вижу перспективу. Есть ощущение, что идет какое-то движение, что все прогрессирует, меняет свою структуру» (восточно-европейское государство, представитель топ-менеджмента проектно-строительной компании).

«Я думаю, что никогда не буду жить в Америке снова. Я люблю быть американцем. Я определенно американец, я был американцем всю свою жизнь, но Америка для меня очень скучна. Американцы мало знают о внешнем мире. Я думаю, что русские знают намного больше об Америке, чем американцы о России» (США, редактор и колумнист специализированного издания).

Это наиболее ценный тип иностранных профессионалов с точки зрения передачи и закрепления на российской почве новых элементов культуры, а следовательно, и выхода на новый уровень взаимопонимания между российской и «западной» культурами, по крайней мере в том ключе, в котором сами профессионалы этого типа воспринимают свою миссию в России:

«Западные компании хотят распространить свое влияние, вот почему они посылают их (экспатов. — Примеч. авт.). Они хотят оказывать влияние на местные филиалы, прививая западный тип сознания. Цель состоит в том, чтобы создать условия, при которых будущие лидеры будут уже из числа русских» (США, менеджер отдела исследований и разработок FMCG-компании).

«Модернистский» тип восприятия, так же как и «рационально-прагматический», распространен среди управленцев среднего звена, высокооплачиваемых профессионалов крупных российских, совместных и российских филиалов транснациональных компаний, а также среди владельцев собственного бизнеса в России. При этом по типу интеграции в российское общество его носителями являются две группы профессионалов. Это либо те, чья интеграция строится по принципу поиска принципиально нового баланса между взаимодействующими культурами и создания смешанных моделей эффективной работы, либо те, кто адаптировался к российской деловой среде по принципу копирования и пассивного принятия элементов российской культуры.

Последний тип иностранных профессионалов практически изоморфен российской деловой культуре, и его представители только повторяют «внутреннее» видение модернизации россиянами. Как правило, они не могут добавить нового знания к уже освоенным российской культурой способам развития. Наибольшей ценностью в данном случае обладает как раз первый тип профессионалов. Его представители сочетают в себе способность эффективно решать задачи компании за счет умения создать необходимый климат в трудовом коллективе со стремлением придать местной системе принципиально новый импульс развития на основе соединения черт российской («принимающей») деловой культуры с чертами «гостевой» культуры, которую представляют в России сами иностранные профессионалы.

* * *

Рост присутствия в российской экономике иностранных профессионалов и управленцев (экспатов) делает закономерным вопрос о влиянии, которое они могут оказывать на процессы социально-экономической и социокультурной модернизации в России. Мы подошли к этой проблеме, основываясь на изучении внутренней неоднородности социального слоя экспатов, показав принципиальное различие представленных в этом слое групп, — по характеру и направленности их влияния на развитие российских компаний и российской деловой культуры.

Литература

Карачаровский В.В. Экономическая мотивация и инновационные процессы // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2011. Т. 4. № 6.

Константиновский Д., Вознесенская Е., Чередниченко Г. Эффект длительного пребывания россиян в странах Запада // Ядов В.А. (ред.). Воздействие западных социокультурных образцов на социальные практики в России. М.: ТАУС, 2009.

Тихонова Н.Е., Мареева С.В. Средний класс: теория и реальность. М.: Альфа-М, 2009.

Федотова В.Г. Модернизация другой Европы. М.: ИФ РАН, 1997.

Шкаратан О.И., Иняевский С.А., Любимова Т.С. Информациональные производители как основные акторы развития новой экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2007.

Castells M. et al. The Network Society: A Cross-Cultural Perspective / M. Castells (ed.). Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar, 2004.

Nicholson N. A Theory of Work Role Transitions // Administrative Science Quarterly. 1984. No. 29.

Н.И. Литвиненко,

А.Н. Пилипенко

Национальный горный
университет, Украина,

Э.В. Прушковская

Киевский национальный
университет им. Т.Г. Шевченко,
Украина

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ УКРАИНЦЕВ В КОНТЕКСТЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Современные экономические исследования, а также практика реформирования хозяйственных систем постсоциалистических стран окончательно доказали тот очевидный факт, что экономическое развитие во многом определяется культурными, социальными и социально-психологическими факторами. Такое понимание детерминантов экономического развития смещает парадигму осмысления его движущих сил к теоретической модели, в которой ведущее место принадлежит человеку как прямому и непосредственному инициатору общественных изменений. Находясь в центре развития экономики, человек взаимодействует с другими людьми таким образом, что является одновременно и действующим субъектом, и объектом, на который ориентированы другие участники экономического процесса.

Такая двойственная природа экономических интеракций требует упорядоченности, которая достигается посредством экономических механизмов, формальных и неформальных институтов. Последние задаются широким культурным контекстом — общими убеждениями, ценностями, традициями, на основе которых формируется отношение людей к труду, богатству, власти, свободе. Эти элементы экономического сознания влияют на мысли и действия людей, определяют их хозяйственное поведение и направления экономической деятельности, которые, в свою очередь, содействуют или затрудняют развитие. Выявление этих элементов и учет их особенностей при формировании направлений экономической политики позволяет разработать более эффективные методы воздействия на экономику.

Первые попытки измерения влияния культуры на экономическое поведение были предприняты Г. Хофстедом и развиты в работах Р. Хоуза и Р. Инглхарта [Hofstede, 1994; House, 1999, p. 171—233; Inglehart, 1990; 1997]. Подобного рода исследования были также реализованы Ш. Шварцем, М. Бондом

и К. Леунгом, Ф. Тромпенаарсом, которые с тех или иных позиций выявляли культурные различия населения отдельных стран [Лебедева, 2009]. Однако, как отмечает Н. Лебедева, «в существующих исследованиях взаимосвязи культуры и экономики упущена очень важная деталь: продемонстрировано, что культура связана с национальными экономическими показателями, но не показано, каким образом она воздействует на социально-экономические установки и представления людей... Это не позволяет получить очень важную информацию об их отношении к тем или иным культурным ценностям, а также о том, как они выражаются в реальном поведении человека и таким образом способствуют (или не способствуют) экономическому развитию страны» [Лебедева, 2009, с. 6].

Исследование социально-психологических установок является важным элементом анализа влияния ценностей на экономическую деятельность. Весь мотивационный комплекс, как правило, не осознается человеком, а проявляется в форме сложного эмоционального отображения субъективного ценностного восприятия определенных объектов или явлений и закрепляется в особых регуляторных образованиях, которыми, собственно, и являются социально-психологические установки. Они выступают неосознанным психическим состоянием, внутренним качеством личности, базирующемся на ее предыдущем опыте, настроенности на активность при сложившихся обстоятельствах. Проявляясь как состояние мобилизованности, готовности к реализации определенной ценностной ориентации, социально-психологические установки мобилизуют сознание, ориентируют его на поиск соответствующих целей и способов их достижения стереотипным образом.

Таким образом, социокультурные ценности как составляющая общественного сознания формируют всего лишь внешнее условие экономической деятельности (ценностное содержание среды), преобразовывают же ее в конкретные механизмы регуляции поведения (ценностные ориентации и социально-психологические установки) исключительно индивидуально-личностные особенности. Поэтому экономическая наука должна выявлять эти элементы «человеческого измерения общественного сознания» и учитывать их при определении направлений экономического развития.

Реализация этой задачи осуществилась благодаря разработке исследовательского инструментария, основу которого составили методики индивидуального уровня сознания Ш. Шварца и ее модифицированный вариант, созданный Н. Лебедевой и А. Татарко, подходы к диагностике ценностей О. Дайнеки, М. Рокича, О. Потемкиной [Лебедева, 2009; Лебедева, Татарко, 2007; Дайнека, 2002; Культура и экономическое поведение..., 2011]. В ходе проведения социологических исследований по ряду стран на основе этих методик были получены данные, позволяющие охарактеризовать эмоциональный и поведенческий уровень влияния культуры на экономическую деятельность.

На Украине, к сожалению, такие подходы не получили широкого распространения, за исключением разве что иницированного российскими коллегами социологического опроса индивидуальных ценностей населения по методике Ш. Шварца [Магун, 2007]. В итоге мы не обладаем достаточной информацией относительно ценностных ориентаций и социально-психологических установок членов общества и, соответственно, не можем прогнозировать их деятельность, выявлять стереотипы и реакцию на изменение среды, в которой эта деятельность непосредственно реализуется.

С целью выявления более глубокой детерминанты активности субъектов авторами статьи были проведены исследования социально-психологических установок населения Украины в мотивационно-потребностной сфере по методике О. Потемкиной [Методика диагностики..., 2001]. Эта методика позволяет выявить установки по двум направлениям шкал — «альтруизм — эгоизм» и «процесс — результат», а также «свобода — власть» и «труд — деньги». Исследование осуществлялось на выборке 2058 респондентов по всем областям Украины и проводилось в рамках бюджетной научно-исследовательской тематики «Экономическое мировоззрение украинского общества в период трансформационных изменений» (номер государственной регистрации 0110U001828). Полученные результаты были оценены согласно методике, и по ним рассчитаны индексы отдельных установок, позволяющие провести сравнение с нормальным эмоциональным уровнем каждой установки и определить отклонение от нее.

Учитывая тот факт, что социально-экономическое развитие в отличие от более ранней его трактовки как экономического роста есть широкое понятие, включающее такие важные аспекты развития человека, как его здоровье, образование, материальные условия жизни, уровень достигнутых свобод, при расчете индексов по отдельным установкам нами были учтены еще и параметры гендерного различия. Индексы уровней социально-психологических установок с учетом этой составляющей представлены в табл. 1, а их графическая интерпретация приведена на диаграмме рис. 1.

Таблица 1. Индексы уровней социально-психологических установок населения Украины с учетом гендерного различия

Социально-психологические установки	Процесс	Результат	Альтруизм	Эгоизм	Труд	Свобода	Власть	Деньги
Общий индекс	5,96	5,86	5,74	3,79	5,07	6,32	3,50	3,35
Индекс для мужчин	5,81	5,92	5,40	4,00	5,11	6,45	3,82	3,44
Индекс для женщин	6,00	5,86	6,00	3,64	5,08	6,20	3,34	3,31

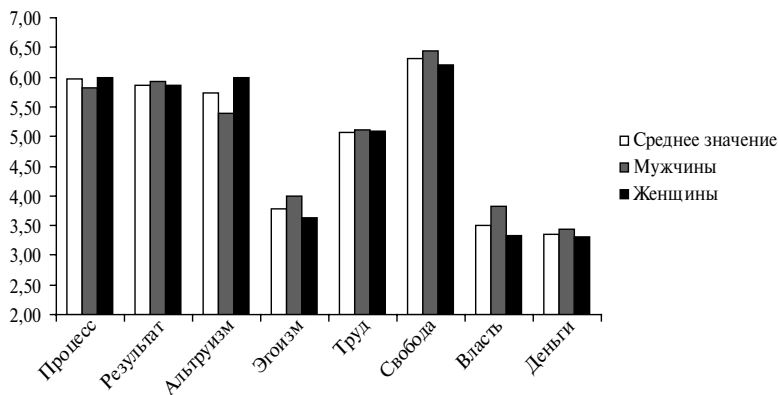


Рис. 1. Индекс уровня социально-психологических установок населения Украины

Как свидетельствуют данные табл. 1 и рис. 1, социально-психологические установки мужчин и женщин в Украине не имеют существенных расхождений в ориентациях на процесс, результат, труд, деньги и свободу (отклонение по индексам находится в диапазоне 0,03–0,25). Процентное соотношение этих установок по совокупной выборке приведено в табл. 2.

Таблица 2. Доля обладающих социально-психологическими установками в общей совокупности опрошенных, %

Социально-психологические установки	Процесс	Результат	Альтруизм	Эгоизм	Труд	Свобода	Власть	Деньги
Всего	78,13	79,40	70,17	35,33	59,91	81,15	30,76	27,94

Согласно табл. 2, и мужчины, и женщины ориентированы одновременно и на процесс (78,13%), и на результат (79,40%), что свидетельствует о гармоничной мотивации к труду, где интерес к работе тесно связан с ее результативностью. При этом украинцы в своем большинстве имеют мотивацию к трудовой деятельности как самой по себе (59,91%), и часто без ее увязки с денежным вознаграждением (27,94%). Особой отличительной характеристикой социально-психологических установок украинцев явилась ярко выраженная ориентация на свободу (81,15%) по сравнению с ориентацией на

власть (30,76%). Эти показатели дают основание утверждать, что по своим социально-психологическим установкам украинцы больше мотивированы на творческий труд, в ходе которого раскрывается потенциал личности и осуществляется ее самореализация. При этом установка на труд психологически склоняет население получать от трудовой деятельности гораздо большее удовлетворение, нежели от других видов активности. И если наиболее распространенным в других культурах является слабое сочетание ориентации на труд с его результативностью, то для украинцев характерно желание достичь экономических целей вопреки всему (установка на результат).

Вместе с этим у преобладающего большинства опрошенного населения доминирует установка на альтруизм (70,17%) по сравнению с эгоизмом (35,33%), что не позволяет в полной мере развиваться классическим формам предпринимательства и требует особых институциональных образований в сфере бизнеса. Эти показатели внутренних мотивационных детерминант экономической деятельности населения Украины могут рассматриваться как такие, которые при формировании адекватных направлений экономической политики могут стать движущей силой модернизации украинской экономики.

Однако, обращаясь к индексам уровня социально-психологических установок с учетом гендерного различия (табл. 1 и рис. 1), приходим к выводу, что украинские женщины являются большими альтруистами (отклонение 0,6) по сравнению с мужчинами, у которых доминирует эгоизм (отклонение 3,66), а также менее ориентированными на власть (отклонение 0,48). При таких незначительных отклонениях в социально-психологических установках мужчин и женщин Украина, тем не менее, имеет довольно низкое значение индекса гендерного неравенства (0,338 по данным табл. 3), что сказывается на ее социально-экономическом развитии, измеряемом через индекс человеческого развития.

Таблица 3. Некоторые показатели развития по выборке из 25 стран

Страна	Доля женщин в населении, %	Доля женщин в рабочей силе, %	Индекс человеческого развития		Индекс гендерного неравенства		Индекс экономической свободы	
			2010 г.	2013 г.	2010 г.	2013 г.	2010 г.	2013 г.
Очень высокий уровень человеческого развития								
Австралия	50,22	45,34	0,935	0,938	0,136	0,115	82,6	82,0
Чили	50,53	39,54	0,813	0,819	0,363	0,360	77,2	78,7
Финляндия	50,93	47,84	0,890	0,892	0,078	0,075	73,8	73,4

Страна	Доля женщин в населении, %	Доля женщин в рабочей силе, %	Индекс человеческого развития		Индекс гендерного неравенства		Индекс экономической свободы	
			2010 г.	2013 г.	2010 г.	2013 г.	2010 г.	2013 г.
Франция	51,64	47,34	0,891	0,891	0,105	0,105	64,2	63,5
Япония	51,29	42,47	0,909	0,912	0,121	0,131	72,9	72,4
Корея	50,24	41,42	0,905	0,909	0,106	0,153	69,9	71,2
Литва	54,31	50,34	0,805	0,818	0,252	0,157	66,2	73,0
Латвия	53,86	50,56	0,810	0,814	0,170	0,216	70,3	68,7
США	50,83	46,54	0,934	0,937	0,288	0,256	78,0	75,5
Высокий уровень человеческого развития								
Армения	48,59	41,37	0,722	0,729	0,355	0,340	69,2	68,9
Болгария	51,32	46,11	0,778	0,782	0,231	0,219	62,3	65,7
Иран	49,41	17,99	0,740	0,742	0,53	0,496	43,4	40,3
Казахстан	51,79	49,41	0,744	0,754	0,343	0,312	61,0	63,7
Российская Федерация	53,79	48,95	0,782	0,788	0,329	0,312	50,3	51,9
Украина	53,86	48,92	0,733	0,740	0,350	0,338	46,4	49,3
Средний уровень человеческого развития								
Китай	48,21	43,7	0,689	0,699	0,207	0,213	51,0	52,5
Индия	48,26	25,1	0,547	0,554	0,619	0,610	53,8	55,7
Кыргызстан	50,66	42,69	0,615	0,622	0,359	0,357	61,3	61,1
Таджикистан	49,7	43,49	0,612	0,622	0,345	0,338	53,0	52,0
Вьетнам	50,62	48,44	0,611	0,617	0,315	0,299	49,8	50,8
Низкий уровень человеческого развития								
Гамбия	50,51	47,73	0,437	0,439	0,602	0,594	55,1	59,5
Кения	50,09	46,6	0,511	0,519	0,606	0,608	57,5	57,1
Непал	51,22	48,68	0,458	0,463	0,498	0,485	52,7	50,1
Пакистан	48,64	21,67	0,512	0,515	0,569	0,567	55,2	55,2
Руанда	51,22	52,42	0,425	0,434	0,421	0,414	59,1	64,7

Примечание: Составлено по [Data. Indicators; Human Development Report...; Index of Economic...].

Данные табл. 3 также свидетельствуют о том, что Украина в приведенной выборке из 25 стран с разными показателями индекса человеческого развития имеет чуть ли не наименьшее значение индекса экономической свободы (49,3), опережая только Иран с индексом, равным 40,3. Такое положение кажется парадоксальным для страны, население которой отличается очень высокой социально-психологической установкой именно на свободу. Для объяснения этого парадокса обратимся к развернутым данным опроса по установке «свобода — власть», где представлен расчет количества лиц в процентном выражении, для которых уровень установки был выше (≥ 5) или ниже (≤ 5) его среднего значения (табл. 4).

В первую очередь мы хотим обратить внимание на то, что в табл. 4 представлены данные опроса как по Украине в целом, так и в региональном срезе. В целом существенных различий в социально-психологической установке на «свободу — власть» по регионам не наблюдается, за исключением Центрально-Украинского региона, где отклонение в ориентации на свободу и власть составляет соответственно 4,64 и 7,06% опрошенных от соответствующих значений по Украине. Такие значительные отклонения объясняются тем, что в составе этого региона находится столица Украины — г. Киев, в котором сконцентрировано значительное количество органов государственного управления, штаб-квартиры общественных организаций, ведущие вузы страны, научно-исследовательские институты, а также представительства крупного бизнеса. В таких организациях, как правило, работают люди с сильными социально-психологическими установками. Предполагается, что высокая концентрация подобных организаций требует высокой концентрации людей с сильными установками.

Таблица 4. Социально-психологическая установка на «свободу — власть» в мотивационно-потребностной сфере по методике О.Ф. Потемкиной

Показатели		Украина	Регионы				
			Центрально-Украинский	Западно-Украинский	Северо-Восточный	Донецко-Приднепровский	Причерноморский
Социально-психологические установки на свободу ≥ 5	всего, %	81,15	85,79	80,84	79,75	79,03	80,92
	мужчины, %	82,0	85,0	79,3	83,6	80,3	84,5
	женщины, %	80,4	86,5	81,9	76,5	78,0	77,6

Показатели		Украина	Регионы				
			Центрально-Украинский	Западно-Украинский	Северо-Восточный	Донецко-Приднепровский	Причерноморский
Социально-психологические установки на свободу ≤ 5	всего, %	18,85	14,21	19,16	20,25	20,97	19,08
	мужчины, %	18,0	15,0	20,7	16,4	19,6	15,4
	женщины, %	19,6	13,5	18,1	23,6	22,0	22,5
Социально-психологические установки на власть ≥ 5	всего, %	30,76	37,82	32,57	23,97	28,69	27,96
	мужчины, %	36,0	43,7	36,3	31,7	34,5	31,7
	женщины, %	26,7	32,9	63,7	16,8	24,6	24,6
Социально-психологические установки на власть ≤ 5	всего, %	69,24	62,18	67,43	76,03	71,31	72,04
	мужчины, %	64,0	56,4	29,7	68,3	65,5	68,3
	женщины, %	73,4	67,2	70,3	82,5	75,4	75,3
Свобода $\geq 5 \cap$ власть ≤ 5	всего, %	51,41	50,00	51,15	53,31	52,18	50,66
	мужчины, %	48,4	45,9	45,3	52,7	50,2	50,0
	женщины, %	53,8	53,5	55,5	53,8	53,6	50,7
Свобода $\leq 5 \cap$ власть ≥ 5	всего, %	3,79	4,57	4,21	2,07	4,53	1,97
	мужчины, %	4,2	5,5	3,6	3,6	5,6	1,4
	женщины, %	3,5	3,8	4,7	0,8	3,7	2,0
Свобода $\geq 5 \cap$ власть ≥ 5	всего, %	26,92	32,99	28,35	21,90	24,16	25,99
	мужчины, %	31,7	37,6	32,7	28,2	28,9	30,3
	женщины, %	23,2	29,1	25,1	16,7	20,7	26,0
Свобода $\leq 5 \cap$ власть ≤ 5	всего, %	15,01	9,14	14,18	19,01	16,11	18,75
	мужчины, %	13,4	8,8	15,7	13,6	14,1	14,1
	женщины, %	16,3	9,4	13,0	23,5	17,6	18,8

Как следует из табл. 4, наименьшее число опрошенных (3,79%) удовлетворяет неравенству «свобода $\leq 5 \cap$ власть ≥ 5 » а значит, не считает необходимым наличие сильной власти, персонифицированной в отдельной личности. Вместе с тем наибольшее число опрошенных (51,41%) удовлетворяет неравенству

«свобода $\geq 5 \cap$ власть ≤ 5 », что свидетельствует о дисгармоничной ориентации. Сильное стремление к свободе без ориентации на власть отражает анархические элементы сознания и точно так же, как и превалирующая ориентация на сильную власть, не содействует развитию. Как известно, для экономической реализации свободы необходимо активное участие государства, которое предоставляет необходимые ресурсы для пользования свободой: законы и механизмы принуждения к их исполнению. Без этих элементов экономическая свобода в принципе невозможна. Уважение к правам частной собственности, налоговая дисциплина, выполнение контрактных обязательств, честная конкурентная борьба — это те основополагающие принципы, на которых базируется эффективная экономика и обеспечивается ее прогрессивное развитие. Поэтому модернизация экономики Украины требует целенаправленной работы в направлении формирования такой экономической политики, которая бы максимально учла социокультурные особенности населения.

Литература

Лебедева Н.М. Культура как фактор общественного прогресса. М.: ЗАО «Юстицинформ», 2009.

Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности культуры и развитие общества. М.: ГУ ВШЭ, 2007.

Дайнека О.С. Экономико-психологические последствия переходного периода // Общество и политика: современные исследования, поиск концепций. СПб.: СПбГУ, 2002.

Культура и экономическое поведение. М.: Макс-Пресс, 2011.

Магун В. Жизненные ценности населения: сравнение Украины с другими европейскими странами // Магун В., Руднев М. Украинское общество в европейском пространстве. К.: Суспільство, 2007.

Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф. Потемкиной // Практическая психодиагностика. Методики и тесты: учеб. пособие / ред. и сост. Д.Я. Райгородский. Самара, 2001. С. 641–648.

Data. Indicators. [Электронный ресурс]. <<http://data.worldbank.org/indicator/>>.

Hofstede G. Cultures and Organizations (Software of the Mind). L.: Harper Collins Publishers, 1994.

House R. Cultural Influences on Leadership and Organizations. Project GLOBE // Advances in Global Leadership. 1999. Vol. 1. P. 171–233.

Human Development Report. Getting and using the data. [Электронный ресурс]. <<http://hdrstats.undp.org/en/tables/>>.

Index of Economic Freedom. [Электронный ресурс]. <www.heritage.org/index/download>.

Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society. L.: Princeton, 1990.

Inglehart R. Modernization and Post Modernization: Cultural Economic and Political Change in 43 Societies. L.: Princeton, NJ: Princeton University Press, 1997.

Е.И. Лыткина

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

АНОМИЯ — БЕЗНОРМНОСТЬ ИЛИ ОТСУТСТВИЕ МОРАЛЬНЫХ НОРМ? К ВОПРОСУ ОБ ЭМПИРИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЯХ КОНЦЕПЦИИ

Понятие аномии является широко устоявшимся как в теоретической (главным образом благодаря работам Дюркгейма и Мертона), так и в эмпирической традиции. Однако, несмотря на высокую степень институционализации концепции, ее долгую историю (с конца XIX в. — для теоретических исследований и с конца 40-х годов XX в. — для эмпирических), среди исследователей до сих пор не существует ясности относительно данного понятия.

Концепция «аномия» используется различными авторами в самых различных смыслах, в том числе как отчуждение [Dean, 1961; Travis, 1993], пессимизм относительно будущего и фрустрация [Srole, 1956], приравнивается к исключительно психологической, когнитивной дезориентации [McIver, 1950], либо же сводится к конфликту между социальной и культурной системами общества [Aubert, 1953; Sprott, 1954; Cohen, 1955]. Анализ эмпирических исследований [Лыткина, 2014] показывает, что большинство используемых шкал имеют существенные недостатки с точки зрения операционализации понятия аномии (авторами используется различный набор индикаторов; см. [Seeman, 1991]); количество используемых переменных на каждый теоретический конструкт в большинстве исследований (кроме [Dean, 1961]) не дает возможности проверки на количество измерений (dimensionality), отсутствует необходимый претест (или данные по его проведению не приводились [Srole, 1965; Middleton, 1963]), шкалы произвольно заимствуются или изменяются [Huschka, Mau, 2006], не производится контроля за тенденцией ответа респондента (за исключением [Form, 1973]), а методы оценки валидности шкал (например, использование альфы Кронбаха для оценки консистентности шкал) и методы анализа данных (преимущественно парные корреляции) на данный момент считаются устаревшими.

Результаты наших исследований [Lytkina, Welzel, submitted; Лыткина 2014] привели нас к осознанию необходимости провести исследование валидности существующих шкал по аномии, а также расширить круг теоретических конструкторов за счет теорий Дюркгейма и Мертонa. На данном этапе мы представляем результаты экспертных интервью, осуществленных с целью оценки как существующих индикаторов аномии, отобранных нами на основе теоретического анализа работ Дюркгейма («Самоубийство») и Мертонa («Социальная теория и социальная структура»), так и сформулированных нами на основе этих классических работ дополнительных индикаторов. Первый этап исследования был проведен в Германии¹, что было обусловлено двумя причинами: наличием наибольшего количества социологов и социальных психологов, занимающихся аномией, в том числе с использованием шкал; доступностью экспертов. Нами планируется также провести опрос русскоязычных социологов, в той или иной степени занимавшихся тематикой аномии², а по его завершении — когнитивные интервью [Prüfer, Rexroth, 2005; Willis, 2005] среди респондентов в Германии и России. При удачном завершении этих этапов представляется возможным проведение межстранового онлайн-исследования.

Для начала мы остановимся на основных положениях теорий аномии Дюркгейма и Мертонa, затем приведем использованную нами операционализацию, опишем методологию проведенных экспертных интервью и представим основные результаты.

Концептуальные рамки понятия аномии

Одной из проблем аномии является недостаточная последовательность и точность формулировок этого понятия у самого Дюркгейма [Besnard, 1988]. Значительные различия существуют между формулировкой понятия аномии в работах «О разделении общественного труда» и «Самоубийство». Олсен отмечает, что в первой работе под аномией понимается «функциональная рассогласованность» (discordance), или «неадекватные процессуальные правила для регулирования комплементарных отношений среди специализированных и независимых частей сложной социальной системы» [Olsen, 1965, p. 40]. В книге «Самоубийство» под аномией подразумевается нормативная составляющая — «неадекватные моральные нормы для руководства и кон-

¹ Исследование осуществлено в период с декабря 2013 г. по апрель 2014 г.

² Для этого этапа необходимо осуществление двухстороннего перевода выбранных шкал.

троля действия людей и групп в интересах всей социальной системы» [Olsen, 1965, p. 41]. Различая четыре типа самоубийства, эгоистический и альтруистский, аномический и фаталистический (сформулированных как взаимные антитезы), Дюркгейм помещает аномическое и фаталистическое самоубийство на ось «социальной регуляции» [Дюркгейм, 1912]. Трактовка Олсеном дюркгеймовского определения аномии в работе «Самоубийство» является недостаточно аккуратной. Бенар пишет о необходимости введения дихотомии «аномия — фатализм³» для прояснения природы аномии. Реконструкция понятия «фатализм» подразумевает «невозможность интериоризировать неприемлемую норму; неприемлемую из-за несправедливости, внешнего навязывания или излишней репрессивности» [Besnard, 1988, p. 92]. Таким образом, в случае фатализма норма присутствует, в случае аномии — отсутствует, либо слаба, что делает невозможной ее интериоризацию.

Индикаторы безнормности становились наиболее частыми для операционализации аномии в эмпирических исследованиях [Seeman, 1959; Middleton, 1963], что скорее соответствует понятию аномии в работе «Самоубийство». Понятие «функциональной рассогласованности» можно рассматривать как типичное для социологии Конта, Спенсера, Парсонса, оно сформулировано в рамках логики рассуждения структурного функционализма, однако достаточно проблематично для операционализации⁴. Бенар упоминает об ошибочном возникновении иного индикатора в эмпирических исследованиях аномии из книги Дюркгейма «О разделении общественного труда»: в конце главы, посвященной аномическому разделению труда, Дюркгейм пишет об отчуждении рабочего вследствие чрезмерной специализации задач. Таким образом, ряд исследователей включали «отсутствие смысла в работе» (job meaninglessness) в индикаторы аномии [Besnard, 1988, p. 92]. Легге⁵, предпринявшая реконструкцию, в том числе теории аномии Дюркгейма, вводит также индикаторы для описания бесконечно растущих желаний, не ограниченных со стороны общества и приводящих к аномическому самоубийству.

Вместе с тем можно отметить, что некоторые из элементов концепции аномии Дюркгейма так и не получили операционализации, в том числе: потеря ценностей, утрата норм, ощущение отсутствия контроля со стороны общества.

³ Четвертый тип самоубийства только приводится Дюркгеймом, но дальнейшего развития он не получает (см. [Дюркгейм, 1912]).

⁴ Впрочем, в рамках институциональной теории аномии Месснера и Розенфельда аномия рассматривается именно как дисфункция социальных институтов [Messner, Rosenfeld, 1997; 2008].

⁵ [Legge, 2010].

Вторая классическая теория аномии — Мертона, еще в большей степени характеризуется недостаточной теоретической аккуратностью. Мертон определял аномию как «размывание институциональных норм» [Мертон, 2006, с. 248]. В качестве центрального элемента объяснительной схемы социолога выступает рассогласование между «определяемыми культурой целями», которые выступают «как требуемые законные цели для всех членов общества либо некоторых его членов», и предоставляемыми социальной системой общества способами достижения данных целей [Мертон, 2006, с. 245]. Однако он не объяснил, как связаны аномия и центральный для его концепции конфликт между культурной и социальной системой общества [Гофман, 2013]. В концепции Мертона отсутствует как таковая ситуация безнормности: цели общества известны и являются общепризнанными, пусть и не все им следуют (для американского общества, современного Мертону, — это деньги, престиж); существуют и критерии относительно того, какие из способов достижения этих целей являются легитимными, а какие нет. Безнормность могла бы возникнуть только в случае «ретретиста», который отказывается от предписанных обществом целей и средств их достижения (хотя может руководствоваться контрнормами), а также «мятежа», где устанавливается новый порядок, еще не носящий характер общепризнанного (хотя тогда уже речь идет скорее о конфликте норм, а не об их отсутствии).

Реконструкция концепции Мертона отражена в литературе еще реже. Встречаются концепции безнормности, по сути, близкие к типу приспособления «инноватор» [Dean, 1961]. Легге также была предпринята попытка реконструкции типов приспособления по Мертону⁶, хотя не все формулировки были удачными.

Операционализация концепции аномии

На основе идей Дюркгейма, Мертона, а также на основе ключевых эмпирических исследований нами были отобраны индикаторы аномии из существующих исследований, а также сформулированы дополнительные индикаторы (табл. 1).

Как уже было замечено выше, нами представлен первый этап исследования, посвященного оценке существующих концепций и инструментария для измерения аномии.

⁶ [Легге, 2010].

Таблица 1. Операционализация концепций аномий⁷

Концепция	Теоретические истоки	Использовано в литературе	Индикатор
Потеря ценностей	Дюркгейм: потеря ценностей	McClosky, Schaa, 1965	Я часто чувствую, что многие вещи, за которые наши родители готовы были бороться, вот-вот разрушатся у нас на глазах
		Новое	По моему мнению, многие представления о добре и зле, чему нас обучали, более не значимы в современной жизни
Изменение ценностей	Дюркгейм: потеря ценностей	Dean, 1961; Fischer, Kohr, 1979	По моему мнению, многие вещи, за которые мы были готовы бороться, более не имеют значения в современной жизни
		Fortn, 1975	Сегодня все меняется так быстро, что человек зачастую не знает, на что он может рассчитывать
Безнормность	Дюркгейм: нет контроля со стороны общества	Новое	В наши дни сложно воспитывать детей, поскольку то, что правильно сегодня – станет неверным завтра
		Новое	Общество больше не способно повлиять на человека относительно того, что он должен и что он не должен делать
Безнормность	Дюркгейм: безнормность	Новое	Сегодня человек может делать все, что он хочет
		Dean, 1961; Fischer, Kohr, 1979	И сегодня жизнь человека упорядоченная и понятная
		Новое	Люди должны следовать закону, даже если они не считают его справедливым
			Люди должны следовать закону, даже если они знают, что не понесут санкций за его нарушение
			Едиственное, что останавливает меня от нарушения закона, — наказание

⁷ Все индикаторы были сформулированы на английском или немецком языке. Данный перевод является предварительной авторской версией, двойной перевод осуществляется позднее. Индикаторы указанные, как «Новое», предлагаются автором статьи.

Концепция	Теоретические истоки	Использовано в литературе	Индикатор
	Изменение норм	Новое	Сегодня законодательство изменяется так часто, что люди уже не знают, какое поведение является законным и какое — нет
	Потеря моральных ориентиров	Fischer, Kohr, 1979	В наши дни моральные законы больше не действуют
Соц. структура	Мертон: инноватор	Middleton, 1963; Legge, 2010	Чтобы продвигнуться по жизни, сегодня вы практически вынуждены совершать «неправильные» поступки
	Мертон: недоступность средств	Новое	В жизни, какой она выглядит сейчас, у меня нет возможности достигнуть того, чего от меня ждут другие
Безнормность	Мертон: инноватор	Dean, 1961	Цель часто оправдывает средства
		Новое	Выбирая между личной выгодой и моральными идеалами, я выберу собственную выгоду
		Legge, 2010	Я следую только тем правилам, которым я хочу следовать
	Мертон: ретризм	Travis, 1993	Я не хочу жить по правилам современного общества
		Новое	Я не хочу быть частью этого общества
	Мертон: ритуализм	Legge, 2010	Лучше всего приспособиться к существующему положению дел — ничего невозможно изменить
Мертон: мятеж			Я не ставлю перед собой никаких больших целей
			Лучше я буду довольствоваться немногим, чем рисковать всем
		Новое	Все цели общества должны быть заменены на новые
Мертон: конформизм		Legge, 2010	Я презираю общество, какое оно есть в наши дни
		Legge, 2010; Burkatzki, 2007	Всегда нужно следовать законам, неважно, согласен с ними человек или нет

Концепция	Теоретические истоки	Использовано в литературе	Индикатор
Безнормность	Мертон: конформизм	Legge, 2010; Boers, Reipcke	Только тот, кто исполняет все свои обязанности, достигает цели в жизни
Бессмысленность	Введено МакКлоски и Шаар	McClusky, Schaat, 1965; Legge et al., 2008	Вся жизнь стала настолько неупорядоченной, что никто больше не знает, что к чему Присходящее стало столь сложным в наши дни, что никто больше не а курсе, что на самом деле происходит Раньше все было лучше, поскольку вы точно знали, что вы должны делать
	Парсонс: отсутствие ясности относительно целей общества по [Seeman, 1982]	Wjatsop, 1998	Никто не знает, чего от него ожидают в жизни
	Дюркгейм: безграничные желания	Legge, 2010	Меня наполняет горечь, когда я думаю о всех не исполненных желаниях
		Новое	Меня наполняет горечь, когда я думаю обо всех неудачах и неудаче, которые у меня были в жизни Я никогда не могу достигнуть желаемого: после того, как я достигну одного, перело мной возникает новая цель или желание

Примечание: Предварительные результаты когнитивных интервью.

Опрос экспертов был осуществлен в Германии, где в настоящий момент работает ряд ученых, занимающихся или занимавшихся данной тематикой. Опрошено семь экспертов (с одним из экспертов интервью проводилось дважды), шесть интервью в очной и одно в письменной форме. Все исследователи имеют опыт как теоретических, так и эмпирических исследований, имеют публикации по тематике «аномии» или используют в своих публикациях данный термин, являются социологами или социальными психологами. Эксперты представляют различные школы и традиции.

Задачами интервью было определить: 1) какие социальные феномены описывают приводимые нами индикаторы; 2) каким социологическим концепциям каких авторов соответствуют приведенные нами индикаторы; 3) насколько удачными являются представленные формулировки; 4) какие индикаторы аномии стоит добавить в исследование; 5) как следует переформулировать существующие индикаторы, какие из представленных индикаторов являются лишними.

Индикаторы были сгруппированы в тематические блоки согласно концепциям, тем самым давая исследователям возможность сопоставления между индикаторами идентичных концепций, а также выбора наиболее удачных. Опрос проводился по методике, близкой к когнитивным интервью [Wallis, 2005], однако, помимо просьбы о переформулировании индикатора своими словами, о трактовке различных терминов и понятий, об описании социального феномена, описываемого данным индикатором, экспертов просили назвать социологическую концепцию и ее автора, оценить, насколько сложно ответить на данный вопрос, возможна ли излишняя эмоционализация и социальная желательность в ответах, а также предложено переформулировать данный вопрос. Кроме того, экспертам предлагалось назвать индикаторы аномии, отсутствующие в анкете.

Исследование носило «мягкий характер» — корректировки вносились непосредственно в ходе исследования. Наиболее подвержены изменениям были формулировки вопросов.

Необходимо отметить, что оценки экспертов существенно различались в зависимости от того, являлись ли эксперты социологами (четыре эксперта) или социальными психологами (три эксперта). Социальные психологи в большей степени обращали внимание на такие аспекты, как «количество измерений» (dimensionality), «жесткость формулировок» (степень выраженности признака), «словесная избыточность». Различались и приписываемые концепции: социальные психологи называли, помимо аномии, такие концепции, как «локус контроля», «склонность к девиантному поведению», «нерасположенность к риску». Они в меньшей степени склонны «узнавать» концепцию Мертона (по-видимому, в меньшей степени знакомы с ней) и в наибольшей степени

склонны определять аномию как «бессмысленность». Большой эффект имел и процесс «узнавания» индикаторов (как минимум два индикатора были знакомы большинству экспертов), однако это скорее имело влияние на то, к какой концепции эксперты приписывали данную шкалу.

По результатам экспертных интервью были выделены существенные проблемы существующих шкал. Прежде всего (в той или иной мере об этом говорили пять специалистов из семи), проблемной оказалась формулировка вопроса: от первого лица («я»), коллектива («мы»), обобщенного другого («вы», «никто») или группы людей («люди», безличные предложения). Эксперты отмечали, что совместное употребление различных формулировок может вызвать смещение ответов, а реальное содержание можно выяснить только при проведении когнитивных интервью. Другая проблема — сложность формулировок. Так, формулировки некоторых вопросов (например, «Сегодня все меняется так быстро, что человек зачастую не знает, на что он может рассчитывать») требуют от респондентов экспертного знания, на подобные вопросы сложно ответить с ходу. Чтобы респондентам было проще давать ответы, а результаты были лучше интерпретируемы, в интервью были внесены уточнения в ряд вопросов, — «за последние 20 лет», «в этой стране», «в настоящее время». Также было предложено уточнить формулировки, например «многие вещи, за которые наши родители готовы были бороться» заменить на «идеалы, за которые...» (интервью 3), однако, по мнению другого эксперта, слово «идеалы» также не способно передать, что речь идет о нормах и ценностях (интервью 5). Такие проблемы, равно как и вопрос о том, что понимают респонденты под «моральными законами» — заповеди или нормы в общем (интервью 7), можно выяснить также лишь на этапе когнитивных интервью. Кроме того, по предложению экспертов были убраны «смягчающие» формулировки (относительно степени проявления тех или иных явлений) и вводные слова, изменяющие модальность («мне кажется, что» и т.п.).

Наиболее критично специалисты оценивали шкалы, сформулированные на основе концепции аномии Мертона (ситуация рассогласования между целями и доступными в обществе средствами их достижения, а также типы приспособления к данной ситуации). Так, практически никто из экспертов не склонен был называть шкалы, описывающие рассогласование целей и средств, как шкалы, призванные измерять аномию.

По итогам интервью можно констатировать, что тип приспособления «ритуализм» наиболее близок к «фрустрации», «заниженному целеполаганию», «апатии». В случае типа «ретритизм» специалисты говорили об «индивидуализме», о «потере и отсутствии смысла» [Sinnlosigkeit, Bedeutungslosigkeit]. В случае изначальных шкал, призванных отражать «конформизм», говорили о сходстве со шкалами по авторитаризму, а «инновации» — «готовность к девiantному поведению», «эгоцентризм», «безнормность».

Экспертами было предложено добавить некоторые концепции: локуса контроля, маккиавелизма (в противовес типу приспособления «инноватор»).

Интервью показали и существенные разногласия в экспертном сообществе в ряде вопросов: насколько соотносимы различные концепции, используемые в шкалах по аномии и отчуждению, между собой («бессмысленность», «безнормность», а также немецкий вариант — «дезориентированность» («Orientierungslosigkeit»), нередко встречающийся в литературе по аномии), ряд социологов и социальных психологов скорее склонны определять аномию как «бессмысленность», нежели «безнормность»; наконец, недостаточно проясненным остается вопрос относительно причин и следствий аномии.

По итогам данного этапа исследования были добавлены индикаторы маккиавелизма, переформулированы типы приспособления по Мертону. Было решено отказаться от тестирования типа приспособления «ретритизм», поскольку вероятность участия в исследовании респондентов, которые дадут положительные ответы на данный вопрос, минимальна. Также было решено убрать индикаторы, характеризующие отношение к законодательству, как неоднозначные и характеризующиеся различными измерениями (от «легализма» и «конформизма» до «авторитаризма»). Кроме того, было решено использовать как минимум три индикатора на одну концепцию.

Интересным представляется аналогичное исследование в русскоязычном экспертном сообществе, где, в том числе специалистам, в большей степени известны другие индикаторы и в большей степени распространена иная литература по аномии.

Литература

Гофман А.Б. Солидарность или правила, Дюркгейм или Хайек? О двух формах социальной интеграции // Социологический ежегодник. 2012. С. 97–167.

Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. М.: Канон, 1996.

Дюркгейм Э. Самоубийство: социологический этюд. СПб.: Н.П. Карбасников, 1912.

Лыткина Е. Эмпирические исследования аномии: операционализация понятия // Социология: 4М. 2014 (в печати).

Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. М.: АСТ, Хранитель, 2006.

Besnard Ph. The True Nature of Anomie // Sociological Theory. 1988. Vol. 6. No. 1. P. 91–95.

Dean D. Alienation: Its Meaning and Measurement // American Sociological Review. 1961. Vol. 26. No. 5. P. 753–758.

Form W. The Social Construction of Anomie: A Four-nation Study of Industrial Workers // The American Journal of Sociology. 1975. No. 80 (5). P. 1165–1191.

Legge S. Abweichendes Verhalten, Vorurteile und Diskriminierung. Zur theoretischen und empirischen Erklärungskraft ausgewählter Anomietheorien. Universität Bielefeld, 2010.

Legge S., Davidov E., Schmidt P. Social Structural Effects on the Level and Development of the Individual Experience of Anomie in the German Population // *IJCV*. 2008. Vol. 2 (2). P. 248–267.

Lytkina E., Welzel Ch. Anomie in the Post-Communist Area: Reapplication of the Middleton Scale and Implications (submitted).

McClosky H., Schaar J. Psychological Dimensions of Anomie // *American Sociological Review*. 1965. Vol. 30. No. 1. P. 14–40.

Merton R. *Social Theory and Social Structure*. L.: Free Press: Collier Macmillan, 1968.

Messner S., Rosenfeld R. Political Restraint of the Market and Levels of Criminal Homicide: A Cross-National Application of Institutional-Anomie Theory // *Social Forces*. 1997. Vol. 75. No. 4. P. 1393–1416.

Middleton R. Alienation, Race and Education // *American Sociological Review*. 1963. Vol. 28. No. 6. P. 973–977.

Olsen M. Durkheim's Two Concepts of Anomie // *The Sociological Quarterly*. 1965. Vol. 6. No. 1. P. 37–44.

Prüfer P., Rexroth M. Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen – ZUMA – (Ed.): *Kognitive Interviews*. Mannheim, 2005 (How-to-Reihe 15). <<http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-201470>>.

Robinson J. Alienation and Anomia // Robinson J., Shaver Ph. *Measures of Social Psychological Attitudes*. Survey Research Center Institut for Social Research, 1973. P. 245–294.

Seeman M. Alienation and Anomie // Robinson J., Shaver Ph., Lawrence W. *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes*. Academic Press, 1991. P. 291–372.

Seeman M. A Prolegomenon on Empirical Research Regarding Anomie // Shoham S. *Anomie and Alienation Revisited*. Tel Aviv: Ramon Publishing Co., 1982. P. 121–138.

Teevan J. Jr. On Measuring Anomia: Suggested Modifications of the Srole Scale // *Pacific Sociological Review*. 1975. Vol. 18. P. 159–170.

Willis G.B. *Cognitive Interviewing. A Tool for Improving Questionnaire Design*. Thousand Oaks: Sage Publications, 2005.

Д.В. Мальцева

Исследовательская
группа ЦИРКОН

СУБЪЕКТЫ РЫНКА СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ (НЕКОТОРЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ)¹

Актуальность изучения рынка прикладных социологических и маркетинговых исследований обусловлена тем, что сама отрасль, нацеленная на изучение и оценку других видов деятельности, исследована достаточно фрагментарно. Можно выделить некоторые исследования, посвященные изучению различных аспектов исследовательского рынка. В частности, регулярно проводятся исследования по *рейтингованию* компаний отрасли — в рамках проекта «Рейтинг исследовательских компаний (РИК)»², проводимого Ассоциацией региональных социологических центров «Группа 7/89» с 2004 г., и проекта «Рейтингование региональных исследовательских (социологических) компаний»³, проводимого Исследовательской группой ЦИРКОН с 2009 г. Ассоциацией «Группа 7/89» ежегодно с 2006 г. ведется проект по оценке стоимости исследовательского бизнеса⁴, с 2008 г. — регулярное *ценовое срав-*

¹ В данной статье представлены некоторые результаты исследования «Субъекты рынка социологических исследований в России: состояние и перспективы развития», посвященного изучению отрасли прикладной социологии (public opinion & market research), которое было проведено Исследовательской группой ЦИРКОН совместно с Институтом анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ в октябре — декабре 2013 г. Исследование является продолжением аналогичного исследования центров экономического анализа, проведенного НИУ ВШЭ и АНЦЭА в 2012 г.

² Рейтинг исследовательских компаний (РИК). [Электронный ресурс]. <<http://789.ru/projects/rik.html>>.

³ Рейтинг региональных исследовательских (социологических) компаний — 2013: краткая справка по результатам 5-й волны. [Электронный ресурс]. <http://www.zircon.ru/upload/iblock/38c/Rejting_regionalnyh_kompanij_2013.pdf>.

⁴ *Муратова И.Н.* Оценка стоимости исследовательского бизнеса на примере компаний-членов Ассоциации «Группа 7/89» // Тезисы выступления на IV Международной

нение в рамках проекта «Цены на основные виды исследовательских работ»⁵. Попытки *общих оценок рынка* предпринимаются ЦИРКОН на основе анализа Базы данных «Социологические центры и коллективы», сопровождаемой компанией с 2002 г.⁶ Проект, нацеленный на изучение коммуникаций между представителями профессионального сообщества⁷, был проведен ЦИРКОН совместно с порталом Социологос.ру в 2012 г.

Настоящее исследование, нацеленное на оценку *состояния и перспективы развития* отрасли прикладной социологии в России, а также *изучение профессионального отраслевого сообщества*, стало попыткой комплексного изучения отрасли. *Объектом исследования* выступили организации, действующие в сфере социологических и маркетинговых исследований России не менее пяти лет. *Методической основой* исследования был выборочный опрос руководителей исследовательских организаций, который состоял из двух компонент: *заочного анкетного опроса* в виде самозаполнения респондентом анкеты в электронной форме, а также проведения *углубленных интервью* по типовому сценарию (гайду), которые проводились очно и в формате беседы через Skype.

В ходе проведенного опроса было получено 45 анкет и 18 интервью руководителей и заместителей руководителей исследовательских организаций. В выборку исследования вошли представители столичных (Москва и Санкт-Петербург) и региональных исследовательских центров, в том числе участники внутриотраслевых ассоциаций ОИРОМ и «Группа 7/89». Всего в опросе приняли участие 17 представителей столичных компаний (38%) и 28 (62%) — региональных (приходится отметить некоторый сдвиг в сторону региональных компаний, в связи с массовым отказом руководителей компаний — членов ОИРОМ от участия в исследовании). Также нужно отметить, что с учетом небольшого объема выборки результаты статистического анализа носят по большей части иллюстративный характер, и их следует рассматривать с осторожностью, обращая внимание скорее на структуру распределения, чем на конкретные числовые значения.

науч.-практ. конф. «Продолжая Грушина», 27.02.2014. [Электронный ресурс]. <http://www.sociologos.ru/upload/File/Sekciya_7_svodniy_fail_s_tezisami_24_02_2014.pdf>.

⁵ Цены на основные виды исследовательских работ. [Электронный ресурс]. <<http://789.ru/projects/pricetables.html>>.

⁶ *Задорин И.В.* Основные организационные и экономические показатели региональных исследовательских компаний. Анализ динамики. [Электронный ресурс]. <www.zircon.ru/upload/iblock/2ea/BD_SCiK_Osnovnye_pokazateli_prezentacija_16-06-11.ppt>.

⁷ *Задорин И.В., Мальцева Д.В.* Исследование информационной культуры и профессиональной коммуникации в социологическом сообществе // *Телескоп*. 2013. № 3. С. 41–52.

Не имея возможности предоставить полные результаты исследования, сосредоточимся на описании *коммуникаций* профессионального исследовательского сообщества — как внутренних, так и внешних, поскольку проблематика взаимоотношений сообщества исследователей и его основных стейкхолдеров, поставленная более чем 20 лет назад, является актуальной и в настоящее время (так, тема доверия социологам стала сквозной в прошедшей 27–28 февраля 2014 г. конференции «Продолжая Грушина»).

Коммуникации исследовательских компаний с основными стейкхолдерами

Согласно полученным данным, ключевыми аудиториями при распространении информации о деятельности компаний являются *российские коммерческие структуры и предприниматели* (84%), *российское исследовательское и аналитическое сообщество* (56%) — под которыми, очевидно, подразумеваются «коллеги по цеху» в смысле заказчиков и партнеров, которых правильнее отнести к первой категории, — а также *региональные органы власти* (47%).

Основными каналами распространения научной, исследовательской и аналитической продукции компаний чаще всего выступают такие каналы, как *предоставление материалов непосредственно заказчикам* (96%), *размещение информации на собственных или тематических сайтах* (69%), а также *публикация в газетах и журналах* (53%). Таким образом, при продвижении исследовательской продукции традиционные каналы массмедиа уступают более «целевым» каналам, аудиториями которых являются непосредственно заказчики исследований, а также заинтересованные представители обществственности, которые сами занимаются поиском нужной им информации. Здесь следует отметить некоторую связь с данными исследования профессиональной коммуникации⁸, согласно которым посещение интернет-сайтов социологических и маркетинговых компаний часто отмечалось респондентами в качестве источника получения социологической или маркетинговой информации.

Среди элементов открытости, привлечения внимания к деятельности, используемых в компаниях, традиционные СМИ также занимают далеко не основные позиции. Наиболее распространенным является *наличие и регулярное обновление сайта организации в Интернете* (71%) и *распространение информации в Интернете помимо собственного сайта* (38%). Также отмечались такие элементы, как *участие в открытых конкурсах, публичных рейтингах*

⁸ Задорин И.В., Мальцева Д.В. Исследование информационной культуры...

(36%), публикация отчетов о мероприятиях, проведенных с участием центра (24%). Проведение пресс-конференций и публикации в СМИ о деятельности организации были указаны только четвертью респондентов. Таким образом, компании чаще всего самостоятельно занимаются распространением своей информации, целевым образом обращаясь к нужным им аудиториям. Это подтверждают и данные интервью, где руководители говорили о своем не слишком частом сотрудничестве со СМИ, которые традиционно считаются основным каналом донесения информации до широкой общественности. В силу адресности выполняемых заказов тесное взаимодействие со СМИ некоторым компаниям просто не нужно, поскольку «широкая общественность» не является интересующей их аудиторией.

Однако для компаний, в большей степени ориентированных на широкую аудиторию (например, осуществляющих инициативные и публичные исследовательские проекты), может быть важным взаимодействие со СМИ именно с позиции выхода на широкую аудиторию. В этом случае речь может идти о довольно регулярном взаимодействии представителей компаний и СМИ — для многих крупных организаций выступление в СМИ является обязательным элементом продвижения, а их руководители в связи с этим сами по себе являются крупными медийными персонажами, «медиаисточниками». Однако вопрос успешности коммуникации социологов и журналистов, давно и не один раз поднимавшийся в рамках многих профессиональных дискуссий в исследовательском сообществе, возник и в ходе данного исследования: оценка социологами журналистов — даже при регулярном сотрудничестве — не всегда является позитивной (что объясняется тем, что журналистов интересуют «горячие факты», они могут исказить результаты исследования).

Коммуникации внутри исследовательского сообщества

Уровень профессиональных коммуникаций внутри сообщества является важной характеристикой состояния рынка социологических исследований в целом. В рамках проекта изучались оценки со стороны руководителей исследовательских организаций существующего на сегодняшний день *взаимодействия, солидаризации и консолидации* внутри профессионального сообщества. Для оценки характера профессионального взаимодействия внутри сообщества участникам опроса было предложено три варианта: «партнерство», «конкуренция», «конфликт интересов». Многие респонденты, оцени-

вая характер взаимодействия, выделяли уровни рынка в целом, конкретного региона и личностных коммуникаций.

Для описания профессиональных коммуникаций в первом случае, как правило, использовался вариант «партнерство» (во всяком случае, имеющаяся на рынке конкуренция не рассматривается как очень жесткая). Реальная конкуренция существует в основном на региональном уровне, где компании соперничают за столичные и местные заказы. Региональные компании в своем большинстве конкурентами столичных компаний себя не считают, поскольку речь чаще всего идет о взаимодействии «заказчик — исполнитель», однако и в качестве партнерских такие взаимоотношения также оцениваются не всегда. Главной претензией к столичным компаниям-заказчикам является неудовлетворенность финансовой политикой в отношении региональных компаний, а также неуважительное отношение со стороны менеджеров столичных компаний, их неготовность к равноправному профессиональному диалогу. Коммуникации на уровне межличностного общения — в частности, в рамках профессиональных ассоциаций — в основном оцениваются как сотрудничество и партнерство.

Степень развитости любой отрасли характеризуется не просто наличием внутриотраслевых коммуникаций — они в определенной степени неизбежны, но и *уровнем солидаризации* профессионального сообщества, осознания общих интересов, готовности к взаимной ответственности, помощи, сотрудничеству. Однако текущий уровень солидаризации внутри данного профессионального сообщества нельзя назвать высоким. Одной из причин этого является *неоднородность сообщества* (объективный фактор): различия между столичными и региональными компаниями, различия в установках руководства компаний, конкуренция между компаниями на уровне региона, а также *отсутствие сложившегося общего стремления к объединению, «объединяющей идеи»*, которая могла бы стать солидаризирующим фактором для сообщества (субъективный фактор).

В рамках интервью с руководителями обсуждались также возможности *консолидации* внутри исследовательского сообщества — объединения, сплочения для защиты общих прав, продвижения общих интересов (экономических, идеологических, политических). Хотя многие руководители компаний согласились, что в отрасли существуют проблемы, которые могут быть решены только через коллективные действия — проблемы стандартизации в области прикладных исследований (выделены участниками Ассоциации «Группа 7/89»), правовые вопросы, формирование репутации, развитие инфраструктуры рынка, профессиональных коммуникаций, просветительская деятельность, — общий уровень готовности к консолидации также нельзя назвать высоким. Тогда как готовность к ассоциированию и совместным действиям

присуща определенной части сообщества (например, отмечалась та же Ассоциация «7/89»), часть руководителей компаний имеют довольно скептический взгляд на возможность объединения. Внутренние противоречия, способные нарушить консолидацию, возникают и внутри уже существующих и при этом довольно успешно действующих ассоциаций, что свидетельствует о сложности процессов внутри профессионального сообщества.

Очевидно, что субъектом для представления общих интересов отрасли, в том числе и для внешних стейкхолдеров — заказчиков, государства, общества — должна быть некая внутриотраслевая ассоциация. В настоящее время такой ассоциации, объединяющей значительное количество участников исследовательского рынка, нет; существующие ассоциации фактически представляют разные группы сообщества, которые имеют различные интересы и на «общем» уровне не пересекаются. Наиболее известными российскими исследовательскими бизнес-ассоциациями являются некоммерческое партнерство «Объединение исследователей рынка и общественного мнения» (ОИРОМ), членами которого являются 20 крупных столичных компаний, а также Ассоциация региональных исследовательских центров «Группа 7/89», куда сегодня включены 25 региональных исследовательских компаний. Наиболее известная международная ассоциация, членами которой также является достаточно большое количество российских исследовательских компаний — European Society of Marketing Research Professionals (ESOMAR). По данным опроса, из 34 компаний, ответивших на вопрос о принадлежности к какой-либо ассоциации, 14 респондентов отметили свое членство в Ассоциации «Группа 7/89», 15 — в ESOMAR, а 5 — в ОИРОМ (в единичных случаях были отмечены также и другие исследовательские и научные ассоциации).

Ассоциации могут иметь пользу как для всего сообщества в целом, так и для компании в частности. В качестве наиболее важных как для профессионального сообщества (82 и 79% соответственно), так и для компании в целом (68 и 65%) были отмечены такие виды деятельности, как: 1) *проведение регулярных конференций, симпозиумов*; 2) *формирование стандартов деятельности, борьба с плагиатом и другими недобросовестными практиками*. В качестве важных для профессионального общества (в большей степени, чем для отдельных компаний) отмечались *защита корпоративных интересов центров в профессиональной сфере* (56%), *запуск и поддержка дискуссионных площадок* (53%), *поддержка программ стажировок, обменов, научной мобильности* (47%), а также учреждение профессиональных премий, наград и знаков отличия (38%). В качестве вида деятельности, в большей степени важного для конкретной компании, чем для сообщества, было отмечено распространение информации о деятельности центра, в том числе посредством сайта, бюллетеня (50%).

Однако нельзя сказать, что ассоциации, в которых состоят респонденты, одинаково успешно работают в рамках всех указанных направлений. Исходя из интервью с руководителями компаний, можно говорить о том, что внутриотраслевые ассоциации в первую очередь являются площадками для общения, «клубами» — наиболее простым и базовым мотивом вступления в них является стремление к коммуникации с коллегами.

Члены «Группы 7/89» часто отмечают также стремление к профессиональному росту, возможность обсуждать и решать профессиональные проблемы, желание стать частью большей организации, нести ответственность за свою деятельность перед коллегами. Среди преимуществ, которые получают участники, помимо предоставления собственно коммуникативных возможностей, члены этой ассоциации отмечают также обмен информацией и опытом, консультационную деятельность, организацию конференций, создание партнерской сети, увеличение количества заказов и образовательные программы. Однако часть респондентов видит в Ассоциации скорее клубное объединение, в большей степени нацеленное на коммуникации и «тусовки», совместная работа по решению вопросов рынка в рамках нее оказывается затруднена ввиду разных возможностей входящих в нее компаний.

Мотивы присоединения к европейской ассоциации ESOMAR и результаты членства оцениваются разными компаниями по-разному. Так, для некоторых компаний ESOMAR восполняет потребность в коммуникациях, информационном обмене профессиональной информацией, обмене новостями, которые возможны на организуемых ей площадках (конференциях, конгрессах). Для части компаний в большей степени важным является репутационный капитал ESOMAR, внешняя принадлежность компании к этой ассоциации, оказывающая влияние на ее имидж, — принадлежность к данной ассоциации может быть полезна для работы с клиентами.

Однако в конце концов дискурс об ассоциациях сводится к сравнению двух существующих отечественных объединений — ОИРОМ и «Группы 7/89». К сожалению, в связи с тем, что члены ОИРОМ не приняли активного участия в исследовании, в большей степени может быть выражена точка зрения руководителей компаний, входящих в Ассоциацию «Группа 7/89» или не входящих в обе ассоциации исследователей, которые отмечают отсутствие реальной общепромышленной деятельности со стороны ОИРОМ. Однако и Ассоциация «7/89», по мнению части респондентов, в основном имеет клубный характер и ориентирована на поддержание коммуникаций и общение, ее деятельность по развитию рынка не принимается всеми ее участниками (но, тем не менее, определенная деятельность в инфраструктурном направлении все же ведется; успех в этом плане вызван как раз наличием общих интересов у региональных компаний, не являющихся друг для друга конкурентами — чего нельзя сказать о столичных компаниях).

В целом же, говоря об ассоциации, которая может объединить под своим началом независимые исследовательские компании, руководители компаний отмечали следующие черты: профессионализм и представительность ее участников, наличие реальной деятельности объединения, наличие общей цели деятельности (над-цели) его участников. Также в качестве важных отмечаются и возможность коммуникации, профессионального общения с коллегами, причастность к общему делу.

Подводя итог, нужно отметить, что состояние отрасли прикладной социологии и профессионального исследовательского сообщества в России во многом будет зависеть от того, смогут ли его члены найти общие интересы, способствующие солидаризации и консолидации. Пока внутри сообщества не будет сформировано представления об общей идентичности, ожидать корректного отношения со стороны внешних стейкхолдеров по меньшей мере наивно.

А.И. Пишняк,
Н.В. Халина

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

СМЫСЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕЙСТВИЯ: ВОСПРИЯТИЕ РОДИТЕЛЯМИ И ДЕТЬМИ ВНУТРИСЕМЕЙНОГО ОБМЕНА

I

В семье складываются как чисто социальные отношения, так и отношения экономического (утилитарного) характера. Перераспределение ресурсов внутри семьи осуществляется не только между взрослыми, но и между родителями и детьми, и даже между братьями и сестрами. На первый взгляд, здесь речь идет об одностороннем обмене: деньги и материальные блага передаются от родителей к детям. Но на самом деле эти взаимоотношения являются двусторонними, и в большинстве случаев дети производят и представляют нечто «ценное» для родителей. Детей нельзя считать пассивными получателями благ — они являются активными участниками процесса перераспределения. Однако стороны могут приписывать совершенно разные смыслы подобным экономическим отношениям, воспринимать их по-своему.

Известно, что смыслы, которые люди вкладывают в те или иные экономические действия, являются отражением социальных отношений, которые выстраиваются в рамках этих экономических интеракций. Например, в работе В. Зелизер отмечается, что деньги не являются универсальным и всеобщим феноменом, они подвержены, в том числе, влиянию сетей социальных отношений и вкладываемых в них смыслов. В результате происходит целевое распределение денег, деньги начинают восприниматься как особые, а не универсальные, поскольку люди придают деньгам разные значения, в зависимости от нюансов социальной жизни индивидов [Зелизер, 2004]. А ситуации, когда представления взаимодействующих сторон различаются и, более того, противоречат друг другу, могут привести к определенным конфликтам.

С учетом вышесказанного основной исследовательский вопрос формулируется следующим образом: какие смыслы приписывают родители и дети деньгам и другим материальным благам, которые передаются в рамках внут-

рисемейного обмена? Ответ на него дает возможность определить в дальнейшем, перенимают ли и воспроизводят ли дети в процессе экономической социализации установки своих родителей или вырабатывают свои собственные.

II

Информационной базой исследования являются полужформализованные структурированные интервью с родителями и их детьми. Беседы сепарированы: опрос детей проведен с согласия родителей, но без участия и контроля со стороны взрослых. В ходе исследования проинтервьюированы 15 пар респондентов (мать и ребенок), проживающих в Москве, таким образом получено 30 интервью. Продолжительность интервью не превышала 1,5 ч. Гайд включает интерактивные, организационные и биографические вопросы.

III

В ходе исследования было установлено, что восприятие смыслов обмена деньгами и материальными вознаграждениями у родителей и их детей неодинаково.

Основываясь на материалах интервью с родителями, можно выделить четыре смысла материального вознаграждения детей.

1. Способ мотивировать к действию.

«Для того чтобы у нее был стимул хорошо учиться, соответствовать каким-то правилам поведениям, нормам в обществе».

2. Инструмент воспитания.

«Иногда вознаграждение идет за то, чтоб ребенок понимал, что если поработал хорошо, что-то сделал, получил результат, то это как зарплата твоя. Премия! Премия для наработки твоего будущего».

3. Форма баловства/способ порадовать.

«Просто порадовать. Случилось что-то хорошее, и за это ты в ответ делаешь что-то хорошее. А не так: «Вот ты такая молодец, получила “пятёрку”, и мы сейчас с тобой пойдем и купим тебе что-нибудь».

4. Вариант упрощения собственной жизни.

«Мне, например, проще не трепать свои нервы, уговаривая. [...] Да, и для избегания конфликтных ситуаций».

В ответах детей обнаруживаем следующие смыслы обсуждаемой формы внутрисемейного обмена.

1. Способ мотивировать к действию.

«Наверное, для того, чтобы у меня была какая-то мотивация к тому, чтобы я все выполняла, какие-то желания. Допустим, им не хочется, чтобы я плохо знала химию или что-то такое, и они как бы знают, что в случае такой договоренности я скорее все это выучу».

2. Способ гарантировать результат или выполнение каких-либо действий.

«Чтобы знали родители, что я иду гулять, что я уже помыла посуду».

3. Вариант игры.

«Как бы игра: я это сделаю, ты мне это дашь, и давай ты мне сделаешь, я тебе это дам. Может быть так».

4. Вариант благодарности.

«Но я же старался весь год, я же хочу какое-то вознаграждение. Это нечестно закончить просто так. Ты — пятерки, а тебе просто: «Молодец, Вася!»».

На первый взгляд, понимание смыслов у родителей и детей совпадает. Однако существенный разрыв обнаруживается при переходе от обобщенных по всем интервью результатов к итогам попарного сопоставления ответов родителей и их детей.

Понимание смыслов договоренностей о вознаграждениях разительно расходятся в контексте анализа ответов родителя и его ребенка: родитель утверждает, что пытается посредством подарков порадовать ребенка, а ребенок считает, что вознаграждение — это гарантия уверенности в том, что поручение (например, просьба помыть посуду) будет выполнено; родитель заявляет, что это инструмент воспитания, а ребенок уверен, что это некая игра; наконец, родитель пытается мотивировать ребенка, а ребенок не видит никакого смысла в действиях родителя и т.д.

Неудивительно, что в ситуации расхождений в понимании смыслов вознаграждений различными оказываются и взгляды на приоритетные формы вознаграждений у родителей и детей. Прийти к этому выводу позволило попарное сопоставление следующих четырех характеристик:

1) *установки родителей* в отношении вознаграждения детей (что для ребенка лучше всего в качестве вознаграждения);

2) *восприятие родителями* предпочтений ребенка (что ребенок хочет в качестве вознаграждения);

3) *предпочтения детей* в отношении вознаграждений (что я хочу в качестве вознаграждения);

4) *восприятие детей* в отношении предпочтений родителей (что мои родители предлагают мне чаще всего).

Несмотря на то что в каждом случае акторы описывают один и тот же процесс обмена, противоречия обнаруживаются фактически на всех уровнях: родительские установки отличаются от детских предпочтений, родительское восприятие не совпадает с пожеланиями детей и т.д.

Здесь остановимся подробнее на сопоставлении: 1) установок родителей и восприятия родителями вознаграждений для детей; 2) предпочтений детей и восприятия детьми предпочтений родителей в отношении вознаграждений.

1. Сравнение установок родителей и восприятия родителями предпочтений детей.

Сравнивая то, как родители воспринимают детские вознаграждения (приемлемость вознаграждений в материальной форме, лучшая форма вознаграждений) с их представлениями о предпочтениях собственных детей в этих вопросах, можно выделить следующую типологию.

А. Экономико-социальный тип (принятие материальных вознаграждений). В данном случае родители говорят о том, что детские вознаграждения и поощрения за успехи, выполнение родительских требований приемлемы и являются нормальной практикой взаимоотношения родителей и детей, этот вид не несет в себе никакой негативной коннотации. Здесь речь идет о материальных вознаграждениях, которые могут принимать как форму денег, так и форму каких-либо вещей, которые хочет иметь ребенок. При этом родители утверждают, что детские предпочтения сводятся именно к такой форме обмена на данном поле внутрисемейных взаимоотношений. Обозначая этот факт, родители демонстрируют отсутствие противоречий по выделенным нами критериям сравнений.

Следует отметить, что в этом случае позицию родителей можно рассматривать как сплетение экономических и социальных основ внутрисемейного обмена. Экономический элемент в данном случае не вызывает никаких тревог, но и не ставится во главу угла — неэкономические формы поощрений не отрицаются. Выдача денег или передача подарков при этом еще может быть рассмотрена как своеобразная воспитательная или социализирующая практика.

«Я думаю, что разнопланово должно быть. Скажем так, что, во-первых, должно быть что-то нематериальное, но если в данный момент нет возможности проявиться разнопланово, то можно дать и денег» (из интервью родителей, родительские установки).

«А он (ребенок) рад любому» (из интервью родителей, восприятие детских предпочтений).

Б. Социальный тип (отрицание материальных вознаграждений).

Основная характеристика данного типа заключается в том, что материальные вознаграждения в принципе отрицаются. Родительские установ-

ки формируются под воздействием некоего нормативного компонента: негативного влияния «материального», в том числе денег, на внутрисемейные отношения. В данном случае появление материального аспекта или денег во внутрисемейных отношениях между родителями и детьми воспринимается как угроза социальной основе семейных отношений, а потому маркируется как недопустимое и вредное для развития ребенка. В качестве допустимых форм поощрения называются различные нематериальные способы вознаграждений, направленные на «укрепление» семейных уз, — совместное времяпровождение, в том числе с посещением кафе, кино, и даже магазинов, с целью покупки каких-то «подарков». Но даже в последнем случае материальная составляющая этого действия отрицается. Однако фиксируются различия на уровне родительских восприятий желаний детей. В одном случае родители четко осознают, чего хотят дети, и понимают, что детские желания в основном сводятся к материальным объектам и деньгам. Возможно, именно этот «экономический» эгоизм детей заставляет их в большей степени «давить» на необходимость «нематериального» характера внутрисемейного обмена. В другом случае воспроизводство нормативных установок о невозможности товарно-денежных отношений внутри семьи сопровождается тем, что родители не знают, не понимают или не хотят знать о том, что именно предпочли бы их дети в данной ситуации.

«Нематериальные [вознаграждения] — пойти куда-то всей семьей. Потому что, мне кажется, когда идет материальное вознаграждение, вот это во главу угла ставятся товарно-денежные отношения. А когда идут некие положительные эмоции, полученные вместе или полученные ею с друзьями, — это гораздо ценнее и важнее» (из интервью родителей, родительские установки).

«А вот здесь очень интересно, потому что здесь будет для нее большое искушение. Потому что деньги — это же вот оно, вот оно. И в таком возрасте, что для нее сейчас будет важнее, я не отвечу за нее» (из интервью родителей, восприятие детских предпочтений).

2. Сравнение предпочтений детей и восприятия детьми предпочтений родителей в отношении вознаграждений.

В высказываниях детей присутствует доминирование экономического дискурса — разговор идет в терминах максимизации полезности и эгоистических интересов. Однако обнаруживаются и суждения, позволяющие говорить о социальном типе. Таким образом, анализируя детские предпочтения (желаемые виды вознаграждения) и восприятия детьми взгляда родителей на формы вознаграждений (предложения, исходящие от родителей в отношении вида вознаграждений), снова обнаруживаем два типа.

А. *Материально-ориентированный тип* (предпочтение материальных форм вознаграждений). Часть опрошенных детей отмечают, что желаемой формой вознаграждения для них являются деньги или подарки. При этом одни отмечают, что родители предлагают им именно такие варианты поощрений за их успехи и помощь, а другие указывают на несогласие родителей материально вознаграждать за действия и достижения. При этом мы не находим в ответах детей примеров понимания родительских опасений вырастить прагматика и материалиста, который не будет способен на безвозмездную помощь, или суждений о том, что в семье все должно быть основано на неденежных отношениях. То, что родители предпочитают нематериальные формы вознаграждения, объясняется детьми с позиции рациональности и минимизации риска необоснованных трат. При этом разрыв между желаемыми и фактическими формами вознаграждений в их случае выражается, главным образом, в противопоставлении денег и подарков, а не материальных и нематериальных форм поощрения.

«Лучше всего, конечно, деньги. [...] Я накоплю и куплю вещь, которая мне нужна» (из интервью детей, в отношении собственных предпочтений).

«Мне кажется, мама считает, что лучше подарки. Потому что деньги я могу потратить, не обязательно на то, что я сказала. Могу соврать немножечко, купить то, что мне не нужно, барахло. А вот подарок — я же с ним ничего не сделаю, не пойду, не продам его и на эти деньги куплю что-то» (из интервью детей, в отношении родительских предпочтений).

Б. *Нематериально-ориентированный тип* (предпочтение нематериальных форм вознаграждений). Здесь не обнаруживается запрос со стороны детей на вознаграждение в виде денег или подарков. Совместное времяпровождение или даже обычная похвала — вот та награда, которую хотят получать дети, относящиеся к данному типу. Однако в их суждениях фактически не обнаруживается порицания материальных форм вознаграждения или негативных оценок внутрисемейного обмена, допускающего денежные формы поощрений за достижения. Нормативный компонент в их суждениях относительно предпочитаемых форм вознаграждений отсутствует.

Отметим, что в этом случае разрыв в предпочитаемых и фактических формах вознаграждений, с точки зрения ребенка, отсутствует, или выражается в недостатке похвалы и признания со стороны родителей при выраженной потребности в подобного рода внимании.

«Мне нравится, когда меня хвалят. Мне бы этого было достаточно, чтобы меня хвалили».

«Побольше проводить время с родителями — и все. Чтобы ни они не работали... чтобы с нами побольше...» (из интервью детей, в отношении собственных предпочтений).

«В кино сходить, погулять вместе, поделаться что-нибудь вместе» (из интервью детей, в отношении родительских предпочтений).

Мы рассмотрели ситуацию отдельно с позиции родителей и детей. Разумеется, расхождения в описании происходящего в семье обнаруживаются и при сравнении ответов родителей с ответами их детей. Например, противоречие обнаруживается при сопоставлении установок родителей и предпочтений детей в отношении форм вознаграждений. Так, родитель уверен в том, что для ребенка лучшим вознаграждением являются игрушки, затем — совместное проведение досуга, а деньги занимают лишь последнее место. В то же время из уст его ребенка звучит следующее высказывание: «Подарки не дают такую свободу, как деньги», очевидно, деньги представляются ему приоритетным видом вознаграждения.

Более того, родители и дети не только придерживаются отличных точек зрения в отношении наилучших форм вознаграждения, но и по-разному описывают процесс внутрисемейного обмена. Приведем несколько примеров.

Родители говорят, что в их семьях нет торга по поводу денег и вознаграждений для детей, хотя дети утверждают, что обсуждают со старшими виды поощрений за их поведение или размер карманных расходов.

Родители отмечают, что не вознаграждают детей за работу по дому, а дети вспоминают случаи, когда их поощряли за уборку своей комнаты.

Родители подчеркивают, что никогда не отказывают ребенку в карманных деньгах, в то время как их дети говорят, что могут лишиться ежедневного содержания за плохое поведение и низкие оценки.

Завершая, рассмотрим еще один сюжет — остановимся на том, как дети воспринимают деньги и их смысл в современном мире.

С одной стороны, даже определяя значение денег, дети еще раз проявляют собственную ориентированность на удовлетворение потребностей, на получение выгоды.

«Мне кажется, что деньги — чтобы покупать то, что человеку нравится. Больше ничего в голову не приходит. Обменивать на то, что хочется» (из интервью детей).

«Для того чтобы покупать разные вещи. [...] А зачем они еще нужны? Только для сделок с родителями» (из интервью детей).

Но большего внимания заслуживает другая тенденция. Зачастую в представлениях детей по поводу предназначения денег прослеживается уже отмеченная борьба двух противоположностей — эгоистического и даже рационального ребенка и альтруистического взрослого. Это можно назвать смешением восприятий экономического смысла денег. Если во взрослой коннотации речь о решении проблем жизнеобеспечения, в первую очередь

выражающаяся в терминах «платить по счетам», то в детском фокусе деньги — это способ удовлетворения потребностей, получение удовольствия. И часто эти два смысла присутствуют одновременно и неразделимы. С одной стороны, в детском нарративе воспроизводятся общепринятые определения из учебников или другие «взрослые» фразы. И в то же время, определяя сущность денег, дети демонстрируют собственные установки на их получение с целью самореализации и собственной свободы.

«Для того, чтобы жить, покупать все необходимое (одежду, еду), платить налоги, за свет, за воду... покупать то, что тебе нужно, — машину, квартиру... А если останутся деньги, то ты можешь купить то, что ты хочешь» (из интервью детей).

«Чтобы купить продукты. [...] Продукты и чтобы купить какую-то игрушку, чтобы не скучать, что-то в этом роде» (из интервью детей).

IV

В завершение несколько важных ремарок.

- Во внутрисемейном обмене существуют разные типы материальных благ, которые передаются от родителей к детям: от карманных денег и подарков на день рождения до заработка, который ребенок может получить самостоятельно.

- В процессе передачи различных типов материальных благ складываются определенные отношения между родителями и детьми, которым акторы приписывают различные смыслы.

- Сопоставляя восприятие родителями и детьми смысла подобного обмена, мы обнаруживаем множество различий: описания сути процесса сторонами зачастую противоречат друг другу.

- Следует заметить, что в случае противоречий во мнениях родителей и детей первые могут отрицать экономическую природу внутрисемейного обмена (отмечать, что в их взаимоотношениях с ребенком не существует элементов контракта, торга, санкций), в то время как вторые указывают на нее. Однако обратной ситуации не обнаруживается: дети никогда не характеризуют обмен как социальный, если родителям он представляется экономическим.

Литература

Зелизер В. Социальное значение денег. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

КОНЦЕПЦИЯ НОРТА — УОЛЛИСА — ВАЙНГАСТА И ПОРОГОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

История модернизационных усилий России двух последних десятилетий стала еще одним свидетельством того, что для качественных преобразований недостаточно простое заимствования передовых технологий и перенесения институциональной системы, показавшей свою эффективность в развитых странах-образцах. Каждое отдельное общество со своей социокультурной спецификой, пронизанное присущими ему не только формальными, но и неформальными связями, со своими нормами и ценностями «перерабатывает» встроенные в него институты, нередко извращая их модернизационную основу.

Причем мы — отнюдь не первые, оказавшиеся в такой ситуации. Так, еще в 1960-х годах подобное явление было зафиксировано учеными, исследовавшими постколониальные страны. Эту ситуацию проанализировал Ш. Эйзенштадт, показавший, что начинающиеся преобразования, нарушающие привычное *status quo* и для «верхов», и для «низов», даже при самых высоких помыслах их инициаторов порождают своих «выигравших» и «проигравших», а потому — нескончаемую цепь конфликтов, усугубление противоречий и в результате — желание приостановить преобразования, приспособить сделанное к привычному укладу. К тому же мобилизационному процессу мешают не столько «проигравшие», сколько «ранние победители», выигравшие в ходе частичных реформ [Бусыгина, Филиппов, 2012, с. 39]. В таком случае все кончается «крахом относительно дифференцированной и современной институциональной основы, заменой ее более примитивными институтами или вступлением страны в порочный круг провалов и срывов» [Эйзенштадт, 2010, с. 46].

Уже в 2000-е годы Д. Норт, Д. Уоллис и Б. Вайнгаст, анализируя «письменную историю человечества», объяснили, что причины таких провалов и срывов следует искать в социокультурных особенностях обществ, пытающихся перейти от традиционного государства с «порядками ограниченного доступа» к зрелому государству, которому присущи «порядки открытого до-

ступа». Причем важнейшим, если не единственным, двигателем преобразований являются элиты, качество которых должно соответствовать трем пороговым условиям. Это:

- «принцип верховенства права для элит», т.е. равенства всех перед законом;
- «постоянно существующие формы общественных и частных организаций, включая само государство», т.е. построение институциональной структуры организации общества, независимой от персональных качеств личностей, возглавляющих те или иные институты (требование институциональной обезличенности);
- «консолидированный политический контроль над вооруженными силами», точнее над всеми силовыми структурами государства [Норт, Уоллис, Вайнгаст, 2011, с. 76].

Признавая важность качества элит, прежде всего властных (а именно на них делают акцент Норт и его коллеги, ибо в центре их анализа, как следует из названия самой книги, лежит возможность насилия), все же думается, что современному обществу, особенно обществу, прошедшему этап индустриальной модернизации и достигнувшему высокой степени урбанизации, в его модернизационных стремлениях присущи более сложные взаимоотношения элиты и остальной части населения, по крайней мере его наиболее активной и образованной части. Однако, с точки зрения Норта и его коллег, аргументы о влиянии масс на элиты, которые приводят, например, Д. Асемоглу и Дж. Робинсон, представляются неубедительными, поскольку реформы под давлением «снизу» проходят также под воздействием внутриэлитных противоречий. Их используют победители вновь складывающихся элитных коалиций, а основные социальные преобразования остаются неразрешенными, если внутри элит не произошли изменения, которые подвели к осознанию необходимости принятия вышеназванных пороговых условий [Норт, Уоллис, Вайнгаст, 2011, с. 408–411].

Однако представляется, что в современном мире точнее было бы рассуждать не только о готовности элит к принятию «пороговых условий», но и о степени востребованности массами реальных действий, направленных к этому. И если наиболее активными слоями общества требования перехода к новым социальным порядкам воспринимаются более интенсивно, нежели элитными группами, такая ситуация чревата социальными рисками. Более того, при половинчатости проведенных реформ, когда «перехватившие» выгоды от первых этапов их проведения части властной элиты всячески пытаются «подморозить» ситуацию, выход может быть только в расширении участия граждан в политическом процессе. Напротив, чем более «изолирован» от общества процесс принятия политических решений, тем большую власть

получают те, кто стремится заморозить состояние частичных реформ во имя максимизации преимуществ своего привилегированного статуса» [Бусыгина, Филиппов, 2012, с. 39].

Сложность современной российской ситуации, сочетающей явное недовольство части общества и желание властной элиты «подморозить» ситуацию, заставляет более внимательно исследовать проблемы воздействия на элиты «снизу». В частности, Л. Полищук отмечал признаки того, что российское гражданское общество способно сыграть более активную роль в процессе институциональных сдвигов [Полищук, 2013]. На важность включения в анализ влияния различных форм низовой самоорганизации указывают и турецкие ученые, прямо говоря об этом, как о «точке отступления» от принципов анализа Норта — Уоллиса — Вайнгаста [Адаман, Акарчай-Гурбуз, Караман, 2012].

В то же время нельзя не признать справедливость утверждения Норта и его коллег о том, что отнюдь не всякое давление «снизу» в конечном счете приводит к порядкам открытого доступа. Представляется, что если мы принимаем возможность варианта перехода к таким порядкам, связанного с серьезным давлением на элиты со стороны общества, которое заставляет их принять пороговые условия, сформулированные Нортом и его коллегами, то логично предположить, что и качество требований, выдвигаемых обществом, должно быть особым. То есть чтобы такое давление привело не просто к перестановкам в элитных группировках или даже их полной смене, но затронуло и глубинные порядки, необходимо, чтобы и само общество было готово к качественным переменам. Необходимо, чтобы выдвигаемые «снизу» требования работали бы на установление порядков открытого доступа.

Таким образом, если предположить, что концепция Норта — Уоллиса — Вайнгаста должна быть дополнена компонентом влияния на властные элиты «снизу», то и к зрелости самого общества должны быть предъявлены определенные требования. Тогда надо рассуждать не только об условиях, необходимых для перехода в новое качественное состояние для властных элит, но и *об особых пороговых условиях для всего общества*. Эти пороговые условия должны фиксировать такой уровень его развития, который позволяет выдвигать требования реального демонтажа старых порядков и перехода к порядкам открытого доступа.

Сама устойчивость порядков ограниченного доступа опирается на гармоничное взаимодействие совокупности компонентов, каждый из которых можно представить как вектор, отражающий результирующую величину воздействия двух полюсов представленных им оппозиций. В качестве основных можно выделить следующие оппозиции: «распределение — обмен» (и производный от него «патернализм — индивидуализм»), «диктатура — демо-

кратия», «закон — обычай, основанный на подчинении сильному», а также вектор, отражающий и уровень социальной напряженности, и представления людей о причинах их бедственного положения и путях его исправления. Направление каждого из векторов зависит от того, к какому полюсу оппозиции тяготеет общество, а его величина — от того, насколько одна тенденция перевешивает другую. В случае же раскола общества практически пополам по отношению к той или иной оппозиции символизирующий ее вектор стремится к нулевому значению. Видно, что полюса предложенных оппозиций тяготеют к разным общественно-экономическим системам — традиционному государству, или системе «власти-собственности», и частнособственническо-рыночной демократической системе «зрелого государства» (соответственно — к порядкам ограниченного или открытого доступа).

Эти векторы могут быть размещены в системе координат, где экономику и политику можно представить альтернативой монополии и конкуренции, а социокультурный аспект — противопоставлением ценностей традиционализма и либерализма. Разумеется, такая схема (как, впрочем, любая попытка схематического упрощения сложных социальных процессов) весьма условна. Но все же она позволяет выявить некоторые тенденции. Кроме того, предложенный набор векторов в своей совокупности охватывает не только соответствующие объективные процессы, но и их субъективное восприятие, а также косвенным образом учитывает комплекс ценностей и устремлений, господствующий в обществе на исследуемом этапе развития. Думается, что такой набор векторов, размещенный в предложенной системе координат, особенности их конфигурации на том или ином историческом этапе, помогут найти ключ к той национально-специфической формуле модернизации, о которой говорит, например, А. Аузан [Аузан, Келимбетов, 2012]. В характеристики предложенных векторов можно уложить выдвигаемые им требования к успешным модернизационным процессам, заключающиеся в учете социального и культурного капитала страны, его ценностной структуры, особенностей формальных и неформальных институтов, так как само тяготение к тем или иным полюсам оппозиций обусловлено соответствующими социокультурными ценностными предпочтениями. При этом совершенно не исключается возможность дополнения предложенной конструкции набором других векторов, уточняющих те или иные социокультурные особенности, оказывающие влияние на модернизационный процесс. Скажем, в виде вектора в данной системе координат можно представить используемые Р. Инглхардтом оппозиции «ценности выживания — ценности самовыражения». Величина каждого из векторов, в принципе, может быть рассчитана как результирующая определенного набора индексов. Это позволило бы дать более точную картину ситуации в тот или иной период. Здесь же я ограничусь описанием общих тенденций, которые позволяет выявить предложенная конструкция.

Предложенная система координат позволяет выделить четыре квадранта, из которых два соответствуют двум противостоящим социально-экономическим системам. Одна — система «власти-собственности» (порядки ограниченного доступа), другая — частнособственническо-рыночная демократическая система (порядки открытого доступа). Два других квадранта можно определить как «зоны мутации» — переходных процессов трансформации одной системы в другую. Если в обществе существует консенсус в принятии общества того или иного типа, то и все вектора будут располагаться в соответствующем квадранте, а результирующий вектор имеет в нем устойчивую позицию (рис. 1).

Яркий пример тому — времена советской системы 1930–1950-х годов. В это время господствующая система «власти-собственности» казалась неизбежной. Однако затем начались процессы, способствовавшие постепенному размыванию сложившегося консенсуса. Уже сами попытки реформирования советской экономики, начиная с косыгинских реформ 1960-х годов, свидетельствовали о том, что ее основополагающий принцип всеобъемлющего государственного распределения был подвергнут критическому анализу. Идеи оживления советской модели за счет использования рыночных отношений означали, что требования обмена результатами труда обретали все большую значимость. То есть результирующий вектор «распределение — обмен» становился сначала менее значимым, а к концу 1980-х годов и вовсе сменил направление: требования обмена перевесили требования распределения. Это выразилось в существенном преобладании в обществе осознания необходимости перехода к рыночной экономике.

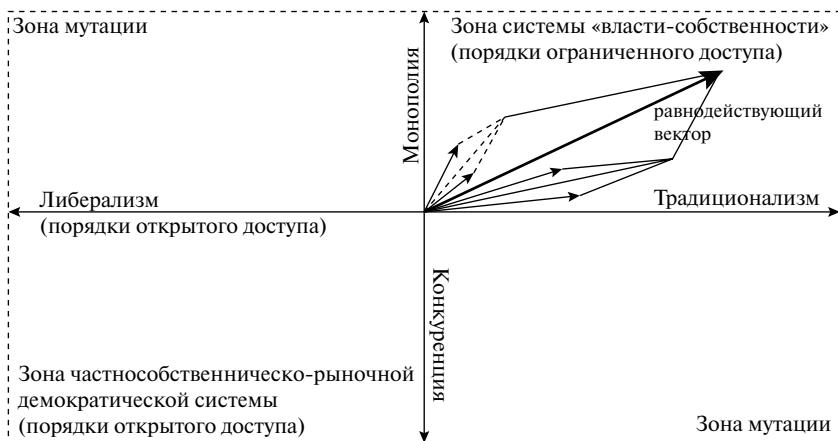


Рис. 1. Социально-экономическая система в состоянии устойчивости

То же произошло и с вектором социальной напряженности. К концу 1980-х годов политика гласности, объявленная М. Горбачевым, сделала для многих очевидными и неэффективность советской экономической модели, и несправедливость сложившихся перераспределительных процессов. В этой ситуации большинство населения стало связывать свое тяжелое материальное положение с дефектами советской системы и увидело выход из ситуации в смене социально-экономической модели.

То есть к началу 1990-х годов по крайней мере два вектора из перечисленных сменили свое направление на противоположное. И результирующий вектор вышел в зону мутации (рис. 2), что открывало возможности для начала медленного движения к системе, основанной на порядках открытого доступа. Однако тяготы, обрушившиеся на население, достаточно быстро изменили настроения в обществе. Стал расти спрос на патернализм и перераспределительные процессы под патронажем государства, а причины социальной напряженности и жизненных тягот население стало все больше видеть не в структурных деформациях и дефектах советской системы, приведших к ее краху, а в самих реформах. В результате конфигурация векторов вернулась в квадрант системы «власти-собственности».

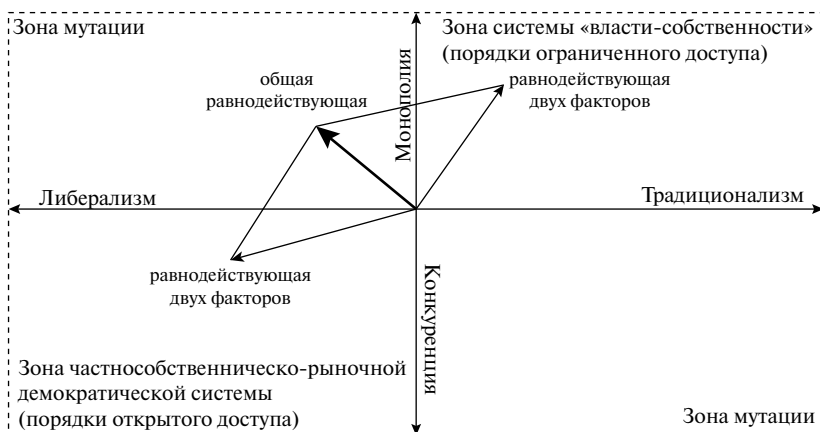


Рис. 2. Ситуация возможной мутации социально-экономической системы

Произошла ее «переинституционализация», т.е. ситуация, описываемая и Эйзенштадтом, и Нортон с коллегами. Можно также сказать, что попытка выхода из системы «власти-собственности», опирающаяся в основном на социально-экономические мотивы, оказывается весьма неустойчивой. Перед лицом трудностей, неизбежных в ходе глубокого реформирования экономики и общественного устройства, население, решившееся на пере-

мены исключительно по социально-экономическим мотивам, быстро разочаровывается и начинает требовать возврата назад в ситуацию, пусть и не комфортную, но представляющуюся лучшей по сравнению с трудностями и неопределенностью процессов реформирования системы. Преодолеть это состояние можно, лишь опираясь на тот комплекс социокультурных традиций общества, который не только не противостоит, а напротив, поддерживает реформаторские импульсы (см., например, [Гофман, 2008]), равно как и на существенные для большинства идеолого-политические мотивы. Так, идея освобождения от диктата СССР помогла населению стран Центральной и Восточной Европы, а также Балтии перенести тяготы первых лет реформ, способствовала тому, что люди приняли жесткие меры по финансовой стабилизации и по всегда болезненной структурной перестройке экономики.

Возникает вопрос: возможно ли, если исходить из условий предложенной конструкции, достичь устойчивости в настрое общества на радикальные перемены при другой конфигурации векторов? Здесь, как представляется, особое внимание следует обратить на вектор «закон — обычай, основанный на подчинении сильному». По сути, перемещение акцента в требованиях общества к полюсу «закона» затрагивает ценностные основы общества и корреспондирует с первым «пороговым условием» перехода к порядкам открытого доступа, сформулированным Нортон — Уоллисом — Вайнгастом для элит. В условиях же общества, уже прошедшего этап индустриальной модернизации, важен консенсус общества и элит в вопросе о примате закона как незыблемого принципа разрешения конфликтов вне зависимости от статусных позиций сторон. Тут не только элита (если она действительно элита) может (и призвана!) сыграть роль как просветителя масс, так и примера поведения для них. Но и общество, осознав насущность для собственного выживания важности реализации обезличенного принципа равенства всех перед законом, может использовать имеющиеся у него механизмы давления на элиты, требовать создания соответствующих институтов и механизмов контроля над реализацией данного принципа.

Однако чтобы такое давление было продуктивным, в обществе должны вырваться реальные потребности в правовом государстве, не отягощенном комплексом неформальных отношений, склоняющих в реальной практике к решению проблем в рамках привычных обычаев и процедур. Какова же в данной сфере ситуация в современном российском обществе? С одной стороны, широко распространено убеждение, что важнейшим препятствием и экономического, и социального, и политического развития страны стал кризис всей правовой, и прежде всего судебной, системы, использование ее как в политических, так и в рейдерских целях.

С другой стороны, формально провозглашенные принципы правового государства попираются как на законодательном уровне с принятием законов, открывающих возможности для произвола, так и на правоприменительном уровне. В целом можно сказать, что в современной российской элите пока более сильны позиции тех, кто стремятся поддержать принципы системы «власти-собственности», или порядков ограниченного доступа, пусть даже ценой деградации экономики страны.

Те же представители элиты, которые видят гибельность для страны проводимого курса, пока не имеют достаточных сил, чтобы переломить ситуацию. Весомости их позиции могло бы способствовать усиление давления «снизу», т.е. смена направления вектора «закон — обычай, основанный на подчинении сильному» в общественных потребностях и реальном поведении большинства населения. Однако пока, при всем критическом настрое по отношению к власти, ситуация в данной сфере неоднозначна. Социологические опросы показывают, что в обществе есть запрос на переход к жизни «по закону». Так, согласно опросу Левада-Центра (июль 2013 г.), 59% опрошенных полагали, что власть в стране должна держаться на соблюдении Конституции, 32% — на «подконтрольности обществу и строгом соблюдении законов», тогда как лишь 15 и 5% опрошенных соответственно считают, что власть в реальности придерживается этих принципов. При этом полагающих необходимым поставить власть под контроль общества было зафиксировано 58% (полагают, что сегодня важнее «укрепление власти» — 26%). Причем среди опрошенных лишь 33% согласились с тем, что для разрешения своих проблем гражданам имеет смысл обращаться в судебные органы [Общественное мнение..., 2014, с. 46, 49]. Эти показатели по сравнению с 2012 г. улучшились, но все же формирующийся в обществе запрос на жизнь «по закону» пока не столь интенсивен, чтобы стать «материальной силой». Это соответствует и выводам Н. Тихоновой, рассматривающей нормативно-ценностные принципы современного российского общества как разновидность модели «власти-собственности», хотя и вступившей в стадию разложения [Тихонова, 2011, с. 8].

В то же время и в обществе, и в элитах нарастает ощущение опасности пренебрежения законом. В мае 2013 г. Левада-Центр провел опрос о том, чего россияне боятся в жизни. Оказалось, что в число самых сильных страхов, которым подвержено население России, попал страх «произвола властей, беззакония». А. Левинсон пишет: «Тех, кого это тревожит постоянно, в 1,5 раза больше, чем тех, кого это не волнует. При этом максимум беспокойства проявляют стоящие поближе к власти, те, кто и сам пусть маленькая, но власть. Следом за ними — силовики, они же много более всех опасаются “ужесточения политического режима”». И они же вместе с руководящими работниками

сильно (почти 25%) боятся “возврата к массовым репрессиям”. И те и другие волнуются, можно предположить, потому, что знают лучше прочих, к чему идет дело. Они сознают, что оказались втянуты в произвол... обстановка беззакония дает им все основания опасаться, что далее они сами окажутся жертвами произвола» [Левинсон, 2013, с. 7].

Не менее важен и ответ на вопрос: а как сами россияне готовы соблюдать законы в существующих условиях? Т. Заславская и М. Шабанова проанализировали особенности правового сознания такой «продвинутой» в модернизационном плане группы российских бизнесменов, как слушатели программы МВА РАНХиГС при Президенте РФ. Они проследили динамику соотношения «законопослушных», т.е. считающих, что законы, даже несовершенные, необходимо соблюдать, ибо нарушение здесь обойдется дороже; «нарушителей», уверенных, что сегодня вести бизнес только законными способами невозможно; «релятивистов», действующих в зависимости от обстоятельств и допускающих отступление от закона в интересах дела. Их данные интересны тем, что большая часть опрошенных («нарушители» и «релятивисты») открыто заявили о своей незаконопослушности. Причем среди нового поколения, входящего в бизнес (до 30 лет), доля законопослушных меньше, чем в более старших группах (32% против 41–46%) [Заславская, Шабанова, 2012, с. 14].

Таким образом, приведенные данные разных исследователей свидетельствуют, что в российском обществе при всем недовольстве произволом властей подлинный запрос на перестройку формальных и, особенно, неформальных отношений в сторону строгого следования закону еще не сложился. Многое здесь связано с политикой властей, стремящихся удержать принципы взаимодействия с обществом в рамках устоявшихся обычаев. Однако и отторжение сложившихся порядков растет. Поэтому вектор «закон — обычай, основанный на подчинении сильному» в настоящее время можно определить как пусть еще и склоняющийся к полюсу «обычая», но приближающийся к нулевой отметке, т.е. равнодействующая общественных устремлений стремится к нулю.

По сути, это означает, что российское общество находится в точке бифуркации, и любое событие, вызвавшее широкий общественный резонанс, способно вывести социум из состояния равновесия. Если при этом общественные предпочтения качнутся в сторону четкого требования соблюдения закона и реальных санкций за пренебрежение им, включая санкции за произвол представителей правоохранительных органов и судебной системы, это будет означать выполнение одного из **пороговых условий**, необходимых для общества, переходящего к порядкам открытого доступа или начинающего процесс мутации системы «власти-собственности».

Думается, что в данном процессе ключевое именно направление вектора «закон — обычай, основанный на подчинении сильному», так как от него во многом зависят качественные преобразования институциональной системы. В данном случае пороговое условие для общества поддерживает и пороговое условие для элиты, сформулированное Нортон и его коллегами. Такое объединение стремлений способно дать определенную страховку от очередного срыва модернизационных усилий. Однако представляется, что изменения направления лишь одного из векторов недостаточно. Оно должно быть подкреплено изменением направления хотя бы еще одного вектора. Причем и в этом случае было бы желательно, чтобы такое изменение содержало потенциал глубоких изменений институциональной системы.

Таковым может быть вектор, равнодействующий оппозиции «демократия — диктатура». Но здесь ситуация также сложная. С одной стороны, переход к демократическим принципам — важнейший компонент порядков открытого доступа, также связанный с пороговыми условиями для элит Норта и его коллег. Однако, с другой стороны, в мире масса примеров государств, демократических по форме, но остающихся авторитарными и даже диктаторскими по содержанию. Поэтому в данном случае важно, чтобы население правильно воспринимало суть демократических процессов, а не ограничивалось равнодушным признанием их формы. С этой точки зрения нельзя сказать, что россияне приблизились к осознанию сути демократии. Хотя устойчивое большинство признают, что демократия России нужна (число таковых, согласно опросам Левада-Центра 2005—2013 гг., устойчиво держится в диапазоне от 55 до 67%, а тех, кто полагают, что она — не для России, — 16—27%), основная проблема заключается в том, какой смысл вкладывают люди в это понятие, и тут результаты не столь радужны. Только от 18 до 27% уверены, что нам нужна такая же демократия, как в странах Европы и США, 10—20% берут за образец конструкцию, построенную в СССР, 3—10% заявляют, что России демократия вообще не нужна, а большинство — 38—49% убеждены, что нашей стране требуется некая своя, совершенно особая, соответствующая ее специфике и национальным традициям форма демократии [Общественное мнение..., 2014, с. 38].

Все это свидетельствует, что пока на подобной почве во внешне демократические костюмы власть вполне может одевать разного рода псевдодемократические конструкции типа «управляемой» или «суверенной» демократии, и они будут достаточно равнодушно восприниматься большинством населения. Жизненные реалии диктуют в качестве рационального поведения принятие устоявшихся в стране порядков «мягкого авторитаризма», облеченного в псевдодемократические формы. Тем более, что возрастающие трудности в управлении все усложняющимся обществом воспринимаются мно-

гими как нарастание хаоса, с которым на основе демократических процедур сложно справиться.

Однако сами идеи важности демократического устройства общества подтачивают сложившиеся в стране порядки, которые сегодня оказались в состоянии крайне неустойчивого равновесия. В зависимости от тех или иных конкретных событий перевес может сместиться либо в одну, либо в другую сторону. Многие зависит от того, насколько подлинны демократические нормы и ценности начнут укореняться в обществе, насколько реальным у широких масс станет запрос на подлинную демократию. Пока же реальная практика властей блокирует их развитие, в то же время формально эксплуатируя демократическую риторику и тем самым «замораживая» состояние неопределенности.

В целом такого рода политика «подмораживания» общества пока обеспечивает удержание описываемых векторов в положении, удобном для власти. Но общее недовольство ситуацией, прежде всего разрастающейся коррумпцией, способно дать очередной всплеск с переменной полюсов названных оппозиций. Все это позволяет предположить, что при любом осложнении экономической ситуации социальная обстановка может быстро накалиться. Правда, при этом возможны самые разные варианты того, кто в народном сознании окажется виновником ухудшения положения и, соответственно, в сторону каких перемен может переориентироваться вектор социальной напряженности. Последствия такого изменения в направлении данного вектора, скорее всего, не будут работать на процессы перехода к порядкам открытого доступа. Здесь с гораздо большей вероятностью сработают механизмы инверсии, описанные А. Ахиезером, который, в частности, сразу после событий 1991 г. писал, что начавшиеся реформы пока не стали свидетельством перехода к либерализму, а продолжает действовать циклическая динамика колебаний между авторитарным и вечевым идеалами [Ахиезер, 1997, с. 783]. В таких условиях ухудшение материального положения населения, скорее всего даст толчок не к «подталкиванию» элит в сторону модернизации общества, а к новой попытке «инверсионного прорыва к некоторому утопическому состоянию» [Ахиезер, 2006, с. 75]. И если современные российские властные элиты рассчитывают на удержание «стабильности» прежде всего путем «подмораживания» ситуации с помощью патерналистской материальной поддержки отдельных слоев населения, им следует иметь в виду и то, что реакция на ослабление такой поддержки, как правило, иррациональна, ориентирована на иллюзорные цели и направлена против вчерашних благодетелей, разочаровавших массы. Такая реакция не связана со стремлением кардинально сменить господствующие порядки, но опасна для властных элит.

Думается, что для успеха общего процесса движения социума к порядкам открытого доступа крайне важно взаимодействие властной элиты и общества. В таком случае часть элиты, осознавшая необходимость перехода, получает

мощного союзника в лице выдвигающих сходные требования активных слоев общества, а попытки «подморозить» ситуацию, предпринимаемые противниками перемен, будут давать меньший эффект. Это, в свою очередь, скажется на результирующей величине и направлении вектора «распределение — обмен» и связанного с ним вектора «патернализм — индивидуализм».

Можно предположить, что устойчивый переход векторов «закон — обычай, основанный на подчинении сильному» и «диктатура — демократия» к полюсам «закона» и «демократии» является **пороговым условием** для общества, пытающегося перейти от порядков ограниченного доступа к порядкам открытого доступа. Если он будет поддержан соответствующими изменениями других векторов, появится надежда на то, что результирующий вектор займет устойчивое положение в зоне мутации. А это открывает возможность движения в направлении порядков открытого доступа и зрелого государства.

Литература

Адаман Ф., Акарчай-Гурбуз А., Караман К. Институты, власть и рост в долгосрочном периоде: пример политической экономии Турции / Международный симпозиум «Институты, развитие и группы интересов». М., 2012.

Аузан А., Келимбетов К. Социокультурная формула экономической модернизации // Вопросы экономики. 2012. № 5.

Ахиезер А.С. Россия: критика исторического опыта (Социокультурная динамика России). Т. 1. От прошлого к будущему. Новосибирск, 1997.

Ахиезер А.С. Труды. М., 2006.

Бусыгина И., Филиппов М. Политическая модернизация государства в России: необходимость, направления, издержки, риски. М., 2012.

Гофман А.Б. От какого наследства мы не отказываемся? Социокультурные традиции и инновации в России на рубеже XX—XXI вв. // Традиции и инновации в современной России. Социологический анализ взаимодействия и динамики. М., 2008.

Заславская Т.И., Шабанова М.А. Успешные экономические акторы как потенциальная модернизационная общность. Ст. 1. Социальные особенности и взаимодействия в проблемной институциональной среде // Общественные науки и современность. 2012. № 4.

Левинсон А. Едва ли не страшнее войны // Ведомости. 2013. 11 июня.

Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М., 2011. Общественное мнение — 2013. Ежегодник. М., 2014.

Полищук Л. Аутсорсинг институтов // Вопросы экономики. 2013. № 9.

Тихонова Н.Е. Динамика нормативно-ценностной системы российского общества (1995—2010 гг.) // Общественные науки и современность. 2011. № 4.

Эйзенштадт Ш. Срывы модернизации // Неприкосновенный запас. 2010. № 6.

Г.Ф. Ромашкина,
В.А. Давыденко

Тюменский
государственный
университет

ВЛАСТЬ И ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМА ДВОЙСТВЕННОСТИ ОЦЕНОК¹

Анализ литературы и экспертных интервью показал, что в современной российской действительности место чистых экономических связей занял особый род отношений, который стал называться «властно-собственническими» и разрабатывался такими учеными, как Л.С. Васильев (феномен власти-собственности)², С.Г. Кирдина (теория институциональных матриц)³, Ю.И. Семенов (феномен «прагосударства» как одного из типов традиционной социальной структуры)⁴, Р.М. Нуреев (феномен восточного деспотизма)⁵,

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта РГНФ 12-03-00304а «Интегральная оценка регионального развития на материалах социокультурного мониторинга».

² *Васильев Л.С.* Феномен власти-собственности. К проблеме типологии докапиталистических структур // Типы общественных отношений на Востоке в Средние века. М., 1982.

³ *Кирдина С.Г.* Теория институциональных матриц (пример российского институционализма) // Постсоветский институционализм. Донецк: Каштан, 2005. С. 75–101; *Она же.* Институциональная самоорганизация экономики: теория и моделирование (научный доклад). М.: Институт экономики РАН, 2008.

⁴ *Семенов Ю.И.* Об одном из типов традиционных социальных структур Африки и Азии: прагосударства и аграрные отношения // Государство и аграрная эволюция в развивающихся странах Азии и Африки. М., 1980. С. 102–130.

⁵ *Нуреев Р.М.* Экономический строй докапиталистических формаций. Душанбе: Дониш, 1989; *Он же.* Азиатский способ производства и социализм // Вопросы экономики. 1990. № 3. С. 47–58; *Он же.* Политическая экономия. Докапиталистические способы производства: основные закономерности развития. М.: Изд-во МГУ, 1991; *Он же.* Азиатский способ производства как экономическая система // Феномен восточного деспотизма: структура управления и власти. М.: Наука, 1993.

В.В. Радаев и О.И. Шкаратан (феномен власти и собственности)⁶, этакратических отношений, описанных Т.И. Заславской⁷.

Утверждается, что рыночная экономика, основанная на свободной конкуренции, дает лучший результат, чем принудительная регламентация экономической деятельности. Тем не менее те же источники обращают внимание на необходимость управления социально-экономическим развитием. С одной стороны, представители власти говорят о необходимости модернизации общества, повышения эффективности деятельности на всех уровнях управления, повышения производительности труда. С другой стороны, реальные действия властей не вполне соответствуют указанным выше приоритетам. Возникает очевидный вопрос: где рвутся связи между заявляемыми стратегическими целями и действиями субъектов публичной политики?

В августе 2012 г. было проведено эмпирическое исследование, направленное на выявление взаимосвязи между уровнем и характером развития гражданского общества, публичной политики и особенностями перехода к современному типу развития в российских условиях. Методика частично заимствована в [Никовская, Якимец, 2010] с согласия авторов на условиях взаимного обмена данными, и дополнена рядом вопросов [Ромашкина, Печеркина, 2013, с. 147–157]. Кратко укажем, что под публичной политикой можно понимать «программы и приоритеты органов власти, механизмы и технологии их реализации, выработанные на основе и с учетом ожиданий основных групп гражданского общества — бизнеса и некоммерческих и общественных организаций через их представителей»⁸, т.е. главный акцент ставится на гражданское и деловое участие во взаимодействии с властью при решении социально значимых проблем общества.

Для получения такой оценки была использована малая целевая выборка. Всего было опрошено 302 эксперта в августе 2012 г. Выборка включала четыре группы участников публичной политики в регионе: 1) региональную власть (сотрудников подразделений исполнительной власти области, города; депутатов или сотрудников аппарата представительной власти) — 18%;

⁶ Радаев В.В., Шкаратан О.И. Власть и собственность // Социологические исследования. 1991. С. 50–61; Они же. Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996; Они же. Правда этакратизма против мифа о социализме // Квинтэссенция: Философский альманах. 1991. М., 1992. С. 95–119; Шкаратан О.И. Становление постсоветского неозтакратизма // Общественные науки и современность. 2009. № 1. С. 5–22; Шкаратан О.И. Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. М.: ОЛМА Медиа Групп, 2009.

⁷ Заславская Т.И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. М., Дело, 2004. С. 57.

⁸ Никовская Л.И., Якимец В.Н. Особенности публичной политики в регионах России: состояние и современные вызовы // Журнал ПОЛИТЭКС. 2010. № 1.

2) сотрудников государственных и муниципальных учреждений (в эту группу были включены руководители и сотрудники отделов и подразделений налоговой инспекции, полиции, статуправления, руководители отделений муниципальных лечебных учреждений, руководители подразделений учебных заведений и т.п.) — 17%; 3) представителей бизнес-среды (владельцев малого и среднего бизнеса и руководителей разного уровня) — 33%; 4) представителей сектора НКО (руководителей некоммерческих и общественных организаций и их сотрудников) — 33%.

Опросный лист включал две группы содержательных вопросов. Первая содержала набор из 22 показателей⁹, характеризующих степень развитости субъектов и институтов публичной политики в регионе. Каждый показатель необходимо было оценить по 10-балльной шкале, выставляя «1» как самую низкую оценку или «10» как самую высокую. Главный критерий при оценивании — насколько выражен в региональной публичной политике тот или иной признак, который предложен в опросном листе в горизонтальной строчке. Каждый из 22 признаков характеризует различные аспекты проявления публичной политики и публичной сферы в регионе, а также активных субъектов этого процесса — партии, бизнес, НКО, региональную исполнительную и законодательную власть, местное самоуправление, профсоюзы и т.д.

Авторство вопросов принадлежит В.Н. Якимцу, авторы принимали участие в межрегиональном исследовании, проводили исследование по Тюмени.

Средняя оценка качества развитости субъектов и институтов публичной политики в регионе, данная экспертами по 22 параметрам, — 5,17 — позволяет говорить о невысокой эффективности взаимодействия власти и общества в регионе. Суждение *«Проявляется терпимость к вероисповеданию, к лицам других конфессий и национальностей»*, оценено наименее критично, средняя 6,47 (рис. 1).

Отрицательные оценки (3 балла и ниже) даны суждениям: *«Действительны механизмы противодействия коррупции»* — 44%; *«Работоспособны механизмы публичного контроля за деятельностью органов власти»* — 40%; *«Население реально участвует в обсуждении значимых вопросов на основе открытого диалога с властью в регионе»* — 38%. Приведенные показатели могут быть разделены на две группы.

1. Показатели развитости субъектов публичной политики (развитость субъектов публичной сферы — представительную власть, исполнительную власть, НКО-сектор, бизнес, партии, профсоюзы и проч.).

⁹ Методика разработана В.Н. Якимцом: *Якимец В.Н.* Индекс для оценки и мониторинга публичной политики // Публичное пространство, гражданское общество и власть: опыт развития и взаимодействия. М.: РОССПЭН, 2008. С. 107–122.



Рис. 1. Средняя оценка параметров развитости субъектов и институтов публичной политики в регионе (1 — худшая оценка, 10 — лучшая)

2. Показатели, характеризующие состояние институциональной инфраструктуры публичной политики (степень открытости и демократичности ключевых институтов и процедур, касающихся систем и каналов участия граждан в публичной политике — выборы, верховенство закона, возможность ведения экономической деятельности, гражданский контроль и проч.), рис. 2 и 3.

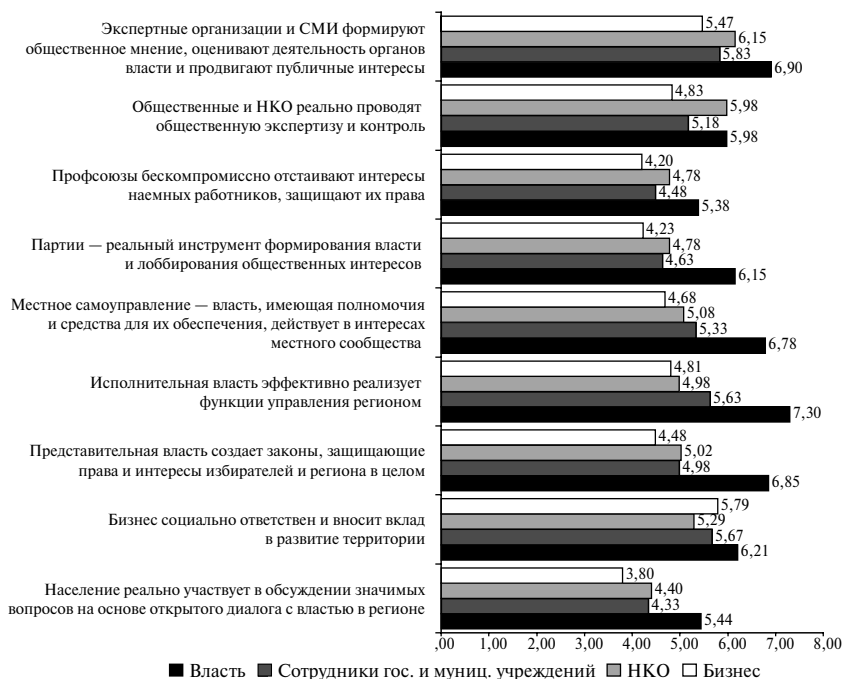


Рис. 2. Оценка развитости субъектов публичной сферы, группа экспертов, среднее по параметру

Наблюдается значительный отрыв оценок представителей государственной и муниципальной власти от оценок других целевых групп — представителей бизнеса, НКО и сотрудников государственных и муниципальных учреждений (рис. 2–4). Представители власти дают всем параметрам скорее положительные оценки (медиана всех оценок — не ниже 6 баллов). Исключение составляют лишь два параметра — «Профсоюзы бескомпромиссно отстаивают интересы наемных работников, защищают их права» (среднее — 5,38) и «Население реально участвует в обсуждении значимых вопросов на основе от-



Рис. 3. Оценка состояния институтов и механизмов публичной политики, группа экспертов, среднее по параметру

крытого диалога с властью в регионе» (среднее — 5,44). Даже параметр «*Действительны механизмы противодействия коррупции*», которому представители других групп региональных сообществ дали самую негативную оценку, представители власти оценили существенно выше (рис. 3). Так, 33% экспертов этой группы дали положительные оценки (баллы 10, 9, 8) действенности механизмов по обузданию коррупции, а отрицательные оценки (баллы 1, 2, 3) дали 20%. В трех остальных группах положительные оценки механизмов борьбы с коррупцией дали не более 10% экспертов, а отрицательные — около половины представителей группы бизнес-сообщества (53%) и НКО-сектора (48%) и 38% сотрудников государственных и муниципальных учреждений.

Бизнес-сообщество — самая критичная группа экспертов (средняя оценка по всем показателям — 4,66). Последние крайне низко оценивают практически все показатели, за исключением «*Бизнес социально ответствен и вносит вклад в развитие территории*», «*Институты образования обеспечивают равные возможности для профессионального роста и развития граждан*», «*Проявляется терпимость к вероисповеданию, к лицам других конфессий и национальностей*».

Представители общественных организаций более осторожны в своих оценках, чем бизнес-сообщество, их оценки ближе к средним, но значимо ниже, чем у представителей власти (5,14). Сотрудники государственных и муниципальных учреждений, судя по оценкам, не ассоциируют себя с властью, их оценки публичной политики близки к оценкам представителей коммерческой сферы и НКО-сферы (5,09).

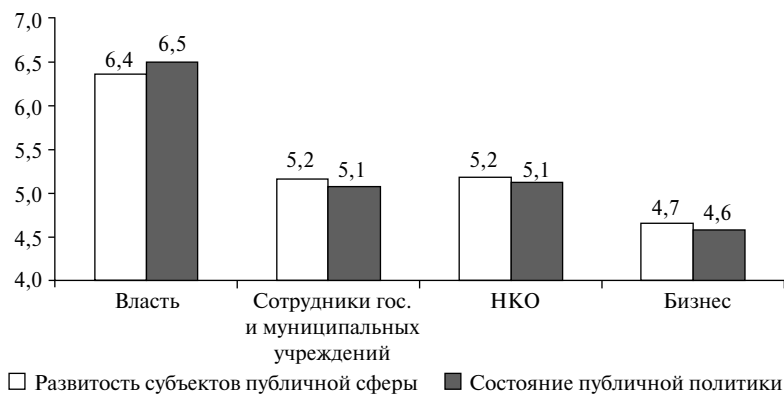


Рис. 4. Средняя оценка по группам экспертов

Итак, власть в своем видении ситуации дистанцируется от других активных акторов регионального сообщества. Их оценки смещены в сторону

желаемого, близки к позиции «удовлетворения» реальными условиями и возможностями для развития гражданского общества. В то время как представители других региональных сообществ скорее недовольны ситуацией, сложившейся в регионе для развития своей гражданской и деловой инициативы.

Вторая группа вопросов содержала 28 показателей эффективности управления социально-экономическим развитием региона, и была разработана авторами данной статьи¹⁰. Респондентам предлагалось высказать мнение о значимости каждого показателя для оценки качества регионального управления. Измерение производилось с помощью 10-балльной шкалы, где «1» — показатель не имеет значения (неважен) для оценки качества управления социально-экономическим развитием региона, «10» — показатель крайне важный.

Необходимо подчеркнуть, что критерии оценки эффективности управления социально-экономическим развитием региона формируют сами федеральные чиновники, причем уже около 10 лет. Осенью 2005 г. рабочая группа Д. Козака подготовила список из 30 критериев качества управления в регионе. В «список Козака» входили, в частности, такие важные региональные показатели: динамика обрабатываемых сельхозземель, преступность госслужащих, долги по зарплате, уровень дотационности регионального бюджета и др. В 2007 г. президент расширил список критериев до 43 (их еще назвали «критерии оценки работы губернаторов»). В 2009 г. правительство РФ расширило количество показателей почти до 329. В июле 2012 г. стало уже 260 основных критериев оценки эффективности органов власти субъектов Федерации и еще 200 вспомогательных. Итого — 460. Этот процесс привел к тому, что оценки эффективности стали не вполне адекватными, сами же федеральные чиновники начали выражать недовольство созданной ими системой. Списки этих критериев постепенно стали ужиматься в так называемые «интегрированные показатели». Однако согласно данным «Доклада об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по итогам 2011 г.», при оценке было использовано 273 показателя 2010 г. — с ожидаемыми показателями в динамике с 2012-го и в перспективе 2013–2014 гг.¹¹ В 2013 г. было введено два модифицированных блока перечня показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации — *12 показателей* в редакции

¹⁰ Исследование проводилось с участием В.А. Давыденко, И.Ф. Печеркиной в августе 2012 г.

¹¹ Доклад об эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по итогам 2011 г. <http://minregion.ru/upload/documents/2012/11/231112/231112_doklad.pdf> .

постановления Правительства РФ от 28.02.2013 № 168¹², и еще другие 43 показателя по 10 укрупненным группам (I. Экономика; II. Доходы населения; III. Труд и занятость; IV. Демография и здравоохранение; V. Образование; VI. Обеспечение граждан жильем; VII. Жилищно-коммунальное хозяйство; VIII. Создание благоприятной и безопасной среды проживания; IX. Физическая культура и спорт; и новый показатель — X. Межнациональные и межконфессиональные отношения¹³. Итого на 2013 г. получается 55 (12+43) показателей оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ.

Мы в своем вопросе опирались на перечень Указа Президента РФ от 28 июня 2007 г. № 825.

1. Показатели экономического развития региона (*валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения; уровень занятости в экономике (показатель трудовой активности); уровень безработицы; степень отраслевой зависимости экономики региона от общероссийской конъюнктуры; уровень инновационного развития экономики региона*).

2. Показатели, характеризующие инвестиционный климат в регионе (*инвестиционный климат в регионе; поддержка предпринимательства; уровень экономической безопасности бизнеса; развитость инфраструктуры для бизнеса*).

3. Компетентность управления регионом (*эффективность бюджетной политики (бюджетный дефицит/профицит); наличие и реализация стратегии развития региона*).

4. Качество жизни населения (*уровень жизни населения; качество жизни населения; обеспеченность населения жильем; продолжительность жизни населения*).

5. Уровень развития социальной сферы (*уровень социальной защиты населения; уровень развития здравоохранения; доступность образования в регионе*);

¹² К примеру, один из них, № 11: «Оценка населением деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (процентов)» — Государственный орган, представляющий информацию: ФСО России. На практике это означает, что «социологи в погонах» Федеральной службы охраны РФ должны разрабатывать Программу и инструментарий исследования для оценки представителей органов исполнительной власти — для проведения и осуществления в жизнь конкретных социологических опросов жителей регионов. По каким критериям проводится оценка населением деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, какова методологическая и теоретическая базы таких опросов, каковы выборки и их качество, каковы способы получения первичных данных — все эти и другие вопросы для профессиональной социологии «без погон ФСО» остается как бы за кадром...

¹³ См.: Перечни индивидуальных показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в редакции постановлений Правительства РФ от 25.01.2013 № 28, от 07.06.2013 № 483 и от 10.09.2013 № 794.

обеспеченность населения культурными учреждениями и спортивными сооружениями; развитие социальной инфраструктуры).

6. Обеспечение безопасности граждан (уровень преступности; динамика социальных болезней (наркомания, алкоголизм) в регионе; состояние окружающей среды по основным показателям (состояние воздушной и водной сред, почв и т.д.).

7. Удовлетворенность населения качеством и доступностью предоставляемых услуг в сфере образования, здравоохранения, культуры (удовлетворенность населения качеством и доступностью предоставляемых услуг в сфере культуры; удовлетворенность населения качеством и доступностью предоставляемых услуг в сфере здравоохранения; удовлетворенность населения качеством и доступностью предоставляемых услуг в сфере образования).

8. Человеческий потенциал (качество трудовых ресурсов).

9. Показатели качества взаимодействия власти и гражданского общества (обеспечение участия граждан в принятии политических решений и управлении).

Авторов статьи интересовало, как региональные элиты оценивают важность данных показателей, каковы их приоритеты. В среднем все предложенные показатели оценены респондентами как «важные» и «скорее важные». Медиана оценки 24 показателей — 8 баллов. Если объединить оценки показателей по задачам регионального управления, то приоритет, с точки зрения экспертов, имеют развитие социальной сферы (7,74), качество жизни населения (7,71), развитие инфраструктуры для бизнеса (7,59) и уровень безопасности населения (7,59). Представляется важным отметить, что показатели развития экономики региона (7,31), удовлетворенности населения (7,31) и компетентности управления (7,49) во мнении экспертов значительно уступают по важности социальным показателям.

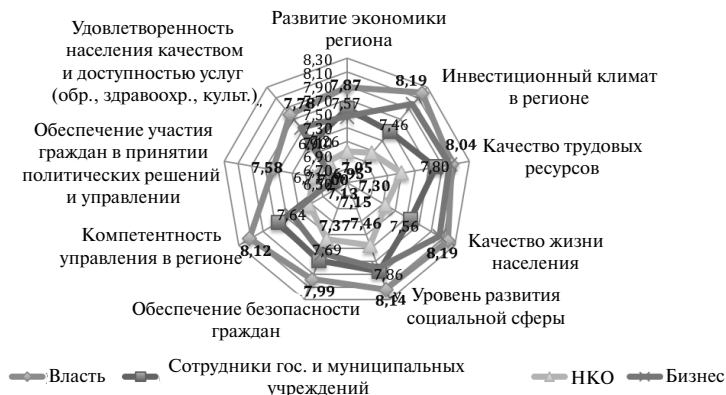


Рис. 4. Оценки важности показателей по задачам регионального управления акторами четырех властных групп

Участие граждан в принятии политических решений (6,95) попало на последнее место в рейтинге, что свидетельствует о невысоком уровне развития политической культуры участников управленческого процесса на региональном уровне. Эксперты всех групп отдают приоритет показателям развития социальной сферы и качеству жизни населения. Показатель, характеризующий участие граждан в принятии политических решений и управлении, оказался аутсайдером во всех группах экспертов, кроме НКО-сообщества. Эксперты из групп бизнеса и власти в целом сходно расставляют приоритеты регионального управления. Представители власти в отличие от остальных экспертов придают большее значение всем рассматриваемым показателям. Эксперты из бизнес-среды подчеркивают важность показателей, характеризующих создание благоприятных условий для развития предпринимательства. Представители НКО-сообщества и сотрудники государственных и муниципальных учреждений делают акцент на уровне развития социальной сферы. Валовой региональный продукт на душу населения, основной параметр оценки по всем мировым методикам, в нашем случае опустился в рейтинге важности. Наименьшим образом изменяется при переходе от группы к группе оценка обеспечения участия граждан в принятии политических решений и управлении и развития экономики региона, оставаясь в нижнем квартиле рейтинга как по значимости, так и по оценке качества управления.

Далее рассмотрим данные социокультурного мониторинга, проводимого авторами статьи на протяжении шести лет, позволяющего оценить доверие граждан к институтам власти. Методика — формализованное интервью по специально разработанной массовой анкете, разработанной совместно с ЦИСИ ИФ РАН¹⁴.

Выборка многоступенчатая, квотная, репрезентирует население юга Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа (ХМАО-Югра) и Ямало-Ненецкого округа (ЯНАО) по половозрастной структуре сельского/городского населения с учетом уровня образования и типа поселения, ошибка не выше 3%. В целом по области было опрошено 47,2% мужчин и 52,8% женщин, 22 и 78% сельского и городского населения (на юге ТО, ХМАО и ЯНАО доля сельского населения составила 39,3; 6,5 и 17,8% соответственно). По уровню образования 27% имеют среднее и ниже среднего, 38,8% — начальное профессиональное и среднее специальное, 3,5% — незаконченное высшее, 26% — высшее и послевузовское.

Институциональное доверие обеспечивает стабильность общества в целом, выполняет функцию легитимации социального порядка. В течение всех лет наблюдений население Тюменской области (по всем индикаторам — од-

¹⁴ Руководители проекта Н.И. Лапин, Л.А. Беляева.

ного из самых экономически благополучных регионов России) выказывает достаточно критичное отношение к органам власти (рис. 5). Нет ни одного института, доверие к которому бы превысило 50%. Разница оценок доверия и недоверия показывает, что доля «не доверяющих» почти всем институтам власти больше, чем «доверяющих». Исключение составляет лишь суд, губернатор, а в 2013 г. — прокуратура. По отношению к таким региональным институтам, как правительство, профсоюзы, муниципальные и местные органы власти, население разделилось практически поровну. Однозначно люди не доверяют политическим партиям, законодательной власти (Законодательному собранию, Думе региона), СМИ.

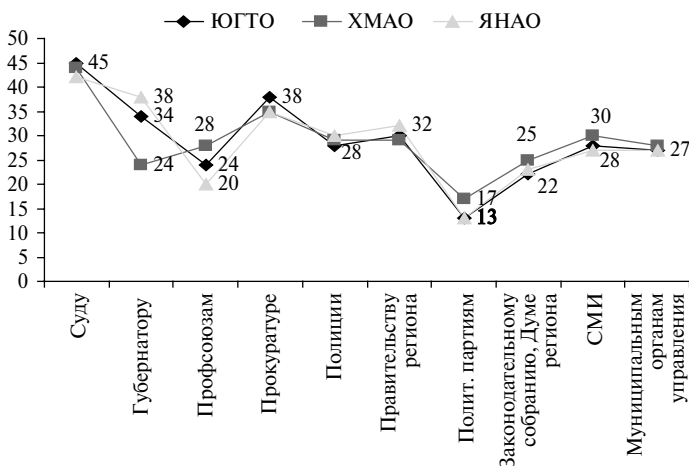


Рис. 5. Уровень доверия населения Тюменской области институтам власти в % от выборки в субрегионах, 2013 г.

* Ответы «Полностью доверяю» + «Пожалуй, доверяю».

Чем выше самооценка по шкале материального положения, тем большее доверие высказывают респонденты почти всем социальным институтам. Исключение составляют лишь СМИ, уровень доверия к ним одинаков во всех социальных слоях (рис. 6).

Низкие показатели доверия сочетаются с высоким протестным потенциалом. Уровень ожидания протестных выступлений в Тюменской области достаточно высок: больше половины жителей региона считают, что в их населенном пункте вполне возможны массовые выступления. Наиболее вероятны, по мнению населения, выступления в защиту своих прав. Менее всего население региона склонно предполагать вероятность массовых выступлений с политическими требованиями (рис. 7).

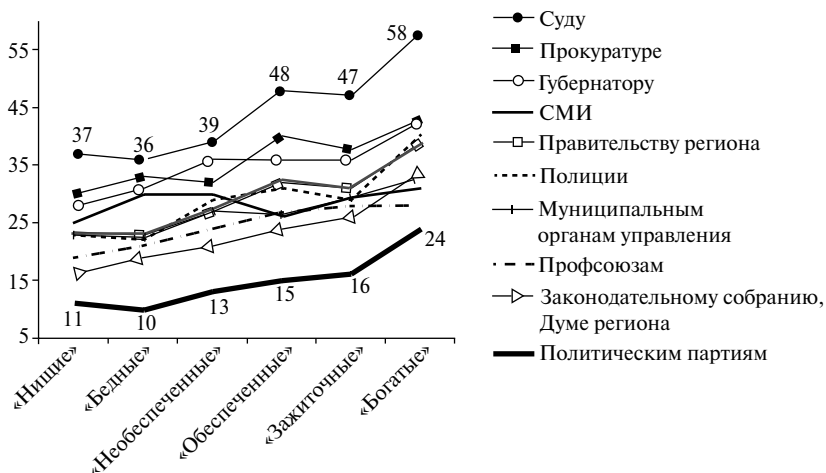


Рис. 6. Уровень доверия к институтам власти по социальным слоям, 2013 г.

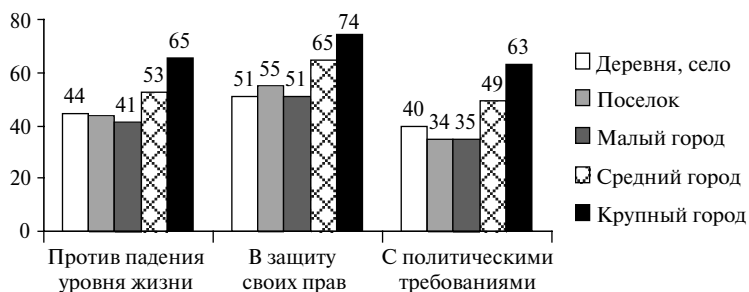


Рис. 7. Оценки возможности протестных выступлений и готовности к выступлениям, 2013 г.

Протестные ожидания более сильны в крупных и средних городах. Однако высокий уровень протестных ожиданий не подкрепляется таким же высоким уровнем личной протестной готовности. Жители разных типов населенных пунктов декларируют почти одинаковый уровень готовности принять личное участие в акциях протеста (рис. 8).

Весьма быстро растут ожидания протестной активности в молодежной среде единственного крупного города в регионе — Тюмени. Остальные города пока такими настроениями охвачены в меньшей степени (рис. 9).

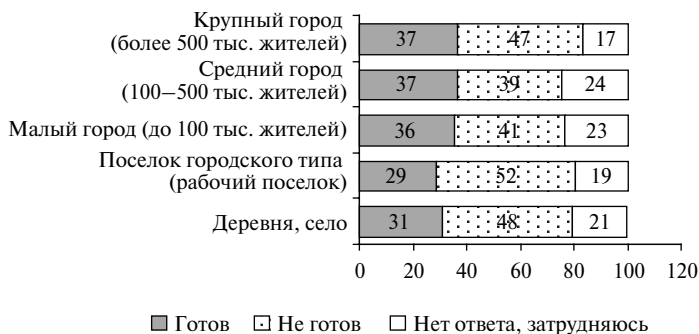


Рис. 8. Оценки возможности протестных выступлений и готовности к выступлениям, 2013 г.

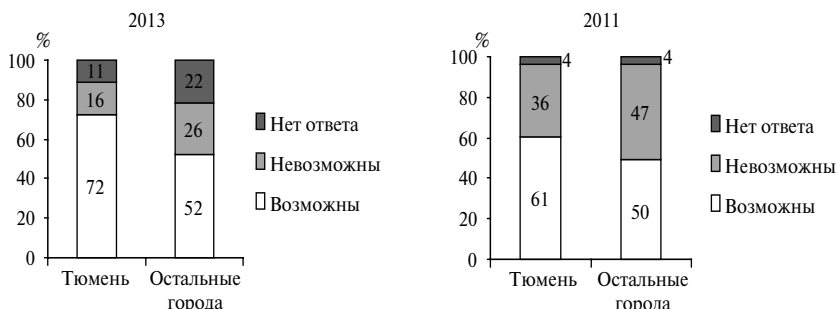


Рис. 9. Распределение ответов на вопрос: «Как вы думаете, насколько возможны сейчас в вашем городе, поселке, населенном пункте массовые выступления с акциями протеста?», %

Примечание: «Возможны» включают ответы «Очень даже возможны» и «Возможны при определенных условиях». «Невозможны» включают ответы «Скорее невозможны» и «Невозможны». Подвыборка молодежи от 18 до 35 лет

При этом самооценка своего социального статуса тесно связана с удовлетворенностью своей жизнью в целом и в итоге — с социальным самочувствием, которое, в свою очередь, прямо и максимально тесно влияет на обобщенные показатели доверия (рис. 10).

Главный вывод, следующий из проведенного нами исследования: с одной стороны, вместо экономических рычагов управления элиты считают необходимым применять внеэкономические, но с другой — демократические институты пока не востребованы ни властью, ни бизнесом.

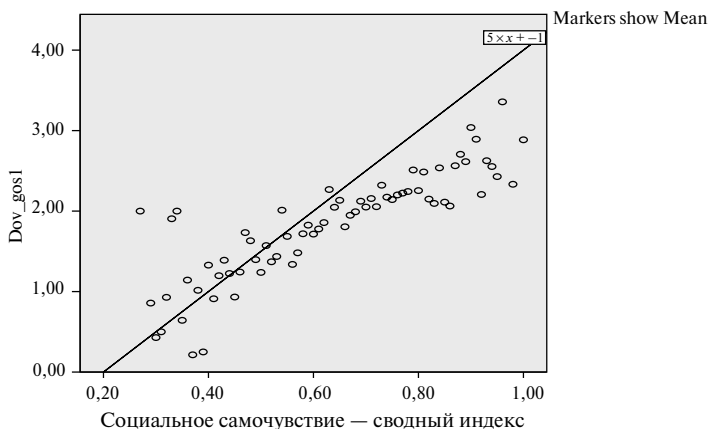


Рис. 10. Средние оценки уровня доверия к институтам власти (y) в зависимости от уровня социального самочувствия (x) в 2013 г., Тюменская область. Регрессия: $y = 5x + -1$

Фактически в обществе не сформирована социальная база механизмов публичного управления, а экономическая система практически завершила свое формирование как этакратическая, обеспечивающая слияние экономических и политических элит при практически полном исключении из процесса социально-экономических механизмов и социальных лифтов.

В обществе нарастают ожидания протестной активности, которые пока не подкрепляются реальной протестной готовностью.

Доверие к власти жестко связано с социальным самочувствием и материальным положением, но не подкрепляется иными социально-демографическими параметрами. Наблюдается рост метафизически-персонифицированного основания институционального доверия.

Невзирая на ставшие традиционными в российской истории громкие заявления о модернизации, демократизации и т.п., на деле ничего подобного не происходит. Представители власти в действительности считают неважным развитие гражданского общества, поскольку достигнутый к настоящему времени ценностный консенсус является основой устойчивости существующей управленческой системы.

Литература

Васильев Л.С. Феномен власти-собственности. К проблеме типологии докапиталистических структур // Типы общественных отношений на Востоке в Средние века. М., 1982.

Кирдина С.Г. Институциональная самоорганизация экономики: теория и моделирование (научный доклад). М.: Институт экономики РАН, 2008.

Нуреев Р.М. Азиатский способ производства как экономическая система // Феномен восточного деспотизма: структура управления и власти. М.: Наука, 1993.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Власть и собственность // Социологические исследования. 1991. С. 52.

Шкаратан О.И. Становление постсоветского неоэтакратизма // Общественные науки и современность. 2009. № 1. С. 5–22.

Заславская Т.И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004. С. 57.

Никовская Л.И., Якимец В.Н. Особенности публичной политики в регионах России: состояние и современные вызовы // ПОЛИТЭКС, 2010. № 1. <www.politex.info/content/view/686/30/>.

Ромашкина Г.Ф., Печеркина И.Ф. Власть и эффективность на поле публичной политики: попытка социологической оценки // Вестник ТюмГУ. 2013. № 8. С. 147–157.

Н.Ю. Савин

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ДИСКУРСИВНЫЕ ОСНОВАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПАССИВНОСТИ В РОССИИ

Сегодняшнее политическое поведение россиян выглядит противоречивым и вызывает оживленную дискуссию в академическом сообществе. Предметом дискуссии является политическая пассивность значительной части россиян. Несмотря на значительный уровень недовольства [Левада-Центр...], граждане не используют имеющиеся возможности для политической активности, такие как создание и работа в инициативных группах, общественных организациях и т.п.

В политической науке интерпретация обозначенного противоречия ведется преимущественно в рамках институциональной парадигмы и трех подходов: социологического, рационального и исторического. Все три подхода аксиоматизируют механизм трансформации мотива в действие как обусловленность соответственно социальными нормами, калькуляцией издержек и бенефитов, эффектом колен. Возможность фокусирования внимания на символическом подтексте данных механизмов дает дискурсивный подход. В центре внимания дискурсивного подхода вопрос о том, как идеи и значения конституируют политическое действие [Schmidt, 2008, p. 305]. В рамках обозначенной проблемы использование данного подхода позволяет выявить символические основания отсутствия политического действия.

Эмпирическая база исследования

Эмпирической основой исследования являются 15 глубинных интервью, собранные в городе Архангельске в мае 2013 г. Респондентами интервью были российские «обыватели» — категория граждан, соответствующая признакам, определенным экспертами Левада-Центра Л. Гудковым, Б. Дубиным и А. Левинсоном [Гудков, Дубин, Левинсон...]. Респонденты отбирались по трем признакам.

В первую очередь «обыватель» характеризуется отсутствием промежуточного между коллективным и личным ценностного уровня, связанного с

публичностью и дифференцированными интересами. Для выявления такого респондента задавались вопросы: «Можете ли Вы доверять большинству людей?», «На что из перечисленного Вы можете оказывать влияние?», «Вы принимали участие в деятельности общественных организаций или инициативных групп за последние полгода?».

Вторая черта российского «обывателя» — недоверие к государственным институтам и ориентация на высокий уровень патернализма. На стадии отбора респондентов задавались следующие вопросы.

1. Доверяете ли Вы следующим государственным органам? (Список вариантов ответа содержал названия федеральных и региональных органов исполнительной и законодательной власти.)

2. Что из перечисленного, на Ваш взгляд, является функцией государства? Варианты: охрана общественного порядка, регулирование экономической деятельности, создание рабочих мест, выплата достойных зарплат, социальная помощь населению, руководство общественной жизнью. Искомый респондент должен был выбрать все предлагаемые варианты.

Третьим признаком «обывателя» является его социально-экономическое положение. Доход респондента не превышал средний уровень дохода по Архангельской области — 22 тыс. руб. [Итоги социально-экономического развития...].

Выбор города Архангельска в качестве места сбора интервью обусловлен отсутствием значимых региональных специфик, способных исказить универсальные паттерны семантического прочтения гражданами политической действительности. Архангельская область — дотационный регион, существенно не отличающийся от среднего по основным социально-экономическим параметрам Росстата [Федеральная служба государственной статистики...]. В Архангельской области отсутствуют значимые социетальные расколы по признаку конфессии, этнической принадлежности, город-село и т.п.

На основании предварительного анкетирования было отобрано 15 респондентов, удовлетворявших «обывательским» требованиям. Данные о респондентах приведены в табл. 1.

Таблица 1. Данные о респондентах

	Краткое описание (пол, возраст, доход, профессия)
Респондент 1	Мужчина, 44 года, 21 тыс. руб., охранник
Респондент 2	Мужчина, 47 лет, 13 тыс. руб., продавец
Респондент 3	Мужчина, 53 года, 8 тыс. руб., дворник
Респондент 4	Женщина, 27 лет, 21 тыс. руб., тренер в ДЮСШ
Респондент 5	Мужчина, 57 лет, 15 тыс. руб., мусорщик

	Краткое описание (пол, возраст, доход, профессия)
Респондент 6	Женщина, 48 лет, 13 тыс. руб., продавец
Респондент 7	Женщина, 59 лет, 18 тыс. руб., продавец
Респондент 8	Женщина, 54 года, 13 тыс. руб., модельер
Респондент 9	Женщина, 59 лет, 20 тыс. руб., бюджетник
Респондент 10	Женщина, 65 лет, 18 тыс. руб., пенсионерка
Респондент 11	Женщина, 47 лет, 12 тыс. руб., продавец
Респондент 12	Женщина, 38 лет, 20 тыс. руб., бухгалтер
Респондент 13	Женщина, 56 лет, 14 тыс. руб., подрабатывающая пенсионерка
Респондент 14	Женщина, 33 года, 19 тыс. руб., менеджер
Респондент 15	Женщина, 36 лет, 22 тыс. руб., бухгалтер

Вопросы в ходе интервью носили как закрытый, так и открытый характер. В ходе интервью с респондентами обсуждались три темы.

1. Доверие к государственным институтам.
2. Отношение респондента к окружающим людям.
3. Политическое участие граждан.

Собранные нарративы анализировались с помощью теории дискурса Лакло и Муфф. Этот подход, в отличие от критического дискурс-анализа и дискурсивной психологии, позволяет решить сразу две задачи: провести анализ текста и осуществить содержательную интерпретацию полученных результатов [Филлипс, Йоргенсен, 2008, с. 53–107].

Реконструкция обывателя: семантические основания деполитизации

Девальвация Другого

Коммуникативные сети обывателей эксклюзивны и включают преимущественно родственников и коллег по работе. Семья выступает в качестве инструмента взаимной защиты. Нарушение своих прав государством респонденты оценивали как реальную возможность, некоторые рассказывали реальные случаи из жизни, обращались за советом, куда можно обратиться в описанных ситуациях. Основным инструментом защиты прав, по мнению обывателей, являются знакомства.

Отрывок из интервью с Респондентом 1.

Ответ: Я думаю, что там много беспредела. Я, например, боюсь попасть в милицию, даже если я ни в чем виноват. Я не уверен, что меня не могут

упечь, подсунуть мне наркоту или чего там... если они захотят это сделать. Тем более в свете последних событий, как они издеваются там или издевались. Я думаю, все это продолжается. Поэтому я... я боюсь этого, я не верю ни в милицию, ни во что. И стараюсь как-то подальше от этого.

...

Вопрос: *А если вдруг с вами случится нечто подобное [нарушение прав — НС], кто, на ваш взгляд, мог бы вас защитить?*

Ответ: *Только если найдутся какие-либо знакомые. Мне кажется только это. Через кого-то, через где-то. Чтобы кто-то за меня постоял. По-справедливому, наверное, это не может быть.*

Опора на собственные коммуникативные сети и отсутствие защиты со стороны государства оценивается обывателями как нормативно неприемлемая ситуация. Такой тип поведения нельзя назвать лукавым, обыватели не стремятся найти лазейки в существующей нормативной системе для оправдания выхода за пределы «правил игры» [Левада-Центр...]. Сами экзогенные правила игры воспринимаются ими как несправедливые. Нормативное измерение присутствует, но обыватели не ждут, что внешний мир будет вести себя сообразно этическим нормам. При общении с незнакомыми людьми обыватели главным образом упирают на их инклюзивную идентичность, предполагающую апелляцию к общему для всех этическому неприятию, — «все же мы люди», «ну по-человечески-то можно понять».

Негативное отношение к существующей социальной реальности на нормативном уровне ярко проявилось на примере оценок фальсификаций на выборах. Участвующие в фальсификациях морально не осуждались обывателями, осуждалась сама система выборов, которая вынуждает людей действовать в обход нормативной системы. Все респонденты отказали в доверии выборам.

Отрывок из интервью с Респондентом 11.

Вопрос: *Но по данным выборов их [сторонников В. Путина. — Н. С.] большинство, у Путина на выборах около 60%.*

Ответ: *Не верю!*

Вопрос: *То есть вы думаете, что выборы были подтасованы?*

Ответ: *Да, да, я думаю, да. Потому что, судя, как мы живем... не уверена, мне кажется, да. Да, и я в этом уверена как-то вот. Но опять же, показывали и по Интернету, подтасовки были. И опять же вот да, по центральному телевидению, ну невозможно, чтобы так все ровно и гладко проходило. И вот такие моменты, они почему-то где-то чего-то очень мало освещались. Но тоже вот большой знак вопроса, не знаю.*

На вопросы об отношении к другим людям респонденты демонстрировали на первый взгляд противоречивую логику: все собеседники считали

невозможным для себя принимать участие в организациях и группах для решения вопросов общей значимости, несмотря на декларативное доверие к большинству людей за пределами круга родственников и близких знакомых. Объяснение данного противоречия заключается в том, что в сознании обывателей практически не рефлексруется разность групп. Базовой недифференцируемой идентичностью обывателей является «народ», «простые люди». Декларируемое доверие к большинству людей не означает доверия к Другим, но означает доверие лишь к себе.

Медиа практически не играют конститутивной роли при формировании идентичности «народ» и когнитивных структур агентов. Медиа преимущественно вынесены за пределы народа, они дают лишь информационные поводы, которые затем обсуждаются в пределах ближайшего круга. Вынесение оценки, формирование отношений, а вместе с тем — конституирование агентов, происходит в пределах доместицированных сетей. Сформированное в сети отношение не рефлексруется как партикулярное и экстраполируется затем на народ.

Государство: Свой или/и Другой?

Обыватели имеют консенсус по поводу нормативных функций государства. От государства ожидаются высокие социальные гарантии, выполнение регулирующих функций. Все респонденты считали, что государство обязано заботиться о пенсионерах, детях, в разной степени опосредовать социальные отношения.

Респондент 12: я считаю, что политика и люди, которые политики, они прежде всего [должны. — Н. С.] работать для общества, улучшать отношения в обществе, какую-то, ну, в принципе, может, я не права, они должны отвечать абсолютно за все, начиная от социальной сферы какой-то и заканчивая развлечениями народа и досугами, всем остальным, вот не знаю почему, я думаю.

Дуалистичность государства проявляется в сознании обывателей отсутствием дифференциации подсистем общества. Респондент, работающая 15 лет в частном секторе, считала, что в ее профессиональной болезни виновато государство, которое должно компенсировать недуг в виде большой пенсии:

Респондент 7: Вот вы разбирайтесь, почему такая зарплата низкая. Вот целый день человек стоит на ногах, работает. Ну я опять же по своей это, знаешь чего. Вот мне обидно, что я лишусь ног в свое время, я от государства это заработаю, потому что я на него работала. Вот так же.

При этом респондент позитивно относится к предпринимательской деятельности и хорошо отзывается о своих работодателях.

Высокие ожидания от государства не оказываются производными от правовых норм, гарантирующих населению социальные и другие права. В своей критике государства респонденты ни разу не сослались на Конституцию, иные правовые акты. Ожидания благ от государства заложены в нормативном поле агентов, противопоставленном всему экзогенному. Респонденты, достигшие совершеннолетия в советское время, при обсуждении функций государства выбирали в качестве нормативного референта советское государство. Респонденты помоложе, высказывая те же тезисы, ссылались на примеры европейских стран — Германии, Швеции, Норвегии. Противопоставляемое нормативному государству (здесь под этим понимается образ того, каким должно быть государство) сегодняшнее государство в сознании респондентов выступает как совокупность сетевых структур, действующих исключительно в своих интересах.

Респондент 12: *Потому что я считаю, что у нас процентов, наверное, 80 людей, которые идут в политику, идут туда для бизнеса. Они никак не идут туда для того, чтобы заботиться непосредственно... И мне кажется, тем, чем они занимаются, это... не все, я не могу сказать обо всех, но большинство, наверное, они лоббируют свои интересы, интересы тех людей, которые их привели во власть.*

Властные сетевые структуры, в отличие от народа, обладают двумя ресурсами — властью и деньгами. Человек «у власти» сразу выносится в категорию «Они», он перестает быть «простым человеком», а значит, не разделяет этическую установку об аморальности экзогенного. При этом источником негативной маркировки является не власть сама по себе, а богатство. Богатство, а тем более демонстрация роскоши, считаются аморальными в условии наличия других общих для всех социальных проблем.

Респондент 1: *Ну, во-первых, большинство богатых это воры... Иногда богатство такое, что... вот не нужно столько денег. Правда, не нужно. Если у тебя так много, почему ты не можешь поделиться со стариками с нашими...*

Негативное отношение к богатству обусловлено не только нормативной неприемлемостью имущественного неравенства. Обыватели ощущают стирание границ между подсистемами общества, маркетизацию общества и государства. Зачастую именно превращение денег в унифицированный регулятор общественных отношений респонденты приводили в качестве примера несправедливости.

Респондент 8: *Ну так что, а так вот дальше мы дойдем до того, что можно и кого-то обмануть, убить, зато главное — мы деньги заработаем! Кого-то и в тюрьму можно запрятать, главное — деньги заработать! Поэтому тебе и говорю, я не пойду [на митинги. — Н. С.], я не верю, если*

сейчас соберется, и они, которые там сидят на своих сладких местах, имея такие зарплаты, имея плюс к тому, что у них и бизнес свой, и они могут его потерять, неужели они позволят?

Остро ощущаемое переплетение власти и богатства приводит к их неразрывной связи в сознании обывателей.

Отрывок из интервью с Респондентом 8:

Ответ: Даже вот в эту власть, когда я говорю, ну ты же идешь во власть, в администрацию, ну, не в администрацию города, а в мэрию, ты же понимаешь, что ты должен там работать, чтобы твоим гражданам, твоего города, было хорошо, а не зарабатывать деньги. Имне говорят, что я дура.

Вопрос: Почему?

Ответ: Ну потому что сейчас какие горожане?! Это зарабатывание денег!

Деятельность в своих интересах в ущерб общему благу обыватели обозначают словом «коррупция». Все респонденты назвали причиной своего недовольства государством коррупцию. Вопросы о коррупции вызывали эмоциональную реакцию, сама коррупция однозначно осуждалась респондентами. На вопросы о бытовой коррупции, включающие пример со взяткой сотруднику ГАИ и подарком госслужащему для решения своего вопроса в обход установленных процедур, респонденты не были единодушны. При примере с государственным служащим респонденты сразу начинали объяснять, что описанная ситуация не имеет ничего общего с коррупцией. В случае с сотрудником ГАИ респонденты затруднялись сразу дать оценку. Сотрудник ГАИ воспринимался как «простой человек», разделяющий этическую установку об аморальности экзогенного. В то же время гаишник рассматривался как представитель государства, действующий в своих интересах в ущерб коллективному благу — порядку на дорогах.

Дуализм отношений к силовым структурам, в том числе к ГАИ, проявлялся не только в вопросах о коррупции. Как уже было обозначено выше, обыватели опасаются нарушения прав со стороны полиции. В разговорах о власти армия и полиция зачастую выносились в категорию «Они» и противопоставлялись народу. В то же время сами полицейские и военнослужащие морально не осуждались за кооптацию с властью ввиду аморальности условий, в которых они находятся.

Отрывок из интервью с Респондентом 1:

Вопрос: Как вы думаете, почему большинство людей голосует за Путина?

Ответ: Большинство, это вы имеете ввиду армия, КГБ и толстосумы?

Вопрос: Ну вот были результаты выборов последние, на которых Путин набрал больше 50%...

Ответ: Ну вот я и считаю, что голосуют только те, кому хорошо живется. Армию купили, это понятно, милицию купили — то же самое. Богатых

людей у нас очень много, им на самом деле хорошо живется, конечно, они будут голосовать за Путина. Поэтому я думаю, что так.

Вопрос: Ну, вот, смотрите, армия и милиция, КГБ — это от силы два миллиона человек. В стране 148 миллионов. Почему все остальные голосуют, на ваш взгляд?

Ответ: Ну богатых же много. Я думаю, что только эти люди голосуют. Ну, или кому, ну, может не за кого больше голосовать, я думаю. Я думаю, имею в виду простой народ.

На примере с силовыми структурами наглядно проявляется имплицитность идентичности «народ». С одной стороны, народ конституируется через противопоставление властным сетевым структурам, люди могут вообразить себя как сообщество, осознают общие интересы как универсальные (забота о пенсионерах и детях), идентифицируют (хоть и в имплицитной форме) «Другого». С другой стороны, установка на экзогенное недоверие на дает возможности «простым людям» ощутить себя группой, способной на политическое действие. Сами обыватели рефлексиируют свою недостаточную организованность, негативно маркируя всеобщую пассивность, в том числе свою собственную. На абстрактном уровне респонденты одобряли гражданскую кооперацию для решения проблем. Отвечая на вопросы об общем одобрении/неодобрении, респонденты уверенно отвечали «да!», «конечно!», часто сопровождали ответ комментариями, не дожидаясь открытого вопроса. Зачастую респонденты выражали готовность тут же принять участие (пассивное) в деятельности общественной группы в случае непосредственного к ним обращения.

В сознании обывателей государство начинается там, где кончается частное. Вопросы о гражданской активности и самоорганизации респонденты зачастую воспринимали как вопросы о готовности выступить против власти.

Отождествление государственного и публичного вместе с осознанием своей пассивности приводит к тому, что респонденты сетуют на отсутствие представительства в государстве.

Респондент 2: Все равно какая-то информация идет и от народа, значит, народ что-то и они должны услышать, верх, правительство, и уже из этих, из этого принимать решения. Естественно, все, что сказал народ, все сделать невозможно и нельзя делать этого.

Такое отождествление ложится в основу трактовки любых форм политического протеста как антигосударственного.

* * *

Обывательский дискурс на сегодняшний день обеспечивает символическое воспроизводство властных отношений, так как приводит к политической пассивности большей части граждан. Этическая установка об амораль-

ности экзогенного девальвирует «Другого», препятствует организации форм коллективного политического действия.

Девальвация «Другого» сопровождается отождествлением государственного и публичного. Не видя «Других», за пределами себя обыватель сразу видит государство. Отсюда — уверенность обывателей в безрезультатности любой борьбы против государства и бессмысленности коллективной кооперации.

Литература

Schmidt V. Discursive Institutionalism: The Explanatory Power of Ideas and Discourse // Annual Review of Political Science. 2008. No. 11.

Гудков Л., Дубин Б., Левинсон А. Фоторобот российского обывателя. [Электронный ресурс]. <www.civisbook.ru/files/File/Gudkov_Dubin.pdf>.

Итоги социально-экономического развития Архангельской области (без учета Ненецкого автономного округа) за I квартал 2013 г. [Электронный ресурс]. <www.dvinaland.ru/economy/>.

Левада-Центр. Индекс оценок положения дел в стране. [Электронный ресурс]. <www.levada.ru/indeksy>.

Левада Ю. Человек лукавый: двоемыслие по-русски. [Электронный ресурс]. <<http://ecsosman.hse.ru/data/229/938/1219/03levada-19-27.pdf>>.

Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели — 2012 г. [Электронный ресурс]. <www.gks.ru/bgd/regl/b12_14p/Main.htm>.

Филлипс Л. Дж., Йоргенсен М.В. Дискурс-анализ. Теория и метод. Харьков: Гуманитарный центр, 2008.

Д.О. Стребков,
А.В. Шевчук

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ВЛИЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ДОХОДЫ И УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ САМОЗАНЯТЫХ ПРОФЕССИОНАЛОВ В РОССИИ¹

Возрастание роли квалифицированного труда и знаний в современной экономике обуславливает повышенный интерес к проблематике человеческого капитала, который в узком смысле рассматривается как совокупность образовательно-профессиональных характеристик работников. В подавляющем большинстве случаев объектом исследований человеческого капитала являются наемные работники, занятые в организациях². Исследованиям особенностей человеческого капитала применительно к самостоятельной занятости уделяется меньше внимания. Отчасти это обусловлено тем, что в России самозанятость преимущественно рассматривается как часть «стратегий выживания», сфера вторичной, временной или случайной занятости, сосредоточенной в традиционных отраслях и малоквалифицированных видах деятельности.

Тем не менее в России быстрыми темпами растет число самозанятых профессионалов — фрилансеров, которые специализируются в области информационных технологий, художественного и промышленного дизайна, журналистики, переводов, фото/аудио/видео, рекламы, маркетинга, инженерно-конструкторских разработок, а также многих других областях. Они являются важными субъектами интернет-экономики, «креативных индустрий», а также других отраслей, предъявляющих спрос на высококвалифицированный творческий труд и продвинутые навыки в сфере информационных технологий. Многие фрилансеры осуществляют свою деятельность удаленно (через Интернет), что позволяет им преодолевать географические

¹ Данное научное исследование (№ 14–01–0135) выполнено при поддержке Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2014–2015 гг.

² Российский работник. Образование. Профессия. Квалификация / под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшника. М: Изд. дом ВШЭ, 2011. 576 с.

расстояния и административно-политические границы. Именно о подобной форме «электронной самозанятости» пойдет речь в данной работе³.

Производственный потенциал электронной самозанятости целиком базируется на человеческом капитале, т.е. навыках и способностях работников. Однако рынки электронной самозанятости имеют свою специфику, связанную, в частности, с отсутствием инвестиций со стороны фирм в человеческий капитал работников и требований к подтверждению квалификации дипломами, индивидуализированным и творческим характером труда, быстрым моральным старением навыков. Эта специфика порождает интересные исследовательские вопросы.

1. Существует ли отдача от формального образования на подобном рынке или же человеческий капитал накапливается преимущественно в ходе практической деятельности?

2. Вознаграждается ли работа по специальности или сфера полученного образования не имеет большого значения? С одной стороны, самозанятые предстают как мастера на все руки⁴, с другой — есть свидетельства, что и среди самозанятых образовательно-профессиональные несоответствия ведут к уменьшению дохода⁵.

3. Какие объективные и субъективные показатели являются лучшими измерителями человеческого капитала фрилансеров?

В нашем исследовании мы попытаемся ответить на данные вопросы посредством анализа влияния различных показателей человеческого капитала на результаты деятельности и социальное самочувствие самозанятых профессионалов (фрилансеров). Это не только позволит лучше понять, как функционирует новый сектор занятости, но и расширит общие представления о рынках труда посредством тестирования социологических и экономических концепций на новом объекте исследования.

Методология исследования

Эмпирическая база

Эмпирической базой исследования выступают данные «Переписи фрилансеров» — масштабного онлайн-исследования, проводившегося НИУ ВШЭ

³ См.: *Стребков Д.О., Шевчук А.В.* Электронная самозанятость в России // Вопросы экономики. 2011. № 10. С. 91–112.

⁴ *Lechmann D.S.J., Schnabel C.* Are the Self-employed Really Jacks-of-all-trades? Testing the Assumptions and Implications of Lazear's Theory of Entrepreneurship with German Data // *Small Business Economics*. 2012. P. 1–18.

⁵ *Bender K.A., Roche K.* Educational Mismatch and Self-employment // *Economics of Education Review*. 2013. Vol. 34. P. 85–95.

и интернет-порталом FL.ru. Данная биржа удаленной работы является крупнейшей в России площадкой для поиска работы независимыми профессионалами. Анкета, включающая около 40 вопросов, была размещена в веб-формате непосредственно на портале FL.ru. Его зарегистрированным пользователям дважды с интервалом в 1 месяц были разосланы приглашения участвовать в исследовании, на портале были размещены рекламные баннеры. Сбор данных проходил в течение восьми недель в период с 12 декабря 2013 г. по 6 февраля 2014 г. Количество непустых анкет составило 20 141 штуку, но из них 4122 анкеты были нами забракованы и исключены из рассмотрения как малонаполненные (3994) или недобросовестно заполненные (128). Таким образом, общее число валидных анкет составило 16 019 штук.

В настоящем исследовании, в соответствии с его целями и задачами, мы будем рассматривать подвыборку из этого массива данных, включающую «чистых» фрилансеров, т.е. людей, которые работают только в качестве независимых профессионалов и не имеют дополнительной (вторичной) занятости в качестве наемных работников в организации, не ведут собственный бизнес и не проходят обучение в учебных заведениях. Количество таких респондентов составило 4384 человека (27,4% от исходного массива).

В данной подвыборке 49% составляют мужчины, и 51% — женщины. Их средний возраст составляет 33 года, среднее время работы в качестве фрилансеров — 3—4 года, средний месячный доход — около 33 тыс. руб. Примерно две трети (64%) фрилансеров — это люди с полным высшим образованием, у 30% высшего образования нет, а у 6%, наоборот, есть два высших образования или ученая степень. Две трети (67%) состоят в официальном или гражданском браке. У 17% есть маленькие дети в возрасте до 3 лет, за которыми необходимо ухаживать, и еще у 26% есть дети в возрасте до 16 лет. Пятуую часть составляют жители Москвы и Санкт-Петербурга, 39% опрошенных проживают в других регионах России, и 41% представляет другие страны, прежде всего Украину (30%), а также Беларусь (4%), Казахстан и Молдову (по 2%).

Спецификация регрессионной модели

Для оценки социально-экономических результатов деятельности фрилансера используются две переменные — уровень дохода и удовлетворенность работой. В первом случае вопрос звучал следующим образом: *«Оцените, пожалуйста, средний размер Вашего личного ежемесячного дохода, включая как фриланс, так и другие виды заработка (в среднем за 2013 год)»* и предлагалось восемь альтернативных вариантов ответа: от «менее 12 тыс. руб.» до «свыше 120 тыс. руб.». Поскольку верхние категории шкалы оказались мало наполненными, было принято решение сгруппировать их и для регрессионного анализа использовать шкалу из пяти категорий.

Удовлетворенность работой измерялась с помощью вопроса: «Скажите, пожалуйста, насколько Вы удовлетворены или не удовлетворены в настоящее время своей работой в целом?». Использовалась 9-балльная шкала Лайкерта, где наименьшее значение (1) соответствовало позиции «совсем не удовлетворен», а наибольшее (9) — позиции «полностью удовлетворен». Поскольку и здесь часть категорий оказалась малонаполненными и для достижения единообразия с вопросом о доходе, 9-балльная шкала была преобразована в 5-балльную путем объединения значений 1 и 2, 3 и 4, 6 и 7, 8 и 9. Середина шкалы (позиция 5) осталась неизменной.

Независимые переменные регрессионной модели, позволяющие измерить различные аспекты человеческого капитала индивида, были сконструированы на основе четырех вопросов анкеты.

Уровень образования, включающий три категории: 1) — полное высшее (референтная группа); 2) — отсутствие высшего образования; 3) — два высших образования, ученая степень.

Самооценка профессионального мастерства измерялась с помощью 9-балльной шкалы Лайкерта. Вопрос звучал следующим образом: «Представьте себе “лестницу профессионального мастерства”, состоящую из 9 ступеней, где первая ступенька — это уровень “начинающего, ученика”, а девятая — это уровень “профессионала высокого класса”. На какую из них Вы поместили бы себя?».

Стаж работы в качестве фрилансера измерялся в годах и фиксировался с помощью вопроса: «В каком году Вы начали работать в качестве фрилансера?».

Наличие соответствия между работой в качестве фрилансера и специальностью, полученной в вузе (только для людей с высшим образованием). Использовалась одна псевдопеременная, принимающая значения 1 (соответствует или скорее соответствует) и 0 (по крайней мере, наполовину не соответствует).

В качестве контрольных переменных использовались основные социально-демографические характеристики респондента: пол, возраст, квадрат возраста (для учета возможного нелинейного влияния), наличие супруга, необходимость ухаживать за маленькими детьми в возрасте до 3 лет, наличие в семье детей до 16 лет, страна и регион проживания. Также в модель были включены и некоторые характеристики профессиональной деятельности респондента: продолжительность рабочего времени (часов в неделю), сфера профессиональной деятельности (6 категорий), и специальность, полученная в вузе (7 категорий). Описательная статистика по всем переменным, задействованным в регрессионном анализе, представлена в табл. 1.

Анализ данных осуществлялся с помощью порядковой логистической регрессии (ordinal logistic regression) в программе SPSS 15.0. Сначала на всем массиве «чистых» фрилансеров было рассмотрено влияние первых трех пере-

менных, характеризующих человеческий капитал индивида (уровень образования, самооценка профессионального мастерства и стаж работы в качестве фрилансера), на его доход и удовлетворенность работой (модели 1 и 2 в табл. 2). Затем на подвыборке фрилансеров, имеющих высшее образование, были проведены аналогичные расчеты, но с добавлением переменной, характеризующей соответствие между работой в качестве фрилансера и специальностью, полученной в вузе, а также с добавлением переменных, отражающих саму эту специальность (модели 3 и 4 в табл. 2). В табл. 3 приведены значения коэффициентов при независимых переменных в моделях, рассчитанных отдельно для мужчин и для женщин. В моделях 2 и 4, где зависимой переменной является уровень удовлетворенности работой, в дополнение к имеющимся контрольным переменным был добавлен уровень дохода (четыре псевдопеременные).

Результаты анализа данных

Личный месячный доход

Как в модели 1, так и в модели 3 мы видим наличие сильной и устойчивой положительной связи между уровнем дохода фрилансера и тремя показателями, характеризующими человеческий капитал индивида. При прочих равных, более высокий доход имеют люди с ученой степенью или двумя высшими образованиями, высоко оценивающие свое профессиональное мастерство и дольше остальных работающие в качестве фрилансеров. Данная тенденция сохраняется и при рассмотрении по отдельности мужчин и женщин. При этом значения регрессионных коэффициентов у мужчин выше, что свидетельствует о более сильном влиянии элементов человеческого капитала на их доход. Да и в целом доход мужчин выше, чем у женщин, и это различие является статистически значимым.

При этом, как видно из табл. 3, доход мужчин совершенно нечувствителен к такому параметру, как соответствие между работой в качестве фрилансера и специальностью, полученной в вузе. У женщин же, напротив, это соответствие играет чрезвычайно важную роль: его наличие значительно повышает уровень дохода при прочих равных.

Многие контрольные переменные также имеют сильную статистически значимую взаимосвязь с уровнем дохода. Так, с возрастом уровень дохода возрастает, но эта связь нелинейная. Заработок положительно связан с наличием семейного партнера. Люди, вынужденные ухаживать за маленькими детьми в возрасте до 3 лет, зарабатывают меньше, а фрилансеры, у которых есть дети, уже не требующие постоянного ухода, наоборот, имеют более вы-

сокий уровень дохода, нежели бездетные. Положительно связана с доходом и продолжительность рабочего времени фрилансера.

Удовлетворенность работой

Иная ситуация наблюдается при рассмотрении факторов, влияющих на удовлетворенность работой. Несмотря на то что женщины зарабатывают меньше мужчин, их удовлетворенность работой значимо выше — это фиксируется как в модели 2, так и в модели 4. Среди всех переменных, характеризующих человеческий капитал, у мужчин только самооценка профессионального мастерства имеет значимую положительную связь с уровнем удовлетворенности. У женщин же помимо профессионального мастерства продолжает играть важную роль наличие соответствия между работой в качестве фрилансера и специальностью, полученной в вузе.

Влияние возраста здесь обратное тому, что наблюдалось при рассмотрении дохода: молодежь демонстрирует наиболее высокий уровень удовлетворенности работой, а затем при переходе в старшие возрастные группы эта удовлетворенность снижается. Также кардинально различается влияние на социально-экономические результаты индивида региональных переменных: в Москве и Санкт-Петербурге уровень дохода значимо выше, чем в остальных российских регионах, а уровень удовлетворенности — наоборот, ниже. У фрилансеров, проживающих за рубежом, соответственно ниже доход, но выше удовлетворенность. А вот такие контрольные переменные, как наличие маленьких детей в семье, за которыми необходимо ухаживать, и продолжительность рабочей недели с уровнем удовлетворенности никак не связаны.

Заключение

Первый вывод связан с ролью формального образования и опыта работы в формировании человеческого капитала. Как более высокий уровень образования, так и больший стаж работы в качестве фрилансера повышают уровень дохода индивида, но при этом не оказывают влияния на его удовлетворенность работой⁶. Мы можем предположить, что существует компенсационный эффект: люди, испытывающие нехватку человеческого капитала и не получающие высокого дохода, имеют другие преимущества, позволяю-

⁶ Вообще, судя по тому что коэффициент детерминации в моделях 1 и 3 примерно в 1,5 раза выше, чем в моделях 2 и 4, мы можем сказать, что на удовлетворенность работой оказывает влияние более широкий спектр факторов, нежели на доход, и многие из этих факторов оказались за рамками нашего анализа.

шие им быть удовлетворенными своей работой. К этим преимуществам, например, могут относиться трудовая автономия, гибкий график, возможность удаленной работы, наличие творческой компоненты.

Второй вывод касается соответствия работы специальности, полученной в ходе формального образования. Согласно нашим результатам, для женщин соответствие между работой в качестве фрилансера и специальностью, полученной в вузе, играет существенно более важную роль, чем для мужчин. Оно положительно влияет и на доход, и на удовлетворенность. Пожалуй, это единственный аспект нашего исследования, где так ярко проявляется гендерная специфика. Для объяснения этого феномена необходимо разобраться, как формируются образовательно-профессиональные несоответствия у мужчин и женщин. Возможно, отказ от работы по специальности для женщин чаще является вынужденным и обусловлен необходимостью ухода за детьми. В этой ситуации женщинам труднее получить описанный выше компенсационный эффект, так как работа, которую реально совмещать с большим объемом семейных обязанностей, может не приносить большого дохода и удовлетворения.

Третий вывод относится к предсказательным возможностям объективных и субъективных измерителей человеческого капитала. В нашем исследовании наилучшим предиктором обоих исследуемых показателей — как дохода, так и удовлетворенности работой — является самооценка профессионального мастерства. Влияние этой переменной сильное и устойчивое во всех моделях, оно не зависит от гендера. По-видимому, данный показатель является максимально комплексным: он включает и уровень профессиональной подготовки индивида (как формальное образование, так и неформальное), и наличие опыта работы, и даже такие сложно измеряемые категории, как талант и везение. Он шире всех остальных рассматриваемых переменных, и поэтому лучше всего подходит для операционализации понятия «человеческий капитал» применительно к самозанятым профессионалам. Тем не менее механизм формирования подобной профессиональной самооценки, ее связь с объективными показателями человеческого капитала (образование, опыт работы) а также другими факторами (социально-демографические характеристики, трудовые ценности и мотивация) требуют специального исследования.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Таблица 1. Описательная статистика

	Мужчины		Женщины		Итого	
	N	%	N	%	N	%
Личный месячный доход (в среднем за 2013 г.)						
Менее 12 тыс. руб. (референтная группа)	289	14,1	604	28,3	893	21,4
От 12 до 24 тыс. руб.	496	24,3	668	31,3	1164	27,9
От 24 до 36 тыс. руб.	431	21,1	377	17,7	808	19,3
От 36 до 60 тыс. руб.	476	23,3	337	15,8	813	19,5
Свыше 60 тыс. руб.	352	17,2	149	7,0	501	12,0
Удовлетворенность работой						
Совсем не удовлетворен	90	4,4	81	3,8	171	4,1
Скорее не удовлетворен	308	15,1	349	16,3	657	15,7
И да, и нет	414	20,3	430	20,1	844	20,2
Скорее удовлетворен	794	38,8	914	42,8	1708	40,9
Полностью удовлетворен	438	21,4	361	16,9	799	19,1
Уровень образования						
Ученая степень или два высших образования	100	4,9	163	7,6	263	6,3
Высшее образование (референтная группа)	1171	57,3	1511	70,8	2682	64,2
Нет полного высшего образования	773	37,8	461	21,6	1234	29,5
Самооценка профессионального мастерства*	2044	6,3 (1,6)	2135	6,0 (1,8)	4179	6,1 (1,7)
Стаж работы в качестве фрилансера*	2044	4,1 (4,4)	2135	3,2 (3,5)	4179	3,6 (4,0)
Соответствие между работой в качестве фрилансера и специальностью, полученной в вузе**	565	36,0	725	39,2	1290	37,7
Пол						
Мужчины	2044	100			2044	48,9
Женщины			2135	100	2135	51,1
Возраст*	2044	32,7 (10,8)	2135	32,6 (8,8)	4179	32,7 (9,8)
Наличие партнера (официальный или гражданский брак)	1281	62,7	1507	70,6	2788	66,7

	Мужчины		Женщины		Итого	
	N	%	N	%	N	%
Наличие детей						
Ухаживают за маленькими детьми в возрасте до 3 лет	84	4,1	642	30,1	726	17,4
Имеют в семье детей в возрасте до 16 лет	590	28,9	513	24,0	1103	26,4
Не имеют в семье детей в возрасте до 16 лет (референтная группа)	1370	67,0	980	45,9	2350	56,2
Место жительства						
Не Россия	878	43,0	835	39,1	1713	41,0
Москва	253	12,4	295	13,8	548	13,1
Санкт-Петербург	124	6,1	164	7,7	288	6,9
Российские регионы (референтная группа)	789	38,6	841	39,4	1630	39,0
Количество рабочих часов в неделю*	2044	51,4 (24,8)	2135	42,5 (23,0)	4179	46,9 (24,3)
Профессиональная специализация (множественный выбор)						
Разработка, поддержка веб-сайтов и программирование	887	43,4	270	12,6	1157	27,7
Дизайн / Графика	784	38,4	683	32,0	1467	35,1
Инжиниринг	128	6,3	42	2,0	170	4,1
Фото / Аудио / Видео	289	14,1	210	9,8	499	11,9
Тексты / Копирайт / Переводы	423	20,7	1153	54,0	1576	37,7
Реклама / Маркетинг / Консалтинг	212	10,4	280	13,1	492	11,8
Сфера высшего образования (множественный выбор)**						
Технические, точные науки и ИТ	1002	63,8	497	26,9	1499	43,8
Естественные и медицинские науки	66	4,2	129	7,0	195	5,7
Юридические науки	69	4,4	105	5,7	174	5,1
Экономические науки и управление	301	19,2	485	26,2	786	23,0
Гуманитарные науки (история, философия и т.д.)	163	10,4	521	28,2	684	20,0
Социальные науки (социология, психология и т.д.)	68	4,3	163	8,8	231	6,8
Творческие и художественные специальности	217	13,8	385	20,8	602	17,6

* Указано среднее значение (в скобках — стандартное отклонение).

** Указан процент от числа людей, имеющих высшее образование.

Таблица 2. Регрессионные коэффициенты (Ordinal probit)

	Модель 1		Модель 2		Модель 3		Модель 4	
	Все фрилансеры				Только фрилансеры с высшим образованием			
	Личный месячный доход		Удовлетворенность работой		Личный месячный доход		Удовлетворенность работой	
	B	Sig.	B	Sig.	B	Sig.	B	Sig.
Свыше 60 тыс. руб.			1,25	***			1,32	***
От 36 до 60 тыс. руб.			0,87	***			0,95	***
От 24 до 36 тыс. руб.			0,70	***			0,76	***
От 12 до 24 тыс. руб.			0,40	***			0,43	***
Ученая степень или два высших образования	0,41	***	0,13		0,38	***	0,14	
Нет полного высшего образования	-0,14	***	-0,08	*				
Самооценка профессионального мастерства	0,19	***	0,10	***	0,17	***	0,10	***
Стаж работы в качестве фрилансера	0,03	***	-0,00		0,03	***	+0,00	
Соответствие между работой в качестве фрилансера и специальностью, полученной в вузе					0,09		0,09	*
Мужчины	0,36	***	-0,16	***	0,32	***	-0,19	***
Возраст	0,05	***	-0,06	***	0,07	***	-0,07	***
Возраст ²	-0,00	***	+0,00	***	-0,00	***	+0,00	***
Наличие партнера	0,21	***	0,08	*	0,18	***	0,09	*
Ухаживают за маленькими детьми в возрасте до 3 лет	-0,37	***	-0,01		-0,42	***	0,01	
Имеют в семье детей в возрасте до 16 лет	0,13	**	0,09	*	0,14	**	0,09	
Не Россия	-0,19	***	0,13	***	-0,24	***	0,12	**
Москва	0,51	***	-0,34	***	0,49	***	-0,34	***
Санкт-Петербург	0,32	***	-0,19	**	0,27	***	-0,18	*
Количество рабочих часов в неделю	+0,00	***	+0,00		0,01	***	+0,00	*

Окончание табл. 2

	Модель 1		Модель 2		Модель 3		Модель 4	
	Все фрилансеры				Только фрилансеры с высшим образованием			
	Личный месячный доход		Удовлетворенность работой		Личный месячный доход		Удовлетворенность работой	
	В	Sig.	В	Sig.	В	Sig.	В	Sig.
Разработка, поддержка веб-сайтов и программирование	0,07		0,02		0,08		-0,05	
Дизайн / Графика	-0,05		-0,10	*	-0,08		-0,12	*
Инжиниринг	0,01		-0,05		-0,02		-0,13	
Фото / Аудио / Видео	-0,17	**	-0,12	*	-0,13		-0,14	*
Тексты / Копирайт / Переводы	-0,36	***	0,02		-0,38	***	-0,07	
Реклама / Маркетинг / Консалтинг	0,13	*	-0,02		0,06		-0,09	
Технические, точные науки и ИТ					0,06		-0,09	
Естественные и медицинские науки					-0,04		0,06	
Юридические науки					-0,02		0,03	
Экономические науки и управление					0,05		-0,03	
Гуманитарные науки (история, философия и т.д.)					-0,01		-0,10	
Социальные науки (социология, психология, и т.д.)					-0,06		0,12	
Творческие и художественные специальности					-0,02		-0,30	***
N	4179		4179		2933		2933	
Nagelkerke R Square	0,308		0,181		0,315		0,206	

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$. Константы моделей рассчитывались, но в таблице не приводятся.

Таблица 3. Регрессионные коэффициенты в моделях, построенных отдельно для мужчин и для женщин

	Модель 1		Модель 2		Модель 3		Модель 4	
	Все фрилансеры				Только фрилансеры с высшим образованием			
	Личный месячный доход		Удовлетворенность работой		Личный месячный доход		Удовлетворенность работой	
	B	Sig.	B	Sig.	B	Sig.	B	Sig.
Мужчины								
Ученая степень или два высших образования	0,58	***	0,09		0,57	***	0,07	
Нет полного высшего образования	-0,15	**	-0,07					
Самооценка профессионального мастерства	0,21	***	0,13	***	0,20	***	0,13	***
Стаж работы в качестве фрилансера	0,03	***	0,00		0,03	***	0,01	
Соответствие между работой в качестве фрилансера и специальностью, полученной в вузе					-0,01		0,05	
N	2044		2044		1263		1263	
Nagelkerke R Square	0,293		0,212		0,308		0,230	
Женщины								
Ученая степень или два высших образования	0,30	***	0,14		0,25	**	0,17	
Нет полного высшего образования	-0,14	*	-0,09					
Самооценка профессионального мастерства	0,16	***	0,08	***	0,15	***	0,08	***
Стаж работы в качестве фрилансера	0,03	***	-0,01		0,03	***	-0,01	
Соответствие между работой в качестве фрилансера и специальностью, полученной в вузе					0,19	**	0,12	*
N	2135		2135		1670		1670	
Nagelkerke R Square	0,266		0,168		0,274		0,211	

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$. Константы моделей рассчитывались, но в таблице не приводятся. Контрольные переменные во всех моделях те же, что и в табл. 2.

О. Железнова

Интеллектуальная
лаборатория Serebro Lab,

В. Харченко

Уральский государственный
педагогический университет

«ТРЕТЬИ МЕСТА» В РОССИИ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОСТРАНСТВ ДЛЯ РАБОТЫ

Появление так называемых «третьих мест», пространств вне дома и работы, в России связано с изменениями в экономике и обществе за последнее время, происходящими с распространением новых технологий и средств связи. Реструктуризация экономики, оптимизация ведения бизнеса, повышение гибкости и дестандартизация трудовых отношений, распространение дистанционной занятости и индивидуализация трудовых стратегий людей сделали востребованными пространства для работы вне дома — «третьи места», если за первое принять дом, а за второе — офис.

Это обусловлено несколькими обстоятельствами. Во-первых, определенной категории работников (преимущественно фрилансерам) необходимы места для работы, где они могут сосредоточиться на работе, не отвлекаясь на домашние дела. Во-вторых, для работодателей и собственников бизнеса «третьи места» (прежде всего, коворкинги) являются удобными для организации работы небольшой команды специалистов или на временные проекты. В-третьих, «третьи места» удобны для деловых встреч (имеют необходимую «инфраструктуру» — оборудование, интерьер, услуги и т.п.). В-четвертых, в этих «местах» сосредоточивается определенная группа профессионалов, людей со схожими убеждениями, мировоззрением, опытом, формирующих сообщество.

Потребности фрилансеров в пространстве для проведения очных встреч с заказчиком в подходящей обстановке, общения с коллегами, смены обстановки привели к «освоению» ими городского пространства для работы. Эта проблематика непосредственно связана с социальным пространством «третьих мест» — пространств «ни дом, ни работа», описанных Р. Ольденбургом¹.

С распространением нестандартных форм занятости (и фриланса особенно), увеличением мобильности работников, востребованность мест, при-

¹ *Oldenburg R. The Great Good Place: Cafes, Coffee Shops, Bookstores, Bars, Hair Salons, and Other Hangouts at the Heart of a Community. N.Y., 1999.*

годных для работы в городском пространстве, будет увеличиваться. Именно поэтому все актуальней становятся вопросы о специфике российских «третьих мест», их привлекательности и востребованности, а также о том, как они будут развиваться². На основе массива количественных данных и кейсов мы смогли представить типологию «третьих мест», определить факторы, влияющие на востребованность их различных типов, описать социальные общности «осваивающих» пространства для работы вне дома.

Теоретической основой нашего исследования являются концепции сетевого и информационного общества (М. Кастельс, М. Грановеттер и др.), теории социального пространства П. Бурдьё, работа Р. Ольденбурга, посвященная анализу феномена «третьего места», дополненные теоретической концептуализацией исследований фриланса и фрилансеров.

* * *

Приступая в анализу мест в городском пространстве, определим социальное пространство, которое мы, вслед за П. Бурдьё, понимаем как «абстрактное пространство, конституируемое ансамблем подпространств или полей (экономическое, интеллектуальное поле и др.), которые обязаны своей структурой неравному распределению отдельных видов капитала»³. Социальное пространство — не физическое пространство, хотя оно стремится реализоваться в нем, пишет П. Бурдьё; но реализованное физически социальное пространство представляет собой распределение в физическом пространстве различных видов благ и услуг, индивидуальных агентов и групп, локализованных физически⁴. Отсюда следует, что пространства «третьих мест» зависят от локализации и людей, которые их осваивают. Анализ освоения «третьих мест» стал актуален с появлением самих мест в городском пространстве (здесь и концепция развития креативных городов и локальных под-центров)

² Наш анализ «третьих мест» базируется на данных трех исследовательских проектов: исследование «Рынок коворкингов в России и мире. Анализ предложений и целевой аудитории» (<http://marketing.rbc.ru/research/562949989074032.shtml>); онлайн-опрос фрилансеров «Изучение проблем самоорганизации фрилансеров в современном российском обществе» (N=573, август 2013 г.); кейс-стади коворкингов («Башня», Екатеринбург, «COWORKING» и «MatrixOffice», Москва, «Третье место», Санкт-Петербург) в рамках проекта ««Фриланс как новая форма наемного труда: процессы институализации трудовых отношений» (2011–2012 гг., грант РГНФ, грант № 11–03–00669а). Данные этих проектов были дополнены результатами мирового исследования коворкингов (Global Coworking Census, 2013), мирового исследования фрилансеров (Global Freelancers Survey, 2010; 2012) и всероссийских переписей фрилансеров (Д. Стребков, А. Шевчук).

³ Бурдьё П. Социология социального пространства. М., 2007. С. 53–54.

⁴ Там же. С. 54.

и расширением группы тех, для кого они востребованы: именно поэтому заявленная в 1980-х годах идея Р. Ольденбурга стала актуальна для России только с появлением «специализированных» пространств для работы вне дома (первый коворкинг появился в России в 2008 г.) и увеличением числа фрилансеров, для которых рабочее пространство не ограничивается домашним офисом.

Несмотря на то что новые технологии позволяют работать практически из любой точки, домашние условия и общественные места с беспроводным Интернетом не всегда подходят для продуктивной деятельности. Чрезмерное уединение и отсутствие возможностей для общения с другими людьми или, наоборот, шум и отвлекающие моменты негативно влияют на эффективность, от которой зависит заработок и будущее удаленных сотрудников.

Согласно данным Глобального исследования фрилансеров⁵ главными мотивами в выборе пути «вольного художника» являются: гибкий рабочий режим, отсутствие внешнего контроля над творческим процессом, возможность работать из дома, зарабатывать больше денег и начать свой бизнес. В качестве основных преимуществ своего положения фрилансеры выделяют: контроль над собственным расписанием (79%), возможность быть самому себе начальником (74%), отсутствие привязки к определенному месту/возможность работать из любой географической точки (73%), возможность самому выбирать проекты (66%), отсутствие угрозы увольнения (46%), отсутствие гнетущей офисной обстановки (38%), отсутствие дресс-кода (33%). Указанные мотивы и преимущества фриланса комплементарны организации работы в местах, пригодных для работы. В ресурсах Интернета все чаще встречаются обсуждения и каталоги мест, пригодных для работы вне дома, удобные для фрилансеров. К ним относят кафе, рестораны, библиотеки, парки, образовательные центры, лофты, коворкинги. Главные принципы их «использования» — доступность для всех желающих и возможность использовать пространство для работы, встреч, хорошего времяпровождения.

Контент-анализ «каталога» третьих мест⁶, содержащего информацию о более чем 120 «местах», показывает, что есть ряд критериев, которые определяют пространства вне дома и для работы. Во-первых, это организованное рабочее пространство — минимум стол и стул (или диван) для любого посетителя. Второе, высокоскоростной доступ в Интернет. Третья важная характеристика — это удобное с точки зрения транспортной доступности распо-

⁵ Global Freelancers Survey 2010.

⁶ Placeplaceplace.ru. Отметим, что места, собранные в каталоге, преимущественно располагаются в Москве и Санкт-Петербурге.

ложение и время работы, которое зависит от целевой аудитории (некоторые работают круглосуточно).

Немаловажным фактором является приятная и комфортная атмосфера, интерьер. Именно атмосфера места является важной характеристикой, работающей на привлекательность, о чем свидетельствуют описания в «каталоге»: *«Еще одно дружелюбное кафе с бесплатным вай-фаем и приятным интерьером»; «Кофейня для повседневных дел: почитать свежую прессу, сделать заметки на предстоящий рабочий день, поработать за ноутбуком. На Сретенке много необычных вещей в интерьере, которые привозят сотрудники и посетители из разных стран, это уже стало традицией»; «Симпатичное городское кафе в тихом переулке рядом с Тверской улицей (...) по вечерам периодически играют пианист и баянист (...) с утра здесь очень приятно поработать за компьютером, интерьер располагает»⁷.*

И наконец, развитость внешней и внутренней инфраструктуры является немаловажным критерием, обычно состоит из пункта питания (собственное меню, доставка блюд или расположенные рядом кафе, рестораны), возможности развлечься или поучаствовать в образовательных, познавательных или досуговых мероприятиях (семинары, мастер-классы, тренинги или лекции).

Проанализировав содержание материалов, собранных на ресурсе «Третье место» (placeplaceplace.ru), отметим, «третьи места» — это пространства, организуемые не только для удовлетворения потребностей целевых групп, но и для формирования особой тусовки (за исключением чисто коммерческих предприятий). Сообщества, складывающиеся в этих местах, концентрируют вокруг себя людей, причастных к функционированию «третьего места». Организаторы «третьих мест» расширяют функционал пространств, превращая их в места для совместного проживания («колининг»⁸), воплощающих в себе идеи независимости жизни индивида от нахождения им в определенном физическом пространстве.

* * *

Среди всех «третьих мест» особенно выделяются коворкинги (от англ. co-working, «работая вместе»), появление которых связано с идеей организации пространства для людей творческих, свободных профессий, или «креативного класса» (по Р. Флориде⁹), а также фрилансеры, компенсируя таким

⁷ Представлены выдержки из описаний мест на ресурсе <Placeplaceplace.ru>.

⁸ «Колининг» — от англ. «co-living» — совместное проживание. В данном случае имеется в виду возможность использования городского пространства для работы и проживания. Так все чаще рядом с местами для работы появляются недорогие отели (хостелы), что позволяет фрилансерам работать и жить в одном месте. Некоторые идеи см.: *Гурова В.* Основатель «Циферблата» Иван Митин...

⁹ *Флорида Р.* Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М., 2005.

образом издержки самостоятельной (домашней) занятости. Преимущество коворкингов заключается в сосредоточении здесь людей схожих профессий, взглядов — единомышленников, коллег или просто интересных людей. Коворкинг-пространства представляют пользователям минимально возможную для аренды площадь в виде отдельного рабочего места (буквально рабочий стол) и обычные для офисов услуги — телефон, Интернет, уборка, напитки.

По данным Глобальной переписи коворкингов, в мире насчитывается 2498 коворкингов в 80 странах мира, 39 из них находятся в России¹⁰. Коворкинги в России распространены преимущественно в столицах (11 в Москве и 4 в Санкт-Петербурге), и крупных городах (всего в 2013 г. насчитывалось 25)¹¹. Став альтернативой домашнему офису и кафе, коворкинги обеспечивают потребность фрилансеров работать в спокойном месте, не чувствуя себя изолированным от профессионального сообщества. Часто в коворкингах есть как открытое рабочее пространство, так и отдельные помещения для переговоров и тихие зоны для уединенной работы, а также помещения для проведения мероприятий¹².

Изучая коворкинги, мы обнаружили специфичность каждого из них: все они отличаются друг от друга не только временем существования, но и идеями, вложенными в эти проекты; некоторые из них являются чистыми

¹⁰ По данным исследования Global Coworking Census 2013, проведенного порталом deskwanted.com. <<http://www.zonacoworking.es/wp-content/uploads/2013/02/Global-Coworking-Census-2013.pdf>>.

¹¹ По данным исследования «Рынок коворкингов в России и мире. Анализ предложений и целевой аудитории» <<http://marketing.rbc.ru/research/562949989074032.shtml>>.

¹² Любопытно, что в некоторых компаниях также начинают организовывать офисы с так называемой «гибкой открытой планировкой», подходящим людям с разным типом личности и степенью потребности в коммуникациях, очень похожие по способу планировки пространства на коворкинги, с изолированными рабочими местами, тихими зонами, зонами для неофициальных встреч, кафе, читальными залами, компьютерными уголками и даже «улицами», на которых люди могут пообщаться друг с другом в непринужденной обстановке, не мешая другим работать. «В самом центре кампуса Pixar Animation Studios, площадью около 6,5 гектара, был построен атриум размером с футбольное поле, в котором есть почтовые ящики, кафетерий и даже ванные комнаты. Этот атриум предназначен для того, чтобы у сотрудников была возможность как можно больше общаться друг с другом в неформальной обстановке. В то же время в Pixar поддерживают стремление сотрудников обустраивать кабинеты, кабинки, письменные столы и рабочие зоны по своему усмотрению, украшая их так, как они сами пожелают. В компании Microsoft у многих сотрудников тоже есть свои персональные кабинеты, но в них установлены раздвижные двери, разборные стены, а также предусмотрены другие возможности для того, чтобы их обитатели сами могли решать, когда они хотят работать вместе со своими коллегами, а когда им необходимо уединиться, чтобы поразмышлять над той или иной задачей».

бизнес-проектами, «ответившими» на вызов экономического кризиса, другие имеют собственную идеологию по созданию места, в котором будет свое сообщество, а некоторые приближаются к идее «коливинга».

Коворкинг «Башня» (Екатеринбург) являлся примером «идейного коворкинга», ориентированного именно на поиск единомышленников и развитие совместных проектов, однако такой формат на тот момент (2008 г.) не был востребован, и коворкинг был закрыт. Один из информантов имел опыт работы в «Башне», и в его воспоминаниях прослеживается идея «тусовщества»: «...взяли вот просто ребята-непрограммисты, арендовали эту башню. И туда приглашали программистов. Вы нам давайте денежку за то, что вы тут работаете. Мы вам даем все условия. Вам тут хорошо. И я работал с командой программистов, которая там была. Нас сидело там две команды. Одна на втором этаже башни, вторая — на первом. Общение было не только внутри своей команды. Вниз так крикнешь — кто знает как по графу... Я знаю, вон у Кормана на той странице. А мы книжкам были обложены. А книжки не по программированию, а по логарифмам. О, нашел. Сделал» (программист, опыт фриланса 7 лет)¹³. Формирование «тусовщества» в коворкингах влияет не только на появление устойчивых связей между фрилансерами и заказчиками, но и на ориентацию работы вне дома. Если у фрилансера есть возможность организовать работу вне дома и достаточный уровень доходов для оплаты специальных рабочих мест, то коворкинги становятся альтернативой работы дома, который влияет на организацию повседневности фрилансера. Совмещение бизнес-идеи с идеей формирования сообщества фрилансеров воплощено в коворкинге COWORKING дизайн-завода «Флакон» (Москва), который начал свою работу в 2011 г.

В интервью создатели (основатели) и менеджеры COWORKING подчеркивают обязательность прибыльности проекта, подчеркивая, что предприниматели как постоянные арендаторы рабочих мест более надежные клиенты, чем фрилансеры, но признают: формирование сообщества позволит им быть востребованными, поддерживая бизнес через востребованность их пространства у относительно постоянной группы людей.

Следует подчеркнуть, что сама организация пространства COWORKING'a и его локализация очень схожа с идеалами коворкинга: он расположен на территории дизайн-завода, в котором функционируют различные магазины, студии, кафе, офисы, сдают в аренду помещения для проведения семинаров, тренингов и мастер-классов. Включенность в более широкое и дифференци-

¹³ Выдержка из интервью в рамках исследования «Фриланс как новая форма наемного труда: процессы институализации трудовых отношений», проект № 11–03–00669а, РГНФ (рук. М.Г. Бурлуцкая).

рованное пространство и принцип работы в нем — открытый доступ для всех желающих поработать, провести мероприятие или деловую встречу — является важным преимуществом для коворкинга. «Флакон» еще и специфическая «тусовка»: там собирается молодежь, люди свободных и творческих профессий (что было отмечено в ходе включенного наблюдения), он становится центром притяжения для фрилансеров, участвующих в мероприятиях «Флакона». Другими словами, COWORKING, находящийся на территории «Флакона», — это «тусованность» в «тусованности»¹⁴. Идеология этого коворкинга проявляется в организации пространства: с одной стороны, оно аскетично — столы и стулья, но и при этом оригинально — нет похожих рабочих мест, каждый коворкер может выбрать понравившееся место и закрепить их за собой. «Освоение» пространства коворкинга стало заметно после года существования проекта: в ходе вторичного включенного наблюдения (спустя год) нами было отмечено, что многие места закреплены за пользователями, сами коворкеры общаются друг с другом, договариваются о совместных обедах¹⁵, делятся впечатлениями о работе.

К идее «коливинга», или «со-жизни», приближается проект кафе-коворкинг-отеля «Третье место» (Санкт-Петербург), так как в одном физическом пространстве можно и работать, и жить, и отдыхать, и учиться. В ходе полевого исследования мы обнаружили сформированное «тусованство»: на мероприятия приходили люди, знакомые с организаторами мероприятий и учредителями «Третьего места», они обменивались личным профессиональным опытом, знаниями, легко шли на контакт с другими участниками мероприятий, так как чувствовали причастность к данному месту и сообществу.

Все это означает, что в социальном пространстве фриланса появляются места, которые становятся пригодными для работы, жизни, отдыха и путешествий. Именно возможность путешествий нередко становится причиной и следствием перехода на фриланс: фрилансеры могут путешествовать, так как не привязаны к постоянному месту работы, но лишь наличие «инфраструктуры» для работы и жизни гарантирует их мобильность.

Контрпримером идеологии коворкинга, функционирование которого связано только с арендой мест для работы и отсутствием «фрилансерской»

¹⁴ «Мы планируем плотную интеграцию с проектами “Флакона”, например, в формате Made in Flacon — одни ребята собрались в студии, записали и выпустили альбом (...) Сейчас они сделали тираж и в итоге его здесь же и продают», — из интервью с основателем коворкинга COWORKING. См. также: *Гурова В. Тимур Болотов... <<http://placeplaceplace.ru/posts/7-timur-bolotov-idealnyu-kovorker-eto-protivopolozhnost-ofisnomu-planktonu>>* (дата обращения: 20.09.2012).

¹⁵ Заметим, что в располагающемся в пространстве дизайн-завода кафе есть акции на бизнес-ланчи, которые выгодны для двоих. Мы связываем это с особенностями публики, которая там работает или бывает, в том числе и с фрилансерами.

идеологии и формированием «тусовщества», является MatrixOffice (Москва) — коммерческий проект, «микроформат» аренды помещений (субаренда). Основные пользователи этого коворкинга — предприниматели, которым для организации бизнеса нужны дешевые помещения под офис. Коворкинг представляет широкий спектр услуг, рабочих пространств, но без идеологии «community» — в этом коворкинге практически никто между собой не общается, а наоборот, все стараются работать как можно тише, не мешать друг другу, никаких специальных мероприятий для пользователей этого коворкинга не проводится. Можно сказать, что это бизнес-проект, который по типу организации и использования пространства совпадает с коворкингом, но не имеет его «духа», идеологии или культуры¹⁶. Таким образом, востребованность тех или иных пространств для работы определяется пригодностью их для самих фрилансеров.

Подчеркнем, что существование виртуального рынка труда, появление социальных пространств, пригодных для фрилансеров, является и результатом, и причиной распространения фриланса. Все социальные пространства, связанные с фрилансом, показывают, что фрилансеры могут не ограничиваться работой только дома (активно используя в таком случае виртуальное пространство для работы, отдыха, общения и проч.), а «осваивать» городские пространства, воплощая идею независимости от места работы (конкретного физического пространства).

Данные онлайн-опроса показали, что только 15% фрилансеров использовали «третьи места» для работы¹⁷. Привлекательность «третьих мест» связана с возможностью сменить обстановку (47%), а почти каждый четвертый фрилансер отметил, что там его никто не отвлекает от работы (23%). Эти ответы свидетельствуют об издержках домашнего режима работы: смешение приватного и «рабочего» пространств подталкивает фрилансера на необходимость «разделить» работу и личную жизнь. Также места для работы вне дома (в кафе, коворкингах и проч.) используются фрилансерами для встречи

¹⁶ Подтвердили наши наблюдения высказывания создателя сети MatrixOffice, который рассматривает коворкинг как «фазу», этап развития бизнеса, и свою сеть определяет как «бизнес-центр нового типа», в котором заложена идея «зарабатывать деньги»: *«пришли к пониманию того, что мы не коворкинг, и это слово для нас ругательство (...) Просто для себя мы считаем, что должны быть на более профессиональном уровне. Но это слово, пожалуй, наиболее точно описывает то, чем мы занимаемся»*. См. также: Гурова В. Основатель Matrixoffice Сергей Фесенко...

¹⁷ Респондентам был задан вопрос: «Преимущественно фрилансеры работают дома, но в последнее время появилось много мест в городе: кафе, лофты, коворкинги и другие пространства, оборудованные для работы (есть Интернет, телефон, рабочее место). Работали Вы когда-нибудь в таких местах?».

с заказчиком — на это указали 39% опрошенных фрилансеров. Отметим, что в этих пространствах фрилансеры общаются с коллегами, о чем заявили 26% опрошенных, таким образом фрилансеры дополняют виртуальное пространство коммуникации физическим. Для 27% опрошенных фрилансеров места для работы вне дома вообще непривлекательны, что говорит о домашнем режиме работы фрилансера, игнорирующего адаптируемое для его жизнедеятельности пространство города.

Таблица 1. Привлекательность «третьих мест» для фрилансеров

Чем привлекательны для фрилансеров места для работы вне дома (кафе, коворкинги и проч.)?	N	%
Смена обстановки	272	47
Можно назначить личную встречу с коллегами, заказчиком	223	39
Общение с коллегами	147	26
Никто не отвлекает, когда работаешь	134	23
Хорошее оборудование рабочего места	67	12
Ничем не привлекательны (вариант исключает все остальные)	154	27
Другое	17	3

Таким образом, во фрилансе теряется смысл рабочего места, а работа смешивается с другими видами жизнедеятельности — досугом, хобби и т.д. — в соответствии с осваиваемыми пространствами. Если рассматривать пространство как сочетание видов взаимодействий и смысловых обозначений (маркировки), то в пространстве фриланса явно происходит смешение типичных смыслов, характерных для разделения места работы и домашней территории. В последнем случае и то и другое различается кардинально по самым разным параметрам (уют, комфорт, более конкретно — мебель, украшения и т.д.), но все эти модификации пространства напрямую связаны со спецификой деятельности фрилансеров. Приватные территории используются для работы (организация дома кабинета, офиса, рабочего места), а публичные («третьи») места наполняются приватным содержанием — уют, комфорт, обстановка, люди («тусовщество»).

Основные полученные результаты.

1. «Третьи места» осваиваются специфической социальной группой — фрилансерами, или свободными занятыми, для которых место работы вне дома решает несколько задач — от необходимости сменить обстановку на время до альтернативы постоянному рабочему месту.

2. Развитие «третьих мест», и особенно коворкингов, в России определяет ряд факторов: появление пустующих помещений подходящего формата после закрытия или реорганизации промышленных производств; развитие рынка венчурных инвестиций, стимулирующего появление новых стартапов; увеличение числа фрилансеров; переход сотрудников крупных компаний на удаленную работу; растущая мобильность рабочей силы, занятой интеллектуальным трудом, и ее перемещение как внутри страны, так и по всему миру; отказ малого бизнеса от «статусности» в пользу функциональности и сокращения расходов на составляющие, которые не имеют непосредственного отношения к созданию добавленной стоимости.

3. Коворкинги предлагают своим клиентами атмосферу рабочего коллектива и живое общение на равных с «себе подобными» — то, чего не хватает как фрилансерам, так и небольшим командам, которые большую часть рабочего времени варятся в «собственном соку». Возможность сменить обстановку является важным преимуществом в выборе фрилансерами «третьих мест» для работы.

4. Многие коворкинги выбирают развитие на образовательных и нетворкинговых программах, помогающих «резидентам» расти и развиваться, что зачастую приводит к формированию общности, «тусовщества». Второй путь развития — это предложение индивидуальных бизнес-услуг (юридический адрес, почтовое обслуживание, виртуальный секретарь, ячейка для хранения вещей, IT-поддержка и т.д.) при полном отсутствии «тусовочной» составляющей.

5. Успешность «третьих мест» определяется локацией в городе (удобное расположение, транспортная доступность и проч.), площадью пространства, внутренним устройством, наличием «уникального торгового предложения», стоимостью.

6. Коворкинг, как и другие третьи места, это место, куда люди не обязаны приезжать на работу, а куда они должны хотеть приезжать, к которому испытывают определенную эмоциональную привязанность и лояльность. Значимую роль в этом случае играет эффективная маркетинговая политика, сопряженная с общей идеологией «третьего места».

7. «Третьи места» интересны различным субъектам на рынке труда: работодателям, стремящимся сократить расходы на штат и офис; фрилансерам, использующим их для смены рабочей обстановки, встреч с заказчиками и коллегами, а также начинающим предпринимателям, для которых использование коворкингов является первым шагом в развитии бизнеса.

8. Развитие «третьих мест» преимущественно связано с распространением индивидуализированных стратегий занятости, появлением или распространением «креативного класса». Популярность рабочих мест вне дома будет возрастать в крупных городах. Мы предполагаем, что развитие «третьих мест» будет продолжено в концепции «коливинг» (от англ. «co-living»).

Т.Ю. Черкашина

Новосибирский
национальный
исследовательский
государственный
университет

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПАТТЕРНЫ ВОВЛЕЧЕННОСТИ В СИСТЕМУ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПЕРВИЧНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ)

Если последствия изменений в системе здравоохранения на макроуровне заключаются в динамике медико-демографических показателей (смертности, заболеваемости населения), то микроуровневые последствия — в трансформации поведения населения в сфере здоровья и изменении доступа различных социальных групп к услугам здравоохранения. Население так или иначе принимает меняющиеся в ходе перманентных реформ «правила игры» и приспосабливается к ним, поэтому можно говорить о «поведенческом» отклике на институциональные преобразования в здравоохранении¹.

Под поведенческими образцами (паттернами) в работе понимаются характеристики действий, типичных в определенной ситуации, в данном случае — получении амбулаторной медицинской помощи. Выбор данного понятия как центрального в исследовании обусловлен стремлением сделать акцент на возможном многообразии линий поведения в условиях, с одной стороны, сложившейся сети государственных медицинских учреждений, получение услуг которых регламентируется рядом институтов (регистрации по месту жительства, обязательного и добровольного медицинского страхования и т.п.), т.е. в условиях структурной детерминированности. Другим ограничением поведения пациентов выступает характер отношений с медицинскими специалистами, предполагающий следование предписаниям врачей, обладающих экспертным знанием. С другой стороны, реформы здравоохранения, направленные на повышение конкуренции поставщиков медицинских услуг и регламентацию и ограничение финансового участия государства

¹ На XIV Апрельской конференции был представлен доклад об оценке неравенства населения в получении медицинского обслуживания и определяющих его факторах. Данный доклад продолжает тему и содержит результаты исследования поведенческих образцов вовлеченности в систему здравоохранения.

и страховых фондов в оплате медицинских услуг, предполагают активную роль пациента как их *потребителя*.

Информационная база исследования — Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (RLMS HSE), проводимый НИУ ВШЭ и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН² за 2002–2011 гг.

Медицинское обслуживание и оплата медицинских услуг в динамике

Общую ситуацию медицинского обслуживания россиян за последнее десятилетие характеризуют следующие данные.

Скорее позитивная динамика оценок состояния здоровья. С точки зрения состояния здоровья россиян (по субъективным оценкам и сообщаемым сведениям о наличии хронических заболеваний) в этот период не было предпосылок для увеличения нагрузки на систему здравоохранения. В 2002–2011 гг. с 50,5 до 58,5% увеличивается доля россиян, не имеющих хронических заболеваний; доля оценивающих свое здоровье как очень хорошее или хорошее выросла в таких же пропорциях — с 32,7 до 41,3%, тогда как доля считающих свое здоровье плохим или очень плохим сократилась с 14,2 до 12,4% (рис. 1). Эти тенденции характерны для всех возрастных групп, кроме самой старшей (66 лет и старше).



Рис. 1. Динамика состояния здоровья, 1994–2011 гг., все население

Источник: РМЭЗ, расчеты автора.

² Сайты обследования RLMS HSE <<http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms> и <http://www.hse.ru/rlms>>.

Стабильные масштабы обращения за медицинской помощью. Из взрослых с недомоганиями (в течение 30 дней перед опросом) обращались к медработнику или в медучреждение в среднем за 1994–2011 гг. две пятых опрошенных. Для детей эта доля стабильно выше и с 2006 г. превышает 55%. Здесь наблюдается закономерность: среди индивидов из высокодоходных семей больше доля обратившихся за медицинской помощью, чем среди имеющих низкие доходы.

Обращаются к врачу для профилактического осмотра (в течение трех месяцев, предшествующих опросу) 15–20% взрослых россиян и 40–55% детей. Сравнивая с серединой 1990-х годов, можно отметить небольшое увеличение к концу первого десятилетия 2000-х годов относительной численности посещавших врачей по данной причине, особенно среди детей, но с 2009 г. наблюдается резкое сокращение их доли. Как и в случае амбулаторно-поликлинических обращений, профилактические осмотры проходят больше опрошенных в высокодоходных группах, чем в низкодоходных.

Лежат в больнице (в течение трехмесячного периода перед опросом) 5–5,5% взрослых россиян и 3,5–4,5% детей не старше 17 лет.

Сокращение относительной численности неофициальных плательщиков за медицинские услуги при общем увеличении доли плательщиков. В течение последнего десятилетия стабильна численность индивидов, получающих медицинские услуги за плату. Оплачивался *визит к врачу* 13–16% взрослых и 7–9% детей до 17 лет. В 2006 г. каждые трое из 10 взрослых, отправленных врачом на *дополнительные процедуры или обследования*, платили за них. К 2011 г. численность «плательщиков» за процедуры и обследования сократилась: среди взрослых — до 24,5%, приблизившись к их доле в 2002 г. (21,8%), среди детей — до 15,2% с тем отличием, что «пик» численности тех, за услуги для которых домохозяйство платило, пришелся на 2005 г. (23,3%).

Численность индивидов, лечение которых в стационаре оплачивалось, стабильно сокращается среди взрослых с 60,0% в 2002 г. до 30–31% в 2010–2011 гг. и среди детей с 51–56% в 2002–2003 гг. до 23–24% к концу периода. Это сокращение происходит за счет значительного уменьшения относительной численности получателей платных лекарств и медикаментов при увеличении тех, за чье пребывание в больнице платит домохозяйство.

Ожидаемо, что из рассматриваемого спектра медицинских услуг наиболее коммерциализирована стоматологическая помощь. В 2011 г. 64,2% взрослых респондентов, получавших такую помощь в течение трех месяцев перед опросом, платили за нее. Платно стоматологическая помощь предоставлялась 37,9% детей до 17 лет.

Если говорить о структуре платежей за медицинские услуги с точки зрения их «официальности», тенденцией последнего десятилетия является сокращение численности тех, кто осуществлял платежи неофициально, а также

«стабилизация» размера неофициальных платежей при росте официальных. Сокращению неофициальных платежей в целом могли способствовать как увеличение оплаты труда работников здравоохранения в связи с реализацией приоритетного национального проекта «Здоровье» и переходом на новую систему оплаты труда в 2008 г.³, так и институционализация (формализация) платежей населения при получении медицинских услуг, происходящая с середины первого десятилетия 2000-х годов.

Обращение за амбулаторной медицинской помощью: дифференциация поведения в «краткосрочной ретроспективе»

В каждой волне мониторинга содержатся вопросы о получении амбулаторной медицинской помощи в краткосрочной ретроспективе — в течение 30 дней перед опросом. Изменения, вносимые в инструментарий, не позволяют однозначно оценить динамику паттернов поведения в ситуации проблем со здоровьем и недомоганий, но можно отметить, что частота их проявлений совпадает с динамикой показателей здоровья населения — увеличивается доля тех, кто отмечает отсутствие проблем со здоровьем. Обращение в частный сектор в течение всего времени наблюдений остается маргинальным способом «решения» таких проблем; сокращение численности тех, кто не обращается при проблемах со здоровьем и недомоганий к врачам происходит, скорее, за счет увеличения тех, кто не испытывает, по их словам, таких проблем (табл. 1).

Если сравнивать характеристики носителей разных поведенческих паттернов в 2002 и 2011 гг., отметим несколько тенденций.

Со временем все отчетливее проявляется «специализация» государственных и ведомственных поликлиник на пожилых пациентах: так, среди обратившихся в них в 2002 г. индивидов старше 66 лет было 24,7% (18,3% во всей совокупности), а в 2011 г. — 35,5% (16,6% во всей выборке).

Среди обращающихся в частные учреждения увеличивается доля жителей сельских населенных пунктов (с 5,4 до 13,3%). Соответственно доля жителей областных центров в этой категории пациентов сокращается — с 70,3% в 2002 г. до 62,7% в 2011 г. (среди индивидов старше 18 лет в областных центрах проживает примерно 40%).

³ Колосницына М.Г., Владимирская Е.Н. Реформирование оплаты труда в государственном секторе (на примере медицинских учреждений трех российских регионов) // Вопросы статистики. 2010. № 11. С. 38–46.

Таблица 1. Распространенность поведенческих образцов в случае проблем со здоровьем и недомоганиях, %, индивиды 18 лет и старше

Поведенческие образцы	Годы наблюдений				Поведенческие образцы
	2002	2006	2009	2011	
Проблем со здоровьем и недомоганий не было, к врачам не обращался	41,1	45,1	54,9	48,6	Проблем со здоровьем и недомоганий не было, к врачам не обращался
Не обращался к медицинским работникам при проблемах со здоровьем и недомоганиях	41,0	36,5	28,7	35,4	Не обращался к медицинским работникам при проблемах со здоровьем и недомоганиях
			1,6	1,6	Обращался только за стоматологической помощью
Обращение в государственные, ведомственные учреждения	13,8	13,6	13,7	13,1	Обращение в государственные, ведомственные учреждения
Обращался в частную клинику, частному врачу	1,0	1,4	0,5	0,6	Обращался в частную клинику, частному врачу
			0,5	0,8	Обращался в государственные или ведомственные и платные, частные учреждения
Вызывал врача на дом	3,1	3,3			
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	Всего

Мужчины с большей вероятностью отмечают отсутствие проблем со здоровьем, тогда как женщины, скорее их признавая, либо не обращаются к медицинским специалистам, либо — с чуть большей вероятностью — обращаются к ним. Мужчины в целом считают себя более здоровыми, чем женщины: из первых 59,2% отмечают, что у них нет хронических заболеваний (среди женщин — 47,8%), 40,3% оценивают свое здоровье как очень хорошее или хорошее (среди женщин — 28,8%). Этот «оптимизм» отчасти идет вразрез со статистикой и данными о негативном потреблении. Так 35,7% из тех, кто указал на отсутствие в течение предшествующего месяца проблем со здоровьем, курят — это самая высокая доля по сравнению с другими категориями (из тех, у кого были такие проблемы или недомогания, но они не обращались к медицинским специалистам, курят 27,9%, из обратившихся в медицинские учреждения — 19–20%). То есть высока вероятность, что за отсутствием проблем со здоровьем и недомоганий, зафиксированных со слов респондентов, в некоторых случаях стоит «отказ от принятия» этих проблем, вытеснение их из предмета осознанной «заботы».

Обращение за амбулаторной помощью: дифференциация поведения в «двухлетней ретроспективе»

В дополнение к повторяющимся из года в год вопросам, в 2011 г. респонденты опрашивались по отдельному опросному листу «Медицинское обслуживание», в который были включены вопросы на обобщение двухлетнего опыта обращения за амбулаторной медпомощью и выборе врачей или медицинских учреждений.

Доминирование государственного сектора среди учреждений постоянного медицинского обслуживания. Значительное большинство россиян (91,7% респондентов старше 18 лет и 94,3% среди 14–17-летних) отмечают наличие медицинского учреждения, в котором они постоянно обслуживаются или в которое обычно обращаются за медицинской амбулаторной помощью или консультациями. Для девяти из десяти респондентов таким учреждением является районная/городская поликлиника, к которой они прикреплены по месту регистрации, проживания. «Миноритарные» учреждения — поликлиники/медсанчасти по месту работы, другие государственные, специализированные и больничные учреждения. Из респондентов трудоспособного возраста до 2% называют в качестве учреждений постоянного медицинского обслуживания поликлиники, к которым прикреплены по добровольному медицинскому страхованию, и 4,5–5,5% — поликлиники, медчасти от предприятий/организаций, где они работают. Наличие медицинского учреждения, в которое постоянно обращаются, не зависит от места жительства респондента (город/село), его дохода; лишь респонденты, оценивающие свое здоровье как плохое, чаще говорят (95%), что такое учреждение есть (среди оценивающих здоровье как хорошее — 90,2%).

Сравнение этих данных с ответами о посещении медицинских учреждений в последние 30 дней тех, кто испытывал проблемы со здоровьем (табл. 2), указывает на то, что обращение в амбулаторные отделения больниц, в частные учреждения и к частным врачам скорее ситуативно, чем обыденно: если речь идет о конкретных случаях получения медицинского обслуживания, к ним обращаются чаще, чем если респонденты говорят о постоянном, «обычном» опыте.

В гипотетической ситуации выбора учреждения получения медслужбы за официальную плату при одинаковой стоимости услуг, предпочтения (по сравнению с реальной ситуацией), с одной стороны, сдвигаются в частный сектор (туда обратились бы 16% респондентов). С другой стороны, каждому четвертому респонденту все равно, в каком учреждении получать услуги. Максимальная доля выбирающих альтернативу государственному здравоохранению либо

отказывающихся от такого выбора среди молодежи трудоспособного возраста (18–25 лет). Пожилые респонденты, а также родители детей до 13 лет чаще отдают предпочтения государственным учреждениям (рис. 2).

Таблица 2. Численность обратившихся в различные медицинские учреждения, % от числа обратившихся в медицинские учреждения при проблемах со здоровьем в течение последних 30 дней

Место обращения за амбулаторной помощью	Возрастные группы		Вся совокупность
	0–17 лет	18 лет и старше	
Городская, районная, ведомственная, сельская поликлиника	90,5	92,2	91,0
Частная поликлиника	6,2	4,5	5,7
Амбулаторное отделение больницы — районной, городской, ведомственной, сельской	11,2	6,6	10,0
Амбулаторное отделение платной больницы	2,1	1,4	1,9
Частный врач	2,6	3,0	2,7

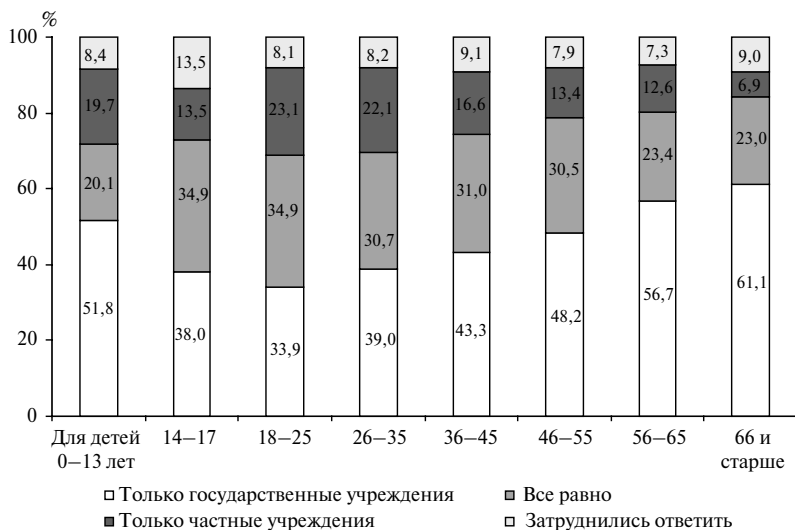


Рис. 2. Гипотетические предпочтения в выборе медицинского учреждения при равенстве стоимости услуг при официальной оплате, % в каждой возрастной группе

Источник: РМЭЗ, расчеты автора.

Более значимый критерий дифференциации потенциальных пациентов — количество обращений за амбулаторной медицинской помощью. По данному признаку разброс значений более явный, чем по выбору медицинского учреждения постоянного обслуживания: 53,0% респондентов (14 лет и старше) за последние 2 года не обращались за амбулаторной медицинской помощью, 38,2% обращались 1–5 раз, 8,3% — более 6 раз. Сравнение частоты посещения амбулаторных учреждений жителями разных населенных пунктов при разных самооценках здоровья и из разных доходных квинтилей показывает, что при прочих равных условиях жители сельских населенных пунктов реже получают такую медицинскую помощь.

В целом в предоставлении амбулаторной медицинской помощи доминирует государственный сектор, внутри которого потенциальные пациенты распределяются по территориальному принципу. Поэтому основным критерием дифференциации получателей амбулаторной медицинской помощи выступает не столько сегмент здравоохранения, сколько количество обращений в медицинские учреждения. С учетом этих признаков можно выделить несколько паттернов вовлеченности в систему здравоохранения (на примере первичной медицинской помощи):

- *«периферийная»* включенность в систему здравоохранения (обычно обращаются в поликлиники, к которым прикреплены по месту жительства, но за последние 2 года за амбулаторной помощью не обращались) — 43,7%;
- *эпизодическое* обращение в поликлиники, к которым прикреплены по месту жительства, за последние 2 года за амбулаторной помощью обращались не более 5 раз — 31,6%;
- *относительно частое* обращение в поликлиники, к которым прикреплены по месту жительства, за последние 2 года за амбулаторной помощью обращались более 6 раз — 6,1%;
- *невключенность* в систему здравоохранения (не имеют учреждения, в которое постоянно обращаются за медицинской помощью, и за последние 2 года за амбулаторной помощью не обращались) — 5,4%;
- *использование «корпоративных» каналов* амбулаторного медицинского обслуживания (обращается за медицинской помощью в поликлинику, медсанчасть по месту работы, в учреждения, за которыми закреплены по корпоративным программам ДМС) — 4,9%;
- *внеполиклиническое* получение амбулаторных медицинских услуг (обычно обращается в *другие* государственные или муниципальные медицинские учреждения (диспансер, женская консультация, диагностический центр, специализированный/профильный центр, федеральный, областной или городской институты)) — 3,0%.

- «неукорененное» медицинское обслуживание (не имеют учреждения, в которое постоянно обращаются за медицинской помощью, и за последние 2 года за амбулаторной помощью обращались не более 5 раз) — 2,1%.

По 1,5% приходится на тех, кто обычно обращается в *другие* государственные или муниципальные медицинские учреждения (диспансер, женская консультация, диагностический центр, специализированный/профильный центр, федеральный, областной или городской институты), но за последние 2 года не делал этого или делал не более 5 раз. Каждый из остальных вариантов получения амбулаторной медицинской помощи реализуются не более 1% респондентов.

Пространство паттернов получения амбулаторных медицинских услуг можно представить как состоящее из ядра — обращение в государственную (муниципальную) поликлиническую сеть, — и периферии, где проявляется вариативность поведения пациентов, связанная с включенностью в специализированный (диагностический), корпоративный и частный сегменты. «Приверженность» двум последним сегментам устойчива, тогда как из «государственного» ядра возникают ситуативные потоки пациентов в частный и специализированный (диагностический) сегменты.

Обращение за амбулаторной медицинской помощью: реализованный выбор

Тот факт, что девять из десяти индивидов обычно получают амбулаторную помощь в учреждениях, к которым «прикреплены» по месту жительства, предполагает, что для них *выбор* медицинских учреждений и врачей ограничен. Действительно, из тех, кто в течение двух лет перед опросом обращался за амбулаторной медицинской помощью, 82,3% не оказывались в ситуации, когда у них «была возможность выбора, куда и к кому обратиться» и они бы «сами выбирали между двумя и более» врачами одной специальности или медицинскими учреждениями. Если приходится выбирать, то, чаще между врачами (8,0%), чем между медицинскими учреждениями (4,0%). 5,7% выбирали и между учреждениями, и между врачами.

Из респондентов, которым за последние 2 года не случалось выбирать медицинское учреждение или врача, 65,1% обосновали это тем, что «меня устраивает мой постоянный врач, в случае необходимости я следую его направлениям к другим врачам». Выбор врача-терапевта «спровоцирован» скорее ситуативными причинами — невозможностью обратиться к прежнему врачу из-за его отсутствия или других сложностей доступа к нему. Ситуация выбора узкого медицинского специалиста возникает в большинстве случаев, если

индивидуально самостоятельно решают получить его консультацию. В отношении выбора врачей обеих категорий причины, связанные с неудовлетворительным качеством ранее полученных медицинских услуг, отходят на второй план.

Если судить по данным о хронологически последней ситуации выбора врача или медицинского учреждения, респонденты демонстрируют устойчивое предпочтение сегментов здравоохранения. 48,8% из тех, кто обычно обслуживается в поликлинике, к которой прикреплен по месту жительства, выбирали врача в этой же поликлинике; 61,5% тех, кто обычно обращается в поликлинику по месту работы/учебы или к которой прикреплены по полису ДМС, выбирают врача в этих же учреждениях. Наибольшую устойчивость «предпочтений» демонстрируют те, кто обычно получает амбулаторную медицинскую помощь в частных учреждениях: 93,6% из них, кому довелось делать выбор врача, реализовали его в этом же сегменте системы здравоохранения.

Заключение

В последние 20 лет система здравоохранения находится в режиме реформирования. Одна из недавних новаций связана с наделением пациентов *правом выбора*. Формально право выбора участкового врача, поликлиники было предложено в начале 2000-х годов, а также в рамках ДМС и частной медицины. Сейчас к этому добавилась возможность выбора страховой компании в рамках обязательного медицинского страхования (до этого данный выбор осуществлял работодатель или муниципальные органы власти). Все это трактуется как попытка создать дополнительное давление со стороны пациентов на систему государственного здравоохранения через стимулирование конкуренции учреждений за пациентов, и, как следствие, повысить качество медицинского обслуживания. Маркером дальнейшего развития потребительского дискурса становится явное обозначение платности медицинской помощи, что трансформирует ее в медицинские услуги. Последнее событие из этого ряда — принятие 4 октября 2012 г. Правительством РФ постановления № 1006 «Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг», вступившего в силу с начала 2013 г.

Смогут ли российские пациенты стать компетентными потребителями медицинских услуг? Трудно ответить на этот вопрос однозначно. Ограничениями такой «трансформации» выступают несколько факторов. Во-первых, укорененность в поведении пациентов практики обращения в государственные поликлинические учреждения, к которым *прикреплен по месту жительства*. Это ограничение подкрепляется слабостью негосударственного сектора медицинских услуг, в котором, с одной стороны, больше возможностей

для реализации потребительского выбора, в том числе через систему ДМС, но с другой стороны, он исключен из системы ОМС, что подразумевает фактически двойную оплату медицинского обслуживания — через обязательные отчисления с заработной платы в фонды ОМС и непосредственно через оплату полученных услуг. И наконец, сама ситуация медицинской помощи несимметрична с точки зрения обладания информацией и знаниями врачом и пациентом. А болезни и обращения к врачам для большинства индивидов находятся вне повседневного опыта, чтобы позволить накопить индивидуальный потребительский опыт в получении медицинских услуг.

Поэтому отсутствие выбора между медицинскими учреждениями или врачами у 82,3% обратившихся за амбулаторной помощью в течение последних двух лет вряд ли правомерно трактовать только позитивно или негативно. Тем более, что в большинстве случаев за этим стоит удовлетворенность работой постоянного врача.

Но это выбор индивидов, сделанный или нет *внутри* системы здравоохранения. Для понимания ситуации с российским здравоохранением плодотворнее рассмотреть поведение, связанное с выбором входит или не входит в эту систему. Данные указывают на тенденцию увеличения численности тех, кто оказывается вне ее, и параллельно наблюдается позитивный тренд в оценках здоровья (оценках самочувствия и сообщаемой информации о заболеваниях). Но негативный тренд последнего десятилетия — уменьшение доступности амбулаторной помощи для сельских жителей. Также мы зафиксировали, что максимальная выраженность позитивных оценок здоровья среди тех, кто не испытывает проблем со здоровьем и не обращается к врачам, сочетается с максимальной выраженностью негативного потребления. Можно предположить, что отчасти за оценками здоровья как хорошего скрывается игнорирование состояния здоровья и возможных проблем с ним.

Фактически не обращающиеся в течение длительного времени в учреждения здравоохранения — это «серый ящик» для системы: мы можем предполагать, какие поведенческие образцы в отношении своего здоровья стоят за «необращением», но не можем дать оценку их распространенности и динамики. Пока же складывается ситуация, при которой реформирование здравоохранения касается выстраивания отношений между государством и медицинскими учреждениями и медицинским сообществом (преимущественно через стандартизацию работы врачей и регулирование финансовых потоков) при попытке сделать высокотехнологичную медицинскую помощь «локомотивом» развития медицинских технологий. Пациенты в массе своей остаются на втором плане, так как реформы слабо ориентированы на формирование и распространение «здоровьесберегательного» поведения, компетентного потребительского выбора.

А.А. Широканова

Брянский государственный
университет, Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ИСЛАМСКАЯ ТРУДОВАЯ ЭТИКА: В ПОИСКАХ ЭМПИРИЧЕСКИХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ

В данном исследовании рассматривается роль религиозного фактора в трудовой этике современных мусульман и христиан. Недавние исследования показали, что трудовая этика у современных протестантов ниже, чем у мусульман, для объяснения особого отношения к труду в литературе был введен концепт исламской трудовой этики. На основе 3–5-й волн Мирового исследования ценностей (WVS) в данной работе показывается, что христиане различных деноминаций сильнее верят в необходимость работы как таковой, в работу как общественный долг, работу как развитие талантов, унижительность получения денег без самой работы, хотя в других аспектах «сильнее» трудовая этика мусульман.

Трудовая этика обозначает «важность трудолюбия» [Miller, Woehr, Hudspeth, 2001, p. 2], а также «убежденность в моральном превосходстве тяжелого труда над получением незаработанного дохода» [Andrisani, Parnes, 1983, p. 104]. В социологии трудовая этика получила известность, прежде всего, после работы М. Вебера о протестантской этике как движущей силе капитализма в Северо-Западной Европе [Вебер, 2002]. Веберовский тезис со временем «зажил собственной жизнью» [Delacroix, Nielsen, 2001], однако идея о том, что религиозная этика ускорила капитализм, не нашла серьезного эмпирического подтверждения.

В нескольких исследованиях показано, что сегодня протестантские страны характеризуются более низким уровнем трудовой этики, чем другие страны [Furnham et al., 1993; Arslan, 2001; Norris, Inglehart, 2012]. С одной стороны, это может означать не столько низкий уровень ценностей, сколько низкий уровень маргинальных предпочтений, т.е. желания работать еще больше [Hoorn, Maseland, 2008, p. 8]. С другой — когда индивидуальное выживание гарантировано, получают развитие постматериалистические ценности, поддерживающие самореализацию [Inglehart, 1997, p. 76]. Еще одна возможность состоит в том, что популярность концепта протестантской этики навязывает определенную рамку интерпретации, так что мусульманские страны показывают высокие значения «протестантских ценностей» [Arslan, 2001, p. 334; Furnham, 1993, p. 189].

Исламская трудовая этика — относительно новый концепт [Ali, 1988; Ahmad, Owoyemi, 2012; Awan, Akram, 2012], наряду с конфуцианской [Geren, 2010] и православной хозяйственной этикой [Забаев, 2012]. В последние годы она получила развитие в «исламском финансовом деле» [Iqbal, 1997; Warde, 2000], «исламском маркетинге» [Sandikci, 2011]. Учитывая, что христианство и ислам сегодня — две наиболее популярные мировые религии, интерес представляет сравнительное эмпирическое исследование трудовых ценностей христиан и мусульман. Цель данной работы: изучить влияние религиозного фактора на трудовую этику современных мусульман и христиан.

До сих пор исламская трудовая этика исследовалась в мусульманских странах — Иране [Chanzanagh, Akbarnejad, 2011], Малайзии [Ahmad, Owoyemi, 2012], ОАЭ [Yousef, 2000]. Сравнение религиозных групп принесет новые результаты относительно различий и общих черт различных типов религиозной трудовой этики.

Исламская трудовая этика

В отличие от христианства, ислам является «ортопраксической» религией [Сусоколов, 2009, с. 38], т.е. особое внимание уделяется описанию религиозных практик, а не абстрактным моральным принципам. Принципы исламской трудовой этики были систематизированы и описаны [Ali, 1988; Ali, Al-Owaihian, 2008; Ahmad, Owoyemi, 2012]. Ахмад и Овойеми [Ahmad, Owoyemi, 2012] предложили сгруппировать эти принципы вокруг нескольких областей [см. табл. 1].

Таблица 1. Принципы исламской трудовой этики

Область	Значение [Ahmad, Owoyemi, 2012]	Примеры, пояснения
Статус работы	Работа как богослужение	«Аллах любит слугу, у которого есть работа»; «...работай усердно, чтобы выжить» [Ahmad, Owoyemi, 2012, p. 120]
Цель работы	Земная и небесная награда	Хороший работник вознаграждается и «в будущей жизни»; ад и рай подробно описаны [McCleary, Varro, 2006, p. 53]
Место работы в жизни	Без ущерба для религиозных и общественных дел	«Треть дня (должна быть посвящена) работе, треть — сну и покою и треть — молитве, досугу, семье и общественной жизни» [Ahmad, Owoyemi, 2012, p. 122]
Накопление богатства	Богатство должно быть очищено	Богатство приветствуется, если уплачен «налог солидарности» (закят), не нарушены моральные нормы [Rice, 1999, p. 348]
Досуг	Трудолюбие и отдых	Досуг одобряется, когда заработан усердным трудом [Ahmad, Owoyemi, 2012, p. 121]

Таким образом, ислам поощряет трудолюбие, однако избыточное накопление богатства осуждается, как и «работа ради работы», т.е. работа в исламе должна быть сбалансирована выполнением общественных и религиозных обязательств.

Исламская трудовая этика и протестантская трудовая этика

Эмпирический анализ протестантской трудовой этики долгое время осложнялся многомерностью концепта и разнообразием индикаторов. В литературе на основе факторного анализа нескольких шкал показано, что целесообразно выделять следующие ее элементы: вера в ценность трудолюбия, избегание удовольствий, независимость от других и аскетический образ жизни [Furnham, 1990; Modrack, 2008, p. 5].

Общие черты протестантской и исламской трудовой этики [Modrack, 2008, p. 7]:

- 1) трудолюбие, которое считается религиозным актом;
- 2) бережливое отношение к времени;
- 3) порицание лени, объяснение бедности религиозными причинами («бедность — почти неверие» в исламе, «отсутствие благодати» в протестантизме).

Отличия двух религиозных этик касаются следующих пунктов:

- 1) трудолюбие в протестантизме — единственный способ узнать, является ли верующий «носителем благодати» [Weber, Dülmer, 2011, p. 313]; в исламе работа призвана удовлетворять потребности;
- 2) досуг не приветствуется в аскетичной этике протестантизма, в исламе является дополнением усердной работы;
- 3) накопленное богатство служит признаком благодати в протестантизме, в исламе сдерживается разными способами, но уважается социальное участие.

Таким образом, идеализированный протестант работает, надеясь, что находится среди избранных, а идеализированный мусульманин работает на благо себя и общества.

Конечно, христианская трудовая этика, как и исламская, не является монолитной, поэтому в сравнении идет разделение на деноминации. Кроме того, исследование WVS изначально не фокусировалось на анализе трудовых этик. Хотя для исламской трудовой этики предлагались разные шкалы [Ali, 1988, p. 579–581; Ali, Al-Owaihian, 2008, p. 16], вопросы WVS позволяют проводить намного более широкое сравнение.

Гипотеза, данные и метод исследования

Мы предполагаем, что респонденты-мусульмане будут демонстрировать более сильную, чем у христиан, традиционную трудовую этику, а также меньшую значимость интересной работы как показателя постматериалистических ценностей.

В данном исследовании используются данные 3–5-й волн Мирового исследования ценностей (WVS) за 1995–2008 гг. [World..., 2009]. В отличие от других международных опросов ценностей, WVS охватывает множество неевропейских стран. Данные получены из репрезентативных национальных выборок. В итоговую базу данных включены страны, где в выборку попали одновременно представители христианства и ислама (54 страны). Трудовая этика, предположительно, является устойчивым показателем, поэтому для увеличения стабильности результатов используются данные трех волн. Ввиду исключения вопросов о трудовой этике из национальных опросов некоторые страны были исключены из итоговой выборки, что могло повлиять на результаты анализа.

Здесь используются те же вопросы, что и в других исследованиях о влиянии религии на трудовую этику [Norris, Inglehart, 2012; Dülmer, 2011] (см. приложение): «Это унизительно — получать деньги, не зарабатывая их»; «Люди, которые не работают, становятся ленивыми»; «Работа — это обязанность по отношению к обществу»; «Работа всегда должна быть на первом месте, даже за счет ограничения свободного времени». Также были проанализированы следующие вопросы: «Именно ради досуга/работы стоит жить», «Чтобы полностью развить Ваши таланты, Вам необходимо работать». Все перечисленные вопросы имеют вид шкалы Лайкерта от 1 до 5, где 1 — «Полностью не согласен», а 5 — «Полностью согласен». Дополнительно анализировались единичные дихотомические вопросы: «Важные качества, которые можно воспитать у детей в семье: трудолюбие» (выбор из списка); «Лично для Вас важно в работе: интересная работа» (выбор из списка); «Люди не должны быть обязанными работать, если они не хотят». Все 5-балльные шкалы были перекодированы от 0 до 4; вопрос о противопоставлении работы и досуга был биполярным (см. табл. 2).

Основной независимой переменной выступает религиозная деноминация респондента (см. табл. 3). Большинство респондентов, отнесших себя к христианству или исламу, считают себя религиозными (87% мусульман, 81% христиан).

Таблица 2. Описательные характеристики показателей трудовой этики

Показатель	N	Минимум	Максимум	Среднее	Ст. откл.
Работа как обязанность	45 969	0	4	2,93	1,01
Это унижительно...	46 268	0	4	2,62	1,19
...ленивыми	46 376	0	4	2,89	1,10
Работа на первом месте	46 332	0	4	2,76	1,14
Досуг/работа	53 050	0	4	2,67	1,20
Развить таланты	46 056	0	4	2,95	1,06
Не обязаны работать*	16 881	0	4	2,33	1,23
Дети: трудолюбие	90 915	0	1	0,60	0,49
Работа: интересная	52 542	0	1	0,61	0,49

* Перевернутая шкала.

Таблица 3. Описательные характеристики независимых переменных

Деноминация	N	Доля среди респондентов, %	Считают себя религиозными, %
Мусульмане	22 347	24,6	87
Православные	21 780	24,0	84
Протестанты: евангельские протестанты	17 261 2 776 14 485	19,0	72 77 79
Католики	29 527	32,5	84

Результаты

Был проведен сравнительный анализ различных аспектов трудовой этики между мусульманами и христианами по девяти вопросам (см. табл. 4).

Как показывает таблица, мусульмане демонстрируют более высокий уровень трудовой этики лишь по показателю «Именно ради работы стоит жить» (см. рис. 1). По всем остальным показателям респонденты-христиане имеют более высокие значения. Протестанты лидируют по большинству позиций.

Таблица 4. Сравнение средних и корреляция религии и показателей трудовой этики

Показатель	Мусульмане	Православные	Протестанты	Католики	Корреляция [значимость]
Работа как обязанность	1,77 [0,92]***	2,29* [1,08]	2,08 [0,98]	2,10 [0,99]	0,212**
Это унизительно...	2,09 [1,16]	2,28 [1,13]	2,59 [1,21]	2,55 [1,20]	0,195**
...ленивыми	1,84 [0,97]	2,09 [1,09]	2,28 [1,17]	2,21 [1,12]	0,157**
Работа на первом месте	1,87 [0,98]	2,18 [1,06]	2,42 [1,20]	2,44 [1,18]	0,219**
Досуг/работа	2,81 [1,27]	2,58 [1,14]	2,57 [1,14]	2,66 [1,20]	0,149**
Развить таланты	1,75 [0,93]	2,01 [0,99]	2,25 [1,16]	2,16 [1,09]	0,197**
Не обязаны работать****	2,14 [1,33]	2,17 [1,18]	2,63 [1,15]	2,39 [1,17]	0,191**
Дети: трудолюбие	0,65 [0,48]	0,75 [0,43]	0,52 [0,50]	0,51 [0,50]	0,202**
Работа: интересная	0,62 [0,49]	0,63 [0,48]	0,70 [0,46]	0,54 [0,50]	0,107**

* Максимальное значение по строке выделено полужирным.

** Уровень значимости $p < 0,000$.

*** В скобках приведено стандартное отклонение.

**** Перевернутая шкала.

«Люди не должны быть обязанными работать, если они не хотят», %

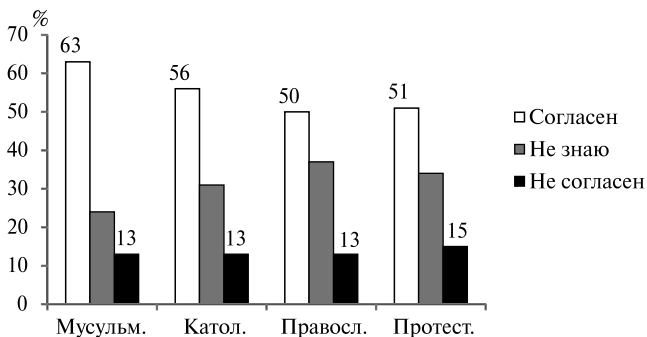


Рис. 1. Досуг и работа как источники смысла жизни

Протестанты чаще других заявляли о важности интересной работы (70%). Они также отличались от всех других религиозных групп в отрицании того, что «Люди не должны быть обязанными работать, если они не хотят» (рис. 2).



Рис. 2. Работа как призвание человека

Обсуждение результатов

Целью данной работы было изучить влияние религиозного фактора на трудовую этику современных мусульман и христиан. Вначале были прояснены теоретические аспекты протестантской и исламской религиозной трудовой этики. Затем были продемонстрированы их сходства и различия. Было показано, что, несмотря на ценность трудолюбия в обеих религиях, для протестантов оно в большей степени, чем для мусульман, является элементом религиозного призвания. Также были раскрыты различия христианства и ислама по отношению к досугу и работе в жизни человека.

Эмпирическая часть исследования была направлена на то, чтобы развить результаты о том, что среди протестантов уровень трудовой этики сегодня ниже, чем в других странах. Для этого было проведено сравнение респондентов-мусульман с респондентами-католиками, протестантами и православными на данных 3–5-й волн исследования WVS.

Респонденты-христиане показали более высокие уровни трудовой этики. Как отмечает Кьюрен [Kuran, 1997, p. 67], «предписания ислама часто обходят». Уорд [Wärde, 2000, p. 156–157] указывает, что для исламских правил ведения коммерческих дел существует множество «моральных угроз». Иными словами, несмотря на официальный дискурс исламской этики, различия между ним и реальным экономическим поведением мусульман могут быть большими.

Поскольку в мире растет тенденция к усилению постматериалистических ценностей, для трудовой этики могут понадобиться новые индикаторы. Работа уже менее важна как обязанность по отношению к обществу, эта характеристика несет «яркий отпечаток коллективизма» [Dülmer, 2011, p. 337], а сегодняшние общества более индивидуалистичны.

Вклад данной статьи состоит в том, что более конкретно прояснена связь ислама с трудовой этикой в сравнении с христианством. Показано, что на индивидуальном уровне протестанты и представители других крупных христианских конфессий проявляют сильную трудовую этику чаще, чем мусульмане.

Дальнейший проделанный нами анализ касался выяснения особенностей влияния социально-экономических и религиозных переменных на индивидуальном и страновом уровне (результаты будут представлены в последующих публикациях).

Данное исследование не учитывает институциональное измерение религии, хотя если религиозные нормы институционально закреплены, то может меняться и трудовая этика. Кроме того, серьезное ограничение может накладывать то обстоятельство, что в подвыборку христиан были включены представители различных конфессий, каждая из которых проявляет несколько отличные взгляды на трудовую этику. Несмотря на это ограничение, полученные результаты позволяют сделать определенные выводы о связи трудовой этики и религии, но также говорят о необходимости более тщательного соотнесения теоретических конструктов религиозной трудовой этики с их эмпирическими индикаторами.

Литература

- Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма. М.: Ист-Вью, 2002.
- Забаяв И.* Основные категории хозяйственной этики современного русского православия. Социологический анализ. М.: ПСТГУ, 2012.
- Сусоколов А.А.* Ислам и предпринимательство в России // Журнал социологии и социальной антропологии. 2009. № 12 (1). С. 32–51.
- Ahmad S., Owoyemi M.Y.* The Concept of Islamic Work Ethic: An Analysis of Some Salient Points in the Prophetic Tradition // International Journal of Business and Social Science. 2012. No. 3 (20). P. 116–123.
- Ali A.* Scaling an Islamic Work Ethic // The Journal of Social Psychology. 1988. No. 128 (5). P. 575–583.
- Ali A.J., Al-Owaidan A.* Islamic work ethic: A critical review // Cross Cultural Management: An International Journal. 2008. No. 15 (1). P. 5–19.
- Andrisani P.J., Parnes H.S.* Commitment to the Work Ethic and Success in the Labor Market: A Review of Research Findings // The Work Ethic a Critical Analysis / ed. by J. Barbrush, R.J. Lampman, S. A. Levitan, G. Tyler. Madison, WI: Industrial Relations Research Association Publications, 1983. P. 101–120.

Arslan M. The Work Ethic Values of Protestant British, Catholic Irish and Muslim Turkish Managers // *Journal of Business Ethics*. 2001. No. 31 (4). P. 321–339.

Chanazanagh H.E., Ambarnejad M. The meaning and dimensions of Islamic work ethic: Initial validation of a multidimensional IWE in Iranian society // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2011. No. 30. P. 916–924.

Delacroix J., Nielsen F. The beloved myth: Protestantism and the rise of industrial capitalism in nineteenth-century Europe // *Social Forces*. 2001. No. 80 (2). P. 509–553.

Duelmer H. A Multilevel Regression Analysis on Work Ethic // Davidov E., Schmidt P., Billiet J. (eds). *Cross Cultural Analysis, Methods and Applications*. N.Y.: Routledge, 2011. P. 311–340.

Furnham A. A content, correlational, and factor analytic study of seven questionnaire measures of Protestant work ethic // *Human Relations*. 1990. No. 42 (4). P. 383–399.

Furnham A. et al. A Comparison of Protestant Work Ethic Beliefs in Thirteen Nations // *The Journal of Social Psychology*. 1993. No. 133 (2). P. 185–197.

Geren B.L. The Chinese Work Ethic: Significance of Confucianism Retrieved. [Электронный ресурс]. <www.wbiconpro.com/436-Brenda.pdf>.

Hoorn A. van, Maseland R. Weber, Work Ethic And Well-Being // *Paperson Economics of Religion*. 2008. No. 08/07. [Электронный ресурс]. <www.ugr.es/~teoriahc/RePEc/gra/paoner/per08_07.pdf>.

Inglehart R. *Modernization and Postmodernization, Cultural, economic, and political change in 43 societies*. Princeton: Princeton University Press, 1997.

Iqbal Z. Islamic Financial Systems // *Finance and Development*. 1997. June. P. 42–45.

Kuran T. Islam and Underdevelopment: An Old Puzzle Revisited // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1997. No. 153 (1). P. 41–71.

McCleary R., Barro R.J. Religion and Economy // *Journal of Economic Perspectives*. 2006. No. 20 (2). P. 49–72.

Miller M.J., Woehr D.J., Hudspeth N. The Meaning and Measurement of Work Ethic: Construction and Initial Validation of a Multidimensional Inventory // *Journal of Vocational Behavior*. 2001. No. 59. P. 1–39.

Modrack S. The Protestant Work Ethic revisited: A promising concept or an outdated idea? SP I. 2008. P. 101.

Norris P., Inglehart R. *Sacred and secular: Religion and politics worldwide*. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

Rice G. Islamic Ethics and the Implications for Business // *Journal of Business Ethics*. 1999. No. 18. P. 345–358.

Sandikci Ö. Researching Islamic marketing: Past and future perspectives // *Journal of Islamic Marketing*. 2011. No. 2 (3). P. 246–258.

UNDP Human Development Index and Its Components, 2012. [Электронный ресурс]. <<https://data.undp.org/>>.

Warde I. *Islamic Finance in the Global Economy*. Edinburgh: Edinburgh University Press, 2000.

WORLD VALUES SURVEY 2005 OFFICIAL DATA FILE V. 2009. [20090901] / World Values Survey Association. [Электронный ресурс]. <www.worldvaluessurvey.org>.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Соответствие вопросов о трудовой этике волнам исследования WVS

Формулировка вопроса*	Номер в опроснике**	3-я волна [1995–1998]	4-волна [1999–2004]	5-я волна [2005–2008]
Это унизительно получать деньги, не зарабатывая их	V98		X	X
Люди, которые не работают, становятся ленивыми	V99		X	X
Работа — это обязанность по отношению к обществу	V100		X	X
Работа всегда должна быть на первом месте, даже за счет ограничения свободного времени	V102		X	X
Именно ради досуга/работы стоит жить	V72	X	X	
Чтобы полностью развить Ваши таланты, Вам необходимо работать	V97		X	X
Важные качества, которые можно воспитать у детей в семье: трудолюбие	V16	X	X	X
Лично для Вас важно в работе: интересная работа	V84	X	X	
Люди не должны быть обзаванными работать, если они не хотят	V101		X	

* По 3-й волне используются формулировки опросника в России; по 4-й волне русскоязычный опросник отсутствует (перевод автора); по 5-й волне используется русскоязычный опросник Украины, поскольку эти вопросы в России заданы не были.

** Номер указан по главной версии опросника (root version) соответственно той волне, где впервые был использован вопрос (в дальнейших волнах номер меняется).

СОЦИАЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ЖИЗНИ

Е.С. Балабанова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

«ДЕЛОВЫЕ» И «КЛАНОВО-СЕМЕЙНЫЕ» СОЦИАЛЬНЫЕ СВЯЗИ В ТРУДОУСТРОЙСТВЕ РОССИЙСКИХ РАБОТНИКОВ

Широкая распространенность неформальных связей как средств поиска работы и назначений на должность признается многими авторами [Лаврусевич, 2006; Козина, 2007; Черныш, 2010; Эфендиев и др., 2010; Бурлуцкая, 2011; Барсукова, Радаев, 2012]. Результаты эмпирических исследований свидетельствуют, что значимость неформальных каналов трудоустройства или назначения на должность выше на малых и средних предприятиях [Черныш, 2010]; в отечественных компаниях по сравнению с иностранными [Эфендиев, Балабанова, 2010]; в организациях нового частного сектора по сравнению с «постсоветскими» предприятиями [Эфендиев, Балабанова, 2012]; в Москве и на Юге России [Эфендиев и др., 2010]. Она возрастает в условиях большей напряженности на рынке труда, конкуренции за вакансию; при занятии более престижных и высокооплачиваемых рабочих мест [Rosenbaum et al., 1999; Marmaros, Sacerdote, 2002; Kugler, 2003; Черныш, 2010; Эфендиев и др., 2010; Бурлуцкая, 2011; Эфендиев, Балабанова, 2012]; отсутствие же связей характерно для «неуспешных», низкоквалифицированных работников [Козина, 1997; Лаврусевич, 2006].

Как правило, российские исследователи дают негативные оценки неформальности в трудоустройстве как средства компенсации «институциональных дефицитов» или показателя «традиционализма» российского общества [Хибовская, 1995; Якубович, 2002; Лаврусевич, 2006]. «Блат», «протекционизм» противопоставляется профессионально-меритократическим критериям трудоустройства [Эфендиев и др., 2010], «человеческому капиталу» [Соболева, 2012]. Отмечается тесная связь неформального трудоустройства работников с их лояльностью, личной преданностью руководству [Шекшня, 2006; Козина, 2007; Черныш, 2010; Эфендиев и др., 2010], властью и авторитаризмом в организациях [Бурлуцкая, 2011]. Отмечается, что трудоустроившиеся «по блату» отличаются не только худшими квалификационными характеристиками, но и отсутствием активности в повышении своей квалификации [Эфендиев, Балабанова, 2012].

Между тем высокая распространенность неформальных каналов трудоустройства — феномен, свойственный не только развивающимся или трансформационным обществам. В отличие от российских, для зарубежных авторов характерна эмоционально нейтральная, безоценочная трактовка данного феномена. По оценкам исследователей, персональные контакты обеспечивают занятие около 50% рабочих мест в США [Loury, 2006]. Признается, что в целом эффективность «связей» выше по сравнению с использованием формализованных каналов поиска работы [Rosenbaum et al., 1999; Marmaros, Sacerdote, 2002; Kugler, 2003; Пауэлл, Смит-Дор, 2003]. Отмечаются такие позитивные аспекты этого процесса, как уменьшение неопределенности, меньшие издержки мониторинга рынка труда, лучшее «соответствие» работника и работодателя (*employee-employer fit*), более высокая приверженность работников, принятых по рекомендации [Simon, Warner, 1992; Kogenman, Turner, 1994; Kugler, 2003; Yakubovich, 2005]. Рекомендации (*referrals*) стали столь важными на рынке труда в течение последних 20 лет, что работодатели стали использовать их официально, и это обусловило появление соответствующей статистики [Fernandez, Weinberg, 1997; Fernandez et al., 2000; Petersen et al., 2000; Yakubovich, 2005]. Преодоление упрощенного, «плоского» взгляда на феномен трудоустройства «по благу» отражается в разведении, например, «сильных» и «слабых» связей [Granovetter, 1973]; «информационных» сетей и «сетей влияния» [Simon, Warner, 1992; Petersen et al., 2000; Yakubovich, 2005], «обоснованной протекции» и «блата» [Эфендиев и др., 2010].

Важным, но относительно редко подвергающимся специальному рассмотрению [Лаврусевич, 2006; Сорокин, Эфендиев, 2013] является различие социальных связей при трудоустройстве на профессиональные («деловые») и внепрофессиональные. По умолчанию профессиональные связи ассоциируются со «слабыми», однако нам представляется необходимым более четко провести это разделение, поскольку в типологии Грановеттера акцент делается на интенсивности и взаимопересечении контактов, в то время как нас интересуют их источники.

Анализ роли профессиональных и внепрофессиональных контактов при трудоустройстве и назначении на должность был выполнен нами с использованием данных, собранных в ходе стандартизованного опроса 623 специалистов и руководителей среднего и нижнего уровня в 17 организациях частной формы собственности, расположенных в Москве, Нижнем Новгороде и Ростове-на-Дону, проводившегося в марте-апреле 2012 г. в рамках исследовательского проекта «Специалисты и менеджеры в современном российском бизнесе: факторы и тенденции развития»¹. Выборка эмпирического

¹ Проект выполнен в Центре исследований социальной организации фирмы при финансовой поддержке факультета менеджмента НИУ ВШЭ под руководством д.ф.н. проф. А.Г. Эфендиева.

исследования формировалась по принципу, обеспечивающему сопоставимую представленность организаций Москвы и регионов; компаний с преобладанием иностранного и отечественного капитала; организаций из относительно престижных и высокозарплатных отраслей (финансы и страхование, информационные технологии и сфера услуг) и относительно непрестижных и низкозарплатных (промышленные предприятия).

Как показал анализ, значимость профессиональных связей при поиске работы, трудоустройстве и назначении на должность оказалась наиболее высокой среди высокоресурсных работников — мужчин из регионов, иностранных компаний и престижных отраслей (их использование упомянули по 42% респондентов в каждой из трех групп); работников иностранных компаний из «престижного» сектора (41%); руководителей (37%); респондентов в возрасте 30–39 лет (35%); в группе обладающих специальным образованием и опытом работы по специальности (34%). В свою очередь, использование внепрофессиональных — дружеских или родственных — связей чаще всего упоминалось среди самых молодых работников в возрастной группе 19–24 года (74%); работников отечественных компаний из «престижного» сектора (73%); респондентов из регионов (71%).

Наиболее высокие показатели социально-экономического благополучия респондентов — удовлетворенности работой, аффективной организационной приверженности — наблюдаются в группе респондентов, обладающих деловыми связями. Отметим также, что этот вид капитала наиболее часто встречается в сочетании как с «профессиональным» (наличие специального образования и опыта работы по специальности), так и с «дружески-родственным» («клановым») капиталами. А вот наиболее низкие показатели удовлетворенности и наиболее высокое желание сменить место работы наблюдалось среди «случайно» попавших на работу, т.е. не обладающих ни квалификационными, ни социально-сетевыми ресурсами, а также у трудоустроенных исключительно благодаря протекции друзей/родственников. Это позволяет сделать предварительный вывод о том, что значимость деловых связей для попадания на «хорошие» рабочие места на российском рынке труда значительно выше, чем семейно-клановых связей или формальных квалификационных характеристик работника.

Это предположение было проверено с использованием метода регрессионного анализа. Предварительно были подсчитаны три комбинированных показателя. Наличие у работника образования, соответствующего специальности, в сочетании с хотя бы 5-летним опытом работы по данной специальности, интерпретировалось как принадлежность к группе обладателей профессионально-квалификационным капиталом и кодировалось как «1». Были также рассчитаны аддитивные индексы социально-профессионального и со-

циально-кланового капитала с максимально возможными значениями 5 и 13 соответственно. Корреляционный анализ показал независимость значений этих двух индексов друг от друга ($p = -0,044$).

Для каждой из шести зависимых переменных (общей удовлетворенности работой, удовлетворенности карьерой и зарплатой, уровнем материального благополучия семьи, наличием карьерных продвижений за два года и аффективной организационной приверженности) были построены по две регрессионные модели. Модель I включала в качестве предикторов только показатели трех видов капитала при трудоустройстве (профессионально-квалификационный, социально-профессиональный и социально-клановый). Модель II была расширена за счет контрольных переменных региональной и отраслевой принадлежности и принадлежности капитала компаний, а также пола, возраста и должностного статуса респондентов (табл. 1).

Результаты анализа подтверждают предположение о значимости делового социального капитала как наиболее сильного предиктора вероятности попадания на «хорошее» место работы. Переменная «деловой капитал» позитивно связана с удовлетворенностью работой и карьерой, уровнем материального положения семьи, наличием недавних должностных повышений, аффективной приверженностью организации и оценками своей зарплаты как более высокой по сравнению с той, которую получают в их городе за аналогичную работу.

Что же касается индекса дружески-семейного социального капитала, то он оказался значимым лишь для показателя наличия недавних карьерных повышений. Принимая во внимание то, что этот индекс оказался незначимым для остальных пяти показателей социально-экономического благополучия респондентов, а также данные сравнительного анализа, показывающие в целом более низкие показатели удовлетворенности работой и более сильное желание сменить место работы среди трудоустроенных «по благу», мы можем предположить, что внепрофессиональные социальные сети чаще всего обеспечивают лишь однократное статусное повышение неконкурентоспособным работникам (первое рабочее место в карьере; трудоустройство после длительного перерыва или периода безработицы; переход с «плохого» рабочего места на «хорошее»).

Весьма скромной оказалась и роль профессионально-квалификационного капитала работников как предиктора социально-экономического благополучия. Как видим, наличие опыта и специального образования оказалось значимо позитивно связанным лишь с недавними карьерными повышениями. Это единственный из трех проанализированных нами видов капитала, отрицательно связанный с удовлетворенностью работой. Скорее всего, это объясняется тем, что таких работников, соответствующих формальным квалификационным требованиям, значительно больше в «непрестижных» отраслях, которые в нашей выборке были представлены промышленными предприятиями (65% против 47% в престижных).

Таблица 1. Регрессионные модели для различных показателей благополучия работников, стандартизованные β -коэффициенты

Переменные	Карьерные повышения за два года		Материальное благополучие семьи		Зарплаты выше, чем по городу за аналогичную работу		Удовлетворенность работой		Приверженность организации		Удовлетворенность карьерой	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
Проф. квалификация (1 = наличие 5-летнего опыта работы по специальности и специального образования)	0,103*	0,053	-0,033	-0,009	-0,033	-0,009	-0,082*	-0,059	0,014	-0,057	0,022	-0,017
Деловой социальный капитал	0,107**	0,023	0,152***	0,071	0,121**	0,059	0,149***	0,116**	0,112*	0,074	0,091*	0,033
Дружески-семейный социальный капитал	0,080*	0,076*	-0,035	0,029	-0,031	-0,005	-0,006	-0,034	-0,030	-0,006	-0,021	-0,031
Месторасположение (1 = Москва, 2 = регионы)		0,029		-0,234***		-0,044		-0,073		-0,151***		-0,092*
Принадлежность капитала (1 = отечественный, 2 = иностранный)		0,044		0,302***		0,213***		-0,050		0,135**		0,004
Группа отраслей (1 = престижные, 2 = непрестижные)		-0,027		-0,152***		-0,094*		-0,235***		-0,169***		-0,175***
Пол (1 = мужской, 2 = женский)		-0,070		0,038		-0,002		0,001		0,106**		0,034
Возраст		-0,066		-0,081*		-0,061		-0,009		0,235***		0,046
Должность (1 = рядовые специалисты, 2 = руководители)		0,376***		0,216***		0,087*		0,131**		0,127**		0,303***
Скорректированный R^2	0,023**	0,159***	0,020**	0,229***	0,011*	0,072***	0,022**	0,082***	0,010*	0,158***	0,005	0,125***

* Значимо при $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Тот факт, что в Модели II для большинства тестируемых переменных значимость индексов наличия трех видов капитала при трудоустройстве падает по сравнению с Моделью I, может быть объяснен тем, что каналы трудоустройства связаны с уровнем социально-экономического благополучия работников не напрямую, а через попадание на «хорошие» рабочие места — в компании «престижного» сектора с иностранным капиталом, а также на руководящие позиции. Именно характеристики принадлежности компаний и должности респондентов, как видно из таблицы, оказываются наиболее сильно связанными с показателями удовлетворенности и организационной приверженности.

Таким образом, результаты нашего анализа показывают достаточно существенные различия между видами социально-сетевого капитала при трудоустройстве. Наиболее сильные преимущества респондентам обеспечивает наличие деловых связей — репутации в профессиональном сообществе, отзывов и рекомендаций с предыдущих мест работы, поиск работы с использованием деловых контактов. Знакомства по внепрофессиональной сфере сами по себе, не подкрепленные наличием делового капитала, являются в большей степени «последним шансом», компенсаторной стратегией трудоустройства, используемой относительно неконкурентоспособными (в нашем случае — самыми молодыми, неопытными) работниками. Это подтверждает выводы зарубежных исследователей, что трудоустройство «по блату» имеет в своей основе скорее меньшее число доступных работнику альтернатив, чем лучшее соответствие требованиям работодателя (*better match quality*) [Loury, 2006]. Трудоустройство «по блату» обеспечивает работнику однократные преимущества, однако для дальнейших продвижений требуется «обратать» деловыми связями, и это даже в большей степени важно, чем наличие формальных квалификационных характеристик. Эта особенность была отмечена в более раннем исследовании руководителей в российских бизнес-организациях: наиболее успешными оказались пришедшие в организацию «по блату», но впоследствии хорошо зарекомендовавшие себя в глазах коллег и руководства [Эфендиев и др., 2011, с. 160].

При том что наличие связей делового характера гораздо ближе, чем «семейно-клановых», к «меритократическим» критериям трудоустройства и назначения на должность, остается открытым вопрос, какие механизмы лежат в основе формирования профессионального социального капитала. Основан ли он в большей степени на результатах работы, объеме профессиональных знаний и навыков, которые не фиксируются формальными квалификационными показателями, или же на специфических личностных качествах, таких как лояльность, приспособляемость, интриганство, умение угодить вышестоящему руководству? На наш взгляд, в этом направлении можно углублять теоретические и эмпирические знания о природе социального капитала в российской бизнес-среде.

Литература

Барсукова С.Ю., Радаев В.В. Неформальная экономика в России: краткий обзор // Экономическая социология. 2012. Т. 13. № 2. С. 99–111.

Бурлуцкая М.Г. Внутриорганизационная мобильность на российских предприятиях: динамика структурных и нормативных регуляторов карьеры // Экономическая социология. 2011. Т. 12. № 1. С. 68–80.

Козина И.М. Поведение на рынке труда: анализ трудовых биографий // Социологические исследования. 1997. № 4. С. 55–64.

Козина И.М. Трудовые отношения и социальные практики на «новых» предприятиях малого и среднего бизнеса // Социологические исследования. 2007. № 7. С. 35–44.

Лаврусевич П.Е. Социальные сети в стратегиях трудоустройства на российском рынке труда // Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 2. С. 74–85.

Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61–105.

Соболева Н.Э. Ценностные установки бизнес-сообщества в контексте модернизации в современной России: автореф. дис. ... канд. соц. наук. М., 2012.

Сорокин П.С., Эфендиев А.Г. Взаимосвязь между показателями квалификации, неделовых связей и карьерным успехом у руководителей в российском бизнесе: опыт изучения организаций различных типов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Сер. «Социальные науки». 2013. Т. 31. № 3. С. 87–94.

Хибовская Е.А. Занятость безработных. Отношение к способам трудоустройства // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1995. № 4. С. 37–41.

Черныш М.Ф. Рынок труда и нормативный порядок в Санкт-Петербурге и Шанхае: эффекты реформ // Социологические исследования. 2010. № 8. С. 35–45.

Шекшня С.В. От плохого к великому // Эксперт. 2006. № 29.

Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С. Профессиональная карьера выпускников факультета менеджмента // Социологические исследования. 2010. № 2. С. 100–110.

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.

Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С., Гоголева А.С. Социальная организация российского бизнеса сквозь призму социальных механизмов трудоустройства // Мир России. Социология, этнология. Т. XIX. 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. Социология, этнология. 2011. Т. XX. № 4. С. 140–169.

Якубович В. Институты, социальные сети и рыночный обмен: подбор работников и рабочих мест в России // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 210–251.

Granovetter M.S. The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*. 1973. Vol. 78. No. 6. P. 1360–1380.

Fernandez R.M., Castilla E., Moore P. Social Capital at Work: Networks and Employment at a Phone Center // *American Journal of Sociology*. 2000. Vol. 105. No. 5. P. 1288–1356.

Fernandez R.M., Weinberg N. Sifting and Sorting: Personal Contacts and Hiring in a Retail Bank // *American Sociological Review*. 1997. Vol. 62. No. 6. P. 883–902.

Korenman S., Turner S. On employment contacts and minority-white wage differences // *Industrial Relations*. 1996. Vol. 35. No. 1. P. 106–122.

Kugler A.D. Employee referrals and efficiency wages // *Labour Economics*. 2003. Vol. 10. No. 5. P. 531–556.

Loury L.D. Some Contacts Are More Equal than Others: Informal Networks, Job Tenure, and Wages // *Journal of Labor Economics*. 2006. Vol. 24. No. 2. P. 299–318.

Marmaros D., Sacerdote B. Peer and social networks in job search // *European Economic Review*. 2002. Vol. 46. No. 4–5. P. 870–879.

Petersen T., Saporta I., Siedel M.-D.L. Offering a Job: Meritocracy and Social Networks // *American Journal of Sociology*. 2000. Vol. 106. No. 3. P. 763–816.

Rosenbaum J.E., DeLuca S., Miller S.R., Roy K. Pathways into work: short- and long-term effects of personal and institutional ties // *Sociology of Education*. 1999. Vol. 72. No. 3. P. 179–196.

Simon C., Warner J. Matchmaker, matchmaker: the effect of old boy networks on job match quality, earnings, and tenure // *Journal of Labor Economics*. 1992. Vol. 10. No. 3. P. 306–330.

Yakubovich V. Weak Ties, Information, and Influence: How Workers Find Jobs in a Local Russian Labor Market // *American Sociological Review*. 2005. Vol. 70. No. 3. P. 408–421.

П.С. Сорокин

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

БЛАГОСОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКИХ ЖИТЕЛЕЙ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2000– 2013 ГГ. В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ: ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ КАЧЕСТВЕННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Сельская местность не только имеет важное экономическое значение с точки зрения аграрной промышленности, обеспечивающей общество продовольствием, но и является местом проживания для миллионов человек. Например, в России в сельской местности проживает более четверти населения [Федеральная служба государственной статистики...]. Учитывая резкий демографический рост в мире за последние десятилетия (и связанный с ним рост потребности в пище), проблема поиска эффективных форм организации хозяйственной деятельности на селе существенно обострилась [Van der Ploeg et al., 2000].

Вопросы о роли социальных факторов в экономическом развитии современного села в развитых странах за последние годы получают серьезную эмпирическую и теоретическую проработку [Green et al., 1993; Flora et al., 1991; Crowe, 2006]. Вместе с тем применительно к развивающимся обществам, и в частности к российскому обществу, подобная работа до сих пор не была проведена в полном объеме [Efendiev, Sorokon, 2013].

Развивающиеся страны (занимающие обширные площади сельскохозяйственных угодий, которые еще не полностью включены в сельскохозяйствен-

ное производство) имеют наибольший потенциал для увеличения производства продовольствия в глобальном масштабе. Например, Украина, Казахстан и Россия — среди четырех стран в мире, имеющих наиболее значительный неиспользованный потенциал (4-й является Аргентина) [Visser, Spoor, 2011].

С точки зрения социологии примечательно, что для развивающихся стран процессы экономического развития села проходят на фоне сохранения в значительной степени традиционалистского уклада социальной организации и в то же время постепенного развития рыночно ориентированных структур более современного типа. Эти социальные структуры могут быть связаны как с вертикальной интеграцией хозяйственной деятельности и классической индустриализацией, так и с более гибкими технологическими решениями и организационными формами, базирующимися, в частности, на ферме семейного типа.

Изучение социально-экономической эволюции села в развивающихся странах позволяет наглядно рассмотреть процесс становления современных форм социальной организации и хозяйственной деятельности в сегодняшних социально-исторических условиях, определить его черты, факторы и последствия. Тем самым углубляются наши представления о тенденциях развития современных сельских поселений в развивающихся странах (с учетом комплекса социальных, экономических, демографических, технологических и других факторов).

В международной литературе описываются два основных подхода для экономического развития сельских районов. «Индустриальная занятость» предполагает привлечение крупных компаний извне [Sharp et al., 2002], а «саморазвитие» [Flora et al., 1992; Green et al., 1993] опирается на местные ресурсы для создания новых рабочих мест и стимулирование экономической активности. В последние годы в исследованиях развитых стран серьезное внимание уделяется сопоставлению этих двух моделей [Crowe, 2006].

Относительно развивающихся стран литература не настолько богата. Вместе с тем развивающиеся страны могут обладать особой спецификой с точки зрения того, как именно реализуется в них та или иная модель развития. Необходимо учитывать, что для этих стран характерна иная система институтов, иная законодательная база, наконец, иные стандарты и правила поведения.

Сегодня в развивающихся странах активно протекает индустриализация, связанная с появлением современных вертикально интегрированных и высоко автоматизированных предприятий, зачастую основанных на зарубежных инвестициях (Китай, Украина, Африка, Россия и др.). Этот процесс получает как положительные, так и критические отзывы в литературе с точки зрения его влияния на развитие сельских территорий [Visser, Spoor, 2011]. Все

это обуславливает высокую актуальность исследований социально-экономического развития российского села¹.

В настоящей работе мы фокусируемся лишь на одном из аспектов указанного проекта и представляем анализ основных тенденций в области изменений социально-экономической структуры, выявленных в ходе предварительного исследования, проведенного в августе 2013 г. Было проведено 55 глубинных интервью в трех селах Алексеевского и Красненского районов Белгородской области со следующими категориями сельских жителей: работники сельскохозяйственных предприятий; работники бюджетной сферы; работники предприятий и организаций, расположенных в городе; предприниматели сельскохозяйственной сферы (фермеры); предприниматели иных сфер; безработные; пенсионеры.

Также был проведен анализ документов: научных публикаций (отечественных и зарубежных) и материалов СМИ; официальных документов регионального и районного уровня, а также документов о состоянии сельского хозяйства в национальном масштабе, опубликованных государственными структурами.

Полученные данные кратко сопоставляются с результатами исследования, проведенного в Белгородской области под руководством А.Г. Эфендиева в 2000 г. Таким образом, возможность соотнесения сегодняшней ситуации, с картиной, полученной в исследовании 2000 г., — важное достоинство настоящего проекта.

Основные структурные преобразования в белгородском селе

1. На смену прежним колхозам пришли агропромышленные комплексы (агрохолдинги).

Одним из наиболее заметных и коренных изменений стало появление крупных сельскохозяйственных предприятий, использующих современные технологии и жестко ориентированных на экономическую эффективность (в отличие от прежних колхозов, которые во многом фокусировались на

¹ В 2013 г. в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ научной группой под руководством А.Г. Эфендиева был реализован исследовательский проект: «Крестьянство Белгородской области в 2000–2013 годах: комплексный анализ развития хозяйственной деятельности и социальной организации сельской жизни». Цель данного проекта — комплексное изучение ключевых характеристик социальной организации и хозяйственной деятельности белгородского села; определение динамики их развития за последние 10–15 лет.

«социальной эффективности», в частности на обеспечении занятости всего сельского населения ценой невысокой экономической эффективности организации труда).

В ходе предварительного исследования было проведено более 15 интервью с работниками агропромышленных комплексов (АПК). На основе этих интервью были сформулированы основные предположения в отношении того, каким образом появление АПК и упразднение колхозов старого типа повлияли на экономические показатели жизни селян и структуру доходов.

А. Резкое сокращение численности занятых в АПК в сравнении с прежней долей занятых в колхозах.

По мнению респондентов, занятых на агрохолдингах, в связи с отсутствием у АПК существенных социальных и юридических обязательств перед местным населением они обеспечивают такой уровень занятости для селян, который соответствует соображениям экономической эффективности. Действительно, если, по данным 2000 г., до 70–75% домохозяйств имели как минимум одного хозяина (хозяйку), занятого в колхозе, то теперь соответствующая доля работников АПК явно снизилась. Важно добавить, что указанные АПК преимущественно подконтрольны внешним инвесторам (в том числе зарубежным), что также способствует восприятию этих предприятий как отчасти чужеродных элементов на селе. В результате трудоизбыточность населения становится важной социальной и экономической проблемой. Вместе с тем заработная плата работников АПК, предположительно, существенно выросла в сравнении с теми зарплатами, которые платились в прежних колхозах.

Б. Существенное снижение воровства с сельскохозяйственных предприятий.

Ввиду того что организация труда в АПК ориентирована на экономическую эффективность, проведенные интервью позволяют предположить, что возможности для воровства на этих предприятиях существенно ниже, чем в прежних колхозах. Добавим, что по данным исследования 2000 г. до 50% респондентов признавались в воровстве общественного имущества.

2. Появление фермеров.

В конце 1990-х — начале 2000-х годов в российском селе проходил процесс реструктуризации собственности. Работники прежних колхозов получили земельные и (в более редких случаях) имущественные паи — права собственности на долю активов того предприятия, на котором они трудились. В результате этой своеобразной приватизации на селе сложилась относительно небольшая прослойка сельскохозяйственных предпринимателей (фермеров) и хозяйств, в которых скопились значительные земельные угодья в виде паев. Эти люди сегодня имеют возможность заниматься бизнесом по произ-

водству и реализации традиционных продуктов для белгородского села: молока, мяса, плодоовощной продукции и, реже, меда, шерсти и проч. В 2000 г. эта категория сельских жителей практически отсутствовала.

3. Появление групп предпринимателей (торговля, транспорт, строительство и т.п.)

На фоне общего повышения уровня жизни в 2000-х годах в стране [Национальный доклад..., 2013] в белгородском селе получили распространение, помимо фермерских хозяйств, иные виды предпринимательства: прежде всего торговля, транспорт, строительство. Уровень жизни в этих группах предположительно является выше, чем в среднем на селе. В 2000 г. эта категория сельских жителей практически не была представлена.

4. Существенное увеличение доли сельских жителей, занятых на предприятиях в городе.

В связи с уменьшением количества рабочих мест на сельскохозяйственных предприятиях многие сельские жители были вынуждены искать новые формы занятости. Одной из таких форм стала работа в городе (например, в наиболее крупном городе Алексеевского района, Алексеевке). В 2000 г. эта категория сельских жителей составляла крайне незначительную часть населения в изученных селах.

5. Падение доли сельского населения, занимающегося приусадебным хозяйством и имеющего соответствующий доход.

В условиях практического исчезновения как легальной, так и нелегальной поддержки личного хозяйства со стороны колхоза, а также относительно тяжелого (в сравнении с колхозными временами) ритма труда на предприятиях АПК и в городе, у широких слоев сельского населения существенно снижаются возможности по работе на личном приусадебном участке. Соответственно исчезает и данный вид дохода у многих хозяйств. В 2000 г. более половины всех изученных домохозяйств имели доход от приусадебного хозяйства [Эфендиев, Болотина, 2002].

Итак, как показало предварительное исследование, среди новых тенденций в экономической жизни села, появившихся в 2000-х годах и существенно изменивших реальность, можно предположительно наметить следующие:

- 1) падение доли селян, занятых в сельском производстве;
- 2) снижение воровства;
- 3) появление фермеров;
- 4) появление иных групп предпринимателей (торговцев и проч.);
- 5) увеличение доли селян, работающих на предприятиях в городе;
- 6) падение доли сельского населения, занимающегося приусадебным хозяйством и имеющего соответствующий доход.

Последствия структурных преобразований для благосостояния сельских жителей

Одним из основных результатов указанного предварительного исследования стало *снижение субъективно ощущаемого уровня благосостояния* значительной частью крестьянских семей (согласно самооценкам).

Подчеркнем, что речь идет лишь о субъективном восприятии респондентами своего уровня жизни. Лишь данные объективного количественного анализа способны нарисовать реальную картину материального благополучия сельских жителей. Полученные данные позволяют предположить, что остро негативная оценка селянами актуальной социально-экономической ситуации коренится не строго в экономической сфере, а оказывается в значительной степени результатом общей неудовлетворенности населения.

На взгляд наших респондентов, те семьи, которые испытали за последние 13 лет *снижение уровня жизни*, пострадали в первую очередь из-за резкого сокращения *продуктивности приусадебного хозяйства*. По данным исследования 2000 г., оно обеспечивало до 40% денежного дохода домохозяйств.

Например, по данным исследования 2000 г., до 40% всех домохозяйств, сдававших молоко (а таких было большинство), получали от этого около 1000 руб. в месяц (по ценам 2000 г., в котором средняя зарплата по стране составляла около 2200 руб., а в Белгородской области — ниже). Сегодня в изученных селах литр молока принимается по цене 8–9 руб. за литр, в то время как средняя зарплата за 2010 г. — более 21 тыс. руб.

В результате, если в 2000 г. личное хозяйство вносило решающий вклад в благосостояние села, то в 2013 г. мы обнаружили заброшенные личные хозяйства. Фактически мы зафиксировали «похороны» приусадебного хозяйства как источника денежных доходов для большинства населения этих сел. Например, по признанию главы администрации одного сельского поселения, до появления агрохолдингов в селе было 300 коров, а теперь осталось 20–25.

Проблема выбора оптимальной стратегии развития села: «индустриальная занятость» vs. «саморазвитие»

Современная мировая наука выделяет две основных стратегии развития сельского хозяйства:

- организация крупных индустриальных предприятий на селе за счет внешних ресурсов;
- «саморазвитие» — стимулирование предпринимательской и фермерской активности среди самих сельских жителей.

В развитых странах фермерство и фермерские кооперативы имеют длительную историю и выступают локомотивом развития сельского хозяйства (в особенности в Европе). В развивающихся странах многие успешные примеры «саморазвития» также связаны с кооперативным фермерством. В частности, по этому пути движутся Китай, Индия, Вьетнам и другие страны. Важно отметить, что, в отличие от развитых стран, в развивающихся обществах объединение в кооперативы не обязательно происходит по инициативе сельского населения. Например, в Китае катализатором и активным помощником в организации эффективных кооперативов выступает государство.

На сегодня в России существуют различные виды организации сельскохозяйственного производства: агрохолдинги, индивидуальные фермеры, колхозы (в большинстве случаев преобразованные в ООО), а также фермерские кооперативы (пока очень слаборазвитые). Возможно, учитывая большое количество земельных ресурсов в России и невысокую плотность сельского населения, в нашей стране стратегии, с одной стороны, «саморазвития» (на основе личных фермерских и крестьянских хозяйств) и, с другой стороны, формирования агрохолдингов, — не противоречат друг другу. Полагаем, что следует искать способ их оптимального сочетания и гармоничного сосуществования.

Заметим, что если до 1990-х годов однозначно доминировала идея «индустриальной занятости», то в 2000-е годы в развитых странах (прежде всего в Европе) особенно остро встал вопрос о необходимости сохранения и поддержания частного семейного фермерства, сохранения природных ландшафтов и формирования гибких форм занятости в сельской местности.

Несмотря на явные отличия между двумя моделями, рыночная ориентированность и экономическая эффективность остаются приоритетами для обеих. По сути, дискуссия ведется прежде всего об оптимальных формах ведения хозяйственной деятельности на селе: коллективных в рамках вертикально интегрированных предприятий или же индивидуальных на основе семейной фермы и другого рода предпринимательской активности.

Стратегия сельскохозяйственного развития, реализуемая в нашей стране, безусловно, тяготеет скорее к «индустриальной занятости», нежели к «саморазвитию». Хотя и та и другая формы получают определенную поддержку со стороны государства, безусловный приоритет отдан стимулированию развития агрохолдингов, в том числе за счет зарубежных инвестиций [Visser et al., 2012].

Хотя показатели производительности тех регионов, где ставка сделана на агрохолдинги, оказываются, в целом высокими [Национальный доклад..., 2013], в международной литературе имеются свидетельства невысокой эффективности крупных сельскохозяйственных предприятий, организованных в России иностранными инвесторами [Visser et al., 2012]. В то же время в отечественной литературе достаточно активно обсуждается проблема развития

фермерской кооперации в российском селе, что, безусловно, может рассматриваться как пример «саморазвития» [Федоров, 2013].

Таким образом, вопрос о приоритете для российской экономики и общества в целом тех или иных моделей развития хозяйствования на селе стоит достаточно остро.

* * *

Материальное благосостояние населения в селах Белгородской области, его структура и факторы представляют, на наш взгляд, не только проблему экономического развития села, но прежде всего важную *социальную проблему*. Суть этой проблемы состоит в необходимости обеспечения гармоничного, сбалансированного развития российского села, при котором решение экономических задач протекает органично, без резких негативных деформаций социальной среды; тем самым обеспечивается устойчивое и уверенное развитие российского села (в том числе его экономики) в долгосрочной перспективе.

Литература

Национальный доклад «О процессе и результатах государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продукции в 2008–2012 годах». 2013. [Электронный ресурс]. <msx.ru>.

Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#>.

Федоров Н. Кооперативному движению необходимо ускорение // Экономика сельского хозяйства России. 2013. № 5.

Эфендиев А.Г., Болотина И.А. Современное российское село: на переломе эпох и реформ. Опыт институционального анализа // Мир России. Социология, этнология. 2002. Т. 11. № 4. С. 83–125.

Crowe J.A. Community Economic Development Strategies in Rural Washington: Toward a Synthesis of Natural and Social Capital // Rural sociology. 2006. No. 71 (4). P. 573–596.

Efendiev A., Sorokin P. Rural Social Organization and Farmer Cooperatives Development in Russia and other Emerging Economies: Comparative Analysis // Journal of Developing Country Studies. 2013. Vol. 3. No. 14. P. 106–115.

Flora C., Flora J.L., Green G.P., Schmidt F.E. Rural economic development through local self-development strategies // Agriculture and Human Values. 1991. No. 8 (3). P. 19–24.

Flora J.L., Green G.P., Gale E.A., Schmidt F.E., Flora C.B. Self Development: A Viable Rural Development Option? // Policy Studies Journal. 1992. No. 20 (2). P. 276–288.

Green G.P., Flora J.L., Flora C.B., Schmidt F.E. Community-based Economic Development Projects are Small but Valuable // Rural Development Perspectives. 1993. No. 8 (3). P. 8–15.

Sharp J.S., Agnitsch K., Ryan V., Flora J. Social infrastructure and community economic development strategies: The case of self-development and industrial recruitment in rural Iowa // *Journal of Rural Studies*. 2002. No. 18 (4). P. 405–417.

Van der Ploeg J.D., Renting H., Brunori G., Knickel K., Mannion J., Marsden T., Ventura F. Rural development: from practices and policies towards theory // *Sociologia ruralis*. 2000. No. 40 (4). P. 391–408.

Visser O., Mamonova N., Spoor M. Oligarchs, megafarms and land reserves: understanding land grabbing in Russia // *Journal of Peasant Studies*. 2012. No. 39 (3–4). P. 899–931.

Visser O., Spoor M. Land grabbing in post-Soviet Eurasia: the world's largest agricultural land reserves at stake // *The Journal of Peasant Studies*. 2011. No. 38 (2). P. 299–323.

А.Г. Эфендиев,
П.С. Сорокин

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

КРЕСТЬЯНСТВО БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2000–2013 ГГ.: КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОЙ ЖИЗНИ¹

Проблема изучения фундаментальных характеристик социальной организации сельской жизни в их взаимосвязи с экономическими трансформациями и развитием на селе различных организационно-хозяйственных форм представляет существенный интерес, как для науки, так и для практики. Особую актуальность данной проблеме применительно к России придают: во-первых, недостаточная изученность процесса изменения социальной организации села под влиянием тех ли иных экономических трансформаций. Во-вторых, наличие разнообразных моделей экономического развития села, представленных в нашей стране, которые до настоящего момента не подвергались комплексному анализу с точки зрения их влияния на социальное, духовно-нравственное развитие села. В-третьих, практическая значимость обеспечения эффективного и устойчивого развития села в России. Данная проблема актуальна как в национальном масштабе (при наличии огромных

¹ В данной научной работе использованы результаты проекта «Крестьянство Белгородской области в 2000–2013 гг.: комплексный анализ развития хозяйственной деятельности и социальной организации сельской жизни», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 г., а также проекта «Крестьянство на переломе эпох: анализ социальной организации современного российского села в условиях экономических трансформаций», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2014 г. Настоящий проект реализован в рамках Программы фундаментальных исследований в 2013 г., руководитель проекта А.Г. Эфендиев.

земельных ресурсов фиксируется рост зависимости от импорта продовольствия), так и в глобальном (необходимость эффективного использования агропромышленного потенциала нашей страны перед лицом общемировых продовольственных проблем).

Несмотря на важность проблем социально-экономической жизни и хозяйственной деятельности сельского населения, регулярное и активное эмпирическое изучение этих вопросов проводится преимущественно в развитых странах (Дж. Кроуи). Если говорить об исследованиях крестьянства в России, то здесь мы обнаруживаем лишь несколько теоретических и эмпирических проектов, реализованных за последние 10–20 лет, (З.И. Калугина, В.Г. Виноградский, А.М. Никулин, А.Г. Эфендиев и др.).

По сути, в начале XXI в. происходит своеобразный «перелом эпох» в судьбе российского крестьянства: в условиях смены формы собственности и необходимости повышения эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственного труда российское село и его социальная организация претерпевают фундаментальные преобразования, связанные с экономической трансформацией. При этом за счет выбора той или иной стратегии развития села и стимулирования в нем тех или иных организационно-хозяйственных форм сельские территории могут с разными экономическими и социальными последствиями переживать текущий переломный период.

Современное российское село обладает предельным многообразием моделей экономического развития, регионально-территориальных особенностей, традиций организации жизни на селе, имеющих в том числе национально-культурную окраску. Сегодня хозяйственная жизнь на селе может быть организована в форме крупных, вертикально интегрированных агрохолдингов, коллективных хозяйств (преемников бывших «колхозов»), индивидуального фермерства, кооперативного фермерства [Efendiev, Sorokin, 2013]. Чаще всего мы имеем дело с различными моделями экономического развития, в которых сочетаются несколько из вышеперечисленных элементов.

В 2000 г. в Белгородской области был реализован научно-исследовательский проект по изучению социальной организации и хозяйственной жизни. Было проведено два массовых полевых исследования. Исследование «Крестьянские домохозяйства: типы, уровень жизни и социально-экономические ожидания» охватило 500 домохозяйств в 5 селах (осуществлена сплошная выборка) и было сфокусировано на вопросах материального благосостояния и уровня жизни (его источниках, факторах). Исследование «Жизненные устои, образцы поведения и нравы жителей села» базировалось на опросе трудоспособного населения 10 сел (выборка 1000 респондентов) [Эфендиев, Болотина, 2002] и позволило провести глубокий анализ социальных устоев, норм и практик поведения сельских жителей.

Данное исследование было направлено на изучение социальных последствий трансформации советской «совхозно-колхозной» модели экономического развития села к модели приоритетного развития агрохолдингов при второстепенном значении индивидуального фермерства, реализованной в Белгородской области российского Черноземья. Целью исследования является комплексное изучение ключевых характеристик социальной организации и хозяйственной деятельности белгородского села; определение динамики их развития за последние 10–15 лет.

Методология исследования предполагала его панельный (мониторинговый характер). Теоретические и методические основы исследования 2013 г. базируются и развивают идеологию и методологию исследования 2000 г. Исследование 2013 г. было проведено в тех же селах и на инструментарии, на одну треть повторяющем инструментарий исследования 2000 г. Принципы построения выборки и методы опроса были воспроизведены в 2013 г. Все это обеспечило достоверность панельного сравнения. При этом единицей анализа в панельном исследовании выступают не конкретные люди или семьи, а сельское поселение и его домохозяйства.

Анализ мирового опыта научных исследований показывает, что настоящее исследование является во многом уникальным в силу того, что оно, с одной стороны, является междисциплинарным и, с другой стороны, носит панельный характер. Междисциплинарность проявляется в том, что при изучении социальной организации российского села мы объединяем социально-экономический анализ (исследование положения домохозяйств), социокультурный анализ (исследование духовных устоев, ценностей и стандартов поведения крестьян) и углубленный психологический анализ (имеющий задачу определить глубинные психологические механизмы и их изменения в связи с факторами внешней среды). Панельный характер существенной части эмпирических данных, собранных в результате исследования, позволяет провести редкий для отечественной и зарубежной науки анализ социальной организации сельской жизни в разных исторических условиях. Практически ни один проект по изучению крестьянства (как в российском, так и в зарубежном исследовательском опыте) не основывался на масштабных эмпирических данных о сельском населении, его социальных, экономических, культурных, психологических и других ключевых характеристиках, собранных с промежутком в 12–13 лет.

Новая социальная реальность

Исследование показало, что за прошедшие 13 лет уровень жизни, источники благосостояния, система социальных отношений, нормы поведения, установки — все это коренным образом изменилось.

За период с 2000 по 2013 г. в результате упразднения колхозного производства, создания на основе колхозов агрохолдингов в изученных селах Белгородской области произошли коренные преобразования *социальной структуры*. Доля сельских жителей, занятых в сфере массового индустриального аграрного производства, резко сократилась (с 54% среди хозяев исследованных домохозяйств трудоспособного возраста в 2000 г. до 29% в 2013 г.). При этом произошло увеличение доли лиц, занятых на коммерческих предприятиях города и села, с 16 до 23%. Причем доля работающих в городе увеличилась с 2–3 до 16%. Также выросло число работников бюджетной сферы с 14 до 26%. Сформировалась прослойка населения, которая ранее фактически отсутствовала, — индивидуальные предприниматели (как зарегистрированные, так и незарегистрированные). Сегодня они составляют около 6% трудоспособного населения. *Относительно гомогенное российское село ушло в прошлое. Возник новый социум, внутренне противоречивый и многообразный по источникам существования и по формам трудовой деятельности.*

Выявлено, что исходная точка, определившая траектории развития крестьянских семей в изученных селах, — *реструктуризация колхозов* и выделение земельных и имущественных паев работникам. Среди всех опрошенных домохозяйств 7% не продали полученное имущество (прежде всего землю), и сами его используют в хозяйственной деятельности. Они сегодня демонстрируют существенно более высокие показатели уровня жизни, чем остальные: 29% домохозяйств, самостоятельно использующие полученные земельные пай, указали, что живут «хорошо», «ни в чем себе не отказывают» (при среднем показателе по выборке 8%).

Показано, что в изученных селах *кардинально повысился уровень материального благосостояния*. Семьи, обладающие необходимыми санитарно-бытовыми условиями, централизованным отоплением, легковыми автомобилями, стали массовым явлением. Наиболее распространенной самооценкой сельскими домохозяйствами своего материального благополучия стала «живем неплохо» (более 76%), в то время как в 2000 г. такую оценку могли дать лишь не более 28% семей. Доля домохозяйств, имеющих легковой автомобиль, увеличилась с 43 до 73%, доля имеющих туалет в доме — с 23 до 64% (не учитывая домохозяйства пенсионеров). Можно утверждать, что за 13 лет *проблема нищеты в исследованных селах была в целом решена*.

Выявлено, что главным (базовым) фактором, определяющим уровень материального благополучия современных селян, стала *зарботная плата* (в 2000 г. ведущим фактором были доходы от ведения личного приусадебного хозяйства). Ее устойчивый рост за счет работы сельских жителей в агрохолдингах, бюджетных организациях, предприятиях несельскохозяйственного профиля в городе и в селе стал основой общего роста благосостояния. Сред-

няя заработная плата сельского жителя трудоспособного возраста в изученных селах составляет 17,6 тыс. руб. При этом среди работников АПК средняя заработная плата составляет 16,7 тыс. руб., среди работников предприятий города — 20,6 тыс. руб., среди работников сферы образования на селе — 14,9 тыс. руб.

Установлено, что *ведение приусадебного хозяйства* превратилось из массовой, широко распространенной в 2000 г., в *более специализированную деятельность*: сегодня лишь 25% от всех изученных трудоспособных домохозяйств реализуют собственную продукцию против 69% в 2000 г. В современных условиях основную массу населения, реализующего продукцию личного приусадебного хозяйства, составляют работники агропромышленных комплексов (АПК). Среди семей работников АПК 33% реализует продукцию личного хозяйства на стороне. Работники бюджетной сферы демонстрируют низкую активность по ведению личного приусадебного хозяйства: лишь 12% домохозяйств «бюджетников» реализуют продукцию личного хозяйства (в 2000 г. — около 50%).

Как показал проведенный анализ, значительная часть сельского населения по структуре потребления и расходов становится похожей на «дачников», а не на коренное сельское население: в частности, 27% изученных домохозяйств покупают в магазине и на рынке картофель, 80% — мясо, 77% — молоко. Это является свидетельством постепенной профессионализации сферы сельскохозяйственного производства. На фоне достаточно сбалансированной структуры расходов изученных домохозяйств наиболее сильная нагрузка по оплате ЖКХ, продуктов питания и лекарств ложится на домохозяйства пенсионеров: доля пенсионерских хозяйств, расходующих на названные три статьи как минимум 3/4 ежемесячного дохода, составляет до 40%.

При том что ведение личного приусадебного хозяйства стало менее распространенным источником доходов в изученных селах, те домохозяйства, которые все же реализуют собственную продукцию, демонстрируют более высокие показатели уровня жизни.

Выявлен кардинальный, но достаточно противоречивый характер изменений, которые претерпевают *жизненные устои*, духовно-нравственные основы поведения сельских жителей. В результате *глубоких институциональных изменений*, прежде всего формирования АПК, *произошли существенные перемены в трудовом поведении работников массового сельскохозяйственного производства*:

- резкое снижение *воровства* общественного имущества и имущества предприятия. Если 10–15 лет назад, по мнению 33,6% исследованных домохозяйств, сельские жители «очень часто» «подворовывали», то сегодня отметили, что это происходит «регулярно» лишь 4,0% опрошенных. По данным

исследования 2000 г., половина опрошенных признались в том, что «приносят домой» имущество предприятия. При этом воровство не было жестко связано с низким уровнем жизни: воровали те, кто имел такую возможность, «доступ»;

- резкое снижение *пьянства* на работе (в 2000 г. 19% опрошенных семей указали, что пьянство на работе имеет место «очень часто», а в 2013 г. лишь 7% отметили «регулярно»).

Особенно важно то, что произошло не только кардинальное снижение частоты этих явлений на практике, но и коренные изменения в характере *их легитимности*. По данным исследования 2013 г., 74% опрошенных считают «абсолютно недопустимым» пьянство на работе (против 59% в исследовании 2000 г.). По сути, идет формирование новой легитимности, в основе которой решительное неприятие, прежде всего, воровства с работы и пьянства на работе.

Вместе с тем *соседские* отношения и соседская кооперация значительно ослабли. Лишь 22% домохозяйств отметили, что соседи — «в действительно очень близкие люди, на которых можно положиться и в беде, и в радости» (в 2000 г. — 42%).

Установлены существенные сдвиги в жизненных приоритетах и принципах сельских жителей (по крайней мере, на уровне высказываний). Наблюдается *ощутимый рост ориентаций на самостоятельность, личную ответственность за свою судьбу и благополучие*. «Социальное иждивенчество», патерналистские ожидания снижаются. *Нарастает роль личной самостоятельности и ответственности за свое благополучие*. В частности, в сравнении с данными 2000 г. показан существенный рост склонности сельских жителей к согласию с суждениями «при всех перипетиях жизни нашего села, в конечном счете, от самого человека зависит то, насколько успешно он сумел наладить свою жизнь в этих условиях, чего он достиг» (рост средних оценок по 5-балльной шкале с 2,24 в 2000 г. до 2,62 в 2013 г.) и «не следует бояться выделиться из общей массы, идти иногда и наперекор тому, что принято, привычно» (рост средних оценок по 5-балльной шкале с 2,95 в 2000 г. до 3,33 в 2013 г.). Также существенно повысилась доля респондентов, имеющих уважительное отношение к успеху других сельских жителей (с 27% в 2000 г. до 45% в 2013 г.).

Показано в то же время, что рост ориентаций на личную самостоятельность и активность *сопровождается, к сожалению, ростом нравственно-сомнительных установок, связанных с крайними проявлениями индивидуализма*. В частности, произошел рост доли согласных с утверждением о том, что «ради решения важных личных проблем в отдельных случаях можно пренебречь приличиями, нравственными нормами» (33% в 2013 г. против 21% в 2000 г.). Кроме того, не произошло серьезных изменений в глубинных представлениях сельских жителей о ценностных приоритетах. Для них сегодня, как и в 2000 г., характерно доминирование наиболее элементарных ценност-

ных установок, связанных с физическим выживанием: здоровья (76% опрошенных указали данную ориентацию) и материального благополучия (45%), на фоне явной недооценки ценностей, связанных с профессиональным, культурным, нравственным развитием личности (в частности, «интересная работа» — 18%, «широкая культура» — 10,5%).

Эти и другие процессы в духовно-нравственной сфере позволяют сказать, что мы имеем дело с **переходным** характером духовного мира личности сельского жителя. *Чем закончится этот переход? Будет ли сформирована личность, у которой достиженческие жизненные принципы органично сочетаются с нравственными нормами поведения и духовно-ценностной структурой, в решающей степени зависит от того, какой будет социальная организация сельской жизни, какие практические правила игры в ней будут установлены.*

Особую роль в преобразовании села сыграли *агропромышленные комплексы*. Являясь приоритетным направлением государственной аграрной политики в Белгородской области, они привнесли в жизнь сел Белогорья много положительного, и прежде всего *высокоэффективное сельскохозяйственное производство индустриального типа*. Это обеспечило работников агрохолдингов гарантированной заработной платой, позволило стабилизировать основы благосостояния домохозяйств. Индустриальный тип сельскохозяйственного производства в перспективе связан с ростом технологического уровня производства, что потребует роста квалификации работников со всеми вытекающими отсюда последствиями. Не менее важен и еще один момент: индустриальный тип производства неразрывно связан с системой *дисциплинирующих практик*, что обуславливает систематический контроль за работниками, неприятие воровства, пьянства на работе — извечных болезней российского села.

Вместе с тем процесс развития агрохолдингов привел и к ряду негативных последствий, требует определенной корректировки. Во-первых, как отмечали в интервью главы администраций сельских поселений, в отличие от прежнего колхоза, АПК практически не предпринимают мер по развитию сельских поселений, не демонстрируют социальной ответственности (при том что их деятельность приводит в том числе к ухудшению экологической обстановки). Во-вторых, как показали наши интервью с сельскими жителями, АПК внедряет резкую дифференциацию доходов среди работников. Это приводит к повышенной социальной напряженности между рядовыми работниками (жителями конкретного села) и приглашенными из столицы и из-за рубежа менеджерами.

Надо отметить также, что мелкие производители, в первую очередь фермеры, сегодня оказываются в условиях монополизированной и непродуманной системы закупок первичной продукции, что проявляется прежде всего в заниженных закупочных ценах. Это также составляет серьезную проблему

в развитии современного села. Не случайно, как показало исследование, рейтинг доверия жителей изученных сел к АПК является одним из самых низких.

Показано, что ярким маркером новой социальной реальности, новых явлений в социальной структуре, нового, невиданного ранее на селе уровня жизни стало сельское *индивидуальное предпринимательство*. К сожалению, его развитие (как и всего малого бизнеса в стране) крайне затруднено. В особенности это касается фермерства. На фоне устойчивого поступательного развития агрохолдингов развитие *фермерства*, как показало исследование, сопряжено чуть ли не с *героизмом*, невиданной предприимчивостью, готовностью к риску, т.е. в современных условиях, в сущности, *не по плечу простому российскому сельскому жителю*.

Пример Белгородской области поучителен. Отдавая приоритет агрохолдингам, руководство области стремится создать необходимые условия и для развития индивидуального фермерства (кредиты, юридическая помощь), но, как показало исследование, осуществляемые меры не дают нужных результатов. Число действующих фермеров невелико, а желающих стать фермерами мало. Лишь 3,5% трудоспособных домохозяйств являются фермерскими. И это, как показало исследование, происходит при высоком доверии и уважении к фермерству (27% опрошенных указали, что полностью доверяют мелким и средним фермерам, и только 3,3% совсем не доверяют). При этом, по мнению респондентов, фермерство требует особого героизма: половина опрошенных согласны с утверждением, что «у фермерства слишком много рисков». Между тем объективно потенциал развития фермерства немал: среди семей, в которых есть хозяин (хозяйева) без постоянной работы, 20% живут за счет реализации продукции личного хозяйства. Определенная часть молодежи, как показало исследование, готова стать фермерами.

В условиях роста агрохолдингов большое количество неосвоенных пахотных земель при глобальном дефиците продовольствия (во всемирном масштабе) остро ставит вопрос о развитии фермерства как достаточно **массового** явления в современном российском селе. Предпринимаемых «стандартных» мер по поддержке фермерства, как показало данное исследование и другие источники, явно недостаточно. *Индивидуальное фермерство* не имеет серьезных перспектив в условиях конкуренции с агрохолдингами, произвола закупок, высокого барьера проникновения на полки ритейлеров и т.д. Требуются коренные изменения в самой организации фермерства, кооперации, сбыта, хранения, переработки и реализации фермерской продукции. Возможно, целесообразно превращение индивидуального фермерства в кооперативное, по пути которого идет развитие села в эффективно развивающихся странах.

Выявлен достаточно высокий уровень тревожности и пессимизма у сельских жителей (30% опрошенных). Причем уровень тревожности у селян 2013 г. в целом близок к уровню тревожности респондентов, опрошенных в

2000 г.: в период разрухи, массовой нищеты и т.д. Было выявлено, что социальная тревожность и пессимизм современных сельских жителей питает не только невысокий уровень благосостояния (это было и в 2000 г.), но и несовершенство социальной организации современной сельской жизни. Наибольшую неудовлетворенность (с точки зрения социальной организации сельской жизни и хозяйственного развития) у опрошенных селян вызывает проблема закупочных цен на молоко, мясо и плодоовощную продукцию (средняя по всей выборке оценка по 5-балльной шкале 1,6, т.е. между «очень плохо» и «плохо»). Проблемы трудоустройства, по мнению опрошенных, также решены неудовлетворительно. По позициям «трудоустройство по специальности», «трудоустройство молодежи» и «трудоустройство немолодых сельских жителей» средняя оценка равна 2 («плохо»). Усиление тревожности и пессимизма связано, по мнению опрошенных, и с развитием таких явлений, как взяточничество, кумовство при трудоустройстве, при решении личных вопросов, уклонение от заслуженного наказания и т.д. Становится понятно, во-первых, что в этих условиях рост уровня распространенности морально-сомнительных и нравственно-ущербных правил поведения становится неизбежным; и, во-вторых, несмотря на резкое повышение уровня жизни, чувство неблагополучия, тревоги, пессимизма у сельских жителей находится на том же уровне, что и в 2000 г. Можно сделать вывод, *что более высокий уровень удовлетворения насущных материальных потребностей делает личность более требовательной к социальным условиям своего существования, правилам игры, по которым живут в социуме.*

На основании полученных данных представляется, что, учитывая невысокие показатели развития частного фермерства в исследованных селах, целесообразно развивать на селе иные формы занятости, связанной с сельскохозяйственным трудом. Среди них особенно перспективным, по нашему мнению, является кооперативное фермерство, поскольку оно позволяет в существенной степени снизить риски, присущие независимому частному фермерству (в том числе связанные с закупочными ценами). Добавим, что полученные результаты могут быть применены при разработке мер, направленных на ускорение социально-экономического развития Белгородской области (а также других черноземных регионов России), гармонизацию в нем социального благополучия местного населения и экономической эффективности. В частности, особую ценность имеют выявленные масштабы и причины трудностей, связанных с развитием частного фермерства в исследованных селах.

Литература

Виноградский В.Г. Российский крестьянский двор (по материалам социологических исследований) // Мир России. 1996. Т. 5. № 3.

Калугина З.И. Реформирование аграрного сектора: итоги и проблемы (взгляд социолога) // Регион: экономика и социология. 1995. № 3.

Крестьяноведение: теория, история, современность // Ученые записки / под ред. А.М. Никулина, М.Г. Пугачевой. М.: Дело, 2012. Вып. 7.

Эфендиев А.Г., Болотина И.А. Современное российское село: на переломе эпох и реформ. Опыт институционального анализа // Мир России. 2002. Т. 11. № 4. С. 83–125.

Crowe, J.A. Community Economic Development Strategies in Rural Washington: Toward a Synthesis of Natural and Social Capital // Rural sociology. 2006. No. 71 (4). P. 573–596.

Efendiev A., Sorokin P. Rural Social Organization and Farmer Cooperatives Development in Russia and other Emerging Economies: Comparative Analysis // Journal of Developing Country Studies. 2013. Vol. 3. No. 14. P. 106–115.

R. Hervouet

University of Bordeaux,
France

THE (POST)SOVIET TYPE PATERNALISM: AN ETHNOGRAPHY OF THE KOLKHOZ WORKERS' CONDITION IN BELARUS

Many scholars described the Soviet system of social security as being a paternalistic one. Both universal and complete, this system aimed at protecting the person 'inside' and 'outside' the work-place, by providing insurance not only for common social risks, but also for habitats and even organized collective entertainment. After 1991, this model was abandoned in most of the ex-URSS countries. Only Lukashenko — elected in 1994 president of Belarus — has maintained the Soviet heritage, being against the liberal transition towards market economy. Twenty years after his election, he pretends being a model in the region, insisting that in Belarus the chief of the state (or *batka*, i.e. father in Belarusian), as the state itself, never abandons its citizens.

I am going to characterize the Belarusian state paternalism inherited from the Soviet times. Then I will examine the gap between official social protection regime and the realities of social and economic problems existing in rural Belarus, like short working-contracts, strong disciplinary laws forbidding the change of the work-place, low social security payments or dissembling unemployment. The long-term ethnography started in 2005 will facilitate the exploration of the collective farm workers' point of view, in order to understand an apparent paradox: their attachment to this subjugating system. I argue that they express their attachment to this constraining paternalist system because simultaneously they can express their distance with this system by adopting forms of 'clandestine lives' [Goffman, 1968] and 'arts of resistance' [Scott, 2008]. They thus can appropriate small parts of their lives, even being strongly dominated by an authoritarian hierarchy.

The state, the kolkhoz workers' happiness, and the kolkhoz workers' subjection

How can we characterize the relations between the state and the kolkhoz workers? The state defines the needs for the kolkhoz workers and offers the means to fulfill them. The state provides a job in a collective structure. This job allows them to

enjoy a home, a garden and some leisure. These needs appear clearly in the public policies adopted some years ago. As a matter of fact, the authorities adopted a plan aiming at developing “agrorodki”, that is rural villages offering some “urban services” (running water, roads, transports, comfortable houses...). The rural population’s needs are precisely defined by experts: the surface of the house, the surface of the garden, the program of festivities, etc. The “normal” life, acceptable and desirable, is predefined by the state. The kolkhoz worker has to be a hard worker, has to be a respectable man who drinks in some circumstances but not at any time, without any collective regulation. When these norms are not adopted — for example in case of alcoholism — the kolkhoz direction tries to help people, proposing medical treatments or even religious support. The kolkhoz happiness is simple: the worker has to conform to norms; the state has to fulfill his elementary needs.

This normal life can be adopted because the state guarantees the framework within which the action can be deployed. The state maintains in Belarus the social security established in URSS, even if the benefits are sometimes lower than expected. The kolkhoz workers have medical insurance and the old people receive regularly their pensions. The state provides social security but also the work security. Officially there is no unemployment in Belarus. Any man who wants to work, can get a job in a collective structure.

The kolkhoz workers have to express in return their recognition, that is loyalty, docility, and, in principle, adhesion. These relations are staged during some festivities which acquired great importance in Belarus these last years: the “dajinki”. The best kolkhoz workers are rewarded with gifts, while the rural world manifests its gratitude towards the political regime. The relation is the same that the one which characterized “socialist paternalism” where, according to the American anthropologist Katherine Verdery, “subjects were presumed [...] to be grateful recipients — like small children in a family — of benefits theirs rulers decided upon for them” [Verdery, 1996, p. 63].

Here are the rules defining the “socially oriented market” governing the Belarusian countryside. We can qualify such a system with the term “paternalism”. The state behaves like a father with its children, or as an adult with minors: he dispenses its kindness, cares about everyone, and rewards those who conform to the attended attitudes. The system is presented as fair because it is moral. The world is moral because the state cares about everybody. The world of the kolkhoz workers is not governed by anonymous forces like the market mechanisms, but by a sympathetic chief, the President, who cares about his citizens’ faith. The state is not indifferent to their destinies and as a consequence the kolkhoz workers have, theoretically, no reason to complain.

Nevertheless, this presentation of the Belarusian model has to be completed with the evocation of some facts. There is sometimes a gap between the official version of

the model and the reality of the social protection. Concerning the health coverage, “Belarus allocates the smallest portion of its GDP towards healthcare, which has resulted in its gradual decline in recent years. This policy has led to a personnel shortage and has put considerable stress on the nation’s healthcare services” [Smok, 2014]¹. Concerning unemployment, the authorities themselves recently recognized the fact that several hundred thousand Belarusian people have no declared work². The status of unemployed is so unprofitable that almost no one declares himself to the administration [Vankovič, 2012]. Concerning the conditions of work, we can remind of the recent situation when the forest workers were forbidden to resign, because of the huge investments done in this sector. “Since 2007, the government has provided discounted credits worth about €700m for the reconstruction and modernization of nine wood processing factories in different regions of the country. [...] In spite of significant state subsidies, the Belarusian Statistics Agency did not record any progress of the industry. [...] On 7 December Lukashenka’s order materialized in Presidential Decree No 9 ‘On Additional Measures for the Development of the Wood Processing Industry’. According to the decree, employees technically become serfs of their bosses. The latter will now decide who can leave for other jobs and who must stay. If an employee disagrees he or she can appeal directly to the governor of the oblast” [Preiherman, 2012]. Here we can see that the state considers that it is legitimate, because he cares about the workers, to govern the personal decisions of the workers. Moreover, the state does not succeed in fulfilling the needs in the countryside. Very often during my visits in the countryside, the kolkhoz workers complained about their very low wages — 150 or 200 dollars — and said that it was impossible to live with such revenues.

As a consequence, even if the authorities declare in the public sphere that they almost succeed in fulfilling the needs of the kolkhoz workers, the reasons of complaints exist. The loyalty does not emerge mechanically from the social and economic action of the state.

The kolkhoz workers’ condition from inside³

How the kolkhoz workers consider their conditions? How do they judge and evaluate the role of the state? To answer to these questions, we can at first notice

¹ Moreover, “in recent years, the Belarusian government has allocated less than 5% of its GDP to healthcare, lagging slightly behind both Russia (who spends over 6%) and Ukraine (with over 7%). In most EU countries such allocations vary from a range between 7 to 11%. Healthcare in Belarus remains mostly state-financed, and private providers healthcare account for only 5% of the sector” [Smok, 2014].

² Recently, “Vice-Minister of Labour Piotr Hrushnik declared that 445 thousand Belarusians do not work and make no contribution to the economy” [Bylina, 2013].

³ Some of these developments have already been published [Hervouet, 2013].

that the Belarusian authoritarian regime produces constraints and at the same time produces ways to overcome difficulties. What are these constraints? Even if the group is still heterogeneous, we can characterize the condition of the kolkhoz worker by its very low wages, by its low social status which often arouses disdain in the society, by the low level of material comfort in habitations compared to the level reached in the towns, and by the very difficult conditions of work. The social control in the countryside is bigger than in the towns and the kolkhoz workers are under the dependence and the domination of their kolkhoz director, named by the political power. How do these individuals cope with these constraints?

People often have some material resources. The state dispossesses people from the capacity of being autonomous; in return, the individual commits some pilferage (some wood, some gas, and some food). There is an informal economy which is structurally necessary for the people to live decently in the kolkhoz. Everyone is implicated in such practices and exchanges and everyone, even the director of the kolkhoz, knows how it happens. Moreover, sometimes people have some social resources. The mobilization of social capital, often among the kinship, offers different ways of improving social status. It is hard to live without mobilizing these resources. At the same time, these practices often imply adopting illegal activities. The state may do it on purpose. This idea appears in discourses: the state controls everybody because everybody potentially can be punished. People play with the system but still are very weak. They are conscious that the feeling of emancipation from politics is an illusion. Nevertheless, they often consider that they can build a good life if they work a lot. More precisely, they think that it would be worse if the system were different. Indeed, they never really evoke the fact that the rules could be changed. In fact, at first they often consider that it is not as hard in Belarus as it is in other countries. They consider that the system prevents them to become “rural proletarians” [Allina-Pisano, 2008, p. 189] with a precarious existence without any protection neither any possibility to build projects, as it happened in Russia or Ukraine.

Then they consider that it is not as hard in Belarus today as it was in the past. As a consequence, there is today no real reason to complain. The social trajectories are composed of periods of difficulties, of amelioration, of deterioration. The people I interviewed very often referred to the long past when almost nothing was possible. The current constraints are numerous compared to the western world existing at the frontier, but these constraints are very small compared to the difficulties of the past. In the past, the kolkhoz worker had no passport, no wage, even sometimes no food. The country belongs to what the historian Timothy Snyder calls “the Bloodlands,” which experienced the yoke of Stalin and of Hitler [Snyder, 2010]. The stories about collectivization and the Nazi occupation are recurrent. The old people, who were the witness of these days, but even their children and grand-children, refer to the violence and trauma in the past. In contrast, today he has little freedom, but he has

a passport, a small wage, food, and for the children the possibility to go to school or even to university.

When they complain, they criticize the low wages, the *blat*⁴ and the privileges, but they don't judge the whole system. They just seem to regret that they are not themselves at the place where they could benefit from the system. The authoritarian regime is judged as the guarantee of the stability of the rules. The people I met want the world to be different for them, but not necessarily for all. In such a closed world, they sometimes feel some pride when they succeed in their lives. The rules and constraints are so strong that the sense of dignity sometimes seems to be proportional to the capacity to overcome these constraints. Without strong constraints it is impossible to overcome strong constraints and, as a consequence, impossible to consider oneself as a real person. There is no compassion for the people who drink too much, or the unanchored people who are not able to build their own world within this hostile environment. Besides these analyses try to define the way that integrated kolkhoz workers evaluate the world and do not take into account the point of view of these alcoholics living in the kolkhoz, and sometimes working for it. I crossed paths with these people in my fieldwork, but it was always impossible to have an interview or even a discussion with them, except some trivial words.

Moreover, the discourses and attitudes seem to have some gendered forms. For some workers who have a status in the collective and some reputation, the authoritarianism does not prevent you from becoming a man: it allows it. In contrast, democracy does not allow you to become a real man, a genuine man because the life is too easy and no effective hardship can discriminate the real men and the others. As proof, my informant Volodia referred to the rights of gays in western democracies as what is considered the feminization of the masculine world. The scandal is not that some opponents were put in jail and tortured in Belarus; the scandal is that the gay people will be able to get married in France. In the discourse, the ultimate explanation is rooted in cultural differences, the Russian soul, as a destiny of suffering and a form of grace and salvation within this condition. In brief, the paternalistic authoritarian rule is a source of constraints, but also the source of the stability, which enables the people to build their life and to find a meaning in it. The arbitrary violence exerted by the state towards some citizens have no importance as far as these citizens do not belong to the "us," as far as these measures do not threaten the close world of the kolkhoz.

Conclusion

As a starting point we reminded of the analyses proposed by Katherine Verdery who wrote that socialist paternalism "emphasized a quasi familial dependency".

⁴ "*Blat* is the use of personal networks and informal contacts to obtain goods and services in short supply and to find a way around formal procedures" [Ledeneva, 1998, p. 1].

Instead of political rights or ethnocultural similarity, it posited a moral tie linking subjects with the state through their rights to a share in the redistributed social product. Subjects were presumed to be neither politically active, as with citizenship, nor ethnically similar to each other: [...] The subject disposition this produced was dependency, rather than the agency cultivated by citizenship or the solidarity of ethnonationalism” [Verdery, 1996, p. 63]. She adds that “herein lay the Party’s paternalism: it acted like a father who gives handouts to the children as he sees fit. The Benevolent Father Party educated people to express needs it would then fill, and discouraged them from taking the initiative that would enable them to fill these needs on their own” [Verdery, 1996, p. 25]. This logic is still prevalent today in the Belarusian socially oriented market economy, in particular in the countryside.

The state pretends that it is capable to fulfill the needs of the population. In return the people have in principle no autonomy, no initiative; the people have to obey and to conform to the norms of the rural life. In reality, the conditions are more difficult than these which appear in the public discourses. The paternalistic state does not really succeed in fulfilling the needs and impose huge constraints on everyday life. Yet the people I met still consider that system as legitimate and desirable.

I tried to show that even if the paternalistic system produces strong forms of dependence, it does not totally prevent people from managing their own lives and worlds. It unofficially offers the frameworks, which opens some opportunities of action and some possibilities to deploy agency, and in the same time assures some stability for the framing of everyday life. This post-socialist paternalism does not produce mechanically forms of adhesion, but it produces indirectly forms of attachment and loyalty.

References

Allina-Pisano J. The Post-Soviet Potemkin Village. Politics and Property Rights in the Black Earth. Cambridge; N.Y.: Cambridge University Press, 2008.

Bylina V. Will Child Labour and «Tax on the Unemployed» Help Lukashenka Avoid Economic Reforms? // Belarus Digest. 2013. 29 November.

Goffman E. Asiles. Etudes sur la condition sociale des maladies mentaux. Paris: Editions de Minuit, 1968.

Hervouet R. Authoritarianism from Below. Lessons from Ethnographic Studies in Belarus // The Anthropology of East Europe Review. 2013. No. 31 (2). P. 19–29.

Ledeneva A. Russia’s Economy of Favors. Blat, Networking and Informal Exchange. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

Preiherman Y. The New Serfdom in Belarus // Belarus Digest. 2012. 12 December.

Scott J. La domination et les arts de la résistance. Fragments du discours subalterne. Paris: Editions Amsterdam, 2008.

Smok V. Belarus Ambulance Doctors: Underpaid and Overworked // Belarus Digest. 2014. 15 January.

Snyder T. Bloodlands: Europe between Hitler and Stalin. N.Y.: Basic Books, 2010.

Vankovič A. “Byt’ bezrobotnym v Belarussi nevygodno i stydno” // Naviny.by. 2012. 26 janvier. [Электронный ресурс]. <http://naviny.by/rubrics/society/2012/01/26/ic_articles_116_176627/>.

Verdery K. Was Socialism and What Comes Next? Princeton: Princeton University Press, 1996.

4TH LCSR
INTERNATIONAL
WORKSHOP “SOCIAL
AND CULTURAL
CHANGES IN
CROSS-NATIONAL
PERSPECTIVE:
VALUES AND
MODERNIZATION”

The paper deals with the impact of the economic crisis of 2008–2009 upon gender attitudes of the population of Europe. Crisis touched the economy of most European countries though to a different extent. It influenced objective living conditions of people including the situation in the labor market. The changing economic situation in its turn should affect gender attitudes. In the research we take into account the impact of crisis on both individual and country level. Special focus in the research is given to the impact of gender attitudes of women and those who live in single household with children as these two categories form vulnerable groups. The data of Eurobarometer 2011 serves as a database. The targeted group of population is 18–65. Multilevel regression modeling is used.

Introduction. Values are to a large extent dependent upon the living conditions. The change in the objective conditions of living in its turn to the change of attitudes. Gender attitudes reflect the relation to the position of women in the labor market and society in general. The objective of the paper is to reveal the impact of economic crisis upon gender attitudes of different groups of population of European countries. Special focus in the research is given to the impact of gender attitudes of the vulnerable groups. To these groups refer women and those who live in single household with children. We regard the impact of crisis on both individual and country level.

According to the OECD report, gender equality fosters economic growth in education and labor market [OECD, 2012]. Gender attitudes are formed in a large extent by a current economic situation. According to the modernization theory of R. Inglehart and C. Welzel, the major economic and political crises and collapses of social systems lead to more traditional values and attitudes. Although the economic crisis of 2008–2009 was not such a huge shock as the collapse of communist regimes, it also had a negative effect on life of many people.

Impact of crisis. Crisis has touched most of the European countries but to the different extent. The measure of crisis is the change in GDP per capita between 2008 and 2009. We have chosen this dates because the main fall of GDP was in 2009 and in 2008 most of the European economies still experienced GDP growth. However, in most of the countries this was a short-term decrease and in 2010 the situation was close to the one before crisis.

Economic crisis had a various impact upon different categories of employed. Seguino demonstrated these differences by comparing developing and developed countries [Seguino, 2009]. Karamessini and Rubery (2014) revealed a number of common

tendencies of impact of crisis upon female employment in Europe and US including the growth of female labor force participation rate (as some women became sole breadwinners) and the narrowing gender inequality in employment and by employment type (part-time and temporary jobs) [Karamessini, Rubery, 2014, p. 346].

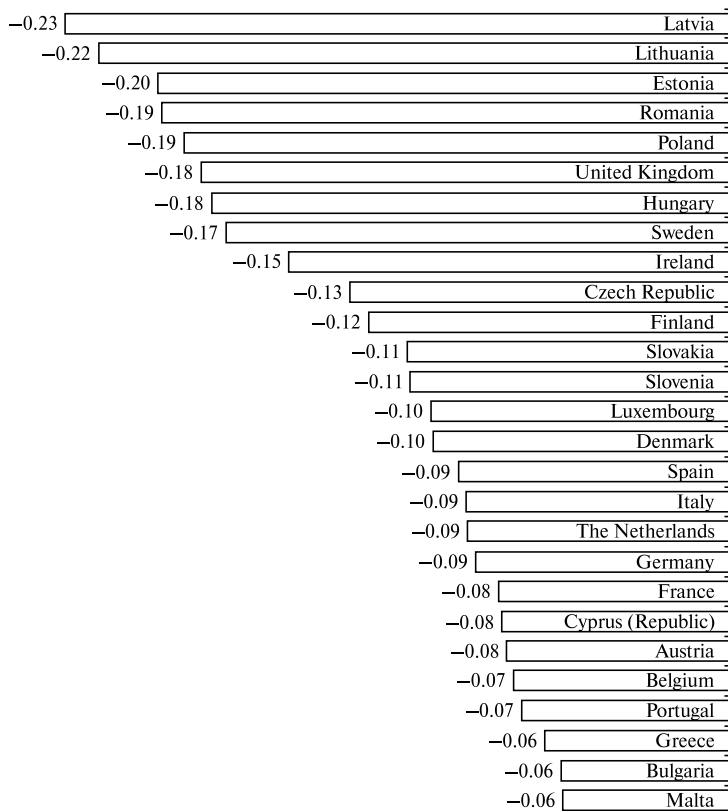


Fig. 1. Reduction of GDP per capita between 2008 and 2009 (in %)

Source: World bank indicators: <<http://data.worldbank.org/indicator>>.

Bettio, Verashchagina focused on explanation of the women’s behavior in the labor market during the period of crisis. “Added” workers enter the labor market when the head of the household lose their jobs. According to segmentation hypothesis, women more likely are employed in secondary jobs, and hence are more likely to suffer during the crisis. According to gender segregation hypothesis, female occupations tend to be more traditional and are likely to be less affected by crisis [Bettio, Verashchagina, 2014, p. 58–59].

Theoretical conceptions. There is a lot of research on both the structure of gender attitudes and on its change over time [Alesina, Giulino, 2010; Braun, Gloeckner-Rist, 2011; Bolzendahl, Myers, 2004; Cunningham, 2008; Guiso, 2003; Guveli, Need, de Graaf, 2007; Pampel, 2011; Voicu, Tufis, 2012]. Also above we briefly described the research on the impact of crisis on labor market outcomes in gender perspective [Women and austerity, 2013; Seguino, 2009]. However, there is no research about the impact of the crisis upon gender attitudes. As J. Rubery indicates, crisis should touch not only the objective position of men and women in the family and labor market but also their attitudes to gender equality [Rubery, 2014, p. 20].

In research of gender attitudes interest-based and exposure-based perspectives of analysis are distinguished. According to the *interest-based approach*, more egalitarian work-related gender attitudes possess those who benefit more from them. From this perspective, some categories of society (for instance, males, highly educated and highly paid jobs) gain more from being employed. In line with *exposure-based approach*, the ideas and attitudes of individuals change when they find themselves in the situation that somehow contradicts their ideas. In respect to gender issues it is possible to distinguish labor market participation, education and mother's work status and mother's education [Bolzendahl, Catherine, Myers, Daniel, 2004; Pampel, 2011]. In accordance with this approach, the gender attitudes of a person are formed in social groups (family, education, job). If a person enters a different environment (for example, as a result of crisis), he is likely to change the attitudes.

The conception by West and Zimmerman "Doing gender" represents a different framework. The authors emphasize that many differences between genders are not biological but socially constructed. After they are constructed they sustain and strengthen biological differences. Hence, when gender identity is somehow threatened a person is likely to stress it and shift to even more traditional gender identity [West, Zimmerman, 1987].

M. Voicu and A. Constantin demonstrated that "doing gender" conception can explain gender attitudes in the situation of unemployment. When crisis of identity happens, individuals and couples tend to emphasize their traditional gender roles. They proved that female employment does not always foster egalitarian gender attitudes and that partner's employment status also matters. Besides, the income inequality in the country (GINI) also affects gender attitudes [Voicu, Constantin, 2013].

We can suggest that the effect of crisis could be the same as the effect of unemployment. In case of crisis there is usually an involuntary shift in behavior and hence the individuals may tend to emphasize their traditional gender roles. In this respect it is likely that those who have suffered more as a result of crisis are likely to become more traditionally oriented. The gender identity of women and of those who living in single households with children is likely to be shaken if they have suffered during the period of crisis. Hence, according to the "doing gender" conception they will stress their gender identity. Hence, our first two hypotheses are as follows:

- Although in general the gender attitudes of women are more egalitarian, in countries that were more affected by crisis they are likely to differ less from men's gender attitudes.

- Gender attitudes of those who live in single-parent households with children are likely to be more egalitarian compared to other type of families. However, in countries that were more influence by crisis they are likely to be less egalitarian.

R. Inglehart and C. Welzel looked at the impact of economic and political collapses upon the value change. The major economic and political crises, collapses of political regimes and social systems lead to the shift from self-expression to survival values and to decrease of subjective well-being. Such events make life insecure and unpredictable. Therefore, in eastern ex-communist countries survival values are more spread than in low-income countries [Inglehart, Welzel, 2005, p. 111]. However, for instance, it was shown that in Russia subjective well-being increased to 2011 but it still was lower than in 1981 [Inglehart, Foa, Ponarin, Welzel, 2013]. Survival values are associated with low support of gender equality, whereas self-expression values assume high support of gender equality. Gender attitudes are quite polarized among different countries and social groups [Inglehart, Welzel, p. 54]. Following the logic above, our last hypothesis is as follows.

- Those individuals who have been more affected by crisis on both individual and country level should have more traditional gender attitudes.

Data and measures. Eurobarometer 2011 serves as a database. The following 27 countries are included into analysis: Belgium, Bulgaria, Czech Republic, Denmark, Germany, Estonia, Ireland, Greece, Spain, France, Italy, Cyprus, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Hungary, Malta, Netherlands, Austria, Poland, Portugal, Romania, Slovenia, Slovakia, Finland, Sweden and United Kingdom.

In the current research we are primarily interested in economically active population because they are more likely either to loose a job or begin to work as a necessity during the crisis. We limited our sample by age including those who are 18–65 years old. Multilevel regression model with maximum likelihood estimation serves as the main research method.

The main **dependent variable** is the index of gender attitudes. This index consists of three indicators: women are less interested than men in positions of responsibility, women are less willing than men to fight to make a career for themselves, women do not always have the necessary qualities and skills to fill positions of responsibility. The indicators were standardized from 0 to 1, summed up and then the index was divided by 3. In the multilevel regression model all these figures were multiplied by 10 in order to get a normal output. These 3 items form in exploratory factor analysis a single factor.

The main **independent variables on individual level** are the following. The indicator of effect of crisis on individual level was measured by a statement: “You have lost your

job/your partner (husband or wife, partner, etc.) has lost his/her job. The baseline are the respondents to which this has not happened at all. Two dummy variables include those who or whose partner has lost the job as a result of a consequence of crisis or not.

For gender female is a dummy variable. Also we include into analysis family structure. We distinguish four types of the households: multiple household without children (baseline), single household without children, single household with children and multiple household with children. Single household with children is likely to be the most vulnerable category. By the level of education respondents were divided into two groups. Those who have finished their education after being 20-year old or are still studying refer to high- or middle-educated. Low-educated are those who finished education before 20 years old or have not received full-time education. Furthermore, we distinguished three categories by their labor market status: high qualified (baseline), low or middle qualified or not working. Also we use as a control variable a subjective assessment of level in society as a proxy for the material well-being (income). Finally, we controlled also for the age group: 18–24 year old (baseline), 25–39, 40–54 and 55–65.

On **macro-level** we use $\ln\text{GDP}_{2011}$ to estimate the level of economic development and modernization. Also we test the impact of unemployment rate. To test the impact of crisis on country level we use the drop of GDP ($(\text{GDP}_{2009} - \text{GDP}_{2008}) / \text{GDP}_{2008}$).

Results. In the last part of the paper we present the main results of the analysis. First, we ran a zero model where index of gender attitudes serves a dependent variable. The intercept in this model equals 6.866***, ICC is 0.096¹.

In the next three models we included $\ln\text{GDP}$ in 2011 and change in GDP between 2008 and 2009. We can see from all four models that in countries with higher GDP gender attitudes in public sphere are more egalitarian. However, the effect of GDP is not very strong. It could be probably due to the fact the discrepancy in GDP per capita in European economies is not very salient. At the same time GDP change between 2008 and 2009 does not affect gender attitudes (model 1).

When we turn to the effect of crisis on individual level, the situation is quite different. People who or whose partners have lost their jobs have more traditional gender attitudes. The effect is especially strong for those who claim to have lost the job not as a result of crisis.

As to the control variables the main predictors of gender attitudes are gender, age and low level of education. Women have more egalitarian gender attitudes, whereas those who finished education before 20 or no full-time and are 55–65 years old have more traditional gender attitudes. It was a bit surprising that those who not work or are low or middle qualified does not have any impact upon gender attitudes in post-crisis period.

¹ AIC = 75196, log likelihood = -44540, N (individuals) = 19729, N (countries) = 27.

Table 1. Multilevel regression models: dependent variable – index of gender attitudes (unstandardized regression coefficients). Macro level – GDP per capita

	Model 1	Model 2	Model 3
Intercept	2.067	1.855	2.122
Individual level			
Yes, as a direct consequence of the crisis	−0.119*	−0.122*	−0.119*
Yes but not as a direct consequence of the crisis	−0.541***	−0.546***	−0.543***
Finished education before 20 or no full-time education	−0.185***	−0.192***	−0.185***
low or middle qualified	−0.057	−0.061	−0.057
not working	−0.086	−0.091	−0.085
Level in society	−0.015	−0.015	−0.016
Single Household without children	0.062	0.063	0.230
Single Household with children	0.148	0.160*	0.514**
Multiple Household with children	0.012	0.014	−0.188
Female	0.754***	1.185***	0.755***
25–39 years old	−0.081	−0.080	−0.088
40–54 years old	−0.078	−0.074	−0.074
55–65 years old	−0.282***	−0.275***	−0.277***
Country level			
Ln GDP 2011	0.492*	0.489*	0.489*
GDP change	1.669	−0.207	1.842
Interactions			
Female*GDPchange		3.427***	
Single Household without children*GDPchange			1.304
Single Household with children*GDPchange			2.806*
Multiple Household with children*GDPchange			−1.618
Finished education before 20 or no full-time education*GDPchange			
Model fit			
AIC	75 200	75 177	75 180
Log likelihood	−37 582	−37 569	−37 569
ICC	0.079	0.079	0.079
N (individuals)	16 799	16 799	16 799
N (countries)	27	27	27

Models 2 and 3 allow us to estimate the interaction effect between the impact of crisis on country level (GDP change) and micro variables. In model 2 we can see that women in the countries where GDP per capita dropped more as a result of crisis have more traditional gender attitudes. Model 3 shows that in countries more touched by crisis those who live in single households with children also have more traditional gender attitudes than those who live in multiple households without children.

Conclusion. Our hypothesis of the impact of economic crisis on gender attitudes was partly confirmed. On the individual level, crisis has a very strong impact upon gender attitudes. Those who or whose partner has lost the job emphasize more traditional gender attitudes. This tendency is independent from gender, education, low or high qualified job or the general impact of crisis in the country. This result means that individuals usually evaluate the situation from the perspective of their family and micro-environment than on the country level. On country level the impact of crisis does not influence gender attitudes in general.

Our hypotheses about the impact of economic crisis on women and those who live in single households with children were confirmed. In the countries where GDP per capita dropped more or unemployment rate increased more as a result of crisis gender attitudes of women are more traditional. Although a lot of women entered the labor market during the crisis, their employment is often involuntary and this makes emphasize their female identity. The gender attitudes of those who live in single households with children in general are more egalitarian. In countries where GDP per capita decreased and unemployment rate increased more as a result of crisis their attitudes are more traditional.

To sum up, we can conclude that values and attitudes are closely connected with economic development [Inglehart, Welzel, 2005]. Changes in economic condition in the previous years are related with attitudes towards gender roles. Traditional gender attitudes could be regarded as an indicator of less willingness and capacity of more vulnerable groups to involve in labor market activities. This increasing vulnerability, in its turn, can to some extent hinder economic growth.

References

Alesina A., Giuliano P., Nunn N. The Origins of Gender Roles: Women and the Plough (Preliminary). October 2010.

Bettio F., Verashchagina A. Women and men in the “Great European Recession” // Women and austerity. The economic crisis and the future for gender equality / ed. M. Karamessini, J. Rubery. Routledge, 2014. P. 57–81.

Bolzendahl C., Daniel J. Feminist Attitudes and Support for Gender Equality: Opinion Change in Women and Men, 1974–1998 // Social Forces. 2004. Vol. 83. No. 2. P. 759–790.

Braun M., Gloekner-Rist A. Perceived consequences of female labor-force participation. A multilevel latent-class analysis across 22 countries. *Obets // Revista de Ciencias Sociales*. 2011. Vol. 6. No. 2. P. 163–184.

Cunningham M. Family Model: Influences of Women's Employment and Education over the Lifecourse // *Social Forces*. 2008. No. 87 (1). P. 299–323.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. People's Opium. The effect of religion on economic attitudes // *Journal of Monetary Economics*. 2003. No. 50. P. 225–282.

Guveli A., Need A., De Graaf, Nan D. Socio-political, Cultural and Economic Preferences and Behaviour of the Social and Cultural Specialists and the Technocrats. Social Class or Education? // *Social Indicators Research*. 2007. No. 81. P. 597–631.

Inglehart R.F., Foa R., Ponarin E., Welzel C.P. Understanding the Russian malaise: The collapse and recovery of subjective well-being in post-communist Russia. Working paper. Series: sociology. 2013. WP BRP 32/SOC/2013.

Inglehart R.F., Welzel C. Modernization, Cultural Change and Democracy. Cambridge: Cambridge University Press. 2005. P. 314–351.

Karamessini M., Rubery J. Economic crisis and austerity: Challenges to gender equality // *Women and austerity. The economic crisis and the future for gender equality* / ed. M. Karamessini, J. Rubery. Routledge, 2014. P. 57–81.

OECD. Closing the Gender Gap: Act Now, OECD Publishing. 2012 <<http://dx.doi.org/10.1787/9789264179370-en>>.

Pampel F. Cohort Changes in the Socio-demographic Determinants of Gender Egalitarianism // *Social Forces*. 2011. Vol. 89. P. 961–982.

Rubery J. From 'women and recession' to 'women and austerity': A framework of analysis // *Women and austerity. The economic crisis and the future for gender equality* / ed. M. Karamessini, J. Rubery. Routledge. 2014. P. 17–36.

Sequino S. The global economic crisis, its gender implications and policy responses. Paper prepared for Gender Perspectives on the Financial Crisis Panel at the Fifty-Third Session of the Commission on the Status of Women, United Nations. 2009.

Voicu M., Tufis P.A. Trends in gender beliefs in Romania: 1993–2008 // *Current Sociology*. 2012. Vol. 60. No. 1. P. 61–80.

Voicu C. Unemployment and attitudes towards gender equality. Presentation at the 3rd International workshop of the LCSR. 2013.

West C., Zimmerman D.H. Doing Gender // *Gender and Society*. 1987. Vol. 1. No. 2. P. 125–151.

World Bank indicators: <<http://data.worldbank.org/indicator>>.

РАЗВИТИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

А.А. Вейхер

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики» —
Санкт-Петербург

ОЦЕНКА СКРЫТОЙ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ МЕТОДАМИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫХ ОПРОСОВ: НЕОБХОДИМОСТЬ, ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

В статье рассматриваются условия появления показателя заболеваемости и полноты отражения им реальной массовости периодов болезненности. Предложена оценка возможностей имеющихся в стране опросных исследований состояния здоровья. Представлен опыт проведения опросов для оценки заболеваемости как показателя, формирующегося под влиянием значительного количества и разнообразия неформальных социальных норм.

Заболеваемость, ее показатели и способы измерения в последние полвека перестали быть предметом заботы преимущественно медиков и их статистики. Фундаментальной причиной этого стало изменение социальных норм здоровья и, соответственно, нездоровья, во все большей части мира. Речь, конечно, идет не о декларации Всемирной организации здравоохранения, пафосно приравнявшей здоровье, по сути, к полному счастью, но в своей деятельности все-таки не посягающей на то, что именно она направляет к такому человечество. Реально изменялись социальные нормы отношения к людям с ограниченными возможностями, взаимодействия с другими людьми, возрастные нормы участия в трудовой и иных видах деятельности, критерии решений об оказании медицинской помощи в критических случаях, представления о круге услуг здравоохранения, на которые человек имеет право просто по факту своего существования (в пакете «прав человека»).

В соответствии с этими фундаментальными изменениями менялось место показателя заболеваемости в системе необходимых для государственного управления индикаторов развития стран, критериев направления ресурсов и идеологических стереотипов.

Изначально, когда большая часть сколько-нибудь серьезных болезней заканчивалась смертью (период, когда время предстоящей жизни было око-

ло 30 лет), показатели смертности и основных причин смерти были вполне достаточны для простейших решений — установления карантинных, создания лечебных учреждений, распределения по территориям врачей, находящихся на государственной службе, и т.п. Появление средств борьбы с рядом массовых болезней сделало насущной задачей отслеживание случаев заболевания в начале их возникновения, т.е. заболеваемости в близкой к современному пониманию форме этого показателя. В России этот переход в значительной мере совпал с разворачиванием массовой сети медицинской помощи — земской медицины. Немало земских врачей, ставших писателями или оставивших мемуары, описали множество трагических (в литературе — нередко комических) случаев того, как жители тогдашней России откладывали обращение к врачебной помощи. Это были свидетельства того, что часть заболеваний оставалась вне поля зрения и журнал записи больных отражал не заболеваемость, а обращаемость заболевших за профессиональной помощью. Однако этот показатель был функционален для организации медицинского обслуживания. Он показывал реальный объем работы врачей, позволял планировать развитие сети медицинских учреждений, их оборудования и финансирования. Скрытая заболеваемость, обусловленная социальными барьерами (от ресурсных до предубеждений) просто сокращала поток обращений, и была несущественной, если изменялась медленно, а потому оставалась некоей скрытой социальной константой в работе здравоохранения. Колебания этой «константы» маскировались естественными колебаниями действительной заболеваемости.

Общая заболеваемость и сегодня оценивается таким же способом. В последнее время он дополняется изучением заболеваемости необращающихся методами диспансеризации и разовых выездных обследований. С точки зрения сбора информации они являются в определенной мере выборочными обследованиями по удобной (для пациентов, не обязанных проходить диспансеризацию) и кластерной (при выездах на предприятия со строгой дисциплиной) выборкам. Получаемая таким образом информация может быть использована для оценки состояния здоровья всего населения при условии очень скрупулезного отслеживания состава полученной выборки и его сравнения с составом населения. Из доступных в Интернете материалов (анкета-опросник для диспансеризации [Анкета диспансеризации, 2013] и промежуточный отчет о ее ходе [Бойцов, 2013]) пока видно, что такое сравнение может быть проведено по полу и возрасту, с выделением работающих граждан и, по умолчанию, раздельного учета по территориям проживания. В выступлениях в СМИ ответственных работников Минздрава данные построены как представительные для всего населения России («полностью здоровыми являются 30% россиян» и т.д.).

Диспансеризация, согласно упомянутым документам, нацелена на выявление скрытых (неощущаемых пациентом или неоцениваемых им по уже имеющимся симптомам) заболеваний, прежде всего хронических. При этом вне поля внимания остаются эпизодические заболевания и недомогания, типа ОРЗ/ОРВИ, бытовых отравлений, травм, обострений хронических заболеваний и т.п., как по количеству таких эпизодов, так и по их продолжительности. Имеющаяся система организации медицинской помощи не ищет такой информации, довольствуясь информацией по числу обращений и продолжительности болезненных состояний, фиксируемых для работающих и учащихся листками нетрудоспособности.

Отмеченное не означает, что органы управления здравоохранением не информированы о возможностях новых методов оценки заболеваемости, о чем свидетельствуют официальные публикации [Практическое инструктивно-методическое пособие..., 2010, с. 25 (п. 3.2); с. 84], содержащие развернутые характеристики мирового опыта. Тем не менее термин «скрытая заболеваемость» в указанном пособии отсутствует.

За рубежом началось активное осмысление аналогичных ситуаций. С одной стороны, отмечается, что в свое время система врачей общей практики (в Великобритании) включала врача в жизнь сообщества жителей настолько, что он знал об их состоянии здоровья далеко не только по обращением, и высказывается сожаление о ее распаде [Armstrong, 2013]. С другой стороны, в подробном описании организации врачебной помощи в Голландии с высоким уровнем компьютеризации для обобщения всех случаев обращения к 7000 территориальных врачей, прямо отмечается, что имеется ряд ситуаций болезни, которые никак не регистрируются [Вриз, 2000]. Рассматриваются возможности управляемости самолечения при респираторных заболеваниях [Derebery, 2013]

Опросная методология оценки заболеваемости в России реализована Российским мониторингом экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ и Комплексным наблюдением условий жизни населения Росстата.

Первый из них создал и создает богатейшую базу данных о различных сторонах здоровья респондентов и факторов, которые могут на него влиять. В нем уже фиксируется одним вопросом ситуация самолечения, т.е. нерегистрируемая учреждениями здравоохранения заболеваемость. Особое внимание обращается на незначительные с точки зрения современных социальных норм дискомфорта, вызванные соматическими нарушениями или травмами. Этим фактически закладывается оценивание как нарушений здоровья таких отклонений, которые по большей части и не будут включены в статистику заболеваемости.

Комплексное наблюдение Росстата делает первые шаги, но уже уделило внимание такому варианту болезни, как «переносу на ногах» (тем самым отменяя обычную увязку болезни с целодневной и полной потерей трудоспособности), и предложило индикатор болезни как сокращения (но не пре-сокращения!) обычной трудовой и нетрудовой активности.

Массовость указанных исследований и их мониторинговый характер делают весьма трудными изменение их методик сбора информации. Однако практика введения в стабильные опросники некоторого количества новых вопросов позволяет надеяться, что указанные тенденции получат свое развитие.

Эти тенденции носят общемировой характер. Обращение внимания на все более широкий круг ситуаций, когда человек оказывается ограничен в возможностях привычной ему жизнедеятельности из-за болезни (недомогания), связана с созданием и все более широким использованием показателей типа «время обременения болезнью (burden of disease)» [World Health Organization...]. Его возникновение является развитием созданной З.Г. Френкелем концепции продолжения социально активной жизни в старших возрастах как новой жизненной ценности [Френкель, 1949]. Сам показатель ориентировал на вычет тех лет жизни, которые были отягощены болезнью, из общей продолжительности жизни. Социальная ценность «качество жизни не ниже социально нормативного уровня» стала конкурентной с ценностью календарной продолжительности жизни. Такой подход аргументировал парадоксальный для прежней системы ценностей вывод: более короткая жизнь с минимальным сроком старческой немощности в конце ее лучше, чем более долгая жизнь, поддерживаемая в конце жизни благодаря усилиям медицины в режиме минимума дееспособности. (В более общем плане эта же логика изменения ценностей стала обоснованием социальной нормальности эвтаназии.)

Первоначальный период распространения этого подхода совпал с периодом бурного развития экономической теории «социального (человеческого) капитала». Соответственно сохранение или потеря дееспособности понимались прежде всего как сохранение или потеря трудоспособности (в самой явной форме — инвалидности) как возможности участия в создании общественного продукта и преобразовывались в показатели типа DALYs.

В настоящее время круг жизненных ситуаций современного человека, которые могут рассматриваться под таким же углом зрения, расширяется. Выше мы рассмотрели примеры такого расширения в российских мониторинговых обследованиях. По своей социальной сути обращение ко все более широкому спектру отступлений от состояния благополучия можно оценить как переход на новый качественный уровень социальных норм, представлений о благополучии. При этом рассматриваемые ситуации находятся во многом в частной сфере, но при определенных условиях могут переместиться в сферу оказания услуг государства гражданам.

Значимость проблемы определяется тем, что в настоящее время скрытая часть времени обременения болезнью может быть равна суммарному времени болезней, отражаемому данными медицинского и страхового учета заболеваемости. (Эти и последующие данные получены в проведенных под руководством автора четырех представительных обследований населения в Санкт-Петербурге (2007–2010 гг. — по заказам Комиссии по здравоохранению Законодательного Собрания Санкт-Петербурга при финансовой поддержке НИУ ВШЭ, N = 2055) и целевого опроса (2011 г.) работников и пациентов крупной поликлиники Санкт-Петербурга (заказчик — поликлиника).) Последствия такого положения могут сказываться во многих сферах жизнедеятельности. Так, органы управления здравоохранением вынуждены учитывать (к сожалению, на уровне весьма субъективных экспертных оценок) возможность резкого возрастания спроса на услуги лечебно-профилактических учреждений. В системе социального страхования работающих могут быть скачки на десятки процентов объема требований по пособиям по нетрудоспособности (подробнее рассмотрено далее). Традиционное для части работников и трудовых коллективов «рабочее геройство — болеть, не оставляя полностью работы» активно обсуждается во время эпидемий гриппа и слабо между ними, хотя всегда снижает производительность труда и порождает иллюзию пониженной заболеваемости из-за отказа оформлять листки нетрудоспособности. Этот перечень несложно продолжить.

Сложившаяся ситуация побудила нас опробовать для сбора информации метод представительного опроса взрослого населения города, специально разработав инструменты исследования, позволяющие синхронизировать получаемые результаты со статистикой органов здравоохранения.

Методология исследования данной многоаспектной проблемы строилась как выявление факторов обращения или необращения за медицинской помощью человека, который ощутил отклонение своего здоровья от обычного состояния, своей «нормы здоровья». При этом особое внимание уделялось выяснению мотивов принятия решений каждым респондентом в ситуациях, связанных с его здоровьем. Кроме прямых вопросов («А почему Вы решили не обращаться в тот раз к медикам?» и т.п.) в опросе использовались полуоткрытые вопросы, с записью высказываний, которыми респонденты дополняли фиксированные ответы, обосновывали их.

В результате обработки собранных количественных и качественных данных выстроилась следующая этапность событий, приводящих к обращению (или необращению) заболевших за медицинской помощью: 1) «фиксация человеком отклонения *самочувствия* от нормы» ⇒ 2) «признание им отклонения существенным, требующим специальных действий» ⇒ 3) «признание или непризнание факта отклонений в здоровье и возможных действий по его устранению референтной группой (семьей, соседями, знакомыми)»

⇒ 4) «обращение или необращение к “домашним” средствам диагностики и лечения» ⇒ 5) *для работающих* «оценивание существенности болезни по сложившимся в организации неформальным нормам поведения при отклонениях от обычного режима работы» ⇒ 6) «принятие решения об обращении или необращении к профессиональной медицинской помощи на основе социальных стереотипов отношения к возможностям получения помощи у медиков (в медучреждениях) разного статуса» ⇒ 7) «признание медиками отклонения здоровья медицински значимым» ⇒ 8) «фиксация в установленном порядке общественно значимого факта “болезнь”». На каждом этапе наличествуют социальные нормы, вариация которых при утрате человеком полноты возможностей привычной жизнедеятельности (суть современного понимания здоровья) приводят к разной степени ее отражения в показателе медицинской статистики «заболеваемость».

Понятно, что содержание и пороговые значения каждой из перечисленных норм отличаются у разных социальных групп. Не имея возможности привести в этой статье дифференцированные данные по социальным группам, проиллюстрируем сам факт их нетривиальности одним примером. Диаграмма (рис. 1) показывает, что самооценка состояния здоровья имеет не только медицинские, но и социально-психологические основания: доля считающих, что они здоровее своих сверстников, практически одинакова при разном возрасте. Более детальные расчеты показали, что хорошая «относительная» оценка своего здоровья в разных группах складывается при разном (растущем с возрастом) «обременении болезнью».

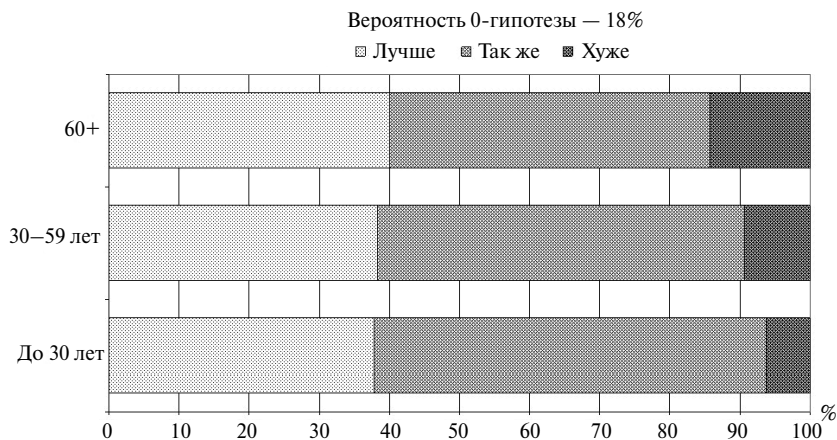


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «Оцените, пожалуйста, в общем, состояние своего здоровья по сравнению с вашими сверстниками – ЛУЧШЕ, чем у большинства, ТАКОЕ ЖЕ, как у большинства, ХУЖЕ, чем у большинства?»

В проведенных исследованиях получены параметры исходов событий на каждом этапе (данные усредненные, характеризуют население Санкт-Петербурга старше 18 лет). Этап 1 — 35–40% не болели за последние 12 месяцев (это значение близко к выявленной диспансеризацией доле полностью здоровых людей); этап 2 — 15–20% перенесли хотя бы одну болезнь «на ногах», ни с кем не советуясь, практически без лечения; этап 3 — в различных ситуациях от 20 до 60% болевших в течение года советовались, проходили обследование, обращались к врачу или лечились по рекомендации родных, друзей, добрых знакомых; этап 4 — более половины респондентов имеют дома автотонометры, а среди страдающих диабетом 80% имеют дома глюкометры; этап 5 — 25% работающих горожан трудятся в организациях, где не принято оформлять листки нетрудоспособности, 35–40% выходят на работу до полного излечения (даже при наличии листка нетрудоспособности); этап 6 — 25–30% болевших в течение 12 месяцев до участия в опросе утверждают, что они не были в поликлинике по полису ОМС более 10 лет, так как полагают обращение туда бесполезным, а в то же время среди жителей с душевым доходом «два и более среднедушевых доходов по городу» 25% обращались за врачебной помощью в эти поликлиники; этап 7 — не были признаны больными при обращении к врачу 5–7% обратившихся.

Для проверки внешней валидности полученных данных использовалось сравнение данных по наиболее однозначным показателям статистики здравоохранения города: доля взрослых, прошедших в течение года флюорографию; доля диабетических больных, стоящих на специальном учете; численность посещений поликлиник по ОМС за последний перед обследованием квартал.

Для получения соответствующих внешним источникам данных вопросы задавались о каждом конкретном случае болезни (недомогания), случившемся в последние месяцы (до года), с уточнением давности (с точностью определяемой респондентом, обычно — месяц, квартал), продолжительности, обращения/необращения за помощью и обстоятельств лечения/самолечения. Отдельно выяснялась практика пользования различными лечебно-профилактическими учреждениями (вопросы всем — о поликлиниках по месту проживания), домашними диагностическими приборами (тонометры и т.п.), общения при выборе способа организации лечения с родными, коллегами, медработниками, а также мотивация выбора лечебных учреждений.

Для максимальной анонимизации респондентов был применен придомовый (квартира в доме остается неизвестной) опрос с трехступенчатой выборкой: стратифицированная по 50 округам выборов в Законодательное собрание Санкт-Петербурга, случайная по выбору дома на территории округа, квотная по полу и возрасту (14 групп) с дополнительными мерами рандомизации выбора жильцов указанного дома. Для компенсации потери

из выборки жителей, которые не выходят из дому, проводилась специальная процедура выявления таковых как родственников респондентов. Определено, что таковых в Санкт-Петербурге около 120 тыс. человек. Степень доверия респондентов, согласившихся на опрос (отказы от контакта — 45% от обращений (в среднем по четырем опросам)), отражается согласием на телефонную проверку — 75%.

Оценена методическая проблема длительности периода в прошлом, о болезнях в котором рассказывает респондент. Благодаря проведению опросов в разные месяцы года удалось получить эмпирические оценки темпа забывания событий, связанных с болезнями и их лечением.

* * *

Способы фиксации «нездоровости» со временем изменяются в зависимости от изменения системы ценностей общества, восприятия границ нормы и патологии и ряда других социально обусловленных факторов. В настоящее время оценки заболеваемости жителей России и многих других стран базируются на данных о результатах обращения в учреждения здравоохранения (к профессиональным медикам). Скрытая заболеваемость, не отражаемая ими, является массовой, и ее колебания по причинам, неконтролируемым структурами здравоохранения, могут существенно исказить прогнозы потребности в медицинской помощи. Опросные методы позволяют оценивать тенденции и основные социальные факторы изменений скрытой заболеваемости. Критерием валидности получаемых данных служит воспроизводимость по результатам опроса показателей обращаемости за медицинской помощью, получаемых медицинской статистикой (external validity). По этому критерию опрос позволяет надежно оценить общую заболеваемость, но ограничен в оценках по видам болезней и за периоды больше полугодия.

Литература

Анкета диспансеризации. [Электронный ресурс]. <<http://msc.tatneft.ru/services/show/61>>.

Бойцов С.А. Результаты мониторинга диспансеризации определенных групп взрослого населения Российской Федерации на 01.09.2013. [Электронный ресурс]. <<http://minzdrav.permkrai.ru/upload/versions/28708/29391/BojcovSelektor.pdf>>.

Вриз Ф., де. Мониторинг здоровья на уровне первичной медицинской помощи и его значение для профилактических мероприятий в Нидерландах // Профилактическая медицина (Профилактика заболеваний и укрепление здоровья). 2000. № 3. С. 40–44.

Практическое инструктивно-методическое пособие по статистике здравоохранения (утверждено приказом Росстата от 22.11.2010 № 409). М., 2010.

Френкель З.Г. Удлинение жизни и деятельная старость. М.: Изд-во АМН СССР, 1949.

Armstrong D. Commentary: The discovery of hidden morbidity International // Journal of Epidemiology. 2013. Vol. 42. Iss. 6. P. 1617–1619.

Derebery M.J. New horizons: Current and potential future self-treatments for acute upper respiratory tract conditions // Postgrad Med J. 2013. No. 125 (1). P. 82–96.

World Health Organization. Health statistics and health information systems. <http://www.who.int/healthinfo/global_burden_disease/about/en/index.html>.

Е.В. Селезнева

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ВВЕДЕНИЯ НОВЫХ ФОРМ УЧАСТИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ОПЛАТЕ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Для России проблема участия населения в оплате медицинской помощи является на сегодняшний день одной из самых актуальных. С начала 1990-х годов существует значительный разрыв между обязательствами государства по предоставлению бесплатных медицинских услуг и размерами их финансового обеспечения. Увеличение государственных расходов на здравоохранение во второй половине 2000-х годов не сдержало рост расходов населения на медицинские услуги и лекарства. Вплоть до последнего времени стоимость программы государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи населению не покрывается государственным финансированием: в 2012 г. дефицит средств составил 14,4% [Доклад..., 2013]. Сохраняющийся дефицит ресурсов обуславливает необходимость и неизбежность участия пациентов в финансировании оказания медицинской помощи.

В существующей структуре расходов российского населения на лечение преобладают формы прямой оплаты (оплата в кассу, неформальные платежи). Вследствие асимметрии информации между пациентами и поставщиками медицинских услуг механизм прямой оплаты медицинских услуг не обеспечивает эффективного контроля качества оказываемых услуг и обуславливает высокие риски возникновения катастрофических по величине расходов. В данных условиях соплатежи являются своего рода компромиссом между необходимостью привлечь к финансированию здравоохранения пациентов и страхованием населения от возникновения катастрофических расходов на лечение.

Перспективы введения соплатежей в России рассматриваются в работах Ф. Кадырова, Л. Попович, И. Шеймана, С. Шишкина [Шейман, 2000; Кадыров, 2004; Шейман, 2007; Шишкин, Попович, 2009]. Однако на сегодняшний день отсутствуют непосредственные количественные оценки последствий соплатежей, и именно этим вопросам в первую очередь посвящена данная работа. Ее цель — оценить последствия введения различных схем участия населения в оплате медицинской помощи.

Ниже предложена методика расчетов для оценки последствий введения соплатежей за амбулаторную и стационарную помощь на основе данных опроса населения, а также произведен прогноз изменения объемов потребления медицинской помощи, расходов населения и бремени расходов, а также оценены возможные доходы системы здравоохранения в случае внедрения различных схем соплатежей за амбулаторную и стационарную помощь.

С точки зрения модели, лежащей в основе исследования, вводимая для населения соплата сокращает реальные доходы пациентов на величину соплатежей. Индивиды реагируют на подобное уменьшение доходов, сокращая потребление медицинских услуг. При этом мерой реакции населения на описанное изменение уровня благосостояния является эластичность спроса на медицинские услуги по доходу.

Такие оценки эластичностей были получены в ходе регрессионного анализа данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения¹. Эластичность вычисляется по формуле:

$$\varepsilon = b \cdot \frac{I_1}{Q_1},$$

где ε — эластичность спроса по доходу; b — регрессионный коэффициент при доходе; I_1 — среднее значение дохода до введения соплаты; Q_1 — среднее потребление (количество случаев обращения к врачу) до введения соплаты.

Для улучшения качества регрессионных моделей, на основании которых производился расчет эластичностей, использовались натуральные логарифмы величин. Оценивалось влияние не дохода, а натурального логарифма от величины душевых доходов в семье индивида. При моделировании спроса на медицинскую помощь использовался показатель натурального логарифма от количества посещений врача в год.

Эмпирической базой исследования являются данные РМЭЗ НИУ ВШЭ. Оценки эластичность спроса на медицинские услуги по доходу были получены в ходе регрессионного анализа данных 18–20-й волн РМЭЗ (2009–2011 гг.). Прогноз последствий введения соплатежей за амбулаторную и стационарную помощь произведен на данных РМЭЗ 2011 г.

Панельный характер данных, используемых для изучения влияния дохода на потребление, позволил оценить как объединенные регрессионные модели, так и модели с индивидуальными эффектами. С точки зрения статистики факторы спроса на медицинские услуги наиболее адекватно описывают модели с фиксированным эффектом.

Согласно данным РМЭЗ, существует значимая и прямая зависимость потребления медицинской помощи от величины доходов пациента. Коэф-

¹ РМЭЗ НИУ ВШЭ.

коэффициент эластичности спроса на медицинские услуги по доходу для населения старше 18 лет составляет 0,04, следовательно, при сокращении доходов на 1% пациент сокращает количество визитов к врачу в среднем на 0,04%.

Указанное значение является верхней границей доверительного интервала оценок эластичности. Обращение к максимальным возможным значениям обусловлено стремлением зафиксировать как можно более широкий масштаб последствий введения новых форм оплаты, как для пациентов, так и для системы здравоохранения. Цена ошибки, недооценивающей последствия, является много большей, чем цена ошибки с переоценкой.

На основании вычисленного значения эластичности производился прогноз последствий введения следующих форм оплаты:

- соплатежи населения в виде фиксированной суммы за каждое посещение государственного медицинского учреждения при обращении за амбулаторной помощью;
- соплатежи населения в виде фиксированной суммы за каждый койко-день пребывания в государственном стационаре.

С помощью разработанной схемы расчетов могут быть оценены последствия введения фиксированных соплатежей любого размера с освобождением от уплаты групп населения по признаку доходов, наличия инвалидности, занятости, состава семьи. В данной работе произведена оценка последствий определенных вариантов соплатежей за амбулаторную и стационарную помощь, которые не претендуют на то, чтобы быть оптимальными. Тестировалось введение соплатежей в размере 30% от реальной стоимости одного амбулаторного посещения и одного койко-дня в стационаре в рамках Программы государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи населению России на 2011 г. Уплате соплатежей за медицинскую помощь, амбулаторную и стационарную, «подлежало» население трудоспособного возраста старше 18 лет с душевыми доходами выше прожиточного минимума и не имеющее инвалидности.

Для каждой схемы были рассчитаны следующие показатели последствий:

- изменение объемов потребления в ответ на удорожание или удешевление лечения для пациента в результате внедрения соплатежей;
- изменение в расходах населения на лечение;
- изменение доли расходов на лечение в доходах домохозяйств (бремени расходов);
- изменение количества пациентов, несущих катастрофические по величине расходы;
- доходы государственной системы здравоохранения от введения соплатежей.

При введении фиксированных *соплатежей за каждое амбулаторное посещение* в размере 75 руб. (30% от средней стоимости амбулаторного посещения в программе государственных гарантий) для людей трудоспособного возраста старше 18 лет, не имеющих инвалидности и проживающих в семьях с доходами выше прожиточного минимума, оплату медицинской помощи должны производить 59,7% совершеннолетних граждан. Среднее количество посещений в год среди пациентов, уплачивающих соплатежи, изменится незначительно — менее, чем на одно посещение. Выявленная зависимость изменения потребления в ответ на соплатежи различной величины демонстрирует, что для снижения среднего количества посещений в год на величину, большую единицы, необходимо ввести соплатеж в размере порядка 2 тыс. руб. за посещение.

Душевые частные расходы на амбулаторную помощь в расчете на 30 дней на одного пациента, подлежащего соплатежам, увеличатся на 20% — с 466,8 руб. до 562,5 руб. Средняя доля расходов на амбулаторную помощь в душевых доходах увеличится в 1,3 раза — с 2,5 до 3,2%. При этом увеличение бремени расходов будет более ощутимым в группах населения с низкими доходами (рис. 1). Доходы государственной системы здравоохранения при введении данной схемы соплаты составили бы 32,4 млрд руб. в ценах 2011 г., следовательно, смогли бы покрыть 13,6%² дефицита программы государственных гарантий 2011 г. Таким образом, введение соплатежей за амбулаторную помощь приведет к умеренному сокращению потребления медицинской помощи, однако значительно увеличит расходы населения на данный вид медицинских услуг.

Введение фиксированных соплатежей за *каждый койко-день, проведенный в стационаре*, в размере 480 руб. (30% от средней стоимости койко-дня в программе государственных гарантий) для трудоспособного населения старше 18 лет, не имеющего инвалидности и проживающего в семьях с доходами выше прожиточного минимума, заставит доплачивать за свое лечение 42,3% пациентов стационаров. Поскольку тестируемая модель не предполагала, что пациент может повлиять на длительность пребывания в больнице, было сделано допущение, что соплатежи не изменят потребления стационарной помощи (вариант отказа от госпитализации не рассматривался в связи с отсутствием данных о влиянии стоимости лечения в стационаре на решение проходить лечение). Однако значительный рост величины расходов на лечение в стационаре позволяет спрогнозировать отказы от госпитализации и сопряженные с ними негативные эффекты для здоровья населения.

² Совокупный дефицит территориальных программ государственных гарантий по предоставлению населению бесплатной медицинской помощи составил в 2011 г. 238 млрд руб. (данные Доклада о реализации Программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи в 2011 г. Министерства здравоохранения РФ).

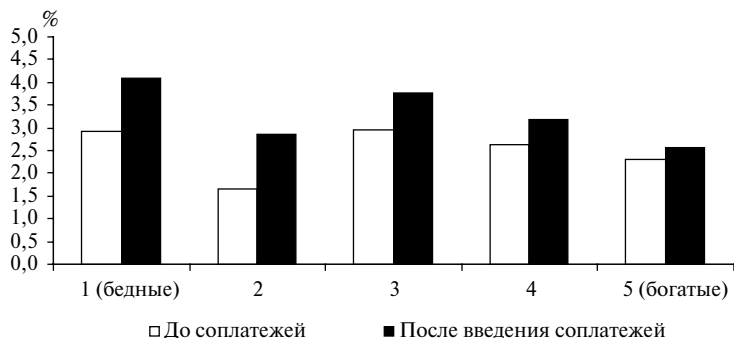


Рис. 1. Средняя величина доли расходов на амбулаторную помощь в душевых доходах до и после введения соплатежей (среди пациентов, подлежащих соплатежам и обратившихся за амбулаторной помощью в течение 30 дней до опроса)

Источник: РМЭЗ НИУ ВШЭ (2011 г.).

Подушевые частные расходы на стационарную помощь за 3 месяца в расчете на одного пациента, подлежащего соплатежам, увеличатся в 3,8 раза — с 2200 до 8300 руб. Средняя доля расходов на стационарную помощь в душевых доходах увеличится в 4,1 раза — с 4,7 до 19,6%. Введение соплатежей увеличивает регрессивность распределения бремени расходов (рис. 2). Количество пациентов с катастрофическими расходами на стационарную помощь возрастет в 5,3 раза — с 11,6 до 61,2%. Доходы системы здравоохранения при введении данной схемы сооплаты составили бы 59,2 млрд руб. в ценах 2011 г., что позволило бы сократить дефицит программы государственных гарантий на 24,9% (с 238,0 до 178,8 млрд руб.).

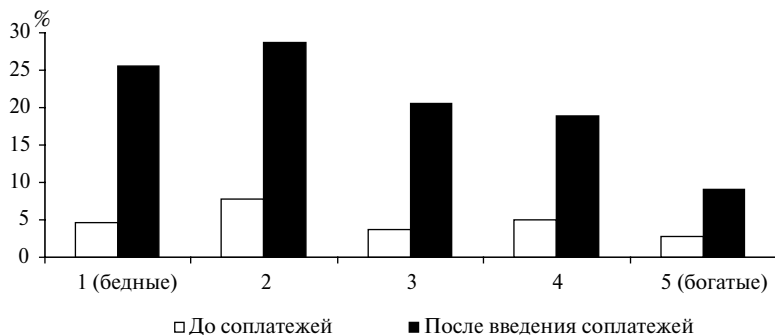


Рис. 2. Средняя величина доли расходов на стационарную помощь в душевых доходах до и после введения соплатежей (среди пациентов, подлежащих соплатежам за стационарную помощь)

Источник: РМЭЗ НИУ ВШЭ (2011 г.).

Одновременное введение описанных схем соплатежей за амбулаторную и стационарную помощь сократит дефицит финансирования программы государственных гарантий на 38,5%.

Существенным риском введения соплатежей является рост социальной напряженности. Как показывают опросы, лишь небольшая часть населения поддерживает введение соплатежей. Поддержка же данной меры напрямую зависит от того, насколько население связывает введение соплатежей с возможным улучшением доступности медицинской помощи [Селезнева, 2013]. Негативное отношение населения к соплатежам может смягчить, например, сокращение неформальных платежей. Для этого часть собранных от соплатежей средств должна быть направлена на повышение оплаты труда медицинским работникам. При этом перечисляемые им средства не должны зависеть от объемов оказываемой им помощи, чтобы не стимулировать медицинских работников к увеличению объемов помощи.

Наконец, при введении соплатежей государство столкнется с противоречием соплатежей норме Конституции, согласно которой каждый гражданин имеет право на медицинскую помощь, предоставляемую бесплатно в государственных медицинских учреждениях. Введение соплатежей при получении медицинской помощи в государственных медучреждениях является серьезным политическим решением.

Результаты проведенных расчетов демонстрируют возможности применения разработанной методики для анализа последствия введения различных вариантов соплатежей, параметры которых могут быть изменены.

Вместе с тем рассмотренные варианты схем соплатежей демонстрируют, что введение данной формы сооплаты в большей степени оправдано для амбулаторной, чем для стационарной помощи, поскольку при одинаковой доле стоимости услуг, оплачиваемой пациентами, наиболее существенное увеличение бремени расходов на лечение (а следовательно, и более высокий риск снижения доступности медицинской помощи) сопровождают введение соплатежей в стационарах.

Проведенные расчеты также показали, что даже при освобождении от соплатежей детей, лиц пожилого возраста, инвалидов, а также граждан с доходами ниже прожиточного минимума бремя расходов на уплату соплатежей распределяется регрессивно — большую долю своих доходов при введении соплатежей придется отдавать более бедному населению. Таким образом, освобождение от уплаты соплатежей по легко идентифицируемым характеристикам больного является неэффективной мерой достижения солидарности расходов. Необходим поиск характеристик, использование которых при освобождении от соплатежей позволит добиться более справедливого распределения расходов среди пациентов с разным уровнем дохода.

Литература

Доклад о реализации Программы государственных гарантий по оказанию бесплатной медицинской помощи населению Российской Федерации в 2011 г. 2012. [Электронный ресурс]. <<http://old.rosminzdrav.ru/docs/mzsr/finance/30>>.

Доклад о реализации Программы государственных гарантий по оказанию бесплатной медицинской помощи населению Российской Федерации в 2012 г. 2013. [Электронный ресурс]. <<http://old.rosminzdrav.ru/health/guarantee/23>>.

Кадыров Ф.Н. Соплатежи // Менеджер здравоохранения. 2004. № 11.

Селезнева Е.В. Готовность населения к участию в оплате медицинской помощи // Сборник трудов XIV Апрельской международной конференции НИУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества. М.: НИУ ВШЭ, 2013.

Шейман И.М. Возможные стратегии реформирования системы государственных обязательств в здравоохранении // Экономика здравоохранения. 2000. № 5–6.

Шейман И.М. Платные медицинские услуги или фиксированные соплатежи? // Здравоохранение. 2007. № 1.

Шишкин С.В., Попович Л.Д. Анализ перспектив развития частного финансирования здравоохранения // Научные труды ИЭПП. 2009. № 125P.

М.Л. Сиротко,
Е.А. Стребкова

Самарский
государственный
медицинский университет,

М.Г. Колосницына,
И.И. Широков

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

МЕДИКО- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА МОДЕЛЕЙ ЛЕЧЕНИЯ ХРОНИЧЕСКИХ ВИРУСНЫХ ГЕПАТИТОВ (НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ)¹

Вирусные гепатиты — это группа инфекционных заболеваний, характеризующихся преимущественным поражением печени. Они по-прежнему остаются во всем мире одной из актуальнейших проблем современной инфекционной патологии человека в связи с их повсеместным распространением, преобладающим поражением лиц трудоспособного возраста и риском возникновения неблагоприятных последствий. В настоящее время выделяют вирусные гепатиты А, В, С, D, E, возбудители которых относятся к разным семействам вирусов, а заболевания отличаются по эпидемиологическим, патогенетическим особенностям и по вероятности перехода в хронические формы. Если заболеваемость острыми гепатитами А и В удалось значительно снизить благодаря введению вакцинации, то серьезную тревогу по-прежнему вызывают хронические гепатиты (далее — ХГ) и их исходы в цирроз и рак печени, а также «носительство» вируса гепатита, представляющие эпидемиологическую опасность для окружающих [Суздальцев и др., 2012].

Распространенность гепатитов А и Е реализуется водным, пищевым и контактно-бытовым путями передачи. Гепатиты В, С и D распространяются парентеральным путем (при переливаниях крови или ее компонентов, при инвазивных диагностических и лечебных процедурах, при внутривенном введении наркотиков, пирсинге, татуаже и т.п.), возможны половой и от матери ребенку (вертикальный и перинатальный) пути передачи [Жданов и др., 2012].

¹ Исследование выполнено в рамках Договора о научном сотрудничестве НИУ ВШЭ и ГБОУ ВПО СамГМУ Минздрава РФ от 21 января 2013 г.

По данным ВОЗ, на сегодняшний день в мире около 170 млн человек инфицированы вирусом гепатита С, около 300 млн человек — гепатита В. В России у 1,5 млн человек выявляются маркеры перенесенной инфекции вирусного гепатита С и не менее чем у 2 млн — вирусного гепатита В. Среди всех инфекционных заболеваний в России вирусные гепатиты наносят наибольший экономический ущерб на один случай заболевания, а по суммарному экономическому ущербу уступают только гриппу и ОРВИ.

По данным Научно-методического центра по эпидемиологическому надзору за вирусными гепатитами при Санкт-Петербургском научно-исследовательском институте эпидемиологии и микробиологии имени Пастера [Мукомолов и др., 2012], показатели заболеваемости острыми и хроническими вирусными гепатитами в РФ, начиная с 1994 г., претерпели значительные изменения (табл. 1).

Таблица 1. Заболеваемость острыми и хроническими гепатитами В и С в России за 1994–2011 гг. (на 100 тыс. чел.)

Форма инфекции	Заболеваемость по годам (на 100 000 населения)																	
	1994	1995	1996	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Острый ГВ	26,9	35,6	35,8	36,6	35,9	43,8	42,5	35,3	19,3	13	10,4	8,6	7	5,3	4	2,7	2,2	1,7
Острый ГС	3,2	6,8	8,4	9,1	11,6	20,9	22,2	16,7	7,1	5,2	4,8	4,5	4,1	3,6	2,8	2,2	2,1	1,8
Хронический ГВ*	4	4	4	11	12	9	14,2	16	15	13	15,5	13,9	14,1	14	14,2	14,4	13,3	13
Хронический ГС*	0,8	1,9	2,1	4,4	8,7	12,9	21,1	29,5	30,7	33,1	34	31,8	35,8	37,1	39,1	40,9	40,2	39,9

* Показатели заболеваемости хроническими гепатитами В и С для 1994–1998 гг. рассчитывались на основании данных 35–70 субъектов страны с общим населением от 45 до 117 млн человек.

Примечание: Официальная регистрации хронических вирусных гепатитов началась в России в 1999 г.

Как следует из табл. 1, до 1999 г. регистрация впервые выявленных случаев ХГВ превосходила соответствующий показатель для ХГС, затем продолжился устойчивый рост заболеваемости ХГС и платообразная стабилизация кривой заболеваемости ХГВ, которая в различные годы колебалась в пределах 14 случаев на 100 тыс. населения. Показатели заболеваемости ХГС в 2008–2011 гг. достигли уровня 40 случаев на 100 тыс. населения, т.е. почти в 3 раза превышали частоту регистрации случаев ХГВ.

В Самарской области, как и в целом по России, в течение последних 12 лет сохраняется достаточно высокий уровень заболеваемости хроническим вирусным гепатитом В и наблюдается рост заболеваемости хроническим вирусным гепатитом С (табл. 2).

Таблица 2. Заболеваемость хроническими вирусными гепатитами В и С в Самарской области за 2000–2012 гг. (на 100 тыс. населения)

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ХГВ	22,67	20,57	18,54	14,86	15,33	11,81	14,49	11,95	11,89	13,87	11,07	11,74	10,98
ХГС	20,14	32,69	31,71	30,52	31,83	27,94	35,83	39,73	39,48	46,17	40,86	44,1	43,79

Источник: Доклад «О состоянии санитарно-эпидемиологического благополучия в Самарской области в 2012 г.», Минздрав Самарской области, 2012.

На диспансерном учете в Самарской области состоят 17 602 пациента с хроническими вирусными гепатитами В и С. Самарский регион выбран Федеральным центром по мониторингу за вирусными гепатитами как пилотная территория по внедрению регистра больных с вирусными гепатитами. Данный выбор обусловлен, в том числе, уже разработанными и осуществляемыми на территории области новациями по совершенствованию организации медицинской помощи больным хроническими вирусными гепатитами, улучшению состояния здоровья и повышению качества их жизни, снижению частоты возможных рецидивов и осложнений в рамках Областной целевой программы «Модернизация здравоохранения Самарской области на 2011–2015 гг.», подпрограмма «Вирусные гепатиты». Реализуемые в области новые методы противовирусного лечения нуждаются в объективной оценке — как с позиций чисто экономического эффекта, так и с точки зрения состояния здоровья пациентов.

Целью данного исследования была оценка медицинской, социальной и экономической эффективности проводимой медикаментозной терапии хронических вирусных гепатитов с учетом социально-демографических характеристик и изменения качества жизни больных.

Исследование носит эмпирический характер и выполнено на собственной информационной базе. На основе проведенных комплексных (эпидемиологических, клинических, лабораторных, организационно-методических, социологических) исследований был создан реестр больных хроническим гепатитом С, которые начали получать лекарственные препараты по Областной подпрограмме «Вирусные гепатиты» с IV квартала 2011 г. Число пациентов, получивших или получающих специфическое противовирусное лечение, со-

ставило в 2011 г. 430, в 2012 г. — 360, в 2013 г. — 360 человек. Реестр позволяет получить полные данные о течении заболевания (получаемое лечение, число госпитализаций и их продолжительность, количество выданных листков нетрудоспособности и их сроки, установление группы инвалидности и проч.), а также объективную информацию о пациенте.

Для сравнительной оценки результатов трех различных моделей лечения больных вирусным гепатитом С (отличающихся составом препаратов, сроками терапии и стоимостью лечения) использовались данные о пациентах, получающих лечение в рамках каждой из этих схем, и данные специально сформированной контрольной группы больных (табл. 3).

Таблица 3. Описание моделей лечения участников программы и участников контрольной группы

Модель	Описание
1	Больные с хроническим вирусным гепатитом С (2-го или 3-го генотипа), получающие в течение 6 месяцев: интерферон альфа-2b (альтевир) в дозе 3 млн МЕ (в инъекциях) 3 раза в неделю и рибавирин 5 таблеток в сутки. Стоимость лечения в месяц — 5771 руб.
2	Больные с хроническим вирусным гепатитом С (1-го генотипа), получающие те же препараты, но в течение 12 месяцев. Стоимость лечения в месяц — 5771 руб.
3	Больные с хроническим вирусным гепатитом С (1-го генотипа, или не ответившие на противовирусную терапию в прошлом, или давшие рецидив после лечения), получающие иную комбинацию препаратов в течение 12 месяцев — пегинтерферон альфа-2 (а или b) (пегасис или пегинтрон) в инъекциях и рибавирин 5 таблеток в сутки. Стоимость лечения в месяц — 42 957 руб.
Контрольная группа	Пациенты с хроническим вирусным гепатитом С, не использующие в лечении препараты, полученные в рамках областной программы. Не проходят противовирусную терапию. В амбулаторно-поликлинических условиях принимают патогенетическое лечение (гептрал, урсосан, гепабене, фосфоглив, поливитамины, ношпа, ферменты). Стоимость лечения в месяц — 10 870 руб.

Медико-экономические оценки различных способов лечения заболеваний, в том числе и вирусных гепатитов, широко используются в зарубежной научной литературе и практике. В основе их лежат широко понимаемые методы оценки издержек и выгод (анализ минимизации издержек, издержек и результативности, издержек и выгод, издержек и полезности на основе по-

казателей QALY и DALY²). Среди основополагающих работ можно назвать Клармана, Вайнштейна, Стасона, Драммонда и др.³ В российской практике подобные методы еще мало распространены (среди известных работ — Окушко и др.⁴), и применительно к каждой конкретной решаемой задаче требуют адаптации соответственно специфике исследуемого заболевания.

Для этой работы нами был выбран *метод анализа издержек и выгод* (cost-benefit analysis), поскольку имевшиеся данные позволяли оценить как затраты, так и результаты лечения пациентов в денежном выражении — через дни работы, пропущенные по болезни, и продолжительность госпитализаций. Анализ проводился с точки зрения государства как экономического агента, финансирующего лечение за счет бюджетных средств.

Недостаток названного метода связан со сложностью оценки некоторых результатов программы в денежном выражении. Например, трудно выразить в деньгах эффект от улучшения настроения пациента или прекращения боли. Вот почему, помимо объективных показателей, доступных благодаря наличию реестра больных гепатитом, нами дополнительно собирались сведения с помощью специально разработанного вопросника для оценки качества жизни больных. В его основе — известный в зарубежной литературе стандартный опросник SF-12 (12-item Short Form Health Survey)⁵. Он позволяет оценивать не только физическое состояние больного, но и социальное функционирование, а также жизненную активность, что особенно важно в случае заболевания хроническим гепатитом. Анкета была дополнена тремя вопросами, непосредственно связанными с изучаемым заболеванием. Кроме этого, были добавлены вопросы о других характеристиках больных — образова-

² QALY — quality-adjusted life years, годы жизни, скорректированные с учетом качества; DALY — disability-adjusted life years, годы жизни, скорректированные с учетом инвалидности.

³ *Klarman H.E., Francis J.S., Rosenthal G.D.* Cost Effectiveness Analysis Applied to the Treatment of Chronic Renal Disease // *Medical Care*. 1968. Vol. 6. No. 1. P. 48–54; *Weinstein M.C., Stason W.B.* Foundations of cost-effectiveness analysis for health and medical practices // *New England Journal of Medicine*. 1977. Vol. 296. No. 13. P. 716–721; *Drummond M.F., Sculpher M.J., Torrance G.W., O'Brien B.J., Stoddart G.L.* *Methods for the Economic Evaluation of Health Care Programs*. N.Y.: Oxford University Press, 2005. P. 397.

⁴ Экономический анализ медицинских программ. Учебно-методическое пособие / сост. Н.Б. Окушко. Кемерово: СибформС, 1999.

⁵ *Brazier J.E., Roberts J.* The Estimation of a Preference-Based Measure of Health from the SF-12 // *Medical Care*. 2004. Vol. 42, No. 9. P. 851–859. Опросник разработан компанией Qualitymetric: <<http://www.qualitymetric.com/WhatWeDo/SFHealthSurveys/SF12v2HealthSurvey/tabid/186/Default.aspx>>.

нии, семейном и трудовом статусе, материальном положении и проч. (раздел «Портрет пациента»). Ответы на все вопросы анкеты были включены в базу данных и затем позволили проводить регрессионный анализ, контролируя основные демографические и социально-экономические характеристики пациентов.

Метод анализа издержек и выгод предполагает оценку так называемых инкрементных затрат и инкрементных выгод, порожденных участием пациента в той или иной программе антивирусного лечения, в сравнении с контрольной группой. Последующее сопоставление инкрементных затрат и выгод для каждой модели лечения дает представление о ее эффективности. Инкрементные затраты рассчитывались исходя из стоимости лечения пациента в течение месяца и продолжительности лечения в рамках 1-й, 2-й и 3-й модели соответственно. Лечение в рамках моделей 1 и 2 выгодно в сравнении с контрольной группой, так как инкрементные затраты отрицательны. Лечение в рамках модели 3 более дорогое, поэтому инкрементные затраты достаточно высоки. Однако это еще не говорит о неэффективности подобного лечения, поскольку необходимо принять во внимание инкрементные выгоды, которые могут возникать в результате участия в программе и проявляться в различных формах.

В частности, в рамках данной работы выдвигались и проверялись следующие гипотезы: факт участия пациента в программе (получение специфического противовирусного лечения), при прочих равных условиях:

- 1) приводит к улучшению качества его жизни;
- 2) сокращает общую продолжительность госпитализаций в течение года;
- 3) сокращает продолжительность временной нетрудоспособности;
- 4) снижает вероятность получения инвалидности, а также повышения активности вируса гепатита С.

Для проверки первой гипотезы на основе вопросника рассчитаны средние показатели QALY для каждой из четырех групп (представлены в табл. 4, показатель может принимать значение от 0 до 1; 1 — полностью здоровый респондент).

Видно, что лечение в рамках модели 3 соответствует более высокому среднему качеству жизни пациентов. Для строгой оценки эффекта лечения на качество жизни больного была использована многофакторная регрессионная модель, где зависимой переменной выступал показатель QALY, а независимыми — факт лечения в рамках той или иной модели (моделировался с помощью дамми-переменных), пол и возраст пациента, благосостояние семьи (другие характеристики оказались незначимыми).

Таблица 4. Средние значения показателя QALY по группам пациентов

	Число пациентов	Среднее QALY	Стандартное отклонение
Контрольная группа	200	0,65	0,08
Модель 1	175	0,67	0,08
Модель 2	45	0,66	0,08
Модель 3	152	0,69	0,07

Оценка модели показала, что возраст при прочих равных условиях снижает качество жизни, и у мужчин оно несколько ниже, чем у женщин. Вполне ожидаемо, качество жизни растет с материальным благополучием семьи. Из-за небольшого числа пациентов, проходивших лечение по модели 2, коэффициент при этой переменной оказался статистически незначимым. Однако по коэффициентам для моделей лечения 1 и 3 можно утверждать, что при прочих равных условиях противовирусное лечение дает приращение качества жизни. Причем у пациентов, проходящих терапию в рамках модели 3, оно более выражено, чем у тех, кто лечится в рамках «старой» модели 1 (коэффициенты при дамми-переменных, «отвечающих» за факт лечения, равны 0,0360 и 0,0195 для 3-й и 1-й моделей лечения соответственно).

Аналогичным образом, для проверки второй гипотезы была построена многофакторная регрессионная модель для оценки влияния разных способов лечения гепатита на общую продолжительность госпитализаций пациента в течение года (в днях). Значимым в этой модели оказался возраст больного, который при прочих равных условиях увеличивает продолжительность пребывания в стационаре. Значимы и все три коэффициента при дамми-переменных моделей лечения, причем все они принимают отрицательные значения (–21,8; –19,7 и –22,2 для 1-й, 2-й и 3-й модели соответственно), что показывает существенное сокращение продолжительности госпитализаций по сравнению с пациентами контрольной группы.

Похожие результаты дала и оценка регрессионной модели, построенной для проверки 3-й гипотезы. Зависимой переменной выступала продолжительность пребывания пациента на листке временной нетрудоспособности (в днях). Здесь также значима роль возраста, и коэффициенты при дамми-переменных моделей лечения статистически значимы и отрицательны (–27,6; –22,6 и 29,02 для 1-й, 2-й и 3-й модели лечения соответственно, что означает относительное сокращение длительности пребывания на листке временной нетрудоспособности в днях по сравнению с контрольной группой).

4-ю гипотезу нельзя было проверить с помощью эконометрических методов ввиду недостаточного объема выборки и редкости изучаемых феноменов. У большинства пациентов из исследуемой выборки за период проведения программы не было диагностировано изменение степени активности вируса гепатита С (524 человека). Однако среди тех 48 человек, у которых было отмечено повышение активности вируса, только двое оказались участниками антивирусной программы лечения. За период исследования было зафиксировано всего 16 случаев перехода на инвалидность, и все эти случаи относятся к контрольной группе пациентов. Таким образом, можно утверждать, что все четыре выдвинутые гипотезы в целом подтвердились.

Следующим шагом стал расчет инкрементных выгод трех рассматриваемых моделей лечения, который основывался на результатах проведенных эконометрических оценок. Полученные в регрессионных моделях коэффициенты, как природные показатели, умножались на среднюю заработную плату по Самарской области, составлявшую за рассматриваемый период в среднем 20 400 руб. в месяц. Таким способом оценивались в денежном выражении стоимость приращения числа лет здоровой жизни и выгоды от сокращения продолжительности госпитализаций и пребывания на листке временной нетрудоспособности (табл. 5).

Таблица 5. Инкрементные затраты и выгоды для государства от реализации различных моделей лечения вирусного гепатита (в руб. на одного пациента за период проведения программы, октябрь 2011 г. – октябрь 2012 г.)

Модель лечения	1	2	3	Контрольная группа
Продолжительность лечения, месяцы	6	12	12	Постоянно
Стоимость лечения в месяц, руб.	5 771	5 771	42 957	10 870
Стоимость лечения на весь срок, руб.	34 626	69 252	515 484	130 440*
Итого инкрементные затраты, руб.	-95 814	-61 188	385 044	0
Выгода от повышения качества жизни, руб.	3 916	**	8 812	0
Выгода от сокращения числа дней госпитализации, руб.	56 097	50 693	57 126	0
Выгода от сокращения числа дней нетрудоспособности, руб.	18 768	15 368	19 720	0
Итого инкрементные выгоды, руб.	78 781	66 061	85 658	

* В расчете на 12 лет (средняя ожидаемая продолжительность жизни больного в отсутствие антивирусной терапии).

** Нет оценки ввиду малого объема выборки.

Инкрементные выгоды в расчете на одного пациента за период проведения программы для первой и второй моделей лечения составляют 78,7 и 66 тыс. руб. соответственно. При этом надо понимать, что эффект от участия в программе продолжает работать и после ее окончания. Поэтому суммарные выгоды будут намного выше, и будут зависеть от того, сколько еще лет пациенты, вылечившись от гепатита, будут работать. Первая модель окупается уже в течение первого года, когда, собственно, проводится лечение: выгоды больше прямых затрат. Вторая модель также эффективна на первом году лечения, если учитывать инкрементные затраты.

Лечение пациента с использованием модели 3 не окупается за время участия в программе (в первом году). Инкрементные затраты положительны и равны 385 тыс. руб. на пациента. Такая разница в инкрементных затратах по сравнению с двумя другими моделями лечения связана с дороговизной пегилированного интерферона. Вместе с тем, поскольку затраты на лечение производятся одновременно, начиная со второго периода инкрементные затраты станут отрицательными (–130 440), а выгоды будут продолжать поступать в том же объеме. Таким образом, если пациент, лечившийся по модели 3, проработает еще два года, на третий год программа начнет окупаться.

В результате проведенного исследования впервые на территории Самарской области для больных вирусным гепатитом С был рассчитан относительный социально-экономический ущерб (инкрементные затраты), наносимый хроническими вирусными гепатитами, а также оценены инкрементные выгоды лечения с учетом частоты и средней продолжительности госпитализаций больных вирусным гепатитом, а также частоты и средней продолжительности пребывания их на листке нетрудоспособности. Так, количество госпитализаций пациентов, получающих лечение по Областной подпрограмме, по сравнению с не участвующими в программе, оказалось ниже на 82%; средняя длительность госпитализации — ниже на 57%; число выданных листков нетрудоспособности — меньше на 78%; средняя длительность нахождения больного на листке нетрудоспособности также меньше на 49%.

Оценки, проведенные методом регрессионного анализа, позволили оценить медико-экономические выгоды различных моделей лечения по сравнению с контрольной группой в денежном выражении с использованием данных о средней заработной плате в регионе. Прямая выгода от уменьшения продолжительности госпитализаций в рамках программы (за период с октября 2011 по октябрь 2012 г.) составила 13 450 руб. в расчете на одного больного. Кроме того, у пациентов, получающих современные препараты в рамках областной подпрограммы, отмечены значительно более редкое изменение степени активности заболевания и преобладание группы инвалид-

ности с более сохранными трудовыми и социальными функциями. Оценка эконометрической модели показателя QALY позволяет утверждать, что использование современных противовирусных препаратов повышает качество жизни пациента, при прочих равных условиях.

Проведенный анализ наглядно показал, что даже наиболее дорогостоящие, на первый взгляд, методы лечения, могут оказаться эффективными, если учесть по возможности все издержки и выгоды. Методы экономических оценок программ в сфере здравоохранения, которые пока еще очень редко используются в России, могут значительно повысить эффективность всей этой сферы экономики.

А.Л. Темницкий

Московский
государственный
институт международных
отношений (Университет)
МИД России

МОТИВАЦИЯ УМЕРЕННЫХ И ЗАВЫШЕННЫХ ПРИТЯЗАНИЙ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ К РАЗМЕРУ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

В свете предложенного правительством проекта реформы оплаты труда работников бюджетной сферы, в основу которого закладывается модель эффективного контракта, радикально меняется статус врача, среднего медицинского персонала¹. Из категории государственных служащих тем, кто в советское время рассматривался как транслятор патерналистской заботы государства о здоровье населения, предстоит переход в категорию наемных работников рыночного типа, устанавливающих связь с работодателем на основе контракт-партнерских отношений. Ведь в эффективном контракте должны быть конкретизированы должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг.

Насколько российские медицинские работники, прежде всего врачи готовы к предстоящим изменениям, как соотносятся в явно и неявно декларируемых требованиях к заработной плате патерналистские чаяния и партнерские деловые нотки, как предстоящие инновации скажутся на престиже профессиональной деятельности и социально-экономическом статусе врача? Ответы на эти вопросы требуют системного диахронного анализа, проведения новых исследований и не могут быть даны в одночасье. Первооче-

¹ Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 гг. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. № 2190-р.

редным вопросом для анализа является, на наш взгляд, определение уровня и содержания притязаний медицинских работников к заработной плате. Фокус предметного анализа будет направлен на соотношение получаемого и ожидаемого размеров заработной платы².

Мы предполагаем, что в своих притязаниях к размеру ожидаемой зарплаты для работы по модели эффективного контракта медицинские работники могут руководствоваться различными соображениями, исходя из которых могут быть выделены различные функциональные роли притязаний³.

В измерении уровней притязаний можно утверждать об умеренности таковых, если превышение ожидаемого размера зарплаты над получаемым не превышает трех раз, поскольку «по оценкам НИУ ВШЭ, средняя заработная плата врачей должна увеличиться в 2018 г. в 2,9 раза в номинальном выражении по сравнению с 2012 г., а зарплата среднего медицинского персонала — в 2,5 раза» [Шишкин, Темницкий, Чирикова, 2013]. Соответственно под завышенными притязаниями к размеру зарплаты будем понимать размеры, превышающие получаемую зарплату более чем в 3 раза. Кроме того, отдельно стоит выделить непритязательных к заработку медицинских работников, ожидаемая зарплата которых равна либо меньше получаемого заработка.

² Для ответа на поставленный вопрос будут использоваться материалы социологических исследований медицинских работников 2009, 2011, 2013 гг. по проблемам эффективного контракта, полученных в рамках выполнения проектов по программе фундаментальных исследований НИУ «Высшая школа экономики». В 2009 г. опрос проводился Левада-Центром по заказу НИУ ВШЭ; выборка охватила 791 врача, 46 главных врачей и 761 медицинскую сестру в трех субъектах РФ. В 2011 г. опрос проведен ВЦИОМ по заказу НИУ ВШЭ. Объем выборки составил 700 главных врачей медицинских учреждений в 34 субъектах РФ, 2450 врачей в 20 субъектах РФ, 650 человек среднего медицинского персонала. В 2013 г. опрос проведен региональными ведомствами Министерства здравоохранения. Используются данные по 12 субъектам РФ. Объем выборки: 1425 врачей и 1705 человек среднего медицинского персонала. Все исследования проводились под руководством проф. С. В. Шишкина. Автор статьи участвовал в разработке инструментария и анализе полученных данных.

³ Для выявления притязаний к ожидаемой зарплате в исследованиях 2011 и 2013 гг. использовалась формулировка анкетного вопроса: «Как Вы считаете, какой уровень заработной платы по основному месту работы должен получать сегодня врач (в анкете среднего медицинского персонала — медсестра), чтобы иметь возможность сосредоточиться на выполнении своих профессиональных обязанностей на одной полной ставке (тыс. руб.)?». В 2009 г. вопрос звучал: «Исходя из Вашей специальности, квалификации, условий труда, с учетом опыта работы, какой заработок в среднем за месяц Вы считали бы для себя нормальным (достойным) при работе на полную ставку?».

Анализ соотношения ожидаемого размера заработной платы по отношению к получаемому размеру показал явное доминирование умеренности в притязаниях медицинских работников (табл. 1).

Таблица 1. Превышение размеров ожидаемой зарплаты по отношению к размеру получаемой зарплаты среди врачей и среднего медперсонала, %

Размер ожидаемой зарплаты превышает размер получаемой	2009		2011		2013	
	Врачи	Средний мед. персонал	Врачи	Средний мед. персонал	Врачи	Средний мед. персонал
Равен, либо меньше получаемой	2	1	8	3	2	2
От 1,1 до 2 раз включительно	26	37	37	40	46	49
От 2,1 до 3 раз	25	36	24	31	31	31
От 3,1 до 4 раз	16	16	12	16	13	11
От 4,1 до 5 раз	12	6	8	6	4	3
От 5,1 раз и выше	19	4	11	4	5	4
Количество ответивших	756	727	2053	510	1222	1373

С учетом выявленного распределения ответов акцент в анализе данных предполагается сделать на категориях медицинских работников, завышающих свои притязания к ожидаемому заработку более чем в 3 раза по сравнению с получаемым размером. В 2009 г. доля таковых составила около половины (47%) среди врачей, и примерно одну треть от числа среднего медицинского персонала. В последующие годы происходило последовательное снижение завышенных притязаний. В 2011 г. их доля среди врачей составила примерно треть, а среди среднего медицинского персонала — четверть от числа опрошенных; в 2013 г. их доля еще понизилась и составила примерно одну пятую часть от числа обеих категорий.

Таким образом, доля группы врачей с завышенными притязаниями к заработку снизилась по сравнению с 2009 г. более чем в 2 раза, а среди медицинских сестер на 60%. Тенденция снижения завышенных притязаний к размеру заработной платы за наблюдаемый период 2009–2013 гг. соотносима с ростом получаемой зарплаты, размер которой за наблюдаемый период увеличился почти в 3 раза у врачей и немногим более чем в 2 раза у среднего медицинского персонала.

Рассмотрим вначале, что скрывается за крайней умеренностью (случаями, когда размер ожидаемой зарплаты равен либо даже меньше получаемой) в притязаниях к ожидаемой зарплате. Для этого возьмем данные исследования за 2011 г. по опросу врачей, в котором было выявлено достаточное для анализа количество случаев (8% от выборки).

Полученные результаты анализа позволяют утверждать, что при достижении определенного порога получаемой заработной платы она приближается к размеру идеально ожидаемой. Было выявлено, что среди московских врачей доля с зарплатой равной либо чуть большей по размеру в отношении к ожидаемой составила 6%, среди врачей Краснодарского края — 29%, Тюменской области — 33%. Средний размер заработной платы таких врачей в Москве в 2011 г. составил 60,5 тыс. руб. В других регионах зарплата врачей с величиной равной либо чуть более ожидаемой оказалась по размерам вполне сопоставимой с московской, а с учетом существенной представительности таких групп в Краснодарском крае, Тюменской и Самарской области (примерно четверть), сравнительной однородностью распределений (по величине стандартного отклонения) можно говорить, что это не случайный феномен, а состоявшееся явление, требующее дополнительного осмысления. Выделение подобных категорий врачей в отдельных лечебных учреждениях и по уровню профессиональной квалификации показало примерное равенство размеров получаемых зарплат (табл. 2).

Таблица 2. Размер получаемой зарплаты врачей при условии ее равенства с ожидаемой для опытных врачей в отдельных регионах, видах лечебных учреждений и в зависимости от профессиональной категории (в среднем тыс. руб. в 2011 г.)

Регион	Количество валидных случаев*	% от числа ответивших по каждой категории	Средний размер получаемой зарплаты (тыс. руб.)	Стандартное отклонение
Москва	11	6	60,5	33,3
Краснодарский край	60	29	53,4	9,6
Тюменская обл.	33	26	53,6	6,9
Самарская обл.	26	22	53,8	7,9
Московская обл.	18	9	48,5	8,0
<i>Вид лечебного учреждения</i>				
Областная (краевая) больница	15	7	48,2	19,6

Регион	Количество валидных случаев*	% от числа ответивших по каждой категории	Средний размер получаемой зарплаты (тыс. руб.)	Стандартное отклонение
Городская больница	73	11	56,5	15,2
Городская поликлиника	40	6	52,4	14,0
Центральная районная больница	24	10	47,1	17,1
<i>Профессиональная категория</i>				
Не имеют	27	5	53,5	23,0
1-я категория	48	10	55,4	15,5
Высшая	85	11	53,3	16,6

* Учитывались только случаи с величиной более 10 человек.

Выявленное равенство размеров получаемых и ожидаемых зарплат можно рассматривать как количественное отражение адекватности меры труда мере вознаграждения. По отношению к среднему размеру зарплаты, получаемой врачами обследованных медицинских учреждений в 2011 г. (26,2 тыс. руб.), размер зарплаты врачей с равенством получаемой и ожидаемой зарплаты, оказался выше примерно в 2 раза. Таким образом, заниженный уровень притязаний к ожидаемой заработной плате указывает не на аскетизм и неприязнательность таких групп врачей, а на результат насыщения представлений о приемлемом уровне оплаты труда. Выявленный факт может также рассматриваться как один из ориентиров в построении реформы оплаты труда медицинских работников.

Иная мотивация кроется за завышенными притязаниями к размеру зарплаты.

Высокие притязания к ожидаемой зарплате, размер которой позволил бы сосредоточиться на выполнении своих профессиональных обязанностей на одной полной ставке, не определяются только недостаточным размером заработка. Мы исходим из полифункциональности феномена завышенных притязаний к размеру заработка и возможности выявления их иерархической соподчиненности в процессе анализа имеющихся данных

Наиболее очевидной является *адаптивная функция*, вытекающая из трудностей до сих пор несостоявшейся адаптации к тяжелым условиям жизни. В таком случае за завышенными притязаниями к заработку могут скрываться проявления низкого уровня материального благополучия медицинских работников и неудовлетворенность его состоянием.

Исходя из содержания данной функции можно выдвинуть несколько гипотез для эмпирической проверки. Предполагается, что чем ниже оценки совокупного семейного дохода, состояния жилищных условий, своего вклада в материальный бюджет семьи, удовлетворенность жизнью в целом, тем более высокими будут притязания к размеру ожидаемого заработка.

О *компенсационной функции* завышенных притязаний к размеру заработка можно утверждать в случае обнаружения их положительных корреляций с критическими оценками роли государства в улучшении ситуации в здравоохранении, упованием на более справедливое вознаграждение как определяющий стимул к труду. Именно эта функция в наибольшей мере отражает, на наш взгляд, сохранившиеся патерналистские ориентации врачей. «Государство в большом долгу перед медицинскими работниками, и никакие реформы не способны компенсировать эту задолженность», — такими словами можно выразить эту составляющую повышенной притязательности к зарплате.

Возможными для проверки гипотезами являются положения о росте притязаний к размеру будущего заработка под влиянием оценок текущего положения здравоохранения как критического или неопределенного, оценки справедливой оплаты труда как определяющего стимула к улучшению отношения к труду, рассмотрения недостаточного государственного финансирования как наиболее острой проблемы российского здравоохранения.

В случае обнаружения значимых связей между более высоким уровнем притязаний к размеру заработка и невысокими оценками престижа профессии, возможностями для профессионального и карьерного роста можно говорить о проявлениях *статусно-престижной функции* завышенных притязаний.

Предполагается, что с учетом обозначенной функции завышенные притязания к ожидаемой зарплате будут обуславливаться оценками профессии врача как непрестижной, низкими оценками возможности для карьерного роста, указаниями на то, что сообществу медиков не хватает знаков профессионального признания.

О *достижительно-рыночной функции* завышенных притязаний к размеру заработка можно утверждать при выявлении их значимых связей с низким уровнем профессиональной квалификации, готовностью работать более качественно и интенсивно, демонстрацией уверенности на рынке труда, зависимостью размера заработка от квалификации, личного трудового вклада, объема и качества выполняемой работы.

Напротив, при обнаружении значимых связей завышенных притязаний с занятостью в регионах с более низким уровнем экономического развития, прежде всего занятостью в региональных медицинских учреждениях по сравнению с Москвой, фактом перехода медицинского учреждения на новую систему оплаты труда, принадлежностью к мужскому полу, более молодым

возрастом можно утверждать о проявлениях *функции аскриптивности* в притязаниях к заработку.

Наконец, более высокий уровень притязаний к размеру заработка может быть обусловлен высоким уровнем неудовлетворенности в отношениях с руководством. Зависимость размера оплаты от отношений с руководством, большая разница в размерах оплаты рядовых врачей и руководства, необъективность в оценках личного трудового вклада, низкие оценки качества менеджмента в организации в целом могут провоцировать большие притязания к заработку. В такой ситуации завышенные притязания к оплате труда являются отражением *функции конструктивной неудовлетворенности трудовыми взаимоотношениями*.

Первичная проверка указанных гипотез проводилась с помощью однофакторного дисперсионного анализа на основе массивов данных исследований 2011 и 2013 гг.⁴ по врачам (табл. 3).

Таблица 3. Степень дифференциации в уровнях превышения размера ожидаемой зарплаты врачей над размером получаемой зарплаты под влиянием различных факторов (*F*-статистика Фишера)

Факторы	<i>F</i> -статистика Фишера	
	Врачи, 2011 г.	Врачи, 2013 г.
<i>1. Факторы адаптивной функции</i>		
Оценка достаточности для жизни совокупного семейного дохода	50,1	29,6
Оценка жилищных условий	Незначим	5,5
Удовлетворенность жизнью	*	8,7
<i>2. Факторы компенсационной функции</i>		
Оценка ситуации в здравоохранении	22,9	*
Справедливая оплата как определяющий стимул к труду	*	20,8
Недостаточное государственное финансирование как проблема	Незначим	*
<i>3. Факторы статусно-престижной функции</i>		
Оценка престижности профессии врача	Незначим	4,5
Оценка возможностей для карьерного роста	6,6	23,5

⁴ Массив 2009 г. не использовался из-за расхождений в формулировке в анкете основного анализируемого вопроса.

Факторы	F-статистика Фишера	
	Врачи, 2011 г.	Врачи, 2013 г.
Оценка достаточности знаков профессионального признания врачей	5,8	*
<i>4. Факторы достигательно-рыночной функции</i>		
Готовность работать более качественно и интенсивно	3,3	Незначим
Готовность сменить нынешнюю работу на работу вне системы здравоохранения	3,9	15,7
Оценки респондентами зависимости размера заработной платы от:		
квалификации	3,5	8,4
личного трудового вклада	3,9	21,9
качества выполняемой работы	3,6	17,9
объемов выполняемой работы	7,2	22,0
Профессиональная категория	7,5	Незначим
<i>5. Факторы аскриптивной функции</i>		
Пол	Незначим	4,6
Возраст	7,1	4,7
Москва и остальные регионы	9,0	12,5
Факт перехода учреждения на НСОТ	Незначим	9,7
<i>6. Факторы функции неудовлетворенности трудовыми взаимоотношениями с руководством</i>		
Зависимость зарплаты от отношений с руководством	3,2	6,6
Большая разница в оплате рядовых врачей и руководства	2,2	13,9
Неудовлетворенность отношениями с руководством	*	20,5

* *Примечание:* Вопрос не задавался.

В абсолютном большинстве случаев подтвердилась прямая сторона выдвинутых гипотез. По результатам анализа взаимосвязи оценок респондентами зависимости размера заработной платы от квалификации, личного трудового вклада, качества и объемов выполняемой работы подтвердилась обратная сторона гипотез. Это означает, что завышенные притязания

к ожидаемой зарплате растут под влиянием отсутствия связи с указанными факторами. Полученные факты можно интерпретировать следующим образом: врачам хотелось бы, чтобы размер зарплаты больше зависел от их квалификации, качества и объемов выполняемой работы, личностного трудового вклада. В реальности такой положительной ощутимой связи нет, поэтому рост притязаний — это проявление критичности, неудовлетворенности сложившейся ситуацией в организации труда. Если в 2011 г. этот фактор еще не был выразительным, то по данным исследования 2013 г. он входит в число ведущих. По сравнению с 2011 г. возросла роль факторов неудовлетворенности трудовыми взаимоотношениями в завышении притязаний к размеру зарплаты, прежде всего под влиянием неудовлетворенности отношениями с руководством.

Все же ведущую роль в завышении притязаний к размеру зарплаты продолжает играть адаптивная функция, обусловленная критическими оценками совокупного семейного дохода, хотя по сравнению с 2011 г. дифференцирующая способность этого фактора существенно снизилась. Если по данным опроса 2011 г. только 3% врачей указывали на достаточность семейного дохода для осуществления крупных покупок за исключением покупки нового автомобиля, то в 2013 г. таковых оказалось 15%.

Таким образом, мотивы завышения притязаний к размеру заработной платы коренятся преимущественно в нерешенных проблемах, связанных с адаптацией к новым условиям жизни и критичностью в отношении организации труда и управления.

Литература

Шишкин С.В., Темницкий А.Л., Чирикова А.Е. Стратегия перехода к эффективному контракту и особенности трудовой мотивации медицинских работников // Экономическая политика. 2013. № 4. С. 32.

РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

А.А. Бляхман,
Н.А. Серова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики» —
Нижний Новгород

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ АБИТУРИЕНТОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВУЗОВ: ВЗАИМОСВЯЗЬ АКАДЕМИЧЕСКОЙ УСПЕШНОСТИ СТУДЕНТА СО СРЕДОЙ ЕГО СРЕДНЕЙ ШКОЛЫ

Исторически для университета характерны функции производства нового знания, укрепления потенциала вузовской науки, а также подготовки кадров. В последние годы широко представлены результаты ряда исследований, связанных с ролью университетов в региональном развитии — с возникновением (воссозданием) функции служения своему региону.

Университеты становятся кадровым интерфейсом между образовательной системой региона, с одной стороны, обществом и экономикой — с другой. Образовательная система — это отрасль, производящая кадры в первую очередь для своего региона, несмотря на неизбежность миграции профессионалов, молодых специалистов.

Говоря о связи между экономикой региона и его образовательной системой, интересно обратиться к результатам исследования, проводимого группой исследователей ИРО НИУ ВШЭ¹. Озвученные предварительные результаты демонстрируют отсутствие взаимосвязи успешности экономической обстановки в регионе и наличия крупных именитых исследовательских университетов. Тем не менее региональные власти и сами вузы активно борются за успешных абитуриентов, в том числе обладающих правом поступления в вузы «без вступительных испытаний», — победителей и призеров всероссийских олимпиад и других олимпиад школьников. Анализ результатов

¹ Предварительные результаты докладывались И.В. Абанкиной на научной конференции «Университетские традиции» 28.09.2013.

приемных кампаний в вузы Нижегородской области за последние три года показал систематическое снижение доли таких подростков-«олимпийцев» в числе зачисленных на 1-й курс. Следует отметить, что в настоящее время возрос интерес к исследованиям, связанным с вопросами образовательных и трудовых траекторий российских школьников.

В частности, заслуживают внимания промежуточные результаты долгосрочного исследования «Мониторинг образовательных и трудовых траекторий выпускников», осуществляемого экспертной группой «Новая школа». В исследовании приняли участие школьники и студенты Москвы. Отмечены четыре группы образовательных траекторий: «целеустремленные москвичи» (16%), «среднеуспешные студенты» (22%), «студенты, чьи родители не имеют высшего образования» (20%), и «целеустремленные студенты из регионов» (29%). Последняя группа включает студентов со следующими признаками: высокие образовательные ресурсы в семье, высокие баллы ЕГЭ по математике, и, как правило, студенты этой группы рано определились с выбором специальности. Основные мотивы представителей данной траектории — получить хорошее образование и дать детям лучшие возможности. Студенты данной группы чаще выбирают технические, педагогические, медицинские специальности [Мониторинг образовательных...].

Исследование «Образовательный выбор сельских школьников в современной России», проводившееся в 2011 г. группой ученых из Москвы², в качестве одного из результатов говорит о смене парадигмы, определяющей переезд из села в город. В нашем случае важным представляется то, что высшее образование выполняет роль «социального парашюта» для мигрирующих в город сельских жителей [Абанкина, Красилова, Ястребов, 2011, с. 96–107].

Одновременно с перечисленными выше результатами исследований интересно обратить внимание на попытку провести социологическую диагностику образовательных предпочтений в Нижегородской области в 2011 г. В результате опроса 362 одиннадцатиклассников средних школ всех типов выявлено, что ключевым фактором (более 50% респондентов обозначили его таковым), оказывающим воздействие на принятие решения относительно вуза, является его имидж в регионе [Ротатая, 2011].

Эти и ряд других факторов, определяющих качество студентов, а в дальнейшем и качество выпускников вузов, определяют высокую актуальность исследований, связанных с особенностями поведения абитуриентов при выборе вузов, их готовностью к обучению в университете, перспективностью в качестве «подъемной силы» экономики региона. Так, говоря о ситуации в

² Т.В. Абанкина, А.Н. Красилова, Г.А. Ястребов.

Нижегородской области, обращает на себя внимание тенденция к росту числа призеров различных межрегиональных олимпиад школьников, входящих в перечень олимпиад, предоставляющих льготные права для поступления в вузы. Одновременно с этим количество абитуриентов-нижегородцев, воспользовавшихся полученными льготами для поступления в вузы региона, сокращается (рис. 1).

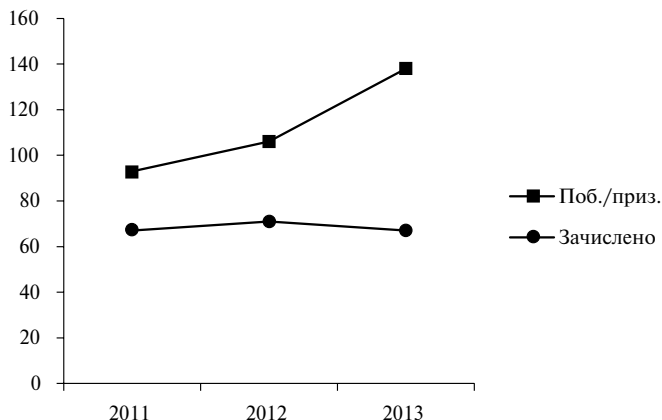


Рис. 1. Победители и призеры олимпиад, воспользовавшиеся правом льготы для поступления в вузы Нижегородской области

В Стратегии социально-экономического развития Нижнего Новгорода на период до 2030 г. обозначена озабоченность изменениями индекса образованности, отражающего долю населения, имеющего высшее образование в общей численности населения трудоспособного возраста и долю учащихся высших и среднеспециальных учебных заведений в суммарной численности детей от 7 до 16 лет и граждан трудоспособного возраста. Эти изменения проиллюстрированы графиками (рис. 2, 3).

При этом за указанный период региональные власти в городах, заметно повысивших индекс образованности, начали осуществлять активную политику развития профессионального образования. Относительно же Нижнего Новгорода нами выдвинута гипотеза о том, что заметное влияние при изменении порядка приема в вузы РФ оказало географическое положение региона. Близость к Москве, в ситуации облегчения получения права на льготное поступление, «подтолкнула» нижегородских абитуриентов к московским вузам, чего в такой степени не наблюдается среди абитуриентов вузов других указанных регионов.

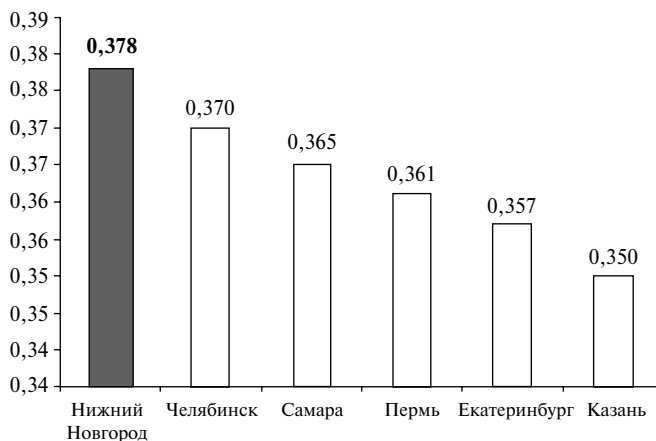


Рис. 2. Значения индекса образованности в Нижнем Новгороде и городах группы сравнения в 2007 г.

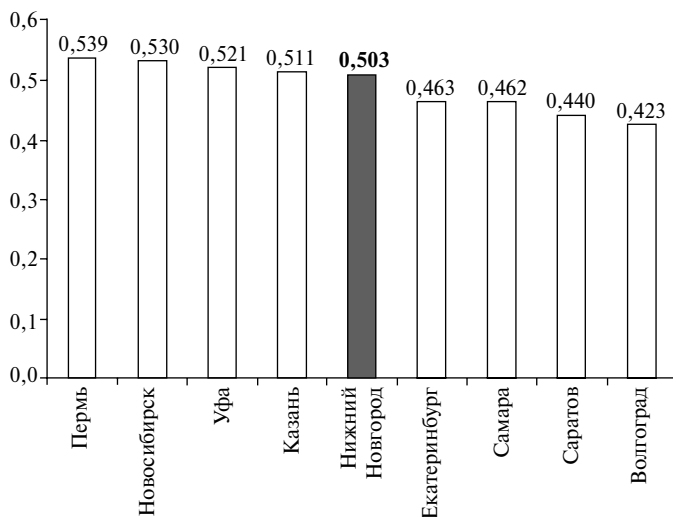


Рис. 3. Значения индекса образованности в Нижнем Новгороде и городах группы сравнения в 2010 г.

Ряд экспертных интервью, а также практика взаимодействия НИУ ВШЭ (Нижний Новгород) со школами Нижегородской области позволили предположить, что обозначенная выше тенденция является во многом

следствием недостаточности и отсутствия системности во взаимодействии «школа — вуз». Данное исследование является частью комплексного проекта, выполняемого междисциплинарным коллективом НИУ ВШЭ (Нижний Новгород)³. Основная исследовательская задача — выявление тенденций и корреляций между вектором образовательной миграции региональных школьников и их успешностью/неуспешностью в школе с учетом их языковых предпочтений. Цель представляемой части проекта — эмпирического исследования — заключается в выявлении ключевых тенденций в сфере учебной миграции выпускников школ Нижнего Новгорода и академической успешности студента в зависимости от истории его успешности в статусе школьника. Авторы исследования ставили перед собой задачу определения взаимосвязи успешности школьника, его выбора вуза и дальнейших академических результатов в вузе в первые два года обучения, а также определения степени этого влияния в привязке к плотности взаимодействия школы с вузами. Задачи исследования:

- определить взаимосвязь способа зачисления абитуриента и результатов студента, как кумулятивно, так и по отдельным предметам, профильным для образовательной программы и сопоставимым с предметами, включенными в перечень ЕГЭ по этому направлению;
- определить наличие связи между школами, их взаимодействием с вузами и учебной миграцией выпускников Нижнего Новгорода;
- определить траектории учебной миграции и их связь со школами;
- выявить наиболее распространенные мотивы и способы поступления выпускников нижегородских школ в вузы, не расположенные в Нижегородской области.

Результаты, полученные в ходе исследования, позволят в первую очередь сконцентрировать внимание на определенных группах абитуриентов, в которых заинтересован вуз. Кроме того, они позволят повысить эффективность работы по привлечению школьников в SMART-классы НИУ ВШЭ (Нижний Новгород), а также дадут возможность выработать рекомендации для региональных властей с точки зрения разработки мероприятий по удержанию в регионе элитной молодежи после окончания ими школ или возвращению в регион такой молодежи после окончания ими столичных вузов.

Исследование проводится на региональных материалах. В качестве эмпирической базы используются результаты опроса старшеклассников 10–11-х классов 16 образовательных учреждений Нижнего Новгорода (5 гимназий, 6 лицеев, 5 общеобразовательных школ), и студентов 1–2-х курсов НИУ

³ Бляхман А.А., Гронская Н.Э., Зусман В.Г., Серова Н.А.

ВШЭ (Нижний Новгород), а также выпускников указанных образовательных учреждений среднего общего образования, общим числом 2000 респондентов⁴.

На исходном этапе в качестве рабочих были выдвинуты несколько гипотез.

Гипотеза 1. Студенты, зачисленные «без вступительных испытаний», демонстрируют более высокие результаты обучения, чем студенты, зачисленные по конкурсу баллов ЕГЭ.

Для проверки гипотезы были проанализированы данные о позициях в текущем рейтинге студентов по итогам 1-го и 3-го периодов их обучения в вузе за 2011–2013 гг. Отдельно были сопоставлены результаты, полученные студентами по предметам, соположенным предметам, по которым было получено право льготы, и взаимосвязь между местом в текущем рейтинге после первого семестра обучения и в зависимости от профильности предмета, предоставившего право льготы, выбранному факультету. Отдельные диаграммы, частично отражающие полученные результаты, приведены ниже (рис. 4, 5).

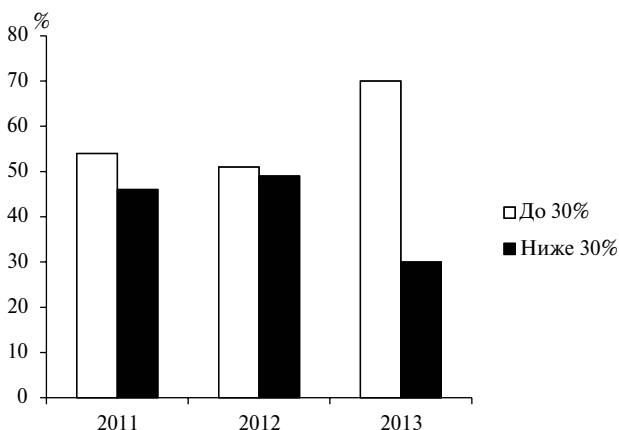


Рис. 4. Распределение в текущем рейтинге после 1-го семестра студентов, зачисленных без вступительных испытаний в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород), %

Полученные на текущий момент данные говорят в первую очередь о том, что результаты студентов, воспользовавшихся правом льготы, в целом выше академических результатов, которые демонстрируют студенты, посту-

⁴ Исследование проводится по согласованию с департаментом образования администрации Нижнего Новгорода.

пившие по конкурсу ЕГЭ. Кроме того, наиболее успешными в рейтинге (т.е. в целом по итогам обучения за семестр) являются студенты, воспользовавшиеся правом льготы, полученным по предмету, наиболее близкому к профилю факультета. Например, студенты факультета экономики, обладатели дипломов по экономике, показывают результаты более высокие, чем студенты того же факультета, обладающие дипломами по обществознанию, и т.д.

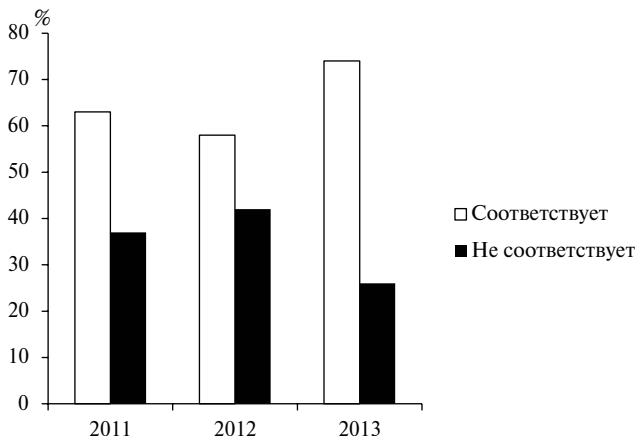


Рис. 5. Доля студентов в первых 30% рейтинга, обладающих правом льготы по предмету, соответствующему профилю факультета

Гипотеза 2. Выпускники школ, демонстрировавшие более высокие результаты обучения в школе, чем их одноклассники, и получившие право поступления «без вступительных испытаний» либо право «100-балльной льготы», выбирают столичные вузы чаще, чем выпускники школ, обладающие тем же правом, но не показывавшие высоких результатов в школе.

В основу проработки этой гипотезы легли экспертные интервью с директорами образовательных учреждений Нижнего Новгорода. Выявлены следующие тенденции в предпочтениях выпускников:

- 12–20% выпускников лицеев, где профильными предметами являются математика, физика и экономика, выбирают университеты Москвы и Санкт-Петербурга. Причем 75% этих детей имеют средний балл аттестата выше 4,30;
- отток в вузы Москвы и Санкт-Петербурга выпускников гимназий (с гуманитарным перечнем профильных предметов) и школ с углубленным изучением отдельных предметов ежегодно не превышает 5–6%;
- наметилась тенденция, связанная с поступлением в университеты Прибалтики и Европы, — количество таких школьников увеличилось за последние три года, но, тем не менее, случаи пока единичные;

- выпускники средних общеобразовательных школ, как правило, остаются учиться в Нижнем Новгороде.

Гипотеза 3. Академическая успешность студентов, зачисленных по результатам конкурса баллов ЕГЭ, зависит от «истории успешности школьников» по итогам их обучения в старшем звене школы в большей степени, чем от среднего балла аттестата и результатов ЕГЭ.

Гипотеза 4. Профорientационная уверенность абитуриента (участие в профильных олимпиадах, конкурсах, предметных школах университета и т.д.) влияет на академическую успешность студента независимо от способа поступления в вуз.

Работа над проверкой гипотез 3 и 4 была разбита на несколько этапов. Первый этап работы включал серию экспертных интервью с целью определения возможной степени формализации школьной среды и успешного портфолио школьника. В качестве экспертов были выбраны руководители школ (директоры и заместители директоров), представители образовательной власти Нижнего Новгорода (30 экспертов).

На втором этапе авторами была разработана анкета, которая легла в основу онлайн-анкетирования (на базе технологии Google) школьников и студентов. В предложенной анкете вопросы разбиты на три смысловых блока: отношение к взаимодействию «школа — вуз», участие в научной и проектной деятельности в школе, миграционные ожидания респондентов. Обработка полученных результатов еще не окончена, но, тем не менее, важно выделить ряд наметившихся тенденций и предварительных выводов, позволяющих развить настоящее исследование.

Во-первых, более 50% респондентов обладают по окончании школы опытом проведения научных исследований, участия в научных конкурсах и исследовательских проектах. При этом только четверть опрошенных рассматривают для себя науку как возможное направление роста. В совокупности с тем, что более 40% считают ситуацию участия вузов в работе со школьниками неблагоприятной, а более 30% школьников при этом не принимали участия в научных занятиях, можно предположить, что системное вовлечение вузов в школы (или, наоборот, включение вузами школьников в исследовательские проекты со студентами) может увеличить долю заинтересованных в научной работе абитуриентов и одновременно с этим «привязать» их к конкретному полю, вузу, факультету, исследовательской группе.

Во-вторых, за последние три года от 20 до 30% студентов, зачисленных в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород), принимали участие в различных научных проектах, проводимых данным вузом, городских и районных олимпиадах, межпредметных олимпиадах школьников, предметных школах в дни ка-

никул. При этом более 70% из них занимают места в первых 50% текущего рейтинга курса по итогам 1-го и 3-го семестров. Что косвенно подтверждает гипотезу 4, но требует более глубокой проверки.



Рис. 6. Интересует ли Вас научная карьера?



Рис. 7. Занимались ли Вы научной и проектной работой в школе?

Следующие за обработкой ответов этапы работы включают проведение фокус-групп со студентами старших курсов и подготовку рекомендаций.

Подводя промежуточные итоги, следует отметить и то, что гипотезы 1 и 2, получившие предварительное подтверждение, теперь прорабатываются с использованием инструментов факторного анализа и будут сопоставляться с результатами, полученными при работе над гипотезами 3 и 4.

Литература

Абанкина И., Абанкина Т. Место вузов в новой экономике: стратегии и угрозы // Отечественные записки. 2013. № 4.

Абанкина Т.В., Красилова А.Н., Ястребов Г.А. Образовательный выбор сельских школьников в современной России (результаты сравнительного эмпирического исследования) // Мониторинг общественного мнения. 2011. № 6 (106). С. 96–107.

Мониторинг образовательных и трудовых траекторий выпускников. [Электронный ресурс]. <<http://2020strategy.ru/g8/news/32666237.html>>.

О разработке стратегии социально-экономического развития города Нижнего Новгорода до 2030 г. [Электронный ресурс]. <<http://www.admgor.nnov.ru/gorod/biznes/ekonomicheskoe-razvitie/o-razrabotke-strategii-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-g/>>.

Ротатая А.Г. Социологическая диагностика образовательных предпочтений / Анурин В.Ф., Ротатая А.Г. Аналитическая записка по результатам исследования. Н. Новгород, 2011. [Электронный ресурс]. <<http://ranhigs-nn.ru/wp-content/uploads/2012/04/Abiturienty2011.pdf>>.

Университет и регион: на пути к реализации третьей функции // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2011. № 1.

Университет как социально ответственный партнер территории. По материалам проекта «Университет и сообщество». М.: Фонд «Новая Евразия», 2011.

Участие университетов в региональном развитии: создание потенциала в условиях малоинновационной среды // Вестник международных организаций. 2012. № 1 (36).

Higher Education and Regions. Globally Competitive, Locally Engaged. Paris: OECD, 2007.

А.Я. Бурдяк

Российская академия
народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте Российской
Федерации

БЛАГОСОСТОЯНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА И ШКОЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ РЕБЕНКА В МОСКВЕ

Улучшение качества человеческого капитала стоит на повестке дня, и школьные годы — лучший период формирования базовых навыков и знаний тех, кто завтра выйдет на рынок труда. Эффективность школьного образования находится в фокусе реформирования и развития системы, для ее повышения проводится мониторинг потребностей обучающихся и их родителей в качественных образовательных услугах, собираются родительские оценки результативности обучения. В процессы образования включаются общественность, активно участвуют в образовании детей родители, выбирая школу, создавая удобные для учебы условия дома, дополнительно занимаясь с детьми и пользуясь дополнительными образовательными услугами.

Дополнительное образование и успеваемость детей являются объектом постоянного научного интереса. Известно, что уровень денежного дохода семьи, ее социальный капитал положительно сказываются на успеваемости ребенка [Константиновский и др., 2006; Рощина, 2012] и на успешности перехода «школа — вуз» [Прахов, 2012; Прахов, Юдкевич, 2012]. Материальное положение родительской семьи оказывает значимый эффект на характер распределения шансов следующих поколений и воспроизводство человеческого капитала, хотя его влияние иногда перекрывается образованностью, социальными и культурными ресурсами предшествующих поколений [Шкаратан, Ястребов, 2010; Ястребов, 2010], а эффективность школы обусловлена сложностью и многообразием условий, в которых она функционирует [Ястребов и др., 2013]. Исследования Института гуманитарного развития мегаполиса [Логоинов, Елисеева, 2012] подтверждают огромное внимание родителей к дополнительному образованию детей любого возраста, а мониторинг образования показывает, что учреждения системы дополнительного образования со своей стороны активно участвуют в построении индивидуальных образовательных траекторий детей [Политика..., 2013].

Данная статья посвящена изучению инвестиций домашних хозяйств в образование своих несовершеннолетних детей сквозь призму их благосо-

стояния, которое в самом общем понимании представляет собой совокупность материальных ресурсов семьи, включая денежные доходы и жилищные условия. Также мы исследуем важность расположения школы рядом с домом и готовность семей «ехать за качеством» — переезжать ближе к школе, если ребенку нужно сменить ее. Данный аспект важен с точки зрения влияния качества школы на цены близлежащего жилья [Чугунов, 2013]. Мы выделяем факторы, формирующие образовательные стратегии семей с детьми школьного возраста, как сочетание выбора лучшей/не лучшей школы с дополнительными занятиями по основным школьным предметам и иностранному языку; и численно оцениваем влияние материальной обеспеченности домохозяйств на их инвестиции в дополнительные занятия учеников младших, средних и старших классов.

Новизна данной работы состоит в (1) расширении знания о школьном образовании в столице и (2) в исследовании интенсивности инвестиций домашних хозяйств в образование школьников в терминах благосостояния домохозяйства как совокупности материальных ресурсов, включающей денежные доходы и жилищные условия. Анализ основан на композиции результатов двух социологических исследований, реализованных Институтом гуманитарного развития мегаполиса в апреле-мае 2013 г.: опрос 1800 родителей школьников города Москвы «Образование в мегаполисе: риски большого города» (РБГ) и комплексное мониторинговое обследование благосостояния и условий жизни населения «Москва и москвичи — 2013» с репрезентативной выборкой 3109 домохозяйств, среди которых 19% — семьи со школьниками.

Основные переменные

Московские школьники имеют широкие образовательные возможности. Как показали проведенные опросы, *дополнительным* образованием охвачено 70% московских школьников всех возрастов, большинство занимающихся дополнительно детей школьного возраста учат *иностранному языку* (25%) и занимаются *спортом* (29%). Дополнительные занятия по *основным предметам школьной программы* посещают 18% московских школьников, в том числе 5% занимаются с репетитором. Несомненно, занятия спортом, музыкой, рисованием, сценическим искусством, очень важны для развития детей, но выходят за рамки школьных компетенций, поэтому при анализе влияния благосостояния домохозяйства на дополнительные образовательные возможности московских школьников мы ограничимся только освоением основных предметов школьного цикла и иностранного языка (37%). Необходимость дополнительных занятий обусловлена не только заботой родителей об образовании

школьника, но его успеваемостью и возрастом — в старших классах это явление наиболее распространено.

Выбор родителей между «хорошей» или обычной школой в нашем анализе основан на субъективной классификации школ, составленной самими родителями. Около 40% родителей, оценивая свою школу по шкале «лучше — хуже», считают, что их ребенок учится в школе, которая лучше большинства других школ (далее в данном исследовании будем называть их «лучшая школа»), в том числе 7% уверены, что учатся в одной из лучших школ города. Важно подчеркнуть, что почти все опрошенные родители нашли для ребенка подходящую в своем понимании школу: 94% школой скорее удовлетворены или удовлетворены, в том числе безоговорочно удовлетворены 40%. Обратим внимание на несовпадение понятий «обычная школа» и «общеобразовательная школа» по нашей классификации: гимназии, лицеи и школы с углубленным изучением предметов с вероятностью 0,7–0,8 попадают в группу «лучших», а из числа обычных общеобразовательных школ родители причисляют к «лучшим» каждую пятую (19%).

По сочетанию учебы в хорошей школе с фактом дополнительных занятий школьника по основным школьным предметам и иностранному языку выделяется *четыре* уровня образовательных возможностей, предоставленных школьнику родителями. 16% семей выбирают для своих детей учебу в лучшей школе, совмещая ее с дополнительными занятиями по основным школьным предметам и иностранному языку, 23% — лучшую школу без дополнительных занятий, 21% детей учатся в обычной школе и ходят на дополнительные занятия, и 40% родителей отдают детей в обычные школы, не занимая их дополнительно.

Школа рядом с домом, покупка жилья и переезды

Для родителей важно, чтобы школа была недалеко от дома, и около 70% московских школьников учатся в школе рядом с домом. Родители детей, которые учатся *не* в ближайшей к дому школе, в половине случаев отдали предпочтения качеству преподавания (50%), выбрали школу по профилю обучения (26% группы) или по условиям пребывания ребенка (28% группы). О важности территориальной близости дома и школы для одних семей или об осознанном выборе более отдаленной, но хорошей школы для других домашних хозяйств также говорит очень высокая удовлетворенность большинства родителей (94%) расположением школы. Даже если школа не совсем рядом с домом, добираться до нее недолго: 84% московских школьников «ходят

в школу» в прямом смысле этого слова, пешком, в среднем тратя на дорогу 12 мин., и у 70% школьников дорога пешком занимает не более 15 мин. Федеральное исследование доступности общего образования в России, проведенное в 2004–2006 г. Институтом социологии РАН, показало [Константиновский и др., 2006, с. 195], что в среднем по России учащийся тратит на дорогу до школы 15 мин. с учетом дороги на транспорте, а учащийся сильной школы — 20–25 мин.; около 80% российских школьников ходят до школы пешком, среди учащихся слабых школ — 90%, а среди учеников сильных школ — порядка половины. Авторы указанного исследования обнаружили в масштабах всей страны значительные барьеры территориальной доступности качественного школьного образования, которые в данном случае для г. Москва незначимы в силу высокой территориальной концентрации образовательной инфраструктуры.

В условиях сильной привязки школы к дому возникает вопрос, выбирают ли москвичи при покупке жилья квартиру поближе к хорошей школе с перспективой устроить туда ребенка, и какую роль играет качество инфраструктуры, развитости района, социального окружения в формировании цен на жилье. Хорошая школа, расположенная недалеко от дома, может рассматриваться наряду с другими факторами, например экологией как компонентом гедонистического индекса стоимости жилья [Катышев, Эйсмонт, 2010]; прямое влияние наличия подходящей школы рядом с домом на цену жилья в Москве было недавно оценено численно [Чугунов, 2013]. Дополним эмпирические знания в данной области описанием мобильности домашних хозяйств и оценкой распространенности практик покупки жилья в г. Москва в проекции на выбор образовательного учреждения.

Для целей анализа выбора жилья при переезде отметим, что только 12% родителей озадачивались вопросом о том, в какую школу пойти, *за год и более* до подачи заявления о приеме в школу. Остальные либо делали выбор *за несколько месяцев* до подачи заявления (25%), либо, что наиболее типично, решали, куда пойти учиться, непосредственно *при подаче заявления* в школу (46%). По причине того, что заранее задачу выбора школы москвичи решают редко, принятие решения о переезде или покупке жилья с учетом уровня близлежащих школ кажется событием маловероятным. Насколько часто москвичи переезжают, и какая часть переездов является результатом покупки жилья? Согласно репрезентативному опросу МиМ-2013, в среднем московское домашнее хозяйство не меняло места жительства с 1992 г., и важно, что домохозяйства с детьми школьного возраста в среднем привязаны к жилищу почти также долго. При этом разнообразие ситуаций очень велико: 10% домохозяйств-старожилов обитают в одной и той же квартире уже более 40 лет, а 10% наиболее мобильных семей москвичей переехали в течение последних

5 лет. Каждое четвертое московское домохозяйство сменило жилье в течение последних 10 лет, доля меняющих место проживания семей линейна по времени, при этом с высокой степенью достоверности (0,979) каждый год переезжает 2,28% домохозяйств москвичей.

Для влияния качества школы на выбор (и цену) жилья важно, чтобы переезд семьи и рождение ребенка были не слишком далеки. 13,6% семей с детьми школьного возраста купили свое жилье менее чем за 5 лет до рождения ребенка или когда ребенок был еще в дошкольном возрасте. Эта группа составляет 2,3% всех домохозяйств¹ — именно в столь узких масштабах мы можем сегодня говорить о возможном влиянии качества близлежащих школ и социального окружения на выбор и цены жилья в Москве. В реальности это влияние еще ниже, так как для семей, которым по силам купить жилье, территориальная привязка к школе менее значима, чем для остальных, их дети чаще учатся в спецшколах, лицеях и гимназиях, а такие школы согласно РБГ только в половине случаев находятся рядом с домом школьника, а в пешей доступности только 70% таких школ.

Индикатор благосостояния

Благосостояние семьи мы измеряем на основе доходов, имущественной и жилищной обеспеченности с помощью построения индекса материального благополучия домашнего хозяйства — одного из методов анализа уровня жизни населения [Айвазян, 2012], аналог которого мы применяли при изучении средних классов [Малева, Овчарова, 2008]. По каждому из указанных доменов строится трехступенчатый показатель, а затем формируется сводный индекс. Невысокая дифференциация опрошенных домашних хозяйств по денежным доходам может занижать влияние доходной обеспеченности на образовательные стратегии семей с детьми школьного возраста, поэтому мы включаем в рассмотрение жилье и имущество. На основе потребительского статуса и объективного индикатора доходов *трехступенчатая* шкала доходной обеспеченности семей с детьми школьного возраста построена по следующему принципу. Домашнее хозяйство отнесено к категории *высокообеспеченных*, если оно представляет верхний 5-й квинтиль по доходам или может себе позволить купить что-нибудь дорогостоящее, например автомобиль или квартиру. Домохозяйства из 4-го квинтиля и ниже, уровень доходов которых за последние 12 месяцев не позволял им покупать недоро-

¹ Всего около 14–15% домохозяйств г. Москвы купили свое жилье, в том числе с помощью кредитов (согласно мониторинговым обследованиям МиМ-2012 и МиМ-2013).

гую мебель и бытовые приборы, составляют группу *низкообеспеченных* по доходам. Остальные отнесены к категории средней доходной обеспеченности.

Жилищная обеспеченность семьи школьника высокого уровня характеризуется наличием по крайней мере комнаты на человека при условии, что домашнее хозяйство не испытывает стесненности при проживании в своем жилище. *Низким* уровень обеспеченности жильем домохозяйства с ребенком школьного возраста считается, если у школьника нет отдельной комнаты, и при этом присутствует хотя бы один из следующих признаков депривации: 1) жилье не является отдельным — семья проживает в коммунальной квартире, общежитии или занимает одну или несколько комнат в отдельной квартире; 2) жилье принадлежит государству, ведомству, муниципалитету, предприятию или арендуется домохозяйством на коммерческой основе; 3) домохозяйство испытывает большую стесненность при проживании.

В оснащенности быта находит отражение уровень материальной обеспеченности семьи, и на основе наличия бытовой техники Всемирный банк проводит балльную оценку нуждаемости домашних хозяйств в социальной поддержке [Foster, 2013]. С точки зрения образовательных возможностей школьника набор техники и бытовых приборов иллюстрирует не только депривированность домохозяйства, но и вовлеченность родителей в интеллектуальную сферу труда, установки родителей по распределению времени и средств. В уже упоминаемом нами исследовании [Рощина, 2012, с. 265] отсутствие компьютера, Интернета и библиотеки классической литературы у школьника дома оказалось одним из признаков его учебы в слабой школе и сигналом о низкой мотивации на получение высшего образования. Сегодня с ростом количества бытовой техники и высокотехнологичных средств у населения, особенно в Москве, компьютеры и Интернет прочно встроились в образовательный процесс школьников, начиная с младших классов, и в силу массовости больше не могут служить содержательным индикатором их образовательных возможностей.

Семьи с детьми школьного возраста отличаются на фоне остальных домашних хозяйств высокой степенью оснащенности бытовыми приборами. Их перевес значителен по доле имеющих стиральную машину-автомат, микроволновую печь, посудомоечную машину и кондиционер воздуха, автомобиль, и еще более внушителен по наличию компьютерной техники и высокоскоростного Интернета. Уровни имущественной обеспеченности семей со школьниками мы идентифицируем по совокупности предметов базового и индикаторного типов. *Базовый набор* включает технику или предметы, которые получили широкое распространение в быту московских семей, это стиральная машина-автомат, микроволновая печь, домашний компьютер или ноутбук и наличие дома высокоскоростного доступа к Интернету. *Индика-*

торный набор не так широко распространен и свидетельствует о высокой степени оснащенности быта: *высокообеспеченными* считаются семьи, имеющие посудомоечную машину, кондиционер воздуха, iPad, iPhone и автомобиль не старше 2010 г. выпуска. *Низкообеспеченные* семьи не имеют ни одного из перечисленных приборов или технических устройств, при этом используют в быту базовую бытовую технику, такую как микроволновая печь и стиральная машина-автомат. Они с высокой вероятностью имеют домашний компьютер или ноутбук с высокоскоростным выходом в Интернет.

Свертка признаков доходной, жилищной и имущественной обеспеченности строится на основе трехступенчатых частных индикаторов по принципу совпадения, по крайней мере, двух из трех, а домохозяйства, у которых все три признака разные, причислены к группе среднеобеспеченных. В итоге такой классификации 15% домохозяйств с детьми школьного возраста являются материально высокообеспеченными, у 63% средний уровень материальной обеспеченности, а к группе низкообеспеченных отнесено 22% семей со школьниками.

Для ответа на вопрос, что отличает домашние хозяйства, обеспечивающие ребенку-школьнику дополнительные занятия, протестирован широкий набор характеристик уровня материальной обеспеченности, его жилищная, доходная и имущественная составляющие, индикаторы наличия у ребенка отдельной комнаты; готовность семьи переехать ближе к школе при ее смене; наличие второго жилья; наличие отдельных бытовых приборов, демографические индикаторы — наличие в семье нескольких детей, многопоколенность домашнего хозяйства; уровень социального капитала — наличие высшего образования у одного или обоих родителей; нацеленность на получение высшего образования или на поступление в лучший вуз, тип школы (гимназия, лицей, образовательный центр, школа с углубленным изучением отдельных предметов, обычная общеобразовательная школа), расположение школы рядом с домом и время на дорогу.

В результате пошаговой процедуры оценивания логистической регрессии методом наибольшего правдоподобия мы получили, что максимально точно описывают включенность московских домашних хозяйств в школьное образование детей:

- уровень материальной обеспеченности семьи;
- готовность переехать ближе к школе при ее смене;
- техническая оснащенность в виде наличия планшетного компьютера или iPad.

В итоговой спецификации модели влияние социального капитала семьи скрыто внутри показателя материальной обеспеченности и оснащенности быта, отражающих вовлеченность родителей в интеллектуальную сфе-

ру труда. В целом анализ данных опроса московских домашних хозяйств с детьми школьного возраста подтверждает ключевое влияние материальной обеспеченности семьи на выбор образовательной стратегии для ребенка как сочетания учебы в хорошей школе и дополнительных занятий по предметам школьного цикла и иностранному языку.

Литература

Айвазян С.А. Анализ качества и образа жизни населения (эконометрический подход). М.: Наука, 2012.

Катышев П.К., Эйсмонт О.А. Готовность жителей Москвы платить за качество окружающей среды // Экономика и математические методы. 2010. Т. 46. № 2. С. 23–34.

Константиновский Д.С., Вахштайн В.С., Куракин Д.Ю., Рощина Я.М. Доступность качественного общего образования в России: возможности и ограничения // Вопросы образования. 2006. № 2. С. 186–202.

Логинов Д.М., Елисеева М.А. Дополнительное образование детей в Москве: стратегии потребления услуг // SPERO. 2012. № 17. С. 113–120.

Малева Т.М., Овчарова Л.Н. Российские средние классы накануне и на пике экономического роста. М.: Экон-Информ, 2008.

Политика учреждений дополнительного образования детей по результатам опроса их руководителей, 2012: инф. бюллетень. М.: НИУ ВШЭ, 2013. № 5.

Прахов И.А. Единый государственный экзамен и детерминанты результативности абитуриентов: роль инвестиций в подготовку к поступлению // Прикладная эконометрика. 2012. № 3 (27). С. 86–108.

Прахов И.А., Юдкевич М.М. Влияние дохода домохозяйств на результаты ЕГЭ и выбор вуза // Вопросы образования. 2012. № 1. С. 126–147.

Рощина Я.М. Семейный капитал как фактор образовательных возможностей российских школьников // Вопросы образования. 2012. № 1. С. 257–277.

Шкартан О.И., Ястребов Г.А. Социокультурная преемственность в российской семье // Общественные науки и современность. 2010. № 1. С. 5–27.

Чугунов Д.Ю. Влияние факторов качества образования и социального окружения на стоимость жилья в Москве // Журнал Новой экономической ассоциации. 2013. № 1 (17). С. 87–112.

Ястребов Г.А. Инвестиции в человеческий капитал (Эффект культурной преемственности vs эффект дохода) // Общественные науки и современность. 2010. № 2. С. 70–77.

Ястребов Г.А., Бессуднов А.Р., Пинская М.А., Косарецкий С.Г. Проблема контекстуализации образовательных результатов: школы, социальный состав учащихся и уровень депривации территорий // Вопросы образования. 2013. № 4. С. 188–246.

Foster J., Seth S., Lokshin M., Sajaia Z. A Unified Approach to Measuring Poverty and Inequality — Theory and Practice: Streamlined Analysis with ADePT Software. Washington, DC: World Bank, 2013. <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13731>>.

А.В. Морозова,
Е.Г. Плотникова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики» —
Пермь

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ: ПРОБЛЕМЫ, СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И КОНТРОЛЯ

С момента зарождения высшей школы и ее развития на протяжении всех веков и до наших дней основными формами организации учебной деятельности являются лекция, практическое занятие и самостоятельная работа студентов. С лекции, как ведущей организационной формы обучения, начинается первое знакомство студентов с учебной дисциплиной, именно на лекции закладываются теоретические основы научных знаний, изучаются методы дисциплины. Для углубленного изучения учебного материала предназначены практические занятия, на которых совместно с преподавателем студентами отрабатываются умения и навыки использования методов дисциплины. Под самостоятельной работой в высшей школе понимается как аудиторная, так и внеаудиторная учебная деятельность студентов по усвоению знаний, умений и навыков, которая осуществляется без непосредственного участия преподавателя, но направляется и контролируется им.

Основная задача обучения в вузе — «научить учиться». «Умение учиться» наиболее полно развивается у студентов во время их самостоятельной работы только посредством самообразования, самоорганизации, самоуправления, самоконтроля, самоанализа, самокоррекции и самооценки. Совершенствование основных форм организации учебной деятельности, в том числе самостоятельной работы студентов, внедрение в учебный процесс информационно-компьютерных технологий и модульно-рейтинговой технологии обучения, изменение доли учебного времени в сторону увеличения внеаудиторной нагрузки означает усиление значимости самостоятельной работы студентов, изменение роли преподавателя в учебном процессе, который должен целенаправленно, интенсивно, систематически организовывать и контролировать самостоятельную внеаудиторную работу студентов.

Современная образовательная парадигма высшего профессионального образования основной упор делает на внеаудиторную самостоятельную работу студентов. В связи с усилением роли внеаудиторной самостоятельной работы в учебном процессе весьма актуальной становится задача ее акти-

визации и повышения эффективности, решение которой невозможно без специальных подходов к организации и контролю такой работы со стороны преподавателей.

В исследованиях можно выделить такие проблемы организации самостоятельной работы студентов, как вопросы методики организации, проектирования, реализации самостоятельной работы, педагогических условий, средств повышения ее эффективности, и проблемы мотивации, применение компетентностного подхода при организации самостоятельной работы, условий использования информационных технологий и др. Особое внимание ученые-педагоги уделяют методике контроля и самоконтроля самостоятельной работы студентов. Анализ литературы и практика обучения позволили выделить ряд общих проблем и некоторые причины неэффективности существующих технологий организации и контроля самостоятельной работы студентов, такие как:

- низкий уровень базовых школьных знаний и умений первокурсников;
- низкий уровень сформированности умений и навыков самостоятельной деятельности;
- слабая мотивация студентов к учебному процессу;
- малая эффективность форм и методов организации самостоятельной работы;
- недостаточное использование современных информационно-компьютерных технологий;
- низкая эффективность форм контроля результатов самостоятельной работы студентов.

В настоящее время в системе высшего образования России широкое распространение получили технологии, основанные на тестировании студентов. В педагогической литературе в достаточной мере разработаны методологические и теоретические основы тестирования, принципы построения тестовых заданий, рассматриваются преимущества и недостатки тестирования как средства контроля знаний, возможности использования тестовых технологий для формирования знаний и умений, в связи с этим заслуживают внимания работы В.С. Аванесова [2007, с. 33], А.Н. Майорова [2002, с. 65], А.П. Иванова [2004, с. 87].

В исследованиях Г.А. Игнатова [2010, с. 638], Г.Г. Крашенинниковой [2010, с. 48] предлагаются технологии непрерывного тестирования, предназначенные для обучения и одновременного контроля знаний студентов в условиях дефицита учебного времени. При этом выделяются преимущества такого подхода: экономичность (по времени), технологичность, гибкость и возможность индивидуализации процесса обучения.

Можно утверждать, что тестирование при обучении обладает огромными возможностями. Тестирование может применяться не только для контроля результатов обучения, но и непосредственно для обучения, развития мышления, систематизации знаний, воспитания профессиональной направленности, причем все это может быть реализовано в том числе и в форме самостоятельной работы студентов.

В настоящей работе для решения вышеперечисленных проблем нами предлагается специальная технология организации и контроля самостоятельной работы студентов, основанная на непрерывном тестировании, которая реализована при обучении математическим дисциплинам в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики» (Пермь).

При разработке технологии мы исходили из того, что результативность самостоятельной работы студентов при изучении любых дисциплин определяется наличием следующих видов контроля учебной деятельности:

- входной контроль знаний и умений школьного курса, необходимых для изучения новой дисциплины;
- текущий контроль (регулярная проверка усвоения изученного материала на лекциях и практических занятиях);
- промежуточный контроль по окончании изучения тематического раздела курса или учебного модуля (в том числе проведение рейтинговых работ согласно учебного плана дисциплины);
- самоконтроль, осуществляемый студентом в дистанционной форме в процессе всего курса изучения, а также для подготовки к контрольным мероприятиям;
- итоговый контроль по дисциплине (зачет или экзамен);
- контроль уровня остаточных знаний и умений студентов (на старших курсах обучения).

Предлагаемая технология использует систему непрерывного тестирования, представляющую комплекс тестов различных уровней сложности, которые охватывают все темы учебной программы, а также необходимые для выполнения тестовых заданий дидактические материалы. Предполагается, что тестирование осуществляется на каждом этапе процесса обучения, начиная с входного контроля (для определения начального уровня подготовки студентов и предварительной их дифференциации) и заканчивая итоговым экзаменационным тестом. Решение тестов выполняется студентами самостоятельно во внеаудиторное время.

Общеизвестно — чтобы перестать ошибаться, необходимо систематически отрабатывать умения и навыки решений типовых задач, при этом ошибаясь, *находя* ошибки и *исправляя их*. Иначе говоря, чтобы не делать ошибок, нужно вволю «наошибаться». Как правило, обычных «типовых» упражнений

на практических занятиях для этого недостаточно. Ошибка, не замеченная в процессе самостоятельной работы, всплывает на контрольной работе. Студент только тогда перестанет ошибаться, когда ответственность за полученный результат полностью ляжет на него самого, когда он осознает, что только он сам (не сосед по парте, не преподаватель) может отыскать выход из создавшейся ситуации, что только от качества его собственной (самостоятельной) работы зависит конечный результат.

Поэтому в рамках технологии непрерывного тестирования параллельно с аудиторной работой на семинарах студентам предоставляется возможность проходить многократное тестирование по тематическим тестам, согласно учебно-тематическому плану. При этом тестироваться можно в любое удобное для студентов время и привычной домашней обстановке. Тесты по одной и той же теме можно использовать любое количество раз. Все тематические тесты различных уровней сложности, включая тесты для подготовки к рейтинговым контрольным работам, зачету и экзамену, открыты для свободного использования с начала изучения дисциплины.

Рассмотрим реализацию технологии непрерывного тестирования на примере учебной дисциплины «Линейная алгебра» подготовки бакалавра направления «Экономика».

Согласно рабочим учебным планам в 2012–2013 уч.г. на изучение данного курса было отведено 108 часов, из них аудиторных — 62 (30 часов — лекции, 32 часа — практические занятия (семинары)) и 46 часов на вне-аудиторную самостоятельную работу студентов. Учебно-тематический план дисциплины представлен в табл. 1.

Таблица 1. Учебно-тематический план по дисциплине «Линейная алгебра»

№ п/п	Раздел дисциплины	Темы раздела
1	Алгебра матриц	1. Действия над матрицами 2. Определители 3. Обратная матрица 4. Эквивалентные преобразования матриц. Ранг матрицы
2	Системы линейных алгебраических уравнений	1. Нахождение единственного решения системы уравнений 2. Исследование и решение системы линейных уравнений в общем случае 3. Модель межотраслевого баланса Леонтьева
3	Векторная алгебра	1. Векторы на плоскости 2. Векторы в пространстве 3. Линейные векторные пространства

№ п/п	Раздел дисциплины	Темы раздела
4	Линейные отображения	1. Линейные отображения и операторы 2. Собственные векторы и собственные значения линейного оператора 3. Квадратичные формы
5	Элементы аналитической геометрии	1. Прямая на плоскости 2. Кривые второго порядка 3. Прямая в пространстве 4. Плоскость

В соответствии с учебно-тематическим планом преподавателями дисциплины разработан комплекс тестов и необходимые дидактические материалы. Каждая тема представлена тестами трех уровней сложности. При этом тест каждого уровня предлагается в четырех вариантах и состоит из 10, 15 или 30 заданий, на выполнение тестов отводится от 20 до 90 минут. Задания в вариантах расположены по принципу «параллельности», а также по возрастанию уровня сложности, что способствует более качественному усвоению и закреплению учебного материала.

Новым является используемый подход к построению тестов и выделению уровней сложности. Первый уровень сложности предназначен для обработки базовых математических умений, задания этого уровня выполняются в одно действие. Второй уровень содержит более сложные задания, для выполнения которых необходимо нескольких действий и знание технологии решения стандартных учебных задач. В тесты третьего уровня включаются нестандартные задания, а также прикладные, профессионально ориентированные задачи, предполагающие актуализацию полученных знаний и активизацию мыслительной деятельности студентов при их решении.

В полном соответствии с теорией тестирования используются задания закрытого типа с пятью альтернативными ответами, один из которых является верным. Дистракторы подобраны с учетом типичных ошибок студентов таким образом, чтобы исключить возможность угадывания ответа. Особое внимание уделено заданиям, которые затем используются в следующих разделах дисциплины «Линейная алгебра», а также других математических и экономических дисциплинах.

Для реализации непрерывного тестирования в НИУ ВШЭ (Пермь) внедрена индивидуальная автоматизированная система контроля знаний (ИАСКЗ) «Траектория», разработанная ординарным профессором А.П. Ивановым и начальником отдела аудита качества С.А. Козловым. В начале учебного года студенты получают индивидуальный код доступа в систему и имеют возможность работать в ней в любое удобное для себя время из любого места, имеющего доступ к Интернету.

Тесты в ИАСКЗ генерируются автоматически из существующей базы, которая регулярно обновляется и пополняется преподавателями кафедры. При этом количество решений тестов по одной и той же теме не ограничено. После завершения тестирования студенты сразу же получают результаты с выделенными неверно решенными заданиями, что мотивирует их на разбор ошибок и новое решение теста.

Разработка и внедрение технологии непрерывного тестирования осуществлялась преподавателями кафедры высшей математики НИУ ВШЭ (Пермь) на протяжении 10 лет, для исследования ее эффективности в 2012–2013 уч. г. выполнялся мониторинг и анализ результатов обучения по дисциплине «Линейная алгебра» студентов факультета экономики.

На первых занятиях по дисциплине преподаватели разъясняли студентам, что для успешного освоения учебного материала и выполнения рейтинговых контрольных работ необходимо регулярное прохождение тестирования в ИАСКЗ «Траектория». В дальнейшем после каждого занятия вместе с традиционным заданием на самостоятельную работу выдавались темы учебных тестов, которые студенты должны были решать.

Изучение частоты посещения студентами ИАСКЗ «Траектория» позволило разделить их на две группы:

- экспериментальная — студенты, которые активно и регулярно работали в системе;
- контрольная — студенты, которые по разным (объективным или субъективным) причинам работали нерегулярно или практически не работали в системе.

Как показал анализ результатов ЕГЭ по математике, начальный уровень математических знаний первокурсников обеих групп был практически одинаковым (для студентов 1-й группы средний балл по ЕГЭ составил 70,9, а для студентов 2-й группы — 68,5) [Морозова, 2013, с. 77].

На практических занятиях был проведен комплекс миниконтролей по основным темам курса. Тематические тесты содержали по 10 заданий из базы тестов и выполнялись студентами в течение 20 минут. Результаты представлены в табл. 2.

Анализируя данные табл. 2, можно сделать вывод о том, что студенты 1-й группы, которые активно и регулярно использовали ИАСКЗ «Траектория», показали в среднем более высокий уровень знаний, чем студенты, в силу каких-то причин не тестировавшиеся.

В табл. 3 представлены данные по результатам проведенных двух рейтинговых контрольных работ и итоговому зачету.

По данным табл. 3 также наблюдаются более высокие средние баллы по всем проведенным работам у студентов 1-й группы, активно работающих в ИАСКЗ «Траектория».

Таблица 2. Результаты миниконтролей по дисциплине «Линейная алгебра»

Группа	Действия над матрицами	Определители	Обратная матрица. Эквивалентные преобразования матриц. Ранг матрицы	Нахождение единственного решения системы уравнений	Исследование и решение системы линейных уравнений в общем случае	Векторы на плоскости	Векторы в пространстве	Прямая на плоскости и в пространстве
1-я группа	8,05	6,32	7,14	7,36	5,89	5,86	7,30	6,57
2-я группа	6,63	5,81	5,84	6,50	5,19	4,95	6,32	5,55
Среднее	7,34	6,07	6,49	6,94	5,54	5,41	6,81	6,06

Таблица 3. Результаты рейтинговых мероприятий по дисциплине «Линейная алгебра»

Группа	1-я рейтинговая работа	2-я рейтинговая работа	Итоговый зачет
1-я	7,70	7,00	7,23
2-я	6,27	5,77	5,77
Среднее	6,99	6,39	6,50

Также проведенное исследование показало, что студенты 1-й группы освоили учебную дисциплину в полном объеме, а 18,2% студентов 2-й группы получили неудовлетворительные баллы по окончании курса. При этом больше половины студентов 1-й группы получили отличные оценки, а во 2-й группе таких оказалось лишь 38,6% [Там же].

В табл. 4 представлены результаты обучения студентов по математическим дисциплинам 1-го курса направления «Экономика» в 2012–2013 уч. г.

Из таблицы очевидно, что систематическая самостоятельная работа в ИАСКЗ «Траектория» (студенты 1-й группа) дает более высокие результаты не только по математическим, но и по экономическим дисциплинам, использующим математические методы.

Таблица 4. Итоговые баллы по дисциплинам 2012–2013 уч. г.

Группы	Линейная алгебра (зачет)	Математический анализ (зачет)	Математический анализ (экзамен)	Основы экономической теории (зачет)
1-я	7,23	7,68	7,59	7,25
2-я	5,77	6,27	6,63	5,61
Среднее	6,50	6,98	7,00	6,43

В завершении исследования по стандартным методикам рассчитывались показатели качества знаний и успеваемости. Показатель качества знаний (качественная успеваемость) для группы студентов вычислялся по формуле:

$$ПКЗ = \frac{\text{Количество «5»} + \text{Количество «4»}}{\text{Общее количество учащихся}} \cdot 100\%.$$

Показатель успеваемости (абсолютная успеваемость) для группы студентов вычислялся по формуле:

$$ПУ = \frac{\text{Количество «5»} + \text{Количество «4»} + \text{Количество «3»}}{\text{Общее количество учащихся}} \cdot 100\%.$$

Приведенные в табл. 5 значения показателей подтверждают, что студенты 1-й группы, которые на протяжении изучения дисциплины «Линейная алгебра» самостоятельно работали в ИАСКЗ «Траектория», показали более высокие результаты обучения, чем студенты, не использовавшие возможность самостоятельной подготовки и самоконтроля [Морозова, 2013].

Таблица 5. Показатели качества знаний и успеваемости, %

Показатель	1-я группа	2-я группа
Показатель качества знаний	86,4	56,8
Показатель успеваемости	100,0	81,8

Таким образом, эффективность технологии непрерывного тестирования для организации и контроля самостоятельной работы студентов можно считать доказанной. Аналогичный подход может быть использован и в других, в том числе нематематических, дисциплинах. Технология непрерывного тестирования позволяет:

- осуществлять тестирование на каждом этапе процесса обучения;
- выполнять тематические тесты в любое удобное для студентов (внеаудиторное) время;

- реализовать индивидуализацию обучения, состоящую в организации учебного процесса с учетом индивидуальных особенностей студентов и создавать оптимальные условия для реализации потенциальных возможностей каждого;
- преподавателю контролировать работу каждого студента в ИАСКЗ «Траектория», видеть общую картину: как усвоена тема в группе, какова подготовленность отдельных студентов, на что следует еще раз обратить внимание при изучении темы;
- организовать самостоятельную работу студентов;
- осуществить интеграцию функций процесса обучения (дидактическую, воспитательную и контролируемую);
- повысить мотивацию обучения.

Необходимо подчеркнуть, что технология непрерывного тестирования главным образом способствует эффективной организации и контролю самостоятельной работы студентов, она лишь дополняет, а не заменяет традиционные подходы к обучению.

Хочется также отметить, что с каждым учебным годом интерес к системе непрерывного тестирования со стороны студентов растет. В этом учебном году практически все первокурсники с первых дней учебы начали активно работать в ИАСКЗ «Траектория», как по дисциплине «Линейная алгебра», так и по другим математическим дисциплинам. Для поддержания мотивации студентов преподавателями предлагается ряд поощрительных механизмов, направленных на повышение рейтинговых баллов по дисциплине. Например, активно и качественно решающие тесты студенты получают дополнительные рейтинговые баллы за семинары и на итоговых контрольных мероприятиях. Что, в свою очередь, активизирует и преподавателей, это возможность пополнения банка тестов новыми заданиями и, главное, организации и контроля самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов. Важно, что использование системы непрерывного тестирования оказалось очень удобным в условиях рейтингового подхода к обучению, принятого в НИУ ВШЭ.

Литература

Аванесов В.С. Содержание теста и тестовых заданий // Педагогические измерения. 2007. № 4. С. 29–60.

Иванов А.П. Систематизация знаний по математике в профильных классах с использованием тестов. М., 2004.

Игнатов Г.А. О внедрении непрерывного тестирования в процесс изучения теоретической механики // Известия Самарского научного центра РАН. 2010. Т. 12. № 3 (3). С. 638–640.

Крашенинникова Г.Г. Технология непрерывного тестирования в процессе обучения математике студентов-биологов педагогического вуза: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Красноярск, 2010.

Майоров А.Н. Теория и практика создания тестов для системы образования. М., 2002.

Морозова А.В., Плотникова Е.Г. Система непрерывного тестирования при обучении математическим дисциплинам в вузе // Высшее образование сегодня. 2013. № 11. С. 73–78.

О.В. Перфильева

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ УНИВЕРСИТЕТА С УЧЕТОМ ПОТРЕБНОСТЕЙ ТЕРРИТОРИЙ

Традиционно представление о роли вузов в региональном развитии складывается из их вклада в подготовку кадров, востребованных региональным рынком труда. Однако при стратегическом развитии университета необходимо учитывать гораздо более широкий спектр его воздействия на регион, отражающий многообразие функций и результатов деятельности университета для регионального развития в связи с тем, что одной из стратегических целей современных вузов становится содействие социально-экономическому развитию регионов и их превращению в «регионы знаний».

Университеты не являются учреждениями, организованными отдельно от общественной системы. Они представляют собой взаимодействующие элементы системы, локализованные в пространстве. Вузы встроены в различные типы сообществ, часть из которых местного значения, часть — глобального, и некоторые из них либо накладываются друг на друга, обеспечивая различные формы взаимодействия, либо едва учитывают существование друг друга. С этой точки зрения университеты являются неотъемлемой частью местной, национальной и глобальной общественных систем, формируя часть социума. Сложный региональный социально-экономический и политический контекст, формирующиеся вокруг университетов, приводят к необходимости выработать стратегии развития с учетом особенностей и возможных трудностей взаимодействия с территориальными органами власти различного уровня, местным сообществом и другими региональными стейкхолдерами.

При выработке стратегии развития современного университета, таким образом, требуется комплексный подход, который бы учитывал результаты воздействия университета на территорию своей локализации. Одним из возможных подходов является подход, основанный на концепции «вуза, включенного в региональное развитие» (*regionally engaged university*).

Проект «Обзор роли вузов в региональном развитии» Программы «Институциональное управление в высшем образовании» ОЭСР — пример ис-

пользования оценки роли вузов в региональном развитии на основе концепции «вуза, включенного в региональное развитие» на международном уровне. Оценка роли вузов в региональном развитии при таком подходе встроена в более широкий анализ процессов интеграции вузов в социально-экономическое развитие региона или какой-либо другой социально-территориальной общности (например, города).

Примерами оценки роли вузов в региональном развитии на основе концепции «вуза, включенного в региональное развитие» в России являются следующие проекты, реализованные Центром международных сопоставительных исследований ИМОМС НИУ ВШЭ в период с 2010 по 2013 г. совместно с ведущими вузами и экспертными организациями страны.

- Исследование «Оценка роли вузов в региональном развитии» в рамках Проекта «Образование» по мероприятию «Развитие сети национальных исследовательских университетов» и «Развитие сети федеральных университетов» на основе международной методики ОЭСР в двух пилотных вузах: ЮФУ и СФУ совместно с Национальным фондом подготовки кадров (2010 г.).

- Анализ ключевых процессов и механизмов деятельности Астраханского государственного университета за период 2005–2010 гг. с целью разработки программы развития университета на 2011–2015 гг. в соответствии с современными российскими и мировыми тенденциями развития высшей школы и позиционирования университета в качестве системообразующего вуза для региона и Прикаспия совместно с Астраханским государственным университетом и Национальным фондом подготовки кадров (2011 г.).

- Анализ роли СВФУ в развитии территории на основе методики ОЭСР, адаптированной для российских вузов, с целью выработки предложений по оценке потенциала СВФУ для формирования научно обоснованных рекомендаций по позиционированию и усилению влияния университета в инновационном, научно-образовательном и социокультурном развитии территории совместно с Северо-Восточным федеральным университетом им. М.К. Аммосова (2012 г.)

- Разработка комплексной стратегии продвижения СВФУ как центра инновационного развития территории Дальневосточного федерального округа, включающей систему внутреннего мониторинга качества деятельности СВФУ для оценки влияния университета на развитие территории Дальневосточного федерального округа совместно с Северо-Восточным федеральным университетом им. М.К. Аммосова (2013 г.)

Российские исследования опираются на адаптированную аналитическую рамку, предложенную ОЭСР для оценки роли вузов в региональном развитии, и широкую исследовательскую базу, где наряду с анализом документов и статистики применяются методики социологических опросов, в

том числе для получения качественной экспертной оценки. За четыре года исследований было проведено около 100 экспертных интервью и около 30 фокус-групп как внутри университетов (с руководством, сотрудниками, учащимися), так и с ключевыми стейкхолдерами, активными участниками регионального развития, внешними по отношению к университетам (в первую очередь региональными органами управления, бизнес-сектором).

Применение комплексного подхода к оценке роли и вклада вузов в региональное развитие подтверждает свою практическую значимость. Результаты всех проведенных исследований были использованы для улучшения системы управления исследованных университетов.

В рамках исследовательского проекта 2010 г. был изучен опыт создания первых федеральных университетов, Южного федерального университета и Сибирского федерального университета, и проанализированы процессы участия вузов в региональном развитии исходя из задач программ развития университетов с учетом особенностей социально-экономической ситуации регионов. Результаты проведенного исследования составили основу практическим рекомендациям для системы управления вузами. В частности, в отношении усиления институциональных программ развития проектами и мероприятиями, в большей степени учитывающих потребности социально-экономического развития соответствующих регионов при более тесном взаимодействии с региональными стейкхолдерами¹.

Комплексное исследование 2011 г. позволило изучить разные аспекты деятельности Астраханского государственного университета и оценить потенциал вуза в содействии региональному развитию на основе глубинного анализа результатов реализации программы развития университета 2005–2010 гг., а также анализа основных тенденций социально-экономического развития Астраханской области и практик внешнего взаимодействия вуза с региональными стейкхолдерами. Анализ достижений и проблем реализации программы развития вуза, их сопоставление с потребностями развития ре-

¹ Основные результаты исследования представлены в публикациях: *Перфильева О.В.* Роль вузов в региональном развитии. Методология оценки социально-экономических эффектов реализации проекта по созданию федеральных университетов в интересах регионов, отраслей, системы образования // Вестник международных организаций. 2010. № 3. С. 11–21; *Нагорнов В.А., Перфильева О.В.* Оценка роли вузов в региональном развитии: формирование устойчивых партнерств для развития // Вестник международных организаций. 2010. № 4. С. 60–87; *Перфильева О.В.* Формируя партнерство с бизнесом: достижения и проблемы федеральных университетов на современном этапе // Вестник международных организаций. 2012. № 1. С. 189–202; *Перфильева О.В.* Университет и регион: на пути к реализации третьей функции // Вестник международных организаций. 2011. № 1. С. 133–144.

гиона и оценка степени интеграции вуза в регион через анализ его внешних взаимодействий послужили выработке новой программы развития вуза с учетом ключевых потребностей регионального развития².

В рамках исследований 2012 и 2013 гг., выполненных совместно с коллегами из Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова, были проведены анализ и оценка состояния и потенциала участия СВФУ в развитии территории Дальнего Востока, а также предложены рекомендации по позиционированию и усилению влияния вуза в развитии территории. Исследование обратилось к вопросам развития территории Дальнего Востока в контексте оценки ее ресурсного и прежде всего интеллектуального потенциала. На примере СВФУ им. М.К. Аммосова были проанализированы процессы поиска источников инновационного и устойчивого развития территории Дальнего Востока и ответов на вызовы развития отдельного региона. Основным результатом исследования явилась разработка стратегии долгосрочного развития университета с учетом вызовов и потребностей территории Дальнего Востока. В рамках исследования были раскрыты характеристики влияния университета на регионы Дальнего Востока, степень этого влияния для разноточленных регионов и те меры и действия, которые должны быть предприняты в целях максимального использования потенциала университета для социально-экономического развития территории. Исследование показало, что успешной реализации будущей траектории развития СВФУ как центра устойчивого развития территории Дальнего Востока будет способствовать совершенствование системы управления университетом; диверсификация источников финансирования в структуре доходов и общем бюджете университета; интенсификация сетевых форм сотрудничества с партнерскими организациями как в сфере образования, так и научных исследований и трансфера знаний и технологий в регион; формирование новой коммуникативной политики, учитывающей задачи эффективного продвижения университета на Дальнем Востоке и за его пределами³.

² Результаты проекта носят прикладной закрытый характер и были использованы для разработки рекомендаций для новой программы развития Астраханского государственного университета. Описание проекта см. на сайте Института международных организаций и международного сотрудничества НИУ ВШЭ: <http://www.hse.ru/org/hse/ior/actrakhan>.

³ Основные результаты исследования представлены в публикациях: *Перфильева О.В.* Комплексная оценка роли Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова в инновационном, научно-образовательном и социокультурном развитии территории ДВФО. Методология исследования // *Вестник международных организаций*. 2013. № 1. С. 100–114; *Заварыкина Л.В., Лазутина И.В., Медушевский Н.А. и др.* Перспективы продвижения Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова с учетом задач и возможностей социально-экономического разви-

Комплексные исследования роли и вклада вузов в региональное развитие позволяют рассматривать продолжающиеся трансформационные процессы как в сфере высшего образования, так и в целом общественного развития с точки институциональных изменений; вузам — учитывать потребности ключевых участников регионального развития и их мнение относительно результативности и эффективности работы в интересах региона. В рамках исследований изучаются внешние по отношению к вузам изменения социально-экономического развития регионов, их локализации и влияния, а также реакция вузов на внешние изменения на уровне институционального управления и внутриинституционального социально-психологического климата.

Исследования, опирающиеся на комплексный анализ роли и потенциала вузов в развитии территорий, позволяют определять траекторию развития вузов в долгосрочной перспективе, всестороннее изучать возможности и проблемы функционирования вузов на текущий момент, выявлять сильные и слабые стороны работы вузов, перспективные направления их дальнейшего развития. Исследования отвечают на вопросы:

- как соотносится программа развития вуза с приоритетами и задачами развития отдельной территории;
- в какой степени программа развития вуза учитывает потребности развития не только своего региона, но и других регионов, соседних или отдаленных;
- в партнерстве с кем вуз достигает поставленных целей развития в своем и других регионах;
- располагает ли вуз необходимым потенциалом для решения задач развития не только своего, но и других, соседних или отдаленных регионов и укрепления своего присутствия и влияния соответственно;
- в партнерстве с какими организациями или стейкхолдерами этот потенциал реализуется сейчас или может быть реализован в будущем?

Несмотря на прикладной характер описанных исследований, лежащий в их основе подход «университета, включенного в региональное развитие», концептуализирует проблему эффективности российских вузов для регионального развития. Качественный подход к проблеме эффективности показывает, что явные и скрытые эффекты и отдача от деятельности университетов для регионального развития не являются линейными, как и процессы

тия территории ДВФО // Вестник международных организаций. 2013. № 1. С. 163–198; Университет и регион. Выбор институциональной стратегии развития Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова с учетом потребностей территории Дальнего Востока / науч. ред. М.В. Ларионова, Е.И. Михайлова, О.В. Перфильева. М.: Логос, 2013.

инновационного и устойчивого развития изучаемой территории. Наиболее действенными и значимыми для регионального развития являются меры, активности, инициативы, программы и проекты, объединяющие различных региональных стейкхолдеров, их возможности и ресурсы в целях содействия развитию конкретной территории.

Оценка роли вуза в развитии региона осуществляется посредством анализа показателей социально-экономического развития региона; анализа целей и задач развития региона; анализа влияния вуза на развитие региона через реализацию программы развития университета с учетом потребностей социально-экономического развития региона; анализа сетевого взаимодействия вуза с регионом; анализа СМИ и мониторинга социальной ответственности вуза в отношении развития региона. При оценке потенциала вуза в развитии региона основное внимание уделяется моделям возможного будущего развития вуза в контексте задач и потребностей развития региона и выработке на основе получаемых моделей рекомендаций по стратегическому развитию вуза в регионе, в том числе и его успешному продвижению. Получению объективной картины при проведении комплексных исследований подобного рода способствует применение базовых методов сбора и анализа данных, в том числе таких, как формализованные опросы, экспертные глубинные интервью и фокус-группы, мониторинг по отдельным показателям развития университета, построение сетей взаимодействия, контент-анализ документов и СМИ, анализ статистики, самоанализ внутри университета, моделирование будущего на основе в том числе и качественных данных.

Анализ потребностей социально-экономического развития региона для оценки роли вуза в региональном развитии состоит из двух направлений.

Анализ показателей социально-экономического развития региона. Для формирования представления об основных проблемах и потребностях социально-экономического развития территории осуществляется анализ показателей статистики социально-экономического развития территории, позволяющий выявить состояние, проблемы и тенденции ее развития. Статистический анализ социально-экономического развития регионов отдельной территории и анализ документов их стратегического развития позволяют определить, в каких условиях происходит функционирование вуза, действующего на территории своей локализации.

Анализ целей и задач развития региона. Получению более полной картины о потребностях развития территории способствует анализ документов стратегического развития как самой территории, так и составляющих ее регионов. Источники для анализа документов определяются исходя из принятого в рамках исследования понимания территории. Уровень анализируемых

документов стратегического развития (федеральный, региональный, муниципальный) определяется исходя из целей и задач исследования.

Анализ влияния вуза на развитие региона в рамках оценки роли вуза в региональном развитии включает следующие элементы.

Оценку и анализ программы развития вуза с учетом потребностей социально-экономического развития региона. Оценка реализации программы развития вуза с точки зрения эффективности результатов и их влияния на развитие территории осуществляется с помощью качественных методов исследования (самоанализа, глубинных интервью и фокус-групп). Для более детального изучения передового опыта (лучших практик) реализации программы развития вуза проводится самоанализ подразделений вуза. Для этого из числа структурных подразделений к участию в исследовании приглашаются подразделения, результаты деятельности которых имеют важное значение для развития университета и территории в целом. Самоанализ позволяет оценить возможности вуза в реализации приоритетных проектов и направлений программы развития, эффективность полученных результатов и их влияние на цели развития территории, проанализировать подходы к реализации программы развития через взаимодействие с внешним региональным окружением в целях развития территории. Для экспертной оценки эффективности реализации программы развития проводится серия интервью и фокус-групп с представителями вуза и внешними экспертами. Сочетание экспертных оценок с анализом документов и статистики позволяет получить объективную точку зрения о месте и роли, включенности университета в социально-экономическое развитие территории самостоятельно или во взаимодействии с другими участниками регионального развития.

Мониторинг корпоративной ответственности вуза в отношении развития региона. Современные требования подотчетности и большей открытости обществу определяют необходимость внедрения системы мониторинга корпоративной социальной ответственности в систему управления университетом. Рамка внутреннего мониторинга КСО вузов складывается из существующей системы взаимодействий вуза с заинтересованными сторонами; ключевых функций вуза, обеспечивающих его вклад в развитие территории; набора показателей, отражающих вклад вуза в развитие территории. Система мониторинга КСО отражает качество работы университета в отношении задач развития территории своей локализации и способствует повышению уровня информированности общества о деятельности и результатах работы университета, росту авторитета и укреплению имиджа университета как центра общественного, экологического и инновационного развития территории и ее отдельных регионов, повышению качества и культуры управления университетом в целом.

Мониторинг СМИ. Осуществляется в рамках анализа влияния вуза на развитие региона. Вместе с результатами анализа программы развития составляет основу для оценки потенциала вуза в дальнейшем устойчивом развитии территории. Понимание положения вуза в информационном пространстве территории выступает основой его позиционирования. Контент-анализ СМИ местного, регионального, национального уровней позволяет изучить особенности текущей коммуникативной политики вуза, ее интенсивность и географический охват.

Анализ сетевого взаимодействия вуза с регионом. Выполняется в рамках анализа влияния вуза на развитие региона. Результаты анализа сетевого взаимодействия формируют основу оценки потенциала университета в региональном развитии. В сочетании с результатами анализа программы развития и контент-анализа СМИ составляют основу стратегического планирования деятельности университета, ориентированного на учет потребностей своей территории и обеспечение ее устойчивого развития.

Моделирование перспективных направлений развития вуза в целях содействия развитию региона проводится в целях оценки потенциала вуза в региональном развитии и разработки стратегии продвижения университета как на территории локализации, так и за ее пределами. Пониманию того, что выгодно отличает вуз от других участников образовательного рынка, способствует моделирование перспективных направлений его развития с учетом имеющихся у него конкурентных преимуществ, преломленных через призму задач развития территории. В результате формируются модели позиционирования вуза на территории.

Комплексная стратегия продвижения вуза в регионе и ее разработка — результат комплексной оценки роли и потенциала университета в развитии территории. Представляет собой инструмент стратегического управления университетом в средне- и долгосрочной перспективе. Учитывает текущие и будущие потребности развития территории и имеющиеся и потенциальные возможности университета в их удовлетворении.

Каждый из элементов методологии комплексных исследований роли и вклада вузов в региональное развитие служит определению возможностей изучаемых вузов отвечать на вызовы и удовлетворять потребности социально-экономического развития конкретной территории в современных условиях. Сами комплексные исследования закладывают основу для эффективного использования потенциала вузов в продвижении возможностей для содействия развитию отдельных регионов и территорий своей локализации.

Н.К. Радина

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики» —
Нижний Новгород

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Последние годы в российской миграционной политике образовательная миграция заняла заметное и почетное место. Об этом можно судить по заявлениям первых лиц государства¹, по обновлению тезауруса терминов, характеризующих образовательную миграцию², по артикуляции роли образовательной миграции, отраженной в Концепции государственной миграционной политики РФ на период до 2025 г.³ [Ивахнюк, 2011; Концепция...; Макарова, 2013; Мукомель, 2005].

Признание роли образовательной миграции в российской миграционной политике обусловлено как минимум двумя группами факторов. Группа «миграционного фактора» включает сложную систему показателей, характеризующих демографическую ситуацию России⁴ и в целом показатели по миграции (как правило, трудовой)⁵. Группа «фактора “мягкой силы”» пре-

¹ Например, 30 марта 2011 г. в выступлении, посвященном реформам высшего образования, президент Д. Медведев подчеркнул, что приток иностранных студентов в тот или иной вуз должен стать одним из индикаторов качества обучения. Роль образовательной миграции была развита в программной статье В. Путина, который особо подчеркнул, что не империя, а культурное продвижение; не пушки, не импорт политических режимов, а экспорт образования и культуры помогут создать благоприятные условия для российских товаров, услуг и идей [Дементьева, 2008].

² Так, ректор МГИМО (У) МИД России академик А. Торкунов предложил рассматривать образовательную миграцию в терминах «мягкой силы», поскольку именно благодаря образовательной миграции Россия получает такие инструменты позиционирования страны на международной арене, как экспорт образования, продвижение языка и распространение национальных культурных ценностей [Торкунов...].

³ В разделе III (п. 16) образовательная миграция представлена как источник квалифицированных и интегрированных в стране иностранных граждан [Концепция...].

⁴ По прогнозу Федеральной службы статистики, в 2007–2025 гг. население РФ сократится на 8,3 млн человек, население в трудоспособном возрасте составит 16,2 млн человек (против 69,7 млн человек по данным на октябрь 2006 г.).

⁵ По данным Федеральной миграционной службы РФ, доля квалифицированных специалистов в общем объеме потоков составляет несколько процентов. Так, за 2010 г. количество квалифицированных мигрантов увеличилось на 23 тыс. человек (из них 3 тыс. — высококвалифицированные), в то время как разрешений на работу было выдано около полутора миллионов [Российский..., 2012].

имущественно связана со стремлением российских университетов стать центрами образовательного и культурного притяжения, войти в рейтинги лучших университетов мира, следовательно, демонстрировать высокую академическую мобильность преподавателей и студентов.

В центре внимания российских исследователей образовательная миграция оказалась относительно недавно, в конце XX — начале XXI в. По данным Минобразования и науки РФ, в первом десятилетии XXI в. в 600 государственных и 132 негосударственных вузах России обучались студенты из Китая (наибольшее число студентов), Казахстана, Индии, Вьетнама, Украины, Узбекистана и других стран [Демографическое..., 2009; Обучение..., 2007].

Более половины иностранных студентов поступали в «столичные университеты» (Москва, Санкт-Петербург) или университеты городов-миллионников. При этом преимуществом в выборе студентов обладали университеты больших городов приграничных территорий, или университеты, ориентированные на преподавание русского как иностранного на подготовительных факультетах (например, в Томске, Белгороде, Краснодаре, Москве, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге и др.).

В начале второго десятилетия XXI в., в 2011 г., по данным Росстата значительную долю иностранных студентов в РФ составили не студенты из Китая, а выходцы из стран СНГ (73 тыс. на условиях общего приема⁶ и еще 116,7 тыс. как иностранные учащиеся, а именно — более 80% от всех иностранных учащихся в России) [Российский..., 2012]. Образовательная миграция в России прочно заняла в миграционном потоке третье по значимости место после трудовой миграции и переселения соотечественников [Выхованец...].

Исследователи образовательной миграции доказывают, что с каждым годом между странами и университетами возрастает конкуренция за образовательных мигрантов [Шевцова, 2012], поскольку «иностранцы студенты» — это и «норма межгосударственного сотрудничества», и «мягкая сила» в контексте геокультурного пространства, и будущие «качественные трудовые мигранты» (молодые, встроенные в социокультурный контекст). Увеличение в общем миграционном потоке доли образовательной миграции обеспечивает большую управляемость иммиграционным процессом, следовательно, образовательная миграция может считаться важной составляющей в концепции безопасности любого государства.

⁶ Исследователи считают, что студенты из СНГ, поступившие в рамках «общего приема», оказываются «невидимыми для статистики», поэтому их часто не включают в число иностранных студентов, что уменьшает долю иностранных студентов в конкретных вузах РФ.

Россия, как и прежде, входит в десятку популярных стран для образовательной миграции. Наибольшим спросом у иностранных студентов, обучающихся в российских университетах, пользуются направления в области гуманитарных наук (20,5%), здравоохранения (20,2%), экономики и управления (16,6%), русского языка [Обучение..., 2007].

В настоящее время Правительство РФ в 1,5 раза увеличило квоту на обучение иностранцев в отечественных вузах. Теперь в российских университетах смогут обучаться за счет бюджета до 15 тыс. иностранных лиц, лиц без гражданства, а также соотечественники, проживающие за рубежом. В рамках установленной квоты в 2013–2014 уч. г. в России обучались представители 131 страны (в том числе из Прибалтики, Абхазии и Южной Осетии). Традиционно наибольшее число студентов из стран дальнего зарубежья, обучающихся по установленной квоте, — представители КНР, Вьетнама, Монголии, Ирана, Палестины. В постановлении правительства указывается, что в 2013–2014 уч. г. отмечается рост числа студентов из Германии, Чехии, Италии [Россия...].

Согласно исследованиям, существенную роль в выборе образовательных программ со стороны иностранных студентов играют:

- лингвистический фактор (выбирается доминирующий и «востребованный» в профессиональном будущем язык);
- активность государства (университета принимающей стороны) во внешнеэкономической деятельности;
- национальная политика в области признания иностранных дипломов;
- размер платы за обучение [Цапенко, 2008].

Университет, принимающий иностранных студентов, должен решить целый ряд сложных задач, не всегда находящихся в компетенции сугубо университетской администрации. Высокая степень академической мобильности предполагает развитую инфраструктуру (общежития, медицинское страхование и т.п.), доступность источников финансирования (специальных стипендий, грантов на поездки и т.п.), высокие языковые навыки студентов и преподавателей, способных обучать и обучаться за рубежом (на иностранных языках), а также психологическую готовность образовательных мигрантов к адаптации в новых условиях [Мигранты..., 2009].

Проблемы студентов, вынужденных общаться на чужом языке, в исследовательском контексте описывают дифференцированно: и как собственно лингвистические (например, невозможность понимать быструю речь лектора или разговорную на улице), и как лингвокультурные (например, непонимание формулировок во время заданий на семинарах из-за их необычности, творческого характера) [Бригульо, 2000].

В последние годы в фокусе внимания исследователей образовательной миграции оказались:

- жизнь иностранных студентов в общежитии, конструирование социальных сетей на основе «университетского братства» и «землячества» ([Сафонова, 2011] и др.);
- изолированность иностранных студентов, обучающихся по программам на английском языке, чувствующих себя уязвимыми вне университета ([Савченко, 2010] и др.);
- ксенофобия принимающего общества ([Дементьева, 2008; Ксенофобия..., 2012; Радина, 2008] и др.).

Университеты Санкт-Петербурга, Воронежа и других российских городов, имеющие продолжительный опыт обучения иностранцев, в начале 2000-х стали «поставщиками новостей» об экстремистских выпадах в отношении иностранных студентов. В последние годы в России ксенофобия несколько изменила свой вектор, нападением преимущественно подвергаются трудовые мигранты «неславянской внешности».

Нижний Новгород — один из тех российских городов, которые включены в число значимых для образовательных мигрантов [Интернализация..., 2010]. Нижегородская государственная медицинская академия, Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского, Нижегородская государственная консерватория — наиболее известные университеты, где обучается значительное число иностранных студентов. Статистика по нижегородским вузам несколько разнится с общероссийской. Так, если в ННГУ в 2011 г. чуть более трети студентов приехали из стран бывшего Советского Союза, чуть более трети — из стран Африки, из стран ЕС — около 10%, то медицинское и музыкальное образование в нижегородских университетах преимущественно получают студенты из Азии.

Для идентификации ключевых проблем, с которыми сталкивались образовательные мигранты в 2006–2013 гг., были проведены фокусированные слабоструктурированные интервью с тремя группами мигрантов, обучающихся в нижегородских университетах:

- со студентами из стран Азии и Африки, получающими высшее профессиональное образование в России (39 интервью);
- со студентами из стран бывшего СССР, также получающими высшее профессиональное образование (36 интервью);
- а также со студентами ЕС и США, приехавшими по краткосрочным (до трех месяцев) программам обмена (13 интервью).

Одна из ключевых тем в интервью всех иностранных студентов из стран «дальнего зарубежья», характерная также для значительной части студентов из стран «ближнего зарубежья», — *роль русского языка* в их новой студенче-

ской жизни. Трудности в практике русского языка описываются в интервью студентов, обучающихся по долгосрочным программам в призме изолированности иностранных студентов (нередко вузы практикуют раздельное обучение россиян и иностранцев; часто иностранцев обучают на английском языке).

Практически в каждом интервью иностранных студентов из «дальнего зарубежья» и в ряде интервью студентов «ближнего зарубежья» возникает тема «культурного шока». Если речь идет о русскоязычных студентах «ближнего зарубежья», проживающих у себя на родине в больших городах, они или не чувствуют «культурного шока» при переезде в Нижний Новгород, или считают его незначительным. Необходимо отметить, что практически все студенты, планируя обучаться в России, имели недостаточное представление о русской культуре и, как правило, ограничивались только изучением русского языка.

Другая общая тема интервью иностранных студентов — *ксенофобия* принимающей стороны. Наиболее жестко и напряженно тема ксенофобии проявилась в интервью 2006–2008 гг. В настоящее время ситуация изменилась, нападения на иностранных студентов со стороны скинхедов единичны, однако пассивная ксенофобия жителей по-прежнему сохраняется. На улице, в общественных местах, например, городском транспорте, горожане нередко отказываются общаться с иностранными студентами.

Необходимо отметить, что ксенофобию со стороны принимающей стороны чувствуют не только студенты из Азии и Африки, но также студенты из стран бывшего Союза, если они обладают «неславянской внешностью».

Иностранные студенты из ЕС и США, приезжающие по краткосрочным программам, более опекаемы со стороны администрации факультетов, они не сталкиваются с ксенофобией ни со стороны студентов, ни за пределами университета. Тем не менее в напряженные годы (начало 2000-х) даже студенты из Европы высказывали опасения относительно своей безопасности. Таким образом, насилие в отношении одних групп иностранных студентов (например, по расовому признаку) заставляет терять чувство безопасности у всех групп образовательных мигрантов, в том числе и у тех, кто более защищен и не подвергается насилию.

Согласно проведенному исследованию, разные группы образовательных мигрантов имеют *разные цели*, связанные с образованием. Если речь идет о студентах из Азии, они приезжают по долгосрочным программам получать высшее профессиональное образование и не собираются далее оставаться в Нижнем Новгороде и в России.

Студенты из ЕС и США — участники краткосрочных образовательных программ — ориентированы на международное сотрудничество в будущей

профессиональной деятельности, однако определенно работать в России не планируют.

В то же время образовательные мигранты из стран — республик бывшего Советского Союза, получая высшее профессиональное образование в России, строят планы на профессиональное развитие именно в России (согласно плану данной группы, особенно популярна Москва).

Разные группы образовательных мигрантов выбирают обучение в региональных университетах, руководствуясь *разными причинами*. Студенты ЕС и США приезжают, согласно заключенным соглашениям между университетами (не выбирают университет самостоятельно).

Студенты из стран Азии, Африки, а также из стран ближнего зарубежья выбирают нижегородские университеты на основе ценовой политики в области образовательных программ, на основе оценки качества образования, а также опираясь на социальные сети родственников и знакомых.

Разные группы образовательных мигрантов имеют *разную поддержку со стороны администрации университета*. Наиболее опекаемы студенты из ЕС и США, приехавшие по краткосрочным образовательным программам небольшими группами.

Студенты из Азии и Африки также находятся в зоне особого внимания со стороны администрации университетов. Данная группа образовательных мигрантов чаще взаимодействует с горожанами вне университета (в магазинах, на улице, в местах прохождения профессиональной практики), как правило, живет в студенческих общежитиях, испытывает трудности, схожие с трудностями студентов-россиян (например, самостоятельно перемещаясь по городу на общественном транспорте), т.е. группа азиатских и африканских студентов условно включена в принимающее общество (особенно те, кто владеет русским языком).

Студенты из ближнего зарубежья, обучающиеся по программам получения высшего профессионального образования, не выделяются в особую группу и, как правило, не пользуются особой поддержкой со стороны администрации университета. Они, а также студенты из Азии, во многом самостоятельно преодолевая трудности, очень сдержанно говорят о проблемах образования, в то время как студенты из ЕС и США охотно подмечают недостатки: критикуют не только университетское управление, но и городское управление в целом.

Студенты из Азии, Африки и стран ближнего зарубежья в интервью чаще рассказывают о позитивных или негативных психологических итогах, о личностном саморазвитии, о преодолении страха контакта с новой, не всегда доброжелательной средой. Однако в целом значимость культурного и психологического факторов, согласно проведенным интервью, редко оценивается должным образом.

Итак, «образовательные мигранты» как категория социального анализа и особая группа мигрантов была впервые обозначена в новой Концепции государственной миграционной политики РФ на период до 2025 г. Проведенное исследование показывает, что образовательная миграция — явление неоднородное, группа «образовательных мигрантов» состоит из разных подгрупп, различающихся по целям миграции, соответственно, играющих разные роли в иммиграционной политике России.

Иностранные студенты из стран дальнего зарубежья, независимо от страны происхождения (страны ЕС, США, страны Африки и Азии и т.д.), поддерживают символический капитал и экономику университета и принимающего региона. Эти студенты не планируют, как правило, оставаться в России, их компетентность в русском языке и культуре может быть востребована в будущем для межгосударственного сотрудничества.

Иностранные студенты из стран ближнего зарубежья более очевидно встроены в контекст трудовой миграции РФ как будущие высокопрофессиональные трудовые мигранты, желающие остаться в России. Именно эта группа образовательных мигрантов может быть рассмотрена в контексте демографического развития РФ.

Часть проблем образовательных мигрантов едина для всех групп (необходимость совершенствования русского языка, настороженное отношение горожан ко всем мигрантам, в том числе и студентам, и т.д.). Специфические проблемы для каждой группы требуют разного вмешательства со стороны администрации университетов, а также со стороны институтов гражданского общества (например, студенческих общественных организаций).

Успех в области образовательной миграции зависит от согласованных решений и действий как на уровне университетского управления, так и на уровне региональной и федеральной миграционной политики.

Литература

Бригуль К. Языковые и культурные проблемы, встающие в транснациональном образовании перед студентами, для которых английский язык второй/иностранной // Высшее образование в Европе. 2000. Т. XXV. № 3.

Выхованец О.Д. Образовательная миграция как часть миграционной политики России. [Электронный ресурс]. <http://www.fms.gov.ru/about/science/science_session/forth/vih.pdf>.

Дементьева С.В. Учебная миграция в Россию в фокусе толерантности // Вестник Томского государственного университета. 2008. № 3. С. 39–46.

Демографическое развитие России в XXI веке. М.: Экон-Информ, 2009.

Ивахнюк И.В. Перспективы миграционной политики России: выбор верного пути. М.: МАКС Пресс, 2011.

Интернализация высшего образования: тенденции, стратегии, сценарии будущего. М.: Логос, 2010.

Концепция государственной миграционной политики РФ на период до 2025 г. [Электронный ресурс]. <http://www.fms.gov.ru/documentation/koncep_mig_pol/>.

Ксенофобия, свобода совести и антиэкстремизм в России в 2011 году: сб. ежегод. докл. инф.-аналит. центра «Сова». М.: Центр «Сова», 2012.

Макарова М.В. Миграционная политика Российской Федерации: проблемы, тенденции и перспективы развития. М.: МГГЭИ, 2013.

Мигранты и принимающее сообщество: ценности толерантности через университет. Иркутск: Отгиск, 2009.

Мукомель В.И. Миграционная политика России: постсоветские контексты. М.: Диполь-Т, 2005.

Обучение иностранных граждан в высших учебных заведениях Российской Федерации: стат. сб. / авт.-сост. Ф.Э. Шереги, А.Л. Арефьев. М.: Центр социального прогнозирования, 2007.

Путин В.В. Россия и меняющийся мир // Российская газета. 2012. 27 февраля.

Радина Н.К. Влияние ксенофобии российского общества на проблемы межкультурного взаимодействия российских университетов // ЧФ: социальный психолог. 2008. № 1. С. 65–72.

Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2012.

Россия увеличила квоту на иностранных студентов в 1,5 раза. [Электронный ресурс]. <<http://top.rbc.ru/society/09/10/2013/881257.shtml>>.

Савченко И.А. Иностраный студент в России: условия и барьеры интеграции // Вестник ОГУ. 2010. № 4 (110). С. 25–31.

Сафонова М.А. Социальная организация образовательной миграции (на примере студенческого потока из Казахстана в Россию): автореф. дис. ... канд. соц. наук. СПб., 2011.

Торкунов А. Образование как инструмент «мягкой силы» во внешней политике России. [Электронный ресурс]. <http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1467>.

Цапенко И.П. Международная студенческая миграция // Наука. Инновации. Образование. 2008. Вып. 6. С. 61–77.

Шевцова Е.В. Основные механизмы миграционной политики по привлечению учебных мигрантов: чему Россия может научиться у будущих мировых держав // Вестник НГУЭУ. 2012. № 1. С. 78–87.

А.В. Серкин

Московский городской
педагогический университет

ДИНАМИКА РЕЗУЛЬТАТОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И ИСТОРИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ

Данные международных сравнительных исследований качества образования (в первую очередь — PISA, TIMSS и PIRLS) во многих странах используются для принятия управленческих и политических решений в сфере образования, что повышает ответственность аналитиков, берущихся за интерпретацию этих результатов. Сложившаяся практика анализа взаимосвязи результатов PISA, TIMSS и PIRLS с контекстными данными, на наш взгляд, таит в себе опасность своего рода «ловушек антиисторизма», связанных с учетом двух принципиальных обстоятельств:

- уровень учебных достижений, демонстрируемый в момент проведения оценивания, — это накопленный результат. Он образовался не «здесь и сейчас», а был сформирован всей предыдущей историей обучения и развития школьника;
- образовательные институты являются системами с высокой степенью инерционности. Происходящие изменения в условиях их функционирования, по-видимому, весьма часто приводят не к моментальным, а к «отложенным» эффектам.

Таким образом, результаты международных тестирований говорят не столько о том, насколько *успешны*, сколько о том, «насколько *были* успешны» сравниваемые образовательные системы в период, *предшествующий* времени самого тестирования. Это означает, что, например, анализ динамики резуль-

татов между двумя циклами одного исследования должен строиться с учетом изменчивости контекстных данных не между *моментами* тестирования, а (по меньшей мере) между *циклами формального обучения* тестируемых когорт.

Попробуем на конкретных примерах увидеть, как меняется исследовательская перспектива при предлагаемом подходе к отбору контекстных данных для анализа.

Кейс 1. Динамика образовательных достижений и социально-экономического развития РФ

Россия — одна из немногих стран, принявших с конца прошлого века до нашего времени участие во всех этапах трех крупнейших международных сравнительных исследованиях качества образования: TIMSS, PISA и PIRLS. При этом динамики результатов традиционно представляются как несогласованные друг с другом. Распространенная интерпретация сводится к тому, что российская начальная школа демонстрирует хорошие результаты, вторая ступень выглядит похуже, но потихоньку «подтягивается». Прогресс обеспечен успешными реформами (в первую очередь введением ЕГЭ и ГИА-9), но необходима дальнейшая усиленная модернизация российской школы, в особенности ее среднего звена¹.

В табл. 1 результаты российских школьников в TIMSS, PISA и PIRLS отражены в привязке не к году тестирования, а к году поступления тестирувавшихся в школу (для PISA взят «средний» год).

Таблица 1. Возрастные когорты российских школьников в программах TIMSS, PISA и PIRLS*

Год поступления в школу	1987	1991	1994	1995	1997	1999	2000	2002	2003	2007
TIMSS – 4-й класс, математика						532 (2003)			544 (2007)	542 (2011)
TIMSS – 4-й класс, естествознание						526 (2003)			546p (2007)	552 (2011)
TIMSS – 8-й класс, математика	524 (1995)	526 (1999)		508c (2003)		512 (2007)			539p (2011)	
TIMSS – 8-й класс, естествознание	523 (1995)	529 (1999)		514c (2003)		530p (2007)			542p (2011)	

¹ См., например: [Результаты международного...; Курская...; Чканикова, 2012].

Год поступления в школу	1987	1991	1994	1995	1997	1999	2000	2002	2003	2007
PISA, чтение		462 (2000)	442c (2003)		440 (2006)		459p (2009)		475p (2012)	
PISA, математика			468 (2003)		476 (2006)		468 (2009)		482p (2012)	
PISA, естественные науки					479 (2006)		478 (2009)		486p (2012)	
PIRLS					528 (2001)			565p (2006)		568 (2011)

* В скобках указан год проведения исследования. Выделены результаты, отличия которых от предыдущего этапа статистически значимо («с» — результаты статистически значимо снизились, «p» — результаты статистически значимо повысились).

При таком представлении хорошо видно, что динамики всех исследований хорошо согласуются друг с другом: все значимые снижения результатов относятся к одним возрастным когортам, а все значимые повышения — к другим. При этом спад учебных достижений характерен для когорт, обучающихся в школе в середине 1990-х — середине 2000-х годов, а рост — начавших обучение в первой половине 2000-х. Логично предположить, что негативное влияние неких факторов на успешность российской школы проявилось именно в конце 1990-х годов, а позитивное — в первые годы нового века.

Если вспомнить о специфике истории России за последние 25 лет, напрашивается объяснение обнаруженной тенденции факторами социально-экономического порядка. Сравним выявленную динамику образовательных результатов с динамикой экономического развития России (см. рис. 1). Чтобы избежать возможных aberrаций, используем, наряду с уровнем ВВП в сопоставимых ценах, также и альтернативную оценку — с поправкой на фактор «естественного развития». Возьмем ее как отношение достигнутого уровня ВВП к «прогнозу», рассчитанному из уровня ВВП 1989 г. с учетом среднемировых темпов роста.

Как видим, результаты начальной школы (как в PIRLS, так и в TIMSS) оказываются хорошо согласованными с текущими показателями экономического развития, скорректированными с учетом среднемировых темпов роста. Результаты же основной школы (как в TIMSS, так и в PISA) с текущими показателями экономического развития не согласуются, но, по-видимому, отражают их динамику с «запаздыванием» в несколько лет. На мой взгляд, обнаруженная связь ставит вопрос о возможном пересмотре всех сложившихся оценок эффективности образовательной политики России последних двух десятилетий.

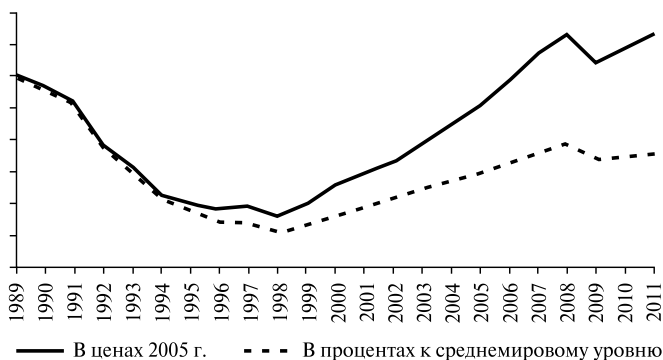


Рис. 1. Динамика ВВП на д/н, в сопоставимых ценах и в отношении к среднемировому уровню

Источник: Всемирный банк. База данных World development indicators. Индикатор NY.GDP.PCAP.PP.KD (GDP per capita, PPP (constant 2005 international \$)).

Кейс 2. Взаимосвязь результатов в PISA (2000–2009²) и уровня социально-экономического развития

Уровень грамотности в PISA значимо коррелирует с уровнем валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения, но эта корреляция обусловлена только «нижней» частью выборки. «Пороговым» оказывается значение около 20 тыс. долл. (2009 г.)³. При этом нельзя увидеть никакой явной связи между динамикой образовательных достижений и динамикой экономического развития, взятой как изменение показателей между годами проведения тестирований. На уровне разработки образовательной политики это делает возможным постановку целей и задач без «излишней» оглядки на длительные социально-экономические тренды. Однако, насколько нам известно, никто не пытался провести сопоставление динамики результатов PISA и социально-экономического развития в странах, не достигших указанного выше «порогового уровня», *не между моментами тестирования, а в предшествующие периоды.*

Для оценки значимости изменения результатов между циклами PISA мы использовали ранжирование по шкале, аналогичной классической шкале стенов, но более чувствительной к изменениям «на краях» распределения (особенно в его нижней части). В нашей шкале среднее значение принимается

² При работе над данным докладом я не имел возможности учесть результаты PISA-2012, поэтому данные охватывают лишь первые четыре этапа исследования.

³ Does money buy strong performance in PISA? // PISA-in-focus. No. 13. <<http://www.oecd.org/pisa/49685503.pdf>>.

равным 11, а стандартное отклонение — 4; общее число рангов — 20⁴. В качестве нормирующей выборки использовались результаты 58 стран, включенных в анализ трендов развития в международном отчете PISA-2009⁵. Результаты такого ранжирования для 27 стран в нашем кейсе приведены в табл. 2.

Таблица 2. Ранговая оценка результатов PISA (27 стран с невысоким уровнем экономического развития)

Страна	Ранг результата в PISA			
	2000	2003	2006	2009
Азербайджан			1	2
Албания	1*			4
Аргентина	7*		3	5
Болгария	8*		5	8
Бразилия	5	5	5	6
Венгрия	12	12	12	13
Индонезия	3*	4	5	5
Иордания			5	6
Киргизия			1	1
Колумбия			4	6
Латвия	10	13	12	12
Литва			11	11
Мексика	7	5	6	7
Перу	1*			3
Польша	12	13	14	13
Россия	10	9	8	10
Румыния	7		5	7
Сербия		6	5	9
Словакия		11	11	11
Таиланд	8*	7	7	7

⁴ Формула приведения имеет вид $4(X - M)/D + 11$, где X — значение в баллах PISA, M — среднее арифметическое значение в нормирующей выборке, D — стандартное отклонение в нормирующей выборке. Всем значениям ниже 2 присваивается ранг 1, больше 2, но ниже 3 — ранг 2, и т.д.; все значения от 20 и выше принимают ранг 20. Таким образом, средние значения будут относиться к рангам 10 и 11.

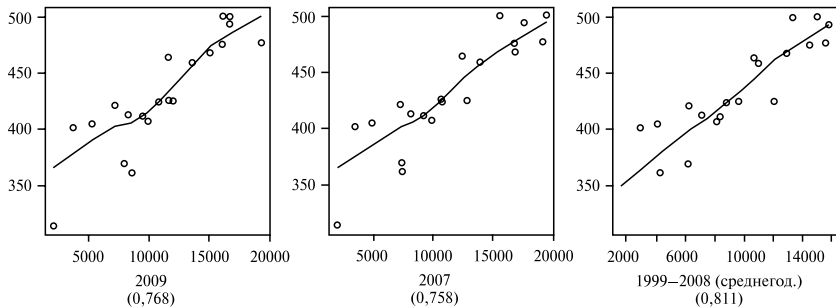
⁵ В этот список попали лишь страны, участвовавшие как минимум в двух циклах PISA; кроме того, некоторые результаты были исключены экспертами из сравнения в связи с различными проблемами методологического характера (см.: PISA 2009 Results: Learning Trends: Changes in Student Performance since 2000. Vol. V. OESD, 2010. P. 26).

Страна	Ранг результата в PISA			
	2000	2003	2006	2009
Тунис		3	4	6
Турция		9	9	10
Уругвай		8	6	7
Хорватия			11	11
Черногория			5	6
Чили	6*		9	9
Эстония			13	13

* В отмеченных странах исследование по тестам PISA-2000 проводилось в 2001–2002 гг.

Для наших целей будем считать значительными такие изменения в результатах PISA, при которых минимальная и максимальная оценки страны в разных циклах исследования различаются больше, чем на 2 ранга. Стран с такими значительными изменениями оказывается семь.

Для остальных 20 стран ограничимся сравнением результатов в PISA-2009 с уровнем ВВП за 2009 г. и за период, примерно охватывающий все предшествовавшее школьное обучение тестировавшихся. Чтобы избежать вероятных искажений, связанных с разным (по силе и скорости) проявлением результатов мирового экономического кризиса 2008–2009 гг., используем в качестве «контрольных» также данные за 2007 г. Результаты отражены на рис. 2.



Примечание: ось X — ВВП на д/н (по ППС, в ценах 2005 г.); ось Y — балл в PISA-2009; в скобках — значение коэффициента ранговой корреляции Кендалла.

Рис. 2. Связь экономического развития* и уровня учебных достижений в PISA-2009 (20 стран)

* Источник экономических данных здесь и далее: Всемирный банк. База данных World development indicators. Индикатор NY.GDP.PCAP.PP.KD (GDP per capita, PPP (constant 2005 international \$)).

Как видим, результаты PISA лучше объясняются при сопоставлении с уровнем экономического развития не за год исследования, а за предшествующий период, но «выигрыш» от применения такой методики в данном случае оказывается слишком малым, чтобы безусловно оправдать связанные с его применением большие трудозатраты.

Среди стран с высоким уровнем колебания результатов Албания, Тунис и Чили демонстрируют последовательный рост в течение всего десятилетия (однако для Албании имеются данные лишь за первый и последний циклы); Болгария, Сербия и Аргентина показывают сперва спад, а затем рост; Латвия показывает рост результатов в 2003 г. и некоторый спад в 2006 (с сохранением уровня значительно выше 2000 г.).

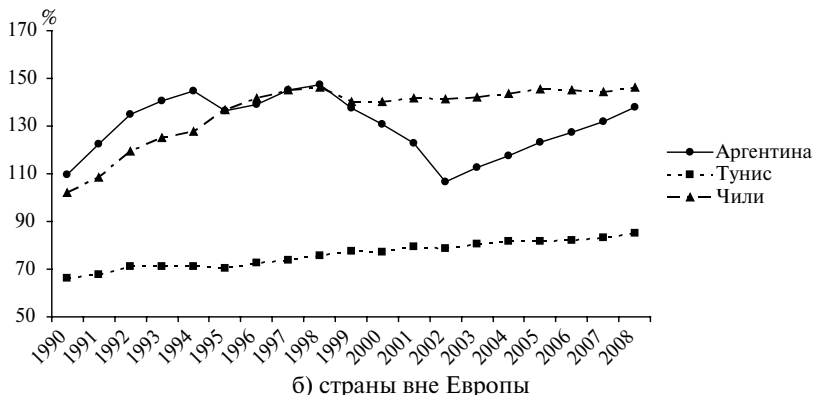
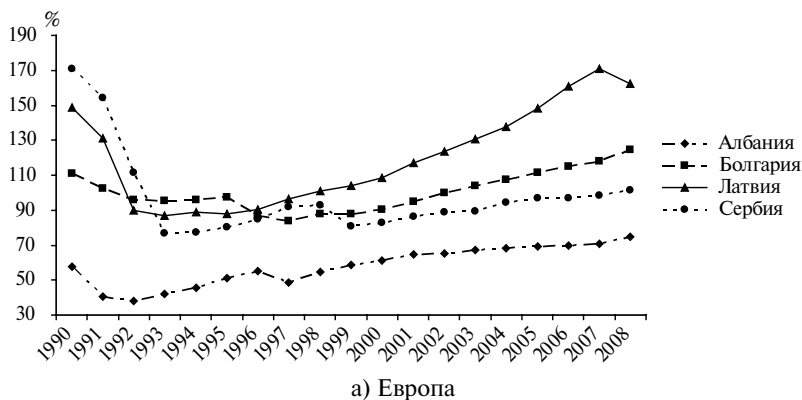
Сравним эти динамики с динамикой экономического развития указанных стран за период с 1990 по 2008 г. Чтобы избежать искажений, связанных с «естественным развитием», показатели ВВП на душу населения возьмем не в абсолютных цифрах, а в процентах к среднемировому уровню соответствующего года. Графики на рис. 3 отображают эту динамику.

Сопоставим эти графики с динамикой результатов PISA. Случаи Албании и Туниса — самые очевидные: как уровень экономического развития, так и образовательные достижения в этих странах крайне низкие, и они имеют согласованные тенденции роста. В Тунисе рост результатов PISA сравнительно более выражен; «отставание» Албании, по-видимому, вполне удовлетворительно объясняется тем, что предшествующий период (1980-е — начало 1990-х годов) был для этой страны периодом острого политического и социально-экономического кризиса.

Результаты Аргентины и Чили очень показательны. В первом цикле исследования Аргентина имела более высокие образовательные достижения, чем Чили; несложно заметить, что ситуация с экономическим развитием двух стран за период 1990—1999 гг. соотносится точно таким же образом. В течение всего следующего десятилетия экономика Чили демонстрирует сравнительно высокую стабильность с заметной тенденцией к росту — и в образовательных достижениях также наблюдается уверенный рост. Аргентина же, напротив, переживает два кризиса — менее значительный в середине 1990-х годов, и достаточно глубокий и затяжной с 1998 по 2002 г. В последующий период экономика страны успешно восстанавливается, но еще в 2008 г. не достигает докризисного уровня. И точно так же выглядит динамика результатов PISA: в 2006 г. (т.е. у школьников, начавших обучение около 1997⁶ г.) наблюдается резкий спад результатов, в следующем же цикле (школьники, чей период

⁶ В южном полушарии учебный год начинается в марте, а международные сравнительные исследования проводятся, как правило, в октябре. Таким образом, 10-классники, тестировавшиеся в октябре 2006 г., начали обучение в школе в марте 1997 г.

обучения полностью пришелся на 2000-е годы) происходит частичное восстановление уровня учебных достижений — однако они по-прежнему остаются существенно более низкими, чем в 2000 г.



Примечание: ось X — годы; ось Y — ВВП на д/н (по ППС, в ценах 2005 г.) в % к среднемировому значению.

Рис. 3. Динамика экономического развития (страны с высокой изменчивостью результатов PISA)

Результаты Болгарии и Сербии, при некоторых отличиях, демонстрируют сходную тенденцию: спад сменяется ростом к концу периода. Динамика идентична как в части социально-экономических показателей, так и в части результатов PISA. В Сербии колебания, по-видимому, носят более резкий характер, что также удовлетворительно объясняется более выраженным характером кризисного развития в этой стране, пережившей не только социально-

политические трансформации, но и затяжной период войн, последовавших за распадом Югославии.

Особняком, на первый взгляд, стоят результаты Латвии. Однако можно заметить, что и экономическое развитие этой страны, имея сходную с другими восточноевропейскими странами тенденцию, отличается совершенно другими темпами. Глубокий экономический спад пришелся здесь на начало 1990-х годов, и сменился стабилизацией к середине десятилетия; но уже со второй половины последнего десятилетия прошлого века (и вплоть до мирового финансово-экономического кризиса 2008 г.) латвийская экономика росла сравнительно высокими темпами. Можно предположить, что сравнительно низкий результат Латвии в PISA-2000 явился отражением социальных проблем периода трансформации. Но уже школьники, начавшие обучение около 1993 г. (т.е. как раз с момента прекращения экономического спада), демонстрируют в PISA-2003 существенно более высокие результаты. Последовавшее же в следующем цикле снижение результатов, по принятым нами выше критериям, следует считать не слишком значительным.

Рассмотрим отдельно также динамику экономического развития Польши, чей рост в PISA вызывал в предыдущее десятилетие всеобщее внимание. На рис. 4 хорошо видно, что приросту образовательных достижений в этой стране предшествовал стабильный и заметный рост экономики.

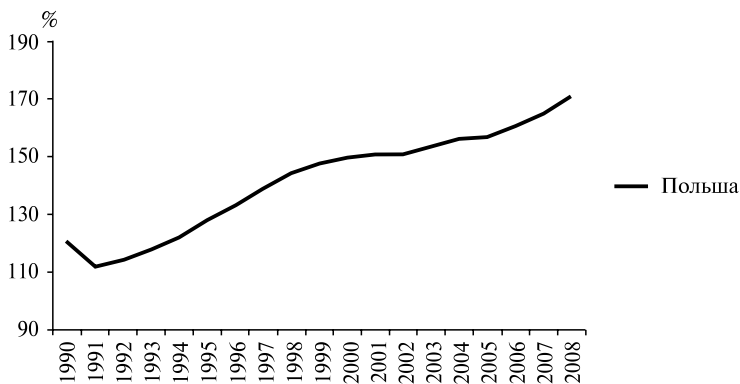


Рис. 4. Динамика экономического развития (Польша)

Таким образом, все *значительные* изменения в уровне учебных достижений хорошо согласуются с колебаниями экономического развития *предшествующего периода*, т.е. эта взаимосвязь проявляется «отложено».

Интересно, что обратное утверждение будет неверным: не всегда экономические колебания влекут за собой однонаправленные изменения результатов, демонстрируемых в PISA. Рассмотрим случаи Бразилии и Турции (динамика их экономического развития представлена на рис. 5).

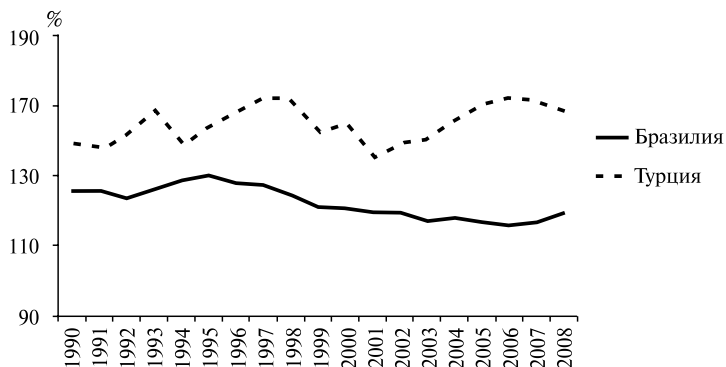


Рис. 5. Динамика экономического развития (Бразилия и Турция)

Результаты этих стран в PISA стабильны с некоторой тенденцией к повышению. При этом в Бразилии для экономической ситуации характерно последовательное замедление темпов роста, экономика же Турции в предшествующие периоды заметно колебалась.

Полученные данные, на наш взгляд, позволяют поставить вопрос о возможном преувеличении экспертами эффективности образовательной политики в некоторых странах с невысоким уровнем экономического развития (таких как Чили или Польша), поскольку успехи этих стран в PISA строго коррелируют со стабильным экономическим ростом в предшествующий период. Напротив, возможно, недооценивается эффективность образовательной политики в ряде других стран, демонстрирующих относительно большую устойчивость учебных достижений школьников к экономическим колебаниям (например, Бразилии и Турции).

Таким образом, наряду со сложившейся практикой анализа, фиксирующей отношения измеренных образовательных результатов с факторами, наблюдаемыми синхронно с проведением тестирований, совершенно необходимо использовать методы, позволяющие выявлять влияние на *динамику* учебных достижений *предшествующих динамик* развития связанных факторов. Иначе мы рискуем получать неточные или ошибочные объяснения того, как характеристики социально-экономического и культурного развития и особенности проводимой образовательной политики сказываются на уровне учебных достижений в образовательных системах, что может повлечь ошибочные действия по реформированию (или, напротив, отказу от реформирования) этих систем и привести к негативному влиянию на судьбы целых поколений.

Литература

Курская А. Итог международных исследований: школьное образование в РФ улучшается. [Электронный ресурс]. <http://ria.ru/ratings_multimedia/20121211/788759958.html>.

Результаты международного исследования TIMSS-2011: пресс-релиз. [Электронный ресурс]. <http://centeroko.ru/download/PR_TIMSS-2011_11_12_2012.zip>.

Чканикова А. PIRLS, TIMSS: российские школьники попали в десятку! // Первое сентября. 2012. № 22.

Does money buy strong performance in PISA? // PISA-in-focus. No. 13. <<http://www.oecd.org/pisa/49685503.pdf>>.

PISA 2009 Results: Learning Trends: Changes in Student Performance since 2000. OESD, 2010. Vol. V.

Результаты единых государственных экзаменов (ЕГЭ) находят применение для оценки качества образования учащихся школ и привлекательности различных программ обучения в вузах¹. При этом удобным инструментом оценки качества подготовки выпускников школ и принятых в вузы студентов является величина среднего балла ЕГЭ. Однако результаты ЕГЭ свидетельствуют о том, что статистические характеристики баллов ЕГЭ варьируются не только в зависимости от предмета, но и в зависимости от года сдачи экзамена. Для иллюстрации в табл. 1 и 2 приведены средние значения и среднеквадратичные отклонения баллов по русскому языку (РЯ), математике (М), обществознанию (О), английскому языку (АЯ), информатике и ИКТ (ИИКТ), истории (И) и литературе (Л) по итогам ЕГЭ 2009–2013 гг.²

Таблица 1. Средние значения баллов по предметам по результатам ЕГЭ в России в 2009–2013 гг.

	РЯ	М	О	АЯ	ИИКТ	И	Л
2009	56,9	43,6	56,3	57,8	55,4	47,3	52,5
2010	58,0	43,7	56,0	55,1	62,3	48,7	54,6
2011	60,1	47,5	56,2	60,4	59,5	50,6	57,2
2012	61,1	44,6	55,2	60,8	60,3	51,1	56,3
2013	63,4	48,7	59,5	72,4	63,1	54,8	58,4

Можно констатировать некоторый рост средних значений баллов ЕГЭ («инфляцию оценок») и среднеквадратичных отклонений от года к году для большинства предметов.

При этом в целом есть типичные интервалы значений показателей для отдельных предметов. Поэтому при сравнении качества приема студентов в вузы по результатам ЕГЭ необходимо при сохранении действия специфиче-

¹ См., например, мониторинги НИУ ВШЭ: Рейтинг качества приема в российские вузы в 2010 г.; Качество приема в вузы в 2011–2013 гг.

² Источник — статистические данные официального информационного портала ЕГЭ: <<http://www.ege.edu.ru>>.

ских факторов скомпенсировать в результатах отдельных экзаменов влияние некоторых общих для всех выпускников факторов, к которым можно отнести изменения в системе начисления баллов для выпускников разных лет.

Таблица 2. Среднеквадратичные отклонения баллов по результатам ЕГЭ в России в 2009–2013 гг.

	РЯ	М	О	АЯ	ИИКТ	И	Л
2009	12,6	15,4	11,1	23,5	15,9	14,9	16,0
2010	12,4	15,6	10,6	21,3	15,5	15,1	16,2
2011	14,9	16,1	11,7	21,3	16,4	18,1	16,8
2012	14,6	16,0	12,7	21,6	19,8	18,9	17,5
2013	14,6	18,0	14,0	21,1	18,8	19,3	17,9

Состав требуемых сертификатов ЕГЭ для разных направлений обучения может существенно отличаться, что составляет еще одну проблему при сопоставлении результатов приема в вузы. Для примера в табл. 3 указаны те наборы предметов, которые требовались для поступления в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород) в 2013 г.

Полностью совпадали наборы дисциплин для следующих пар направлений: для «Экономики» и «Менеджмента» требовались сертификаты по четырём предметам: математике, русскому языку, иностранному языку и обществознанию. Для направлений «Бизнес-информатика» и «Фундаментальная и прикладная лингвистика» требовались сертификаты по трем предметам: математике, русскому языку и иностранному языку. Для направлений «Прикладная математика и информатика» и «Программная инженерия» требовались сертификаты также по трем предметам: математике, русскому языку и информатике и информационно-коммуникационным технологиям. На направление «Юриспруденция» требуемый состав сертификатов ЕГЭ включает историю, русский язык, иностранный язык и обществознание, на направление «Филология» — русский язык, иностранный язык и литературу.

Непосредственно сравнимы между собой только результаты приема на направления с одинаковым набором предметов, так как статистические характеристики баллов ЕГЭ по разным предметам сильно отличаются. Например, средние баллы ЕГЭ снижаются сразу на несколько баллов (в расчете на один предмет), если в перечень требуемых для поступления дисциплин включается математика.

Цель настоящей работы состоит в том, чтобы разработать методы корректировки баллов ЕГЭ с учетом изменений в порядке начисления баллов по различным предметам и количества требуемых для поступления предметов на различные направления обучения.

Таблица 3. Перечень дисциплин ЕГЭ в 2013 г. по направлениям в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород)

Направление	Предметы ЕГЭ			
	М	РЯ	ИЯ	О
Экономика	М	РЯ	ИЯ	О
Менеджмент	М	РЯ	ИЯ	О
Юриспруденция	И	РЯ	ИЯ	О
Бизнес-информатика	М	РЯ	ИЯ	
Прикладная математика и информатика	М	РЯ	ИИКТ	
Программная инженерия	М	РЯ	ИИКТ	
Фундаментальная и прикладная лингвистика	М	РЯ	ИЯ	
Филология	Л	РЯ	ИЯ	

Линейный алгоритм коррекции суммарных баллов ЕГЭ

Поскольку при приеме в вузы требуется предъявлять сертификаты ЕГЭ по трем или четырем предметам, то интерес представляет распределение случайной величины V — суммы баллов ЕГЭ по дисциплинам (в расчете на один предмет), набор которых зависит от выбранной программы обучения ($n = 3$ или $n = 4$):

$$V = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \xi_i . \quad (1)$$

С помощью линейного преобразования можно изменить среднее значение и дисперсию наблюдаемой суммы баллов ЕГЭ к необходимым стандартным значениям. Предположим, что наблюдаемая сумма баллов V и стандартная сумма баллов W связаны между собой линейным уравнением:

$$W = aV + b . \quad (2)$$

Тогда коэффициенты a и b выражаются через средние значения и среднеквадратичные отклонения случайных величин V и W :

$$a = \sigma_W / \sigma_V , \quad b = E(W) - aE(V) . \quad (3)$$

На практике вместо истинного среднего значения $E(V)$ и среднеквадратичного отклонения σ_V величины V будем использовать их оценки, вычисленные по известным статистическим данным о результатах ЕГЭ по всей России и по приближенным значениям коэффициентов корреляции баллов ЕГЭ по отдельным предметам. А для величины W будем выбирать среднее

значение и среднее квадратичное отклонение соответственно равными: $E(W) = 50$, $\sigma_W = 10$.

Далее считаем, что фактическая S и скорректированная S_c сумма баллов отдельного выпускника связаны такой же линейной зависимостью:

$$S_c = aS + b. \quad (4)$$

Эта формула позволяет получить для каждого значения S в интервале от 0 до 100 (в случае нормированной суммы баллов в расчете на один предмет) соответствующую скорректированную оценку S_c .

Чтобы найти оценку среднее квадратичного отклонения σ_V , необходимо знать коэффициенты корреляции баллов ЕГЭ по отдельным предметам российских школьников, которые входят в сумму (1). Их можно приближенно оценить по баллам абитуриентов, поступающих в вузы на различные факультеты. Судя по этим данным, можно сделать вывод, что коэффициенты корреляции для разных предметов ЕГЭ различаются для разных пар предметов, но в целом попадают в интервал от 0,2 до 0,5. Расчеты, проведенные в работе, показывают, что скорректированные баллы слабо зависят от конкретных значений коэффициентов корреляции. Поэтому для простоты будем предполагать, что коэффициенты корреляции между баллами отдельных дисциплин одинаковы и равны 0,3.

Алгоритм нелинейной коррекции баллов ЕГЭ

Достоинством линейной коррекции баллов (4) является то, что не надо знать баллы ЕГЭ по каждому предмету в суммарном результате. При этом при использовании линейного алгоритма можно ожидать снижение качества коррекции баллов, если сумма баллов ЕГЭ слишком мала (близка к нулю) или слишком велика (близка к 100 баллам в расчете на один предмет). В частности, желательным свойством алгоритма преобразования баллов было бы отсутствие какой-либо коррекции на краях интервала возможных значений, т.е. при нулевом суммарном балле и при максимальном результате в 100 баллов. Очевидно, что линейное преобразование баллов (4) этому требованию не удовлетворяет. При этом многие студенты, поступающие по ЕГЭ в престижные вузы, имеют результаты как раз в зоне таких больших баллов. Для таких данных можно предложить нелинейную коррекцию баллов ЕГЭ.

Метод коррекции баллов для каждой отдельной дисциплины основан на следующем известном свойстве: если две случайные величины X и Y имеют непрерывные функции распределения вероятностей $F(x) = P(X \leq x)$ и $G(y) = P(Y \leq y)$, то третья случайная величина Z , полученная с помощью нелинейного преобразования $Z = G^{-1}(F(X))$, будет распределена как случайная величина Y .

Предположим, что случайная величина ξ — балл ЕГЭ по какой-либо отдельной дисциплине. Вероятностное распределение дискретнозначной величины ξ известно. Пусть, например, ξ принимает значения x_1, x_2, \dots, x_m , упорядоченные по возрастанию из интервала $[0; 100]$ с вероятностями p_1, p_2, \dots, p_m . Введем вспомогательную случайную величину X такую, что она имеет непрерывную функцию распределения, совпадающую в точках x_1, x_2, \dots, x_m с функцией распределения величины ξ :

$$F(x_k) = P(X \leq x_k) = P(\xi \leq x_k) = \sum_{j=1}^k p_j, \quad i = \overline{1, m}. \quad (5)$$

Распределение случайной величины Y можно выбрать произвольным с непрерывной функцией распределения. Однако, учитывая, что баллы по предмету ограничены интервалом $[0; 100]$, удобно использовать бета-распределение в интервале $[0; 100]$ с плотностью вероятности:

$$g(y) = \frac{y^{\alpha-1}(100-y)^{\beta-1}}{100^{\alpha+\beta-1} B(\alpha, \beta)}, \quad 0 \leq y \leq 100, \quad (6)$$

где α, β — неотрицательные коэффициенты, $B(\alpha, \beta)$ — бета-функция Эйлера, и непрерывной функцией распределения:

$$G(y) = \int_0^y g(t) dt, \quad 0 \leq y \leq 100. \quad (7)$$

Тогда случайная величина $Z = G^{-1}(F(X))$ будет иметь функцию распределения $G(z) = P(Z \leq z)$, совпадающую с функцией распределения величины Y . В результате можно использовать нелинейное преобразование баллов, полученных по отдельным дисциплинам ЕГЭ:

$$M_i^c = G^{-1}(F_i(M_i)), \quad i = \overline{1, n}. \quad (8)$$

Эта формула дает для каждой фактической оценки ЕГЭ M_i по i -му предмету в интервале от 0 до 100 соответствующую скорректированную оценку M_i^c . Причем $M_i^c = 0$ при $M_i = 0$, и $M_i^c = 100$ при $M_i = 100$. В целом для всех школьников в России оценки пересчитываются так, что их новые вероятности по данному предмету описываются бета-распределением случайной величины Y . Пересчитав баллы по каждому предмету, найдем скорректированный суммарный балл ЕГЭ (в расчете на один предмет) абитуриента по формуле:

$$S^c = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n M_i^c, \quad (9)$$

где n — количество предметов, которые учитываются при поступлении на выбранную программу обучения.

Отметим, что данный алгоритм не требует знания коэффициентов корреляции баллов ЕГЭ по разным предметам и точно корректирует оценки на всем интервале возможных значений, в том числе близкие к 100 баллам. Но, чтобы скорректированные баллы S^c можно было сравнивать друг с другом при поступлении на разные программы обучения, а также с баллами S_c линейного алгоритма (4), надо подбирать соответствующие значения параметров α, β .

Среднее значение и дисперсия бета распределенной случайной величины Y с плотностью вероятности (6) выражаются через параметры следующим образом:

$$E(Y) = \frac{100\alpha}{\alpha + \beta}, \quad \sigma_Y^2 = \frac{\alpha\beta 10^4}{(\alpha + \beta)^2(\alpha + \beta + 1)}. \quad (10)$$

Будем считать, что $\beta = \alpha$. Тогда получим $E(Y) = 50$, $\sigma_Y = \frac{50}{\sqrt{2\alpha + 1}}$. Значение параметра α выберем равным $\alpha = 5,44$ при $n = 4$ и $\alpha = 6,17$ при $n = 3$. Варианту $n = 4$ будет соответствовать $\sigma_Y \approx 14,51$, а при $n = 3$ получим $\sigma_Y \approx 13,69$. Если предположить, что коэффициент взаимной корреляции для всех слагаемых в сумме (9) снова примерно равен $\rho = 0,3$, то оценка среднеквадратичного отклонения для S^c составит значение 10. Это будет соответствовать аналогичному параметру для S^c в случае линейной коррекции баллов.

Примеры использования алгоритмов коррекции баллов ЕГЭ

Общепринятым инструментом для сравнения качества приема студентов на образовательные программы в настоящее время являются средние и минимальные проходные баллы ЕГЭ. В качестве иллюстрации в табл. 4 приведены минимальные проходные и средние баллы в расчете на один предмет студентов, поступивших на бюджетные места по ЕГЭ в 2013 г. в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород) на восемь направлений обучения: «Экономика», «Менеджмент», «Юриспруденция», «Бизнес-информатика» (БИ), «Прикладная математика и информатика» (ПМИ), «Программная инженерия» (ПИ), «Фундаментальная и прикладная лингвистика» (ФПЛ) и «Филология»³.

При этом на три направления — «Экономика», «Менеджмент» и «Юриспруденция» — учитывались суммарные баллы по четырем предметам ЕГЭ, на остальные пять направлений учитывались суммарные баллы по трем предметам ЕГЭ.

³ См. приказы о зачислении в 2009–2013 гг. и материалы приемной комиссии (база данных абитуриентов) НИУ ВШЭ (Нижний Новгород): <www.nnov.hse.ru/>.

Таблица 4.

Проходные и средние баллы в расчете на один предмет поступивших на бюджетные места по ЕГЭ в 2013 г. студентов в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород)

Направление	Проходной балл	Средний балл	Приняты по ЕГЭ, чел.	Приняты по олимпиадам, чел.
Экономика	83,0	86,3	68	9
Менеджмент	79,75	82,5	74	2
Юриспруденция	81,5	85,6	45	7
Бизнес-информатика	78,7	82,8	58	1
Прикладная математика и информатика	74,0	78,1	32	1
Программная инженерия	81,7	84,7	13	2
Фундаментальная и прикладная лингвистика	86,7	89,1	16	1
Филология	85,7	89,5	11	3

Из табл. 4 видно, что наибольшие баллы (как проходные, так и средние) оказались при поступлении на направления «Фундаментальная и прикладная лингвистика» и «Филология». Поэтому, принимая во внимание только эту информацию, можно сделать вывод, что качество приема на данные направления самое лучшее. Средний же балл на направления «Менеджмент» и «Бизнес-информатика» меньше остальных (за исключением направления «Прикладная математика и информатика»), и, следовательно, качество приема на данные факультеты хуже, чем на другие направления. Однако без учета общего количества студентов, поступивших по баллам ЕГЭ, и студентов, поступивших по результатам олимпиад, такие выводы в общем случае оказываются неправильными.

Чтобы проиллюстрировать важность этих факторов, рассмотрим кривые спроса на разные направления обучения, полученные в результате сортировки по убыванию суммы баллов ЕГЭ студентов. Кривые спроса являются зеркальным отображением эмпирических функций распределения сумм баллов ЕГЭ по выборке поступивших на бюджетные места студентов и поэтому содержат больше информации о поступлении, чем отдельные статистические характеристики, какими являются проходные и средние баллы. Информация о суммарных баллах по результатам ЕГЭ зачисленных в вузы абитуриентов, необходимая для построения кривых спроса, доступна на сайтах вузов в приказах о зачислении.

На рис. 1 приведены кривые спроса на различные направления обучения в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород) в 2013 г., построенные по скоррек-

тированным баллам ЕГЭ абитуриентов, поступивших на бюджетные места в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород), с учетом прошедших без вступительных испытаний победителей и призеров олимпиад. Для простоты делалось предположение, что все поступившие в 2013 г. на бюджетные места абитуриенты получили сертификаты ЕГЭ в этом же году и использовался линейный метод коррекции баллов (4). Отметим, что абитуриенты, принимаемые по результатам олимпиад без вступительных экзаменов, зачисляются в вуз на основании отдельных приказов, при этом набранные ими баллы ЕГЭ не являлись публичной информацией. Поскольку победители олимпиад поступают на бюджетные места без вступительных экзаменов, можно считать, что их рейтинг выше, чем у поступающих по результатам ЕГЭ.

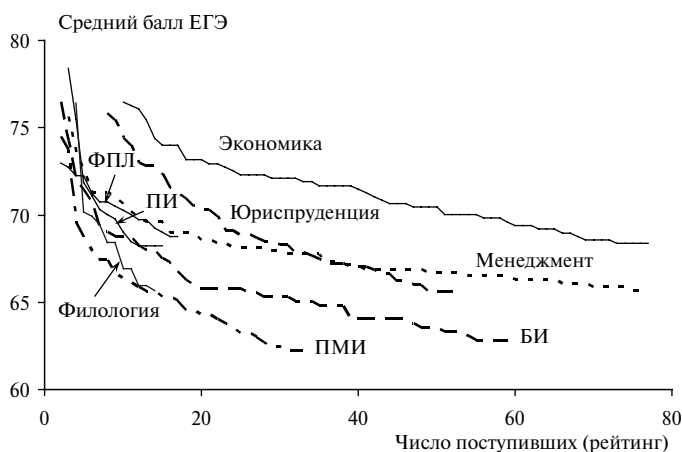


Рис. 1. Скорректированные нормированные кривые спроса в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород) в 2013 г.

Сдвиг вправо кривых спроса на рис. 1 произведен в соответствии с числом студентов, поступивших на бюджетные места по результатам олимпиад. Например, кривая спроса на направление «Экономика» начинается в точке с координатой по горизонтали, равной 10, так как на это направление в 2013 г. поступило по олимпиадам 9 человек. Аналогично построены и другие кривые спроса на рис. 1.

Для сравнения качества приема на разные направления обучения можно воспользоваться критериями доминирования для кривых спроса по аналогии с критериями стохастического доминирования для случайных величин [Польдин, Силаев, 2011]. Имеет место доминирование спроса на программу 1 над спросом на программу 2, если соответствующая кривая спроса на програм-

му 1 проходит не ниже кривой спроса на программу 2 и хотя бы часть кривой спроса 1 расположена выше кривой спроса 2. В результате по убыванию качества приема выстраивается такой порядок: на первом месте направление «Экономика», на втором месте «Юриспруденция», затем другие направления. Отметим, что этот порядок отличается от того, который следует из сравнения проходных или средних баллов ЕГЭ, представленных в табл. 4.

На рис. 2 представлены скорректированные кривые спроса при поступлении на различные направления обучения в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород) в 2013 г., найденные с помощью нелинейного преобразования баллов отдельных дисциплин (8).

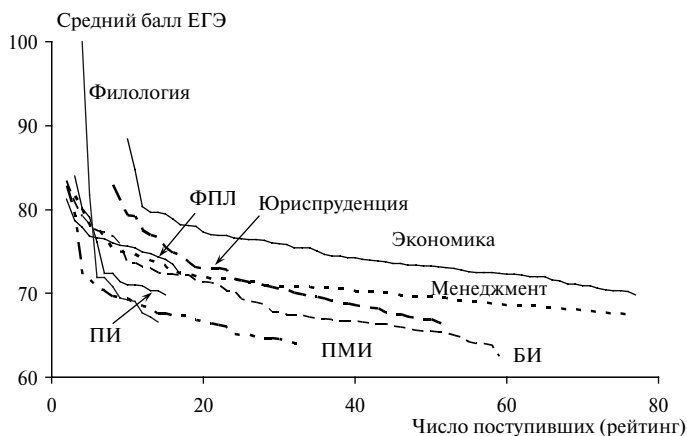


Рис. 2. Скорректированные с помощью нелинейного алгоритма кривые спроса при поступлении в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород) в 2013 г. с учетом поступивших без вступительных испытаний победителей и призеров олимпиад

Сравнивая кривые спроса на рис. 2 с соответствующими кривыми на рис. 1, можно отметить, что использование алгоритма нелинейной коррекции баллов приводит к росту участков кривых спроса с высокими баллами. Например, на рис. 2 возник характерный загиб вверх участка кривой спроса на направление «Экономика» с баллами выше 80 и проявился 100-балльный результат студентки, поступившей на направление «Филология» с максимальными оценками по всем предметам. Но относительное расположение кривых спроса на разные направления обучения на рис. 1 и рис. 2 близко друг к другу. Можно рекомендовать использовать более сложный нелинейный алгоритм коррекции, если имеется информация о баллах ЕГЭ отдельных

абитуриентов по каждому предмету. В итоге можно получить более точные скорректированные результаты во всем диапазоне суммарных баллов ЕГЭ.

В настоящей работе использовалось бета-распределение (β) в качестве стандартного для коррекции баллов по отдельным предметам ЕГЭ, поскольку при определенных значениях параметров α и β плотность вероятности бета-распределения одновершинная и сосредоточена в интервале баллов от 0 до 100. При изменении параметров α и β в бета-распределении или при выборе в качестве стандартного других распределений значения скорректированных баллов ЕГЭ в общем случае также будут изменяться. Это приведет к сдвигу кривых спроса на рис. 2, но их расположение относительно друг друга, как можно ожидать, будет малочувствительно к таким заменам.

Алгоритм коррекции суммарных баллов ЕГЭ позволяет учитывать изменения в 2009–2013 гг. в порядке начисления баллов по различным предметам. Можно по скорректированным баллам исследовать динамику изменений кривых спроса во времени, сравнивать между собой качество поступивших студентов и выявлять факторы, повлиявшие на эти изменения. Кроме того, можно строить суммарные скорректированные кривые спроса, объединяя результаты ЕГЭ для разных групп абитуриентов. Для примера на рис. 3 приведены скорректированные кривые спроса, построенные с помощью линейного алгоритма коррекции баллов ЕГЭ абитуриентов, поступивших на бюджетные места в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород) суммарно по всем направлениям для разных лет в 2009–2013 гг. При этом учитывалось также суммарное количество поступивших без вступительных экзаменов победителей и призеров олимпиад и предполагалось, что поступление всех студентов происходило в том же самом году, в котором они сдавали ЕГЭ.

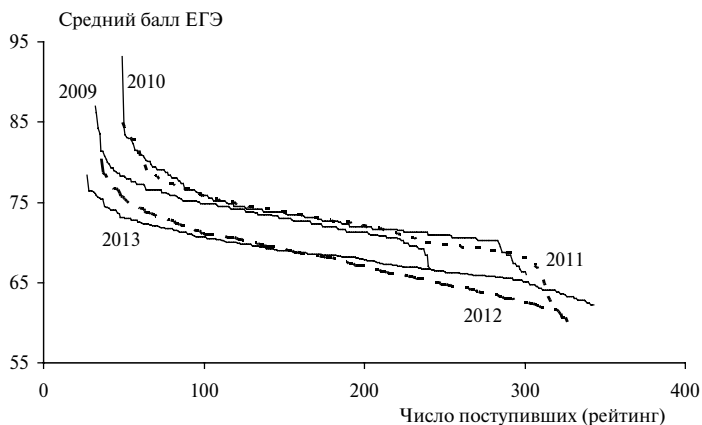


Рис. 3. Скорректированные нормированные кривые спроса в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород) для 2009–2013 гг.

Можно отметить на рис. 3 близкое друг к другу расположение скорректированных кривых спроса в 2009–2011 гг. и некоторый спад спроса в 2012 и 2013 гг. Основной причиной снижения спроса стало, по-видимому, дополнительное требование сертификата ЕГЭ по иностранному языку при поступлении на большинство программ обучения в НИУ ВШЭ (Нижний Новгород) начиная с 2012 г. Можно также предположить, что абитуриенты с высокими баллами ЕГЭ предпочитают поступать в престижные вузы Москвы и Санкт-Петербурга, и в последние годы эта тенденция усиливается.

Заключение

В настоящей работе дано описание алгоритмов коррекции инфляции баллов ЕГЭ — с помощью линейного преобразования по данным о суммарных баллах ЕГЭ студентов, поступивших на бюджетные места, или с помощью нелинейного алгоритма, с корректировкой оценок по каждому отдельному предмету в суммарном результате.

По скорректированным кривым спроса можно делать более обоснованные выводы о привлекательности различных программ для абитуриентов и эффективности деятельности вуза.

Литература

- Мониторинг НИУ «Высшая школа экономики»: рейтинг качества приема в российские вузы – 2010. [Электронный ресурс]. <<http://www.hse.ru/org/hse/ex/>>.
- Мониторинг НИУ «Высшая школа экономики»: качество приема в вузы – 2011. [Электронный ресурс]. <http://www.hse.ru/ege/second_section>.
- Мониторинг НИУ «Высшая школа экономики»: качество приема в вузы – 2012. [Электронный ресурс]. <http://www.hse.ru/ege/second_section2012>.
- Мониторинг НИУ «Высшая школа экономики»: качество приема в вузы – 2013. [Электронный ресурс]. <http://www.hse.ru/egesecond_section2013>.
- Польдин О.В., Силаев А.М.* Сравнение образовательных программ по результатам ЕГЭ зачисленных студентов // Вопросы образования. 2011. № 3. С. 192–209.

Е.Н. Мельтенисова,
С.Р. Халимова

Институт экономики
и организации
промышленного
производства СО РАН

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕН- ТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ НА МИРОВОМ УРОВНЕ (НА ПРИМЕРЕ «КЛАССИЧЕСКИХ» УНИВЕРСИТЕТОВ СФО)¹

В начале 2013 г. перед 15 российскими вузами была поставлена задача войти в мировые рейтинги к 2020 г. Из сибирских вузов в число университетов, которым были выделены государственные субсидии, попали Новосибирский государственный университет (НГУ), Томский государственный университет (ТГУ) и Томский политехнический университет (ТПУ). По оценкам QS Rating 2013, сибирские университеты остались далеко за первой сотней лучших университетов планеты. Динамика положения университетов в рейтинге QS Rating в 2007–2013 гг. представлена на рис. 1.



Рис. 1. Динамика положения сибирских вузов по версии QS Rating

¹ Работа выполнена в рамках Договора № 60–13 о предоставлении субсидии в виде муниципального гранта мэрии города Новосибирска.

Получается, меньше чем за 10 лет университетам необходимо будет подняться в среднем на пару-тройку сотен мест в мировых рейтингах. Финансовая поддержка вузам выделена, но возникает закономерный вопрос, способны ли университеты достичь поставленную перед ними амбициозную задачу. В табл. 1 приведены значения факторов, по которым строится рейтинг, для сибирских вузов.

Таблица 1. Значение ключевых факторов рейтинга QS Rating 2013

Факторы	НГУ	ТГУ	ТПУ	Университет Фрейбурга
Репутация среди академической среды	32,70 (395-е место)	н.д.	н.д.	79,20 (103-е место)
Репутация среди работодателей	24,80 (568-е место)	н.д.	н.д.	39,10 (401-е место)
Отношение преподавателей к студентам	87,30 (98-е место)	58,20 (234-е место)	75,30 (143-е место)	59,60 (223-е место)
Иностранные профессора	4,90 (689-е место)	н.д.	н.д.	59,00 (224-е место)
Иностранные студенты	35,30 (366-е место)	н.д.	41,20 (321-е место)	43,10 (308-е место)
Цитируемость сотрудников факультета	5,20 (689-е место)	н.д.	н.д.	75,10 (104-е место)

Источник: [QS Rating, 2013].

Сопоставление данных для сибирских университетов и Университета Фрейбурга (ФРГ), который занимает 100-е место, позволит сделать вывод относительно направлений, которые могли бы способствовать попаданию сибирских вузов в Топ-100 мира [Мельтенисова, Халимова, 2013].

НГУ, ТГУ и ТПУ не уступают сотому университету мира по показателям «отношение преподавателей к студентам» и «количество иностранных студентов». Ключевые проблемы сосредоточены в репутации среди академической среды и низком уровне цитируемости сотрудников факультета, а также иностранных профессоров, по этим показателям сибирские вузы существенно отстают от университета, закрывающего сотню лучших.

Среди современных исследований можно встретить достаточное количество работ, нацеленных на предложение универсального рецепта создания университетов мирового уровня. Исследуя данный вопрос, Ф. Альтбах [Altbach, 2004] отмечает, что этот процесс сродни приготовлению хорошего блюда: важно не ошибиться с набором и дозировкой обязательных ингредиентов, не добавлять огня (не торопить процессы, протекание которых требу-

ет определенного времени), а также периодически заглядывать под крышку (контролировать процесс).

В 1998–1999 гг. Всемирный банк опубликовал работу «World Development Report: Knowledge for Development» [Salmi, 2007], в которой были прописаны четыре обязательных взаимозаменяющих принципа развития экономики знаний: подходящие экономические и институциональные условия, высокое качество человеческого капитала, динамичная информационная структура, а также эффективная национальная инновационная система. Высшее образование занимает центральное место во всех представленных составляющих, но, несомненно, наибольшую значимость играет в поддержании высокого уровня человеческого капитала. Дж. Салми [Ibid.] предлагает два взаимозаменяемых подхода к созданию университетов мирового уровня. Первый подход основан на внешних факторах роста: государственное стимулирование на национальном и региональных уровнях, а также наличие необходимого объема ресурсов (в том числе и финансовых), доступных для улучшения качества институтов. Второй подход основан на внутренних факторах роста — в данном случае университет сам выбирает стратегию развития конкурентоспособности и возможные точки роста.

В вопросе создания университетов мирового уровня дискуссионным является степень участия государства. История университетов «Лиги плюща» демонстрирует, что большинство из них стали университетами мирового уровня скорее благодаря изменениям, проходящим непосредственно в самих университетах, чем политическим стимулирующим мерам. В то же время университеты Оксфорд и Кембридж испытывали значительную государственную поддержку и вместе с тем обладали достаточно высоким уровнем автономии в терминах определения миссии и приоритетных направлений исследования. Однако быстрое создание университетов мирового уровня в кратчайшие сроки сегодня невозможно без государственной поддержки: создания благоприятной окружающей среды и эффективных мер поощрения. Так, Дж. Салми выделяет три возможные политики государства в области создания университетов мирового уровня. Первая заключается в выборе национальных университетов высокого качества образования и выделения им финансовой помощи для увеличения конкурентоспособности конкретных университетов на мировом уровне (стратегия «поддержка лидеров»), вторая подразумевает объединение нескольких образовательных институтов, что позволит на основе синергетического эффекта повысить конкурентоспособность на мировом рынке (стратегия «объединения»). И наконец, третья политика заключается в создании «с нуля» образовательных институтов для «выращивания» университетов мирового уровня (стратегия «создания»).

Повышение конкурентоспособности национальных университетов становится приоритетным направлением в силу того, что качество высшего об-

разования является одним из необходимых факторов успешного развития экономики, основанной на знаниях. Соответственно анализ принципов и подходов к формированию университетов мирового уровня набирает популярность в последние годы.

Профессор Гарварда доктор Г. Розовски предложил шесть принципов построения университетов мирового уровня [Розовски...]. Все они следуют из опыта университетов США, который нельзя не учитывать: американские вузы стабильно занимают высокие места в мировых рейтингах университетов не один десяток лет. Первый принцип подразумевает передачу управления в области определения образовательной политики самим университетам. Следуя этому принципу, необходимо позволить университетам самим определять, какой именно материал в рамках определенного курса предоставлять студентам, на каких областях исследования акцентировать свое внимание. Другими словами, речь идет о демократии университетов, а также факультетов внутри него. Второй принцип связан с первым и заключается в предоставлении свободы ученым, сотрудникам университета в выборе области исследования. Речь идет о независимости от государственных регулирующих органов и от руководства университета в частности. Третий принцип — оценка преподавательского состава, в том числе и на основе мнений студентов. Оценка должна производиться на основе объективных прозрачных показателей, что позволит создать конкурентную среду среди сотрудников и будет способствовать повышению качества исследовательской и педагогической деятельности. Четвертый принцип — развитие межличностных контактов. Речь идет не только и не столько о виртуальном контакте, но и о личных встречах, программах обмена и стажировок студентов и преподавателей. Пятый принцип основан на толерантности культур. В рамках университета должны быть созданы максимально комфортные условия для представителей различных культур, религий и конфессий. И наконец, шестой принцип, который, по мнению Г. Розовски, является ключевым, — недоходная ориентированность деятельности университета. Проведение исследований, а также общеобразовательный процесс должны быть направлены на повышение общественного благосостояния, а не на получение дохода. Именно это условие обеспечит высокий уровень превосходства университета среди других учебных заведений на местном и международном уровнях.

Таким образом, чтобы стать университетом мирового уровня, вузу необходимо придерживаться следующих принципов.

1. Свобода определения образовательной политики.
2. Свобода в выборе направлений исследований.
3. Оценка работы преподавателей.
4. Развитие межличностных контактов.

5. Толерантность культур.

6. Отсутствие ориентации на получение прибыли.

Оценивая перспективы вхождения трех ведущих сибирских вузов в Топ-100 мировых рейтингов, проанализируем дорожные карты университетов по реализации программы повышения конкурентоспособности [План...НГУ; План...ТГУ; План...ТПУ], и сравним их с принципами построения университетов мирового уровня.

К ключевым конкурентным преимуществам НГУ относятся направленность университета на высокий уровень образования на основе фундаментальных знаний, близость к большому числу научных и инновационных ресурсов — научно-исследовательские институты СО РАН, Технопарк Новосибирского Академгородка. Большое число выпускников НГУ работают в ведущих мировых университетах и научных центрах, что говорит о высоком уровне подготовки и квалификации выпускаемых специалистов.

ТГУ является классическим университетом исследовательского типа, в котором обеспечиваются фундаментальность и междисциплинарность научно-образовательной деятельности, органично сочетающиеся с инновационной направленностью и ориентацией на новую экономику.

ТПУ развивается, придерживаясь таких ценностей, как свобода и смелость в расширении границ знаний в приоритетных областях науки, независимость мышления и творческий подход к решению стоящих перед университетом задач. В своем стремлении к превосходству в профессиональной среде вуз обращается к инновациям в области науки и образования.

Несмотря на то что все три сибирских вуза различаются, их программы повышения конкурентоспособности предусматривают разные мероприятия и отличаются друг от друга, сравнение дорожных карт и НГУ, и ТГУ, и ТПУ принципам построения университетов мирового уровня дало одинаковые результаты.

1. *Свобода определения образовательной политики.* Этот принцип выполняется частично. С одной стороны, на определение образовательной политики вузов оказывают влияние государственные стандарты, которым должны соответствовать программы обучения. И это является характеристикой российской системы высшего образования. С другой стороны, среди ведущих российских вузов, в частности у анализируемых сибирских университетов, наблюдается тенденция к переходу к модульной системе обучения, когда каждый студент, в определенных границах, сам составляет свою программу. Это и является проявлением принципа свободы определения образовательной политики.

2. *Свобода в выборе направлений исследований.* Несмотря на то что в явном виде запретов на проведение исследований в тех или иных сферах не существует, вузы выделяют приоритетные направления исследований, что стиму-

лирует одни направления и косвенно уводит силы от других. Таким образом, свобода в выборе направлений исследований фактически является не столь полной.

3. *Оценка работы преподавателей.* Российская система высшего образования не предполагает оценивание деятельности преподавателей в том виде, в котором это заложено в принципах, предложенных Розовски. Для ведущих сибирских университетов он тоже не выполняется.

4. *Развитие межличностных контактов.* Нацеленность на сокращение числа студентов на одного преподавателя приводит к углублению качества контактов студентов с преподавателем. Внедрение образовательных методик с использованием заданий, предполагающих работу в группах, содействует развитию контактов в студенческой среде. Кроме того, переход к модульной системе обучения способствует расширению круга контактов каждого студента. Таким образом, данный принцип выполняется для рассматриваемых вузов.

5. *Толерантность культур.* Принцип толерантности по отношению к другим культурам выполняется для сибирских вузов, география абитуриентов которых уже сейчас весьма обширна и включает не только разные регионы России (самой по себе многонациональной), но и сопредельные государства.

6. *Отсутствие ориентации на получение прибыли.* Анализируемые вузы являются государственными — федеральными государственными бюджетными образовательными учреждениями высшего профессионального образования. В уставах вузов зафиксировано, что они являются некоммерческими организациями, созданными для достижения образовательных, научных, социальных целей для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан в образовании. Таким образом, документально зафиксировано соответствие рассматриваемых вузов принципу отсутствия ориентации на получение прибыли.

Следовательно, все три ведущих сибирских вуза в целом соответствуют принципам построения университетов мирового уровня. Однако соответствие принципам еще не означает автоматическое превращение их в топ-университеты мира. Выполнение этих принципов говорит о том, что у рассматриваемых вузов есть предпосылки, основа для того, чтобы стать ведущими мировыми университетами. Тем не менее для достижения этой цели им предстоит проделать большой путь по преодолению отставаний, обозначенных выше.

Проблемы российских университетов не новы, но какие меры следует предпринять, чтобы улучшить значения проблемных показателей, и насколько это возможно в современных условиях? Решение проблем цитируемости и узнаваемости в академической среде ясно: если российские исследователи будут публиковаться в ведущих мировых журналах, активно участвовать в мировых симпозиумах и конференциях, то репутация вузов повысится ав-

томатически. Исторически исследовательская деятельность была сосредоточена в институтах РАН, а близость НГУ, ТГУ и ТПУ к академическим городкам позволила бы за счет совместных исследований повысить цитируемость научных работ. Однако в связи с проходящей реформой РАН возникает неопределенность осуществления такой возможности. Тем не менее, поскольку значительная часть преподавателей факультетов так или иначе имеют отношение и к Академии наук, то можно пытаться создавать лаборатории (научные центры) при университетах для проведения исследований. Такой опыт уже имеется у НГУ, в конце 2013 г. на базе экономического факультета создана лаборатория по финансовым исследованиям. Ее деятельность в проведении актуальных исследований (в том числе и за счет получения грантов) будет осуществляться с привлечением студентов-магистрантов. Несмотря на переход к двухуровневой системе подготовки (бакалавр/магистр), понимание того, как она должна вестись, отсутствует. В университетах мирового уровня подготовка магистров предполагает активное вовлечение студентов в исследовательскую деятельность, в то время как в России этот ключевой элемент зачастую выпускается из вида.

Российским университетам необходимо не заикливаться на самих себе, исследовать и применять международный опыт. Зачастую выпускники университета остаются при нем, делая научную карьеру в стенах *alma mater*. Такой механизм исключает обмен опытом и применение передовых нововведений в области преподавания, а также исследовательской деятельности. Важно следить за актуальными проблемами, что сделает исследования российских специалистов востребованными на мировом уровне.

Сибирским университетам, как и всем университетам, которым были выделены субсидии на вхождение в Топ-100, предстоит большая работа. Несмотря на неопределенность, связанную с реформированием РАН, близость к научным городкам обеспечивает наличие высококвалифицированных научных кадров для решения поставленных задач в области увеличения исследований на базе университетов.

Литература

Мельтенисова Е.Н., Халимова С.Р. О проблемах формирования российских университетов мирового уровня // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 4. С. 87–95.

План мероприятий по реализации программы повышения конкурентоспособности (дорожная карта) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Национальный исследовательский Томский политехнический университет» среди ведущих мировых научно-образовательных центров на 2013–2014 гг.

План мероприятий по реализации программы повышения конкурентоспособности Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет» (Новосибирский государственный университет, НГУ) среди ведущих мировых научно-образовательных центров на 2013–2020 гг.

План мероприятий по реализации программы повышения конкурентоспособности Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Национальный исследовательский Томский государственный университет» среди ведущих мировых научно-образовательных центров на 2013–2020 гг.

Розовски Г. Шесть условий превосходства. Выступление на семинаре Центра международного высшего образования «At the Forefront of International Higher Education», апрель 2013.

Altbach P. The costs and benefits of world-class universities // *Academe*. 2004. No. 90 (1). P. 20–23.

QS Rating 2013. <<http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2013>>.

Salmi J. The Challenge of Establishing WCU. World Bank, 2007.

М.А. Шарова

Институт экономики
и организации
промышленного
производства СО РАН

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ВЗАИМОСВЯЗЬ ДЕФИЦИТА ДОХОДОВ ВУЗОВ, ДИНАМИКИ ЦЕН НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ, ОПЛАТЫ ТРУДА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА СОТРУДНИКОВ

Показатели дефицита доходов вузов, динамики цен на образовательные услуги, оплаты труда и производительности труда сотрудников являются краеугольными камнями «болезни цен» или «болезни растущих издержек» Баумоля (Baumol's Cost Disease) в учреждениях культуры [Baumol, Bowen, 1968, p. 161–180]. При этом Баумоль и Боуэн использовали обычные методики экономического анализа, не отделяя экономику культуры от других отраслей и трактуя оказание культурных услуг как разновидность производственной деятельности [Музычук, 2013, с. 23]. Выводами авторов стало то, что в некоторых секторах культуры, таких как исполнительские искусства, цены на конечный продукт отстают в своем росте от все возрастающих издержек производства, производительность труда в них отстает от общего роста производительности труда в экономике (феномен «отставания производительности») и применение новых технологий не влияет на процесс, в связи с чем исполнительские искусства технологически статичны и любое увеличение заработной платы приводит к росту издержек. В то же время Р. Плюг акцентирует внимание на то, что высокая цена услуги вовсе не означает полное

покрытие за счет нее расходов, — услуга может быть убыточной даже при ее высокой стоимости [Ploeg, 2002, p. 350].

По разработанной методике анализа «болезни цен» в последующие годы различными авторами были произведены исследования болезни цен Баумоля в разных странах в сфере культуры, классифицированные Ю.В. Автономовым [2011, с. 9] по аналитическим категориям проводимых мероприятий, на исследования с использованием опросов, и на эконометрические исследования. Большой комплекс исследований в России по данной тематике выполнен А.Я. Рубинштейном, который приходит к выводу о доказанности болезни Баумоля в виде феномена «отставания производительности труда» в российских организациях культуры [Рубинштейн, 2011, с. 54–55].

Государственные и муниципальные вузы, в отличие от частных и корпоративных университетов, пользуются большой финансовой поддержкой государства, в связи с чем их в полной мере можно отнести к категории объектов, предоставляющих опекаемые блага. Аргументами оправданности государственного вмешательства в экономику для исправления «провалов рынка» экономисты называют нерыночный характер спроса, связанный с социальной значимостью блага [Музычук, 2013, с. 12]. Поэтому для оценки взаимосвязи дефицита доходов вузов, динамики цен на образовательные услуги, оплаты труда и производительности труда сотрудников в качестве объекта исследования были выбраны государственные и муниципальные учреждения высшего профессионального образования.

Информационной базой для проведения эмпирической работы послужили официально опубликованные статистические данные: укрупненно на макроэкономическом уровне за 1950–2010 гг., более детально в разрезе субъектов РФ — за 2009–2011 гг. по данным Росстата.

Исследуемые показатели имеют определенную взаимосвязь, которую можно выразить в виде следующего соотношения:

$$\begin{aligned}
 \text{ДЕФст} &= (P - D) / \text{СТ} = (P_{\text{от}} + P_{\text{проч}} - D) / \text{СТ} = \\
 &= (P_{\text{от}} + P_{\text{проч}} - Ц \times \text{ПР}_{\text{физ}} \times \text{П} - \text{ГОС}) / \text{ПР}_{\text{физ}} \times \text{П} = \\
 &= P_{\text{от}} / (\text{ПР}_{\text{физ}} \times \text{П}) - Ц - \text{ГОС} / (\text{ПР}_{\text{физ}} \times \text{П}) + P_{\text{проч}} / (\text{ПР}_{\text{физ}} \times \text{П}) = \\
 &= P_{\text{от}_n} / \text{ПР}_{\text{физ}} - Ц - \text{ГОС} / \text{СТ} + P_{\text{проч}} / \text{СТ} = \\
 &= P_{\text{от}_n} / \text{ПР}_{\text{физ}} - Ц - \text{ГОС} + P_{\text{проч}_c}, \tag{1}
 \end{aligned}$$

где ДЕФст — дефицит доходов на одного студента;

ПР — производительность;

$\text{ПР}_{\text{фин}} = P / \text{П}$ — финансовая производительность;

$\text{ПР}_{\text{физ}} = \text{СТ} / \text{П}$ — физическая производительность;

СТ — число студентов;

Д — доходы вуза;
 ГОС — государственное финансирование;
 ГОСс — государственное финансирование на одного студента;
 Ц — стоимость обучения;
 П — численность персонала;
 Р — все расходы;
 Р_{от} — расходы по оплате труда;
 Р_{отп} — средняя оплата труда одного работника;
 Р_{проч} — прочие расходы (за исключением оплаты труда);
 Р_{проче} — прочие расходы в расчете на одного студента (на единицу продукции).

Факторная модель отражает зависимость между исследуемыми показателями. Результаты расчетов за 2009–2011 гг. представлены в табл. 1.

Таблица 1. Влияние показателей на дефицит доходов высших учебных заведений

Показатель	Темп прироста 2010 к 2009, %	Темп прироста 2011 к 2010, %	Влияние 2010 к 2009, %	Влияние 2011 к 2010, %
Средняя оплата труда одного работника (Р _{отп}), тыс. руб.	4,95	9,32	149,52	1683,71
Физическая производительность (ПР _{физ})	–3,32	–3,58	4,98	3,6
Стоимость обучения (Ц), тыс. руб.	4,89	8,78	5,8%	127,87
Государственное финансирование на одного студента (ГОСс), тыс. руб. на чел.	101,68	21,19	64,72	322,18
Прочие расходы на одного студента (Р _{проче}), тыс. руб. на чел.	6,21	19,48	–4,58	–1782,15

В 2010 г. по сравнению с 2009 г. дефицит доходов вузов снизился в 2,3 раза, в 2010 г. по сравнению с 2009 г. — еще на 34%. Таким образом, замедлился темп изменения дефицита бюджета, что существенно сказалось на влиянии изменений показателей за три анализируемых года. По рассчитанным данным видно, что изменения физической производительности на изменения дефицита доходов в данном отрезке времени практически не влияют.

Существенное влияние на увеличение дефицита доходов оказывает увеличение оплаты труда преподавателей, причем увеличение оплаты труда всего лишь на 5% приводит к увеличению дефицита доходов в несколько раз. В то же время аналогичный рост стоимости обучения снижает дефицит до-

ходов в 10 раз медленнее, чем оказывает обратное влияние оплата труда. Ответ на это дает динамика показателя государственного финансирования, чьи изменения давят на уменьшение дефицита доходов сильнее, чем стоимость обучения, но слабее, чем оплата труда.

Одним из важнейших факторов в теории «болезни цен» является отставание производительности труда в отрасли от производительности труда в целом по стране [Музычук, 2013, с. 23]. Воспользовавшись примером Хейлбруна [Heilbrun, 2003, p. 92–93] для образования, можно сделать вывод, что и в образовании, как и в исполнительском искусстве, увеличение заработной платы при той же производительности приведет к увеличению затрат труда в расчете на один аудиторный час. Повысить производительность можно, увеличив наполняемость аудитории, но вместимость имеет ограниченные характеристики, т.е. ее невозможно увеличивать до бесконечности. В таком случае самыми эффективными с точки зрения производительности оказываются онлайн-лекции в рамках дистанционного образования, поскольку в этом случае аудитория неограниченна.

Сравнение темпов прироста производительности труда в экономике и темпов прироста производительности труда в высшем образовании с 2000-х годов показывает, что «феномен отставания производительности» присутствует и в высшем образовании во временном промежутке после 2002 г. В это время производительность в экономике росла быстрее, чем производительность в государственных вузах в среднем на 5% в год за исключением кризисного 2009 г., в котором производительность в экономике упала на 4,1%, в то время как в государственных и муниципальных вузах — только на 1,7%. До 2002 г. картина была обратная: производительность труда в вузах росла быстрее, чем в целом в экономике, причем положительная динамика была даже в кризисном 1998 г.

Оба показателя производительности (физической и финансовой) в экономике в целом повторяют динамику друг друга, однако у физической производительности больше размах и она имеет более сглаженную динамику по годам, нежели финансовая производительность.

Отставание производительности в исследуемом периоде наблюдается во временных промежутках: 2000 г., 2002–2008 гг., 2010–2011 гг. Для производительности труда в экономике характерна большая стабильность, чем в образовании, за исключением двух пиков, случившихся в кризисные 1998 и 2009 гг., когда производительность в экономике существенно упала. Производительность в вузах, напротив, росла до 2000 г., после чего началось ее падение. Максимальное снижение производительности в вузах пришлось на 2011 г. Однако падение производительности труда в высшем образовании в 2009 г., несомненно, вобрало в себя и последствия макроэкономического

кризиса. На снижение производительности повлияло падение спроса на образовательные услуги, связанное с демографическими параметрами.

Основные объемы поступления в российские вузы традиционно складываются из выпускников школ. Статистические данные отражают коренной перелом, влияющий на формирование спроса на образовательные услуги, поскольку в 2006 г., как и в 1950 г., практически сравнялось число выпускников школ и принятых в вузы абитуриентов. Превышение поступающих в вузы над окончившими школы образуются за счет выпускников учреждений среднего специального образования и лиц, получающих второе и последующее высшее образование, проходящих переподготовку и повышение квалификации. В этой ситуации для сохранения стабильности образовательной системы необходимо развивать концепцию непрерывного образования на протяжении всей жизни (lifelong education), т.е. стимулировать получение людьми нескольких образований, переподготовки в соответствии с рыночной конъюнктурой, повышения квалификации.

Если до 1990 г. количество выпускников школ росло более быстрыми темпами, чем прием в вузы, то все 1990-е и 2000-е годы динамика прироста числа выпускников школ и поступающих в вузы была однонаправленной и практически параллельной, при этом темп прироста приема в вузы чуть-чуть обгонял темп прироста выпускников школ.

Как и в случае с организациями культуры, за последнее столетие наблюдалось постоянное увеличение числа государственных вузов (в 8,8 раз с 1914 по 2011 гг.), к которым, начиная с 1993 г., в России добавились также негосударственные вузы; кроме того, происходит постоянное увеличение числа студентов (в 70 раз за тот же период). Однако если брать период с 2002 г., то ситуация несколько иная: число студентов упало за 10 лет на 2% (падение началось только с 2009 г.), а число государственных вузов сократилось на 3%, при том что число негосударственных вузов увеличилось на 16%.

Имеет место понижательная динамика числа студентов на вуз, при этом количество студентов, приходящихся в среднем на один государственный вуз, сейчас в Российской Федерации остается высоким, даже несмотря на демографические факторы.

При анализе спроса на образовательные услуги в высшем профессиональном образовании, помимо влияния демографического кризиса, очевидна корреляция с уровнем занятости в экономике [Капелюшников, 2006]. При падении занятости увеличивается потребность в повышении квалификации, в том числе выраженной формальным подтверждением в виде полученного диплома. Этот факт подтверждает и значительное сокращение за 1990–2000-е годы организаций начального и среднего профессионального образования, не имеющих такого статусного значения, как высшее образование.

Ключевым фактором, влияющим на производительность труда, является численность работников образовательных учреждений высшего профессионального образования. По статистике, прирост численности преподавателей в вузах следует за общей динамикой занятости в экономике, что видно на примере пиковых падений 1994 г. и в меньшей мере — 1997–1998 гг. До 2001 г. занятость в государственных вузах догоняла производительность, т.е. при увеличении количества принятых студентов увеличивалось количество преподавателей. После 2008 г. под влиянием изменений в законодательстве и снижения числа студентов ситуация изменилась. В результате, вопреки тенденциям в экономике, занятость в высшем образовании падает, а динамика падения производительности становится догоняющей вслед за падением числа преподавателей. Кроме того, при сокращении количества преподавателей неизбежно возникает проблема увеличения аудиторной часовой нагрузки на одного преподавателя. Улучшить ситуацию можно экстенсивным способом — за счет увеличения доли профессорско-преподавательского состава в структуре занятых.

Анализ статистических данных Росстата за 10-летний период с 2010 г. показывает, что заработная плата в вузах росла примерно так же, как и заработная плата в целом по экономике. Зарботная плата в государственных вузах росла намного быстрее, чем заработная плата в экономике (в среднем на 40%) и заработная плата в целом по высшему образованию. Максимальное ее отклонение от заработной платы в экономике приходится на кризисный 2009 г. При этом производительность труда в государственных и муниципальных вузах, рассчитанная по числу студентов, приходящихся на одного преподавателя, все десятилетие была практически неизменной (колебалось в диапазоне от 17,1 до 18,24 студента на одного преподавателя). То есть рост заработной платы не может быть оправдан увеличением производительности труда. Траектория движения заработной платы в российских вузах в целом повторяет траекторию роста заработной платы в экономике, но чуть более быстрыми темпами и с той разницей, что до 2002 г. уровень оплаты труда в вузах не достигал среднего уровня оплаты труда по стране.

При оценке динамики цен в высшем образовании и в экономике можно заметить, что встречаются отрезки времени, в которые цены в образовании растут быстрее, чем в экономике (2001–2006 гг.); но также есть и другая ситуация, при которой цены растут одинаково с ценами в экономике (2007–2009 гг.) и темпы роста цен в образовании отстают от средних цен в экономике (2009–2011). Кроме того, становится понятно, что во все проанализированные периоды времени стоимость обучения в государственных вузах растет гораздо более медленными темпами, нежели цены в экономике, а в негосударственных — даже падает.

Отсюда становится очевидным, что в вузах Российской Федерации цены на обучение не могут компенсировать рост издержек, а компенсирует издержки увеличение количества обучаемых студентов (т.е. увеличение объемов производства/предоставления образовательных услуг).

А.Я. Рубинштейн для оценки последствий «болезни цен» рассматривает три показателя: общий дефицит на весь объем услуг культуры (в денежных единицах), дефицит на одно посещение организации культуры (в денежных единицах) и соотношение дефицита доходов к расходам (относительный показатель).

В.В. Романова и А.В. Мацкевич разделили данные последних лет по показателю выделения бюджетных средств на три периода, в два из которых выделенные средства растут (2005–2006 и 2010–2011 гг.), а еще в одном (2006–2010) — падают [Романова, Мацкевич, 2012, с. 4]. При этом мы видим прямую корреляцию: при высокой доле бюджетных платежей в структуре доходов вуза и рентабельность (доля профицита в расходах) высокая. С производительностью ситуация обратная: при более высокой рентабельности производительность оказывается ниже (не во всех случаях).

Основной движущей силой жизненных циклов в образовании является спрос на образовательные услуги, который завязан на два основных фактора: уровень рождаемости (демографический фактор) и спрос на квалифицированных специалистов на рынке труда. Таким образом, ситуация с экономикой высшего образования будет серьезно отличаться в разные периоды времени.

При бурном росте числа обучающихся увеличение преподавателей и других сотрудников вузов начинает отставать от роста студентов, в результате чего увеличивается производительность труда. При этом медленнее растут цены за обучение, так как доходность компенсируется значительным увеличением объемов предоставленных образовательных услуг за счет количества студентов. Оплата труда, занимающая в структуре расходов российских вузов около 60%, оказывается не завязанной на количество студентов, поскольку определяется в повременной форме, т.е. ведет себя не как переменный расход, зависящий от количества произведенной и реализованной продукции, а как условно-постоянный расход, практически не зависящий от объемов предоставленных услуг, поэтому при увеличении числа студентов и полученных от них доходов профицитность (рентабельность) вуза будет расти.

При заметном сокращении числа студентов сразу же пропорционально сокращаются доходы, поскольку они определяются на каждого отдельного обучающегося и по бюджетным, и по внебюджетным платежам. Компенсировать потерю можно за счет других источников финансирования: получение грантов, субсидий и т.п., в том числе на проведение НИОКР, получение статуса научно-исследовательского университета; создание какой-либо деятельности (например, создание предприятий при вузе), сдача в аренду имущества.

Второй составляющей является сокращение расходов. Очевидно, при снижении числа студентов снижается производительность (число студентов на одного преподавателя). Снижение числа студентов на одного преподавателя может трактоваться и как положительный фактор для оценки качества обучения, поскольку при меньшем количестве обучающихся преподаватель может уделить больше внимания каждому из студентов.

Снижение производительности и доходов тянет за собой сокращение преподавателей, но, поскольку оно воспринимается болезненно с социальных позиций, то, как правило, сокращение преподавателей происходит медленнее, чем сокращение обучающихся. В таком случае изыскиваются способы сокращения расходов на преподавателей: перевод с полной ставки на долю оклада, перевод на почасовую оплату за аудиторные часы либо увеличение общего нормативного количества часов на одного преподавателя. Таким образом, производительность, рассчитанная в часах, увеличивается, а не уменьшается, а стоимость одного часа работы преподавателя уменьшается, т.е. фактически происходит снижение оплаты труда. Либо, если оплата труда увеличивается значительно, то значительно сокращается численность преподавателей. В целях сокращения расходов по содержанию имущества растет доля дистанционного и заочного обучения. Если этого не происходит, то вуз сталкивается с дополнительным дефицитом доходов.

Литература

Автономов Ю.В. Эмпирические исследования спроса на культурные блага. М.: Институт экономики РАН, 2011.

Капелюшников Р. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика // Вопросы экономики. 2006. № 10. С. 19–40.

Музычук В.Ю. Государственная поддержка культуры: ресурсы, механизмы, институты. СПб.: Нестор-История, 2013.

Романова В.В., Мацкевич А.В. Показатели бюджетных расходов в сфере образования. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012.

Рубинштейн А.Я. Опекаемые блага в сфере культуры: признаки и последствия «болезни цен». М.: Институт экономики РАН, 2011.

Baumol W.J., Bowen W.G. Performing Arts: The Economic Dilemma. Cambridge; L., 1968.

Heilbrun J. Baumol's cost disease // A handbook of cultural economics. UK: Edward Elgar, 2003.

Ploeg R. In Art We Trust // De Economist. 2002. Vol. 150. No. 4. P. 333–362.

J. Du

University of Hong Kong

THE PROMOTION OF CULTURE IN CITIZENSHIP EDUCATION AND ITS INFLUENCES ON STUDENTS' MULTIPLE IDENTITIES IN CHINA

The classical theories of citizenship and citizenship education have been challenged by the process of globalization, in which the old concepts such as: nation state, citizenship and identity have been affected, and culture becomes a primary concern. Though existing studies (including [Kymlicka, 1995; Miller, 1999; Rosaldo, 1997; Stevenson, 2007]) have tried to integrate culture as a new dimension in the concept of citizenship and add cultural elements in citizenship education practice, they are not sufficient enough to explain the role of culture in citizenship education, especially in the case of China. Moreover, they are insufficient to understand the influences of the promoted culture in citizenship education on the students' attitudes toward different cultural elements in the global context and on their local, national and global identities respectively. These insufficiencies make up the focus of this exploratory paper.

With particular reference to four junior secondary schools in Beijing, this research explores the promotion of culture in citizenship education in junior secondary schools. The researcher examines what are the cultural tasks allocated by the state to school citizenship education in the context of globalization; how school responses to that allocated cultural tasks; how culture is promoted in citizenship education in the context of China; how promoting culture in citizenship education influences students' attitudes towards diverse cultural elements; and how it influences students' local, national and global identities. Data mainly were draw from over 830 questionnaires completed by students and 42 interviews with students, teachers and school leaders (six students, three teachers and one school leaders from each of the participating schools). The supplementary data included relating documents and the observations. The research findings can be generalized into three major patterns: I, coexistence of local, national and global cultural elements in citizenship education; II, strong identification with national culture; III, selective acceptance of local

and national culture. Pattern I deals with the promotion of culture in citizenship education in subjects schools, while Pattern II and III deals with the influences of the promoted culture on students' identities on the multiple levels. Students' multiple identities were also influenced by other factors, such as personal experiences and family backgrounds.

This paper first reviews the relationship among three key concepts in this study: citizenship education, identity and culture. Second, it provides the background of the study and describes its design and implementation. Third, it presents the questionnaire findings of the students' views regarding the promotion of culture and its influences on their multiple identities, and provides possible explanations for their views by exploring the interview findings. The study then concludes with a discussion of the theoretical implications for understanding culture and citizenship education in the age of globalization.

Citizenship education, culture and identity

This section reviews the existing literature to gain a basic understanding of the concepts of citizenship education, identity and culture. From the civic republican perspective, obligation is the core of citizenship, and citizenship education should help students to learn and practice their civic obligations [Galston, 1991; Heater, 1999]. From the liberal perspective, however, individual rights are the core of citizenship, and citizenship education should teach students to cherish and defend those rights [Marshall, 1950; Schuck, 2002]. Identity, an essential element of citizenship [Cogan, 1998], is closely related to the concept of citizenship and is regarded as one of the aims of citizenship education [Bechhofer, McCrone, 2009; Guibernau, 2007; Smith, 1991].

Globalization, which has triggered heated discussions among scholars, and has significantly, impacted the concepts of the citizenship and identity. Hyperglobalists (e.g. [Albrow, 1996; Luard, 1990; McGinn, 1997; Ohmae, 1990; Veseth, 1998]) argue that globalization has greatly challenged the status of the nation state, extended the concept of citizenship to include the global level, and may lead to the emergence of a single identity beyond that of the nation state that is shared throughout the world. Skeptics (e.g. [Green, 1997; Hirst, 1997; Huntington, 1996; Mann, 1997]) deny that globalization has decreased the role of the nation state, arguing that it remains the primary protector and guarantor of citizenship rights. Moreover, skeptics dispute the possibility that globalization will create a single, supranational identity; instead, they suggest it may foster the development of multiple identities.

In the process of globalization, especially cultural globalization, culture emerges as a new dimension of citizenship and citizenship education. Kymlicka [1995] and

Rosaldo [1997] see cultural citizenship as the basis for the recognition and participation of cultural minorities in a society, Miller [1999] describes it as a practice that accounts for the various ways in which culture is expressed or embodied and Stevenson [2007] depicts it as a dialogue process through which society develops new competencies and ideas by sharing experiences and interpretations. On this basis, new theories of citizenship education are introduced, which purposefully include culture as a crucial elements, including theories on multicultural [Banks, 1990; 2001; 2007] and cosmopolitan citizenship education ([Falk, 1993; Osler, Vincent, 2002].

The majority of studies exploring citizenship education, identity and globalization do so from a general perspective, and are largely set in Western contexts. They examine the role of culture in citizenship and citizenship education in the global context, and how citizenship, citizenship education and identity are related to each other. However, they do not specify the role of culture in helping students explore their local, national, and global identity, and neither examine nor reflect the specific context of China.

Thus, the study has made an effort to examine studies that focus on the case of China. Some extant studies examine the concept of citizenship in China [Keane, 2001; Law, 2011; Tan, 2007; 2010; Wong, 1999; Xin, 2004], while others explore the practice of citizenship education in this country [Kwong, 1985; Lan, Gao, Lv, Xing, 2007; Law, 2011; Lee, Ho, 2005]. However, few extant studies do so from a cultural perspective, and most attempt to understand neither the role of culture in China's citizenship education, nor its influence on students' multiple identities.

This study

This study's central research problem addresses how the promotion of culture in citizenship education affects students' perceptions of their multiple (local, national and global) identities. This study's research questions further this exploration by focusing on cultural task of citizenship education, how and why culture influences students' attitudes and identities. Specifically, this study poses the following research questions:

1. What is the task of culture in citizenship education in China?
2. How do schools respond to this cultural task, and why?
3. What are the major (a) local, (b) national, and (c) global cultural elements and values promoted in schools? How do schools foster these cultural elements and values among students?
4. What are students' attitudes towards these cultural elements and values?
5. How do the students' attitudes affect (a) their perceptions of their multiple (local, national and global) identities, and (b) their affiliation and identification with local, national and global communities?

6. In addition to school and individual factors, what other factors shape students' attitudes?

In the early 2013, the researcher spent three months in the four selected participating schools in Beijing: sending out and collecting questionnaires, conducting semi-structure interviews. Questionnaires was relatively cheap and efficiency, and interviews were useful to provide opportunities for in-depth probing and clarification [Lodico, Spaulding, Voegtle, 2006].

Based upon the literature review on citizenship education in China and the research questions, the researcher developed the draft questionnaires with four parts. Part I covered personal and family background information. Part II examined what cultural elements were promoted in schools and through what means were they promoted. Part III asked about the influences of the promoted culture on students. Part IV examined students' attitude towards multiple cultural elements and their multiple identities.

In the pilot, six students completed the questionnaires. After finishing the questionnaires, each student was invited to individually discuss the difficulty, clarity, and readability of the items in the questionnaires and the appropriateness of the response options. According to their opinions, the researcher slightly revised a few response options (such as changing the subject name "Political Education" into "Ideology and Morality"). The time of completion is about 20 minutes.

This study conducted 42 interviews with students, teachers and school leaders (six students, three teachers and one school leaders from each of the participating schools). To enhance the reliability and validity of this study, the whole process of interviews was audio-taped with permission and transcribed right after the interview, so that to provide complete records and as much useful information as possible for analysis. To strengthen the reliability of this study, the researcher adopted three strategies suggested by experienced senior researchers [Denzin, Lincoln, 2008; Lincoln, 1985; Woodside, Wilson, 2003]: triangulation, member checks and clarification.

Major findings

This section reports the major findings of this study, which can be generalized into three major patterns: I, coexistence of local, national and global cultural elements in citizenship education; II, strong identification with national culture; III, selective acceptance of local and global culture. Pattern I deals with the promotion of culture in citizenship education in subjects schools, while Pattern II and III deals with the influences of the promoted culture on students' identities on the multiple levels. The research findings were drawn mainly from the questionnaires and were supplemented with interview data.

Coexistence of Local, National and Global Cultural Elements in Citizenship Education

This first pattern concerns the basic situation of promoting culture in school's citizenship education: multiple cultural elements — local, national and global — coexisted together in citizenship education in the four participating schools. Based upon the collected questionnaires (Table 1), the respondent students from the four subject schools agreed that they were able to get access to the local, national and global cultural elements in citizenship education in school.

Table 1. Culture Students Learned in Citizenship Education in Schools^a

Domain	Cultural Elements	Mean	Mean by Schools			
		All (M)	School A (M _A)	School B (M _B)	School C (M _C)	School D (M _D)
Local	Beijing's history	3.17	3.22	3.14	3.18	3.15
	Beijing's cultural classics	2.87	2.79	2.87	2.95	2.82
	Beijing's scientific and technological achievements	2.72	2.73	2.76	2.80	2.51
	Beijing's art (e.g. music, paintings)	3.06	3.14	3.09	3.15	2.82
	Beijing's folks (e.g. diet, holiday)	3.12	3.18	3.08	3.24	2.92
National	China's history	3.54	3.59	3.45	3.63	3.46
	China's cultural classics	3.23	3.12	3.19	3.34	3.22
	China's scientific and technological achievements	2.96	2.81	3.02	3.06	2.90
	China's art (e.g. music, paintings)	3.20	3.19	3.24	3.25	3.06
	China's folks (e.g. diet, holiday)	3.14	3.09	3.16	3.30	2.93
Global	History of the world	3.00	2.78	2.96	3.17	3.04
	Cultural classics of the world	2.70	2.44	2.70	2.84	2.79
	Scientific and technological achievements of the world	2.54	2.23	2.58	2.67	2.60
	Art of the world (e.g. music, paintings)	2.77	2.60	2.81	2.85	2.76
	Folks of the world (e.g. diet, holiday)	2.64	2.44	2.66	2.80	2.57

^a 1 = not learnt, 2 = learnt a bit, 3 = learnt some, and 4 = learnt a lot.

Similarly, the interview data also illustrates Pattern I. In the interviews, all of the interviewed students agreed they had opportunities to get access to the local, national and global cultural elements in citizenship education in their schools. As student C/S12 said in the interview, “a variety of different cultural elements were involved in our school: (there are) Chinese culture of course, and culture of other countries in the world... Chinese culture is closely related to Beijing culture...” Students from other subject schools also expressed the same opinion, such as students A/S21, B/S31 and D/S23. At the same time, the views from the school principals and teachers confirmed the students’ opinion. The four interviewed school principals and most of the interviewed teachers, such as A/T02, B/T02, C/T03 and D/T01, indicated that they had consciously added different cultural elements into school environments, curriculums and activities, so that to help the students to get aware of them.

Strong identification with national culture

Pattern II — strong identification with national culture — is characterized by students’ high degree of recognition towards the national cultural elements promoted in schools. In Pattern II, students showed an obvious fondness for the promoted national culture, and in return, the promoted national cultural elements made a significant influence on students’ perceptions of and attitudes towards their multiple identities. Based upon the collected questionnaires, though schools promoted local, national and global cultural elements at the same time, students were more concerned about the cultural elements of the national domain. The students from the four subject schools consistently asserted that the national cultural elements ($OM_N = 3.21$) were more accessible than either the local cultural elements ($OM_L = 2.99$) or the global cultural elements ($OM_G = 2.73$) (see Table 2 for details).

Table 2. Cultural Elements Students Identified in Citizenship Education in Schools^a

Domain	Overall Mean (OM)	Overall Mean by Schools			
		School A (OM_A)	School B (OM_B)	School C (OM_C)	School D (OM_D)
Local	2.99	3.01	2.99	3.06	2.84
National	3.21	3.16	3.21	3.32	3.12
Global	2.73	2.50	2.74	2.87	2.75

^a 1 = not identified, 2 = identified a bit, 3 = identified some, and 4 = identified a lot.

As presented in Table 2 above, students from all of the four subject schools found national cultural elements as the most easily accessible cultural elements among the three domains. They gave much higher score to the national cultural elements than the cultural elements of the other two domains. On the one hand, this might be regarded as the result of schools' dedication to promoting national culture; on the other hand, however, this could be seen as an evidence of students' high sensitivity and recognition of the promoted national cultural elements.

This was supported by the interview data. In interviews, when students were asked to recall the cultural elements they accessed in schools, more than 60% of the interviewed students (15 of 24 students) referred to national cultural elements in their first answers. Some students even directly used the words "national culture"; while the others just listed some national cultural elements, such as Chinese history, national arts and handcrafts, Chinese traditional folks, Confucian Analects, Traditional Chinese Medicine, and so on.

Selective acceptance of local and global culture

Pattern III — selective acceptance of local and national culture — is characterized by students' subjective attitudes towards the promoted local and global culture. As shown in Table 3, students' identification with local culture with local culture did not necessarily lead to identification with local identity. Similarly, though students' identification with global culture was relatively weak, their identification with global identity could be relatively strong.

Table 3. Students' Recognition of Multiple Cultural Elements and Identities^a

	Overall Mean (OM)	Overall Mean by Schools			
		School A (M_A)	School B (M_B)	School C (M_C)	School D (M_D)
Local culture	3.43	3.56	3.34	3.55	3.19
National culture	3.55	3.66	3.44	3.69	3.36
Global culture	3.42	3.41	3.33	3.51	3.39
Local identity	3.45	3.48	3.37	3.58	3.32
National identity	3.60	3.59	3.51	3.71	3.54
Global identity	3.49	3.38	3.40	3.63	3.52

^a 1 = not agreed, 2 = agreed a bit, 3 = agreed some, and 4 = agreed a lot.

The interview data was helpful to understand Pattern III. Some students explained that “though I do not like Beijing local culture very much, I live here; my families and my friends are here, there is no way I do not like this city and do not care about its development.” (B/S22, L151) Some also mentioned that culture was only one of the many factors affecting their multiple identities, such as their birthplace, travel experience, and family background and etc.

Conclusion

With reference to Beijing, this study has explored the promotion of culture and its influences on students’ multiple identities. It has three major theoretical implications: first, enriching our understanding of school’s role in implementing national education policy, while pursuing the educational goals of its own; second, explaining the cultural task in citizenship education in China and the role of culture in citizenship education in the global context; third, extending knowledge of how culture may influence students’ their affiliation and identification with local, national and global communities, namely, their multiple identities.

References

- Albrow M.* The Global Age: State and Society beyond Modernity. Cambridge: Polity Press, 1996.
- Banks J.* Citizenship Education for a Pluralistic Democratic Society // *Social Studies*. 1990. Vol. 81 (5). P. 206–209.
- Banks J.* An Introduction to Multicultural Education. Boston: Allyn and Bacon, 2001.
- Banks J.* Educating Citizens in a Multicultural Society. N.Y.: Teachers College Press, 2007.
- Bechhofer F., McCrone D.* (eds). National Identity, Nationalism and Constitutional Change. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2009.
- Cogan J.* Citizenship Education for the 21st Century: Setting the Context / Cogan J., Derricott R. (eds). Citizenship for the 21st Century. L.: Kogan Page, 1998. P. 1–22.
- Denzin N.K., Lincoln Y.S.* Collecting and Interpreting Qualitative Materials. Thousand Oaks: SAGE, 2008.
- Falk R.* The Making of Global Citizenship // Brecher J., Childs B., Cutler J. (eds). Global Visions: Beyond the New World Order. Boston: South End Press, 1993. P. 39–50.
- Galston W.A.* Civic Education Liberal Purpose: Goods, Virtues, and Diversity in the Liberal State. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. P. 241–256.
- Green A.* Education, Globalization and the Nation State. Basingstoke: Macmillan, 1997.
- Guibernau M.* The Identity of Nations. Cambridge: Polity Press, 2007.

- Heater D.* What is Citizenship? Cambridge: Polity Press, 1999.
- Hirst P.* The Global Economy: Myth and Realities // International Affairs. 1997. Vol. 23 (3). P. 409–425.
- Huntington S.P.* The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. N.Y.: Touchstone, 1996.
- Keane M.* Redefining Chinese Citizenship // Economy and Society. 2001. Vol. 30 (1). P. 1–17.
- Kwong J.* Changing Political Culture and Curriculum: An Analysis of Language Textbook in the People's Republic of China // Comparative Education. 1985. Vol. 21. P. 197–208.
- Kymlicka W.* Multicultural Citizenship: A Liberal Theory of Minority Rights. Oxford: Clarendon Press, 1995.
- Lan W., Gao F., Lv Q., Xing Y.* Gong Min Jiao Yu Li Lun Li Shi Yu Shi Jian Tan Suo [Citizenship Education: Theory, History and Practice]. Beijing: People's Press, 2007.
- Law W.-W.* Citizenship and Citizenship Education in a Global Age. N.Y.: Peter Lang, 2011.
- Lee W.O., Ho C.H.* Ideopolitical Shifts and Changes in Moral Education Policy in China // Journal of Moral Education. 2005. Vol. 34 (4). P. 413–431.
- Lincoln Y.S.* Naturalistic Inquiry. Beverly Hills: SAGE, 1985.
- Lodico M.G., Spaulding D.T., Voegtle K.H.* Methods in Educational Research // Theory to Practice. San Francisco: Jossey-Bass, 2006.
- Luard E.* The Globalization of Politics: The Changed Focus of Political Action in the Modern World. N.Y.: New York University Press, 1990.
- Mann M.* Has Globalization Ended the Rise and Rise of the Nation-State? // Review of International Political Economy. 1997. Vol. 4 (3). P. 472–496.
- Marshall T.H.* Citizenship and Social Class, and Other Essays. Cambridge: University Press, 1950.
- McGinn N.F.* The Impact of Globalization on National Education Systems // Prospects. 1997. Vol. 27 (1). P. 41–54.
- Miller T.* Introducing... Cultural Citizenship // Social Text. 1999. Vol. 19. P. 1–5.
- Ohmae K.* The Borderless World. L.: Collins, 1990.
- Osler A., Vincent K.* Citizenship and the Challenge of Global Education. Stoke on Trent: Trentham, 2002.
- Rosaldo R.* Cultural Citizenship, Inequality, and Multiculturalism // Flores W.V., Benmayor R. (eds). Latino Cultural Citizenship: Claiming Identity, Space, and Rights. Boston: Beacon Press, 1997. P. 27–38.
- Schuck P.H.* Liberal Citizenship // Isin E.F., Turner B.S. (eds). Handbook of Citizenship Studies. L.: SAGE, 2002. P. 131–144.
- Smith A.D.* National Identity. Reno: University of Nevada Press, 1991.
- Stevenson N.* Cultural Citizenship: Questions of Consumerism, Consumption and Policy // Edwards T. (ed.). Cultural Theory. L.: SAGE, 2007. P. 255–273.
- Tan C.* Three Important Issues of Contemporary Citizenship Education // People's Education. 2007. Vol. 3.

Tan C. *Conspectus of Citizenship Education: International Experience, Historical Transition and China's Choice.* Beijing: People's Press, 2010.

Veseth M. *Selling Globalization: The Myth of the Global Economy.* Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1998.

Wong R.B. *Citizenship in Chinese History* // Hanagan M., Tilly C. (eds). *Extending Citizenship, Reconfiguring States.* Lanham: Rowman and Littlefield, 1999.

Woodside A.G., Wilson E.J. *Case Study Research Methods for Theory Building* // *Journal of Business & Industrial Marketing.* 2003. Vol. 18. P. 493–508.

Xin Y. *The Development of the Concept of Citizenship in China* // *Law.* 2004. Vol. 6. P. 24–32.

K. Trasberg,
V. Trasberg

University of Tartu, Estonia

TEACHERS' LABOR MARKET, PISA AND WAGES

This paper is motivated by the latest PISA survey (2012), which was focused on math skills among lower secondary school students. Our particular interest is related to Estonian students' positions among the studied countries. Estonia performed surprisingly well as the country placed 11th in the world among 65 countries under surveillance. The country's position has also improved since the last survey in 2009.

Programme for International Student Assessment (PISA) survey reveals different aspects of quality of education. That is a very broad issue, which depends on wide range of components. Generally, different micro level factors can be identified, which are related to particular system of education or school's management aspects. There are many studies, analyzing how students' gender, ethnicity, socio-economic background or the school's governance model can impact the achievements [Bieber, Martens, 2011; Elmeroth, 2012; Easton, 2013; etc].

The attractiveness of the teaching profession depends on many factors, including the distribution of earnings during the career path. Good starting salary is considered to be one of the predisposing measures, which allows hire highly professional teachers. Teachers pay in world's top educational systems (in the OECD countries) is higher than average or more than average wage across the wage-earners. There are studies, which demonstrate how teacher salaries (particularly performance pay) correlate with students' achievements [Woessmann, 2011; Akiba, Chiu, Shimizu, Liang, 2012]. Intuitively, higher per capita GDP level means also higher teacher salaries. And higher salaries can help school systems to attract the best candidates to the teaching profession, and give signals that teachers are regarded and treated as professionals [OECD, 2013].

In the OECD countries, teachers' salary is the largest component in the total educational expenditure (approximately 80%). As mentioned, teachers' salary level has a clear impact on educational system quality and teachers motivation.

The paper will analyze how teachers' salaries influence the PISA results. Estonian PISA performance factors are also analyzed in those frames.

What is PISA?

The Programme for International Student Assessment (PISA) is an international survey, organized by the OECD which aims to evaluate education systems

worldwide by testing the skills and knowledge of 15-year-old pupils. To date, students representing more than 70 economies have participated in the assessment. Since 2000, every three years, fifteen-year-old students from randomly selected schools worldwide take tests in the key subjects: reading, mathematics and science, with a focus on one subject in each year of assessment. In PISA 2000 and 2009 reading literacy was the main domain, PISA 2003 and 2012 focused on mathematics and PISA 2006 had science as the major domain.

The PISA offers insights for education policy and practice, and that helps monitor trends in students' acquisition of knowledge and skills across countries and in different demographic subgroups within each country. The findings allow policy-makers around the world to gauge the knowledge and skills of students in their own countries and compare them with other countries, set policy targets against measurable goals achieved by other education system, and

learn from policies and practices applied elsewhere.

Estonian results in PISA

Estonia has participated in PISA's 2006, 2009 and 2012 cycles. In the last cycle, 206 Estonian schools participated, out of which 166 had Estonian as the language of instruction, 37 Russian as language of instruction and 3 being mixed language schools. 79% of the students (around 3800) took the test in Estonian and 21% of the students (995) took it in Russian. As the total number of 15 year-olds in Estonia in 2012 was 12 439, almost half of the PISA age cohort was assessed.

The results show that the performance of Estonian 15-year old students ranks among the top achievers. In European comparison, Estonia shares 3–6th place with the Netherlands, Finland and Poland. Among all participating countries Estonia ranks 10–14th. Also, the students' attitudes toward learning are favourable — 81% of Estonian students think that mathematics is important and they will need it in their future studies. 76% of Estonian students are satisfied with their school, 66% of the Estonian students say they feel happy at school. As a rule, the happiness factor and student performance are linked weakly in most countries — the happiest students are in countries where the performance is lower.

There are several reasons behind good results and the following could be highlighted:

(a) Estonian student performance is not influenced by student socio-economic background

Performance in mathematics is not affected by student socio-economic background — more than a third of students with low socio-economic background are

among the best performers. It is caused by implementing principles of comprehensive school, broad national curriculum for all students, tutoring of low achievers, relatively small classroom size and subsidized school meals in lower secondary school.

(b) Lowest share of low proficiency students in Europe

Estonia is among the top countries that have the smallest amount of students that have not reached the baseline — second proficiency level. Students at this level should be able to manage in everyday life. Most of Estonian students have reached this level in all three assessment domains (in reading 90,9% of students, in maths 89,5% of students, in science 95%). The trend during the last six years has been positive [Summary of PISA 2012...].

At the same time, the PISA results draw attention to problem areas, which need attention and targeted actions — **there is a performance gap between urban** (big towns 534 p, small towns 518 p) **and rural schools** (509 p). The big variability of student performance raises an important question — why schools in Tallinn, Tartu and in the islands are the best performers, at the same time when countryside lags behind. There are also **significant regional differences**. In math, the performance gap between Hiiu county (the best performing in Estonia) and Ida-Viru county is 62 points, which corresponds to one and half school year. The performance of students in Russian medium schools is significantly lower than of students in Estonian medium schools. In comparison to PISA 2006 and 2009, the performance of Russian students has improved. However, the gap is still large — 36 score points which can be considered close to one year of schooling. This means that students graduating from Russian medium comprehensive schools are significantly less prepared to make choices concerning further studies and participating in lifelong learning.

Teachers career path and wages

The salaries of teaching staff account for around 80% of current spending on education. There are very diverging situations and trends across the countries — for example, annual gross salaries in lower secondary education in Austria range from €32,115 to €67,581; in France from €26,169 to €47,610 and in Estonia from €8,153 to €10,668 [Eurydice, 2013b].

In majority of countries, the average service that teachers must complete to reach the maximum basic statutory salary is between 15 and 35 years. In Spain, Hungary and Romania, it takes between 38 and 40 years to reach the maximum statutory salary. On the other hand, in Denmark, Estonia, Latvia and the United Kingdom, a teacher with 12 years of professional experience or less can already be at the top of the salary scale.

The highest actual salaries can be found in Luxembourg (€86,745 p.a.), Denmark (€56,336 p.a.) and Austria (€52,308 p.a.), the lowest ones in Bulgaria (€4,436), Hungary (€8,304), Latvia (€9,752) and Estonia (€9,763)¹ [Eurydice, 2013b].

The relation between maximum and minimum annual gross statutory salaries is a pointer to the long-term prospects of teachers in terms of the salary increases they can reasonably expect throughout their careers if only their length of service is taken into account. The maximum statutory salaries expressed in purchasing power (PPS €) are generally two times higher than the minimum salaries for new entrants. Teachers in primary education in the Czech Republic, Denmark, Latvia and Turkey may receive only around 20% salary increase during their professional career. However, in upper secondary education, the maximum statutory salaries in Cyprus, Hungary, Austria, Portugal and Romania are more than double compared with the salary at the beginning of the professional career. This fact, together with the frequency of salary increases, may explain why teaching may be more attractive at some stages of a career than others. Clearly, teachers whose salaries rise significantly throughout their entire career may be less inclined to leave the profession than those whose salaries do not progress beyond the early years of experience. However, this factor must be considered together with the average numbers over the years which are required to obtain the maximum statutory salary [European Commission, 2012, p. 9].

The economic crisis of 2010 had taken its toll on teachers' pay, as increasing numbers of countries have been cutting both salaries and allowances. In almost all European countries, governments applied some restrictions in relation to teachers' salaries over the 2011/12 and 2012/13 academic years.

During this period, in about half of countries, a salary freeze or salary cut for public employees was applied due to the effect of the economic downturn and the pressure on the public finances. In Greece, Portugal and Slovenia, teachers' statutory salaries decreased due to a general salary adjustment for all public employees. In one third of countries, as an intermediate solution, no cuts were applied to teachers' statutory salaries, but they were not indexed-linked to inflation levels. Their absolute values were maintained, but the actual purchasing power decreased [Eurydice, 2013b]. In few countries, after some budgetary restrictions in 2011/12, teachers' salaries increased in 2012/13 (for example, in Bulgaria and Latvia). In Estonia, teachers' minimum statutory salaries were increased starting from 2013.

Teachers' pay and PISA

This study analyzes the relationship between teachers' salaries and students' PISA achievements in the selected European countries. First we study general relationships between PISA and various factors, related with countries income level and its distribution.

¹ All salaries are expressed in Purchasing Power Standard, PPS €.

Table 1. Correlations

	PISA math result 2012	GDP per capita EUR, 2012	Gini coefficient	Teachers min salary EUR, 2012 ³
PISA math result 2012	1	0.500**	-0.472**	0.433**
GDP per capita EUR, 2012		1	-0.493**	0.951**
Gini coefficient			1	-0.345*
Teachers' minimal salary, EUR, 2012 ³				1

Source: Eurostat¹ and World Bank² database; Eurydice³ (lower secondary student teachers).

** Correlation is significant at the 0.01 level;

* Correlation is significant at the 0.05 level.

As Table of correlation demonstrates, income level, income inequality and teachers' pay are strongly related with PISA results. Generally, the richer the European country is — the higher is also its PISA ranking. If the income level has a clear impact on PISA results, then characteristics of income distribution in societies has also related with the students achievements. High level of Gini coefficient indicates widespread income differences in society.

As Table demonstrates, Gini coefficient correlates strongly and negatively with the PISA outcomes; positively with GDP level per capita and negatively with teachers' salaries. More unequal by after-tax incomes European societies are, the lower PISA results they demonstrate. That is — higher income inequality level means also lower PISA result!

The Gini coefficient is also negatively related with the teachers pay level. Such a situation might be interpreted in the following way — less redistributive and lower income societies have limited resources to invest on education.

The following graph depicts the distribution of countries by their PISA math result and teachers' minimal salary for lower secondary students' classrooms.

The graph demonstrates a rather clear positive relationship between the PISA result and teachers' minimal salary level. However, the teachers' pay level explains only about 19% of all variations of the PISA result.

Therefore, countries' educational investments in terms of teacher salaries correlate with the students' math performance. Germany, Finland, Belgium and other countries enjoy high income level and pay accordingly high salaries to their teachers. As a result, these countries achieve high ranks in PISA tests. Otherwise, low income countries like Bulgaria and Romania are located lower positions in the PISA ranking.

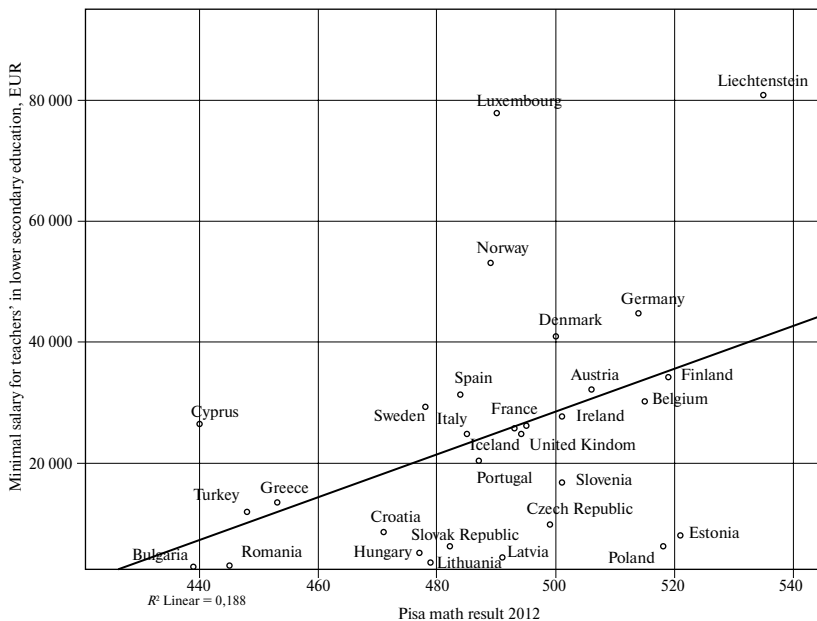


Fig. 1. PISA result and teachers' salary level, 2012

Source: Eurostat¹ and World Bank² database; Eurydice³ (lower secondary student teachers).

Nevertheless, there are clear outliers from that pattern. Certain countries, where education spending (in terms of teacher salary) is relatively low, have achieved excellent results in PISA. For example, Estonia and Poland excel high PISA results, but the teachers' salaries are in the lowest segment. The converse is also true — there is a group of countries (for example, Sweden, Italy, and others) having a relatively high educational expenditure, but average or below average results among the OECD indicators.

As the causal relationship between the PISA result and teachers' pay level does exist, Estonian relatively good result cannot be explained by the salary level. What might be then the other factors are influencing the country's excellent outcome? Definitely, the teacher's effective work could be related with some other motives — whether it would be a teacher social status, confidence, mental and physical working environment, the long summer holidays, social security, etc.

One of the unjustified explanations might be also related with a math teacher's high professional level in Estonia, inherited from the Soviet past. In the Soviet Union, the teaching science subjects were the first priorities of curricula. In the current Estonian schools science subjects are not prioritized similarly highly as dur-

ing the earlier period. Therefore, there might be a certain positive inertia of high level mathematics teaching, carried on by the older generation of Estonian math teachers. At the same time, the older teachers are less mobile in the sense of variety of their work options. Therefore, that might be an explanation, why Estonia has achieved good results in PISA score in the conditions of low paid teachers. Long lasting tradition of math teaching upholds the level mathematics teaching, which otherwise cannot be expected from lower paid teachers.

However, the teaching profession at the current wage conditions cannot be attractive and motivating for the younger generation in the long term. Estonia cannot maintain its high level of schools system if the teachers are not motivated also in terms of income.

Conclusions

The teaching may be more attractive at some stages of a career than others. Teachers whose salaries rise significantly throughout their entire career may be less inclined to leave the profession than those whose salaries do not progress much after the early years of teaching.

There are various factors, which have impacts on PISA results — nation income level and teachers' motivation aspects or school's governance model. In this paper we discussed factors like teachers' salary, GDP *per capita* and Gini coefficient, which also might have an impact on the PISA score.

The study analyzed the relationship between teachers' salaries and student achievements. The PISA results show that in most countries educational investments correlate with academic performance. There are countries with relatively high educational expenditure, but results are average or below the OECD average. It turned out that the good results and earnings are positively related in Liechtenstein and Belgium. In Nordic countries, high level of wages is linked to high performance only in Finland. Estonia excels in high PISA results, but the teachers' salaries are in the lowest pay segment. Perhaps in this time the tradition of high level math teaching in Estonia overweighed the low pay of the teachers.

References

Akiba M., Chiu Y.L., Shimizu K., Liang G. Teacher salary and national achievement: A cross-national analysis of 30 countries // *International Journal of Educational Research*. 2012. No. 53.

Bieber T., Martens K. The OECD PISA Study as a Soft Power in Education? Lessons from Switzerland and the US // *European Journal of Education*. 2011. Vol. 46. No. 1.

Easton B. Ethnicity, gender, socioeconomic status and educational achievement: An exploration New Zealand Post Primary Teachers' Association (PPTA). Wellington, 2013.

Elmeroth E. Winners and Losers in the Swedish School System: An International Perspective // *Race, Gender & Class*, 2012. Vol. 19. No. 3/4.

Eurydice. Key Data on Teachers and School Leaders in Europe. 2013a. Retrieved 12.02.2014. <http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/key_data_series/151EN.pdf>.

Eurydice. Teachers' and School Heads' Salaries and Allowances in Europe, 2012/13. 2013b. Retrieved 20.02.2014. <http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/facts_and_figures/salaries.pdf>.

European Commission. Supporting the Teaching Professions for Better Learning Outcomes. Strasbourg. 2012. Retrieved 12.03.2014. <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SWD:2012:0374:FIN:EN:PDF>>.

Eurostat Homepage. Retrieved 20.02.2014. <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>>.

OECD. PISA in Focus 16. Does performance-based pay improve teaching? 2012. Retrieved 02.03. 2014. <http://www.oecd-ilibrary.org/education/does-performance-based-pay-improve-teaching_5k98q27r2stb-en>.

OECD. PISA 2012 Results: What Makes Schools Successful? // Resources, Policies and Practices. 2013. Vol. IV.

Summary of PISA 2012 results for Estonia. Estonian Ministry of Education and Research. 2013.

UNESCO. Teaching and learning. Achieving quality for all. EFA Global Monitoring Report. 2014.

World Bank Database. Retrieved 02.03. 2014 <<http://data.worldbank.org/>>.

Woessmann L. Cross-country evidence on teacher performance pay // *Economics of Education Review*. 2011. No. 30.

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ
МЕТОДЫ В АНАЛИЗЕ
СОЦИАЛЬНЫХ
И ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПРОЦЕССОВ

Г.В. Заходякин

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК В НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ С УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

Российский нефтегазохимический комплекс (НГХК) переживает сегодня масштабные структурные изменения. По оценкам Министерства энергетики РФ, наиболее существенной проблемой этой отрасли является дефицит мощностей пиролиза для производства базовых мономеров при постоянном росте спроса на продукцию нефтегазохимии. В «План развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 г.» заложен общий рост производства продукции нефтехимии в 4,6 раза, а также масштабное увеличение пиролизных мощностей — в 4,8 раз по этилену [План развития..., 2013, с. 56]. При этом в качестве основного сырья для пиролиза рассматриваются легкие углеводороды, образующиеся в процессе переработки «жирного» природного газа и попутного нефтяного газа. Другими источниками изменений являются государственное регулирование экспортной деятельности, ввод более жестких экологических стандартов, переход на нормирование в области охраны окружающей среды на основе концепции наилучших доступных технологий, изменения в рыночном спросе на продукцию и доступности различных видов сырья. Все эти факторы ставят перед компаниями сложные вопросы о необходимости долгосрочных инвестиций в развитие производственной и логистической инфраструктуры. В связи с этим в последние годы растет интерес к методологии и компьютерным инструментам для моделирования, анализа и проектирования цепей поставок [Funaki, 2009; Stadtler, 2008; Сергеев, 2013].

На российском рынке сегодня представлены несколько программных инструментов для стратегического планирования цепей поставок, например системы Oracle Strategic Network Optimization, IBM/ILOG LogicNet, Barloworld CAST, JDA Supply Chain Strategist. Эти инструменты используются предприятиями и консалтинговыми компаниями для проектирования сетей распределения и в меньшей степени — для размещения или реконструкции про-

изводственных мощностей. Функциональность подобных систем включает автоматизацию построения математической модели, управление данными, валидацию данных, автоматизацию рутинных задач, таких как геокодирование или расчет транспортных тарифов, поиск, визуализацию и анализ решения модели. Некоторые системы содержат специализированные алгоритмы для размещения запасов, анализа чувствительности, многоцелевой оптимизации. Однако подобные системы разрабатывались, главным образом, для отраслей потребительских товаров, поэтому их сложно адаптировать к специфическим требованиям и ограничениям НГХК. Примерами таких ограничений является использование трубопроводного транспорта, переменный состав сырья и выход продукта, профили добычи и необходимость вывода мощностей из эксплуатации. Кроме того, математические модели, применяемые в коммерческих инструментах планирования, как правило, рассматривают только экономические критерии оптимизации. Хотя в последние годы в некоторых инструментах моделирования появилась возможность учитывать и воздействие на окружающую среду [Carbon Footprint...], эта возможность ограничивается лишь расчетом углеродного следа (выбросов парниковых газов). Поэтому целью настоящего исследования была разработка методологии и инструментов стратегического планирования цепей поставок предприятий НГХК, учитывающих специфические отраслевые ограничения и обеспечивающих комплексный учет воздействия этих предприятий на окружающую среду.

Моделирование производственно-логистической сети

В рамках исследования построена модель цепи поставок, включающей добычу «жирного» природного газа с повышенным содержанием углеводородов C_2-C_3 , газопереработку, транспортировку, производство базовых мономеров, а также производство крупнотоннажных полимеров — полиэтилена и полипропилена. Концептуальной основой модели является сеть операций и состояний (State-Task Network) [Kondili, 1993; Laínez, 2009], включающая все возможные производственные операции и материальные потоки, связывающие их в так называемую «гиперструктуру» (рис. 1).

На рис. 1 показан фрагмент сети, включающий транспортировку природного газа с месторождения, комплексную подготовку газа к транспорту (установка УКПП), процессы деэтанзации и стабилизации газового конденсата, в результате которых выделяется сырье для газохимического производства, а также процессы пиролиза и синтеза полимеров. В настоящее время газохимических мощностей в регионе добычи нет и сырье (сжиженные углеводородные газы, ШФЛУ, конденсат) перерабатывается на мощностях в Западной Сибири. Этан, транспортировка которого связана с высокими затратами, сжигается.

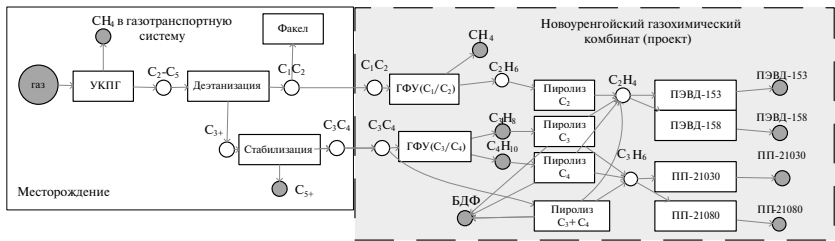


Рис. 1. Фрагмент производственно-логистической сети в переработке «жирного» природного газа

Обозначения: УКПГ — установка комплексной подготовки газа к транспорту; ГФУ — газофракционирующая установка; БДФ — бутулен-бутадиеновая фракция; ПЭВД — полиэтилен высокого давления; ПП — полипропилен.

Математической формализацией сети операций и состояний является система уравнений материального баланса:

$$S_{sft} - S_{sft-1} = \sum_{i \in Tr_s} \sum_{j \in (J_i \cap \bar{J}_f)} \alpha_{sij} P_{ijft} - \sum_{i \in Tr_s} \sum_{j \in (J_i \cap J_f)} \bar{\alpha}_{sij} P_{ijft} + \\ + \sum_{f'} \sum_{i \in Tr_s} \sum_{j \in (J_i \cap \bar{J}_f)} P_{ijf't} - \sum_{f'} \sum_{i \in Tr_s} \sum_{j \in (J_i \cap J_f)} P_{ijf't}, \quad \forall s, f \notin (Sup \cup M),$$

где S_{sft} — запас вещества s в местоположении f в период t ; P_{ijft} — уровень активности операции i , выполняемой на установке j в периоде t ; f, f' — индексы местоположений (одинаковы для производственных операций и различаются для транспортных); $\alpha_{sij}, \bar{\alpha}_{sij}$ — технологические коэффициенты для входных и выходных материальных потоков s в операции i на установке j ; Sup — множество поставщиков; M — множество рынков сбыта; Tr_s — множество операций с веществом s ; J_i — множество установок, пригодных для выполнения операции i ; J_f — множество установок, доступных в местоположении f ; Tr_s — множество операций транспортировки вещества s .

Переменными решения в модели являются интенсивности операций P (непрерывные). Именно эти переменные используются в модели для расчета прямых затрат, а также интенсивности воздействия на окружающую среду. Дискретные решения в модели относятся к выбору размещения установок и расширению/ликвидации производственных мощностей, например:

$$V_{jft} FJE_{jft}^L \leq FJE_{jft} \leq V_{jft} FJE_{jft}^U \quad \forall f \notin (Sup \cup M), j \in \bar{J}_f, t,$$

где V_{jft} — решение о расширении мощности установки j в местоположении f в момент времени t (булева переменная); FJE_{jft} — непрерывная переменная, отражающая величину изменения мощности; FJE_{jft}^L, FJE_{jft}^U — пределы для изменения мощности, определяемые конструктивными параметрами установки. Подробное изложение модели приводится в [Заходякин, 2010].

Моделирование воздействия на окружающую среду

Для оценки воздействия предприятий на окружающую природную среду применена методология оценки жизненного цикла (англ. life cycle assessment, LCA). Данная методика предполагает сбор и оценку входных и выходных потоков, а также потенциальных воздействий на окружающую среду на всех стадиях жизненного цикла продукции. Порядок применения методики регламентируется международными стандартами серии ИСО 14040 [ГОСТ..., 1999].

На первом этапе были определены цель исследования и границы производственной системы. В данном случае целью системы является переработка природного газа и максимальное извлечение из него ценных компонентов. Функциональной единицей является 1 тыс. т переработанного природного газа. В качестве производственной системы рассматривается цепь поставок «от колыбели до клиента» (см. рис. 2). Все процессы разделены на «фокусные» и «фоновые» по степени возможности воздействия на них в рамках моделируемой цепи поставок. К фокусным относятся процессы газопереработки, транспортировки газа и продуктов разделения, пиролиз, синтез полимеров, а также транспортировка продукции до рынков сбыта. Фоновые процессы — это добыча и поставка природного газа с месторождения.

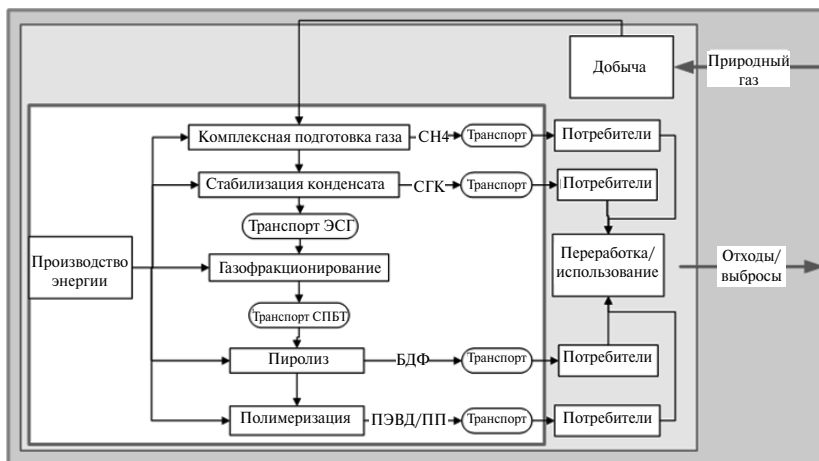


Рис. 2. Производственная система для производства полиолефинов из «жирного» природного газа

Следующий этап предполагает инвентаризационный анализ жизненного цикла, в ходе которого должны быть идентифицированы и вычислены удельные (в расчете на функциональную единицу) выбросы, а также удельное потребление энергии различными операциями в цепи поставок (элементарных потоков).

На третьем этапе производится оценка значимости потенциальных воздействий на окружающую среду. При этом, в соответствии со стандартом ИСО 14042, результаты инвентаризационного анализа преобразуются в количественные оценки воздействия на окружающую среду, систематизированные с помощью категорий и индикаторов воздействия. В мировой практике используется несколько методик оценки воздействия, которые предлагают набор категорий, а также характеристические коэффициенты для пересчета элементарных потоков в количественные оценки воздействия, принятые для категорий. Эти коэффициенты вычисляются на основе моделей распространения загрязнителей, их химических свойств, а также механизмов воздействия на окружающую среду. В данном исследовании использована методика оценки воздействия Impact 2002+ [Jolliet, 2003]. Методика позволяет оценивать как механизмы воздействия на окружающую среду (т.е. экологические проблемы, к развитию которых приводит использование производственной системы, или категории воздействия), так и последствия этих проблем — категории ущерба. Методика содержит характеристические коэффициенты для пересчета элементарных потоков одновременно в индикаторы категорий воздействия и ущерба. Расчет производился с использованием характеристических коэффициентов для конечных точек категорий ущерба. Пример результатов оценки воздействия жизненного цикла (категории «Изменения климата» и «Ущерб здоровью человека») показан на рис. 3.

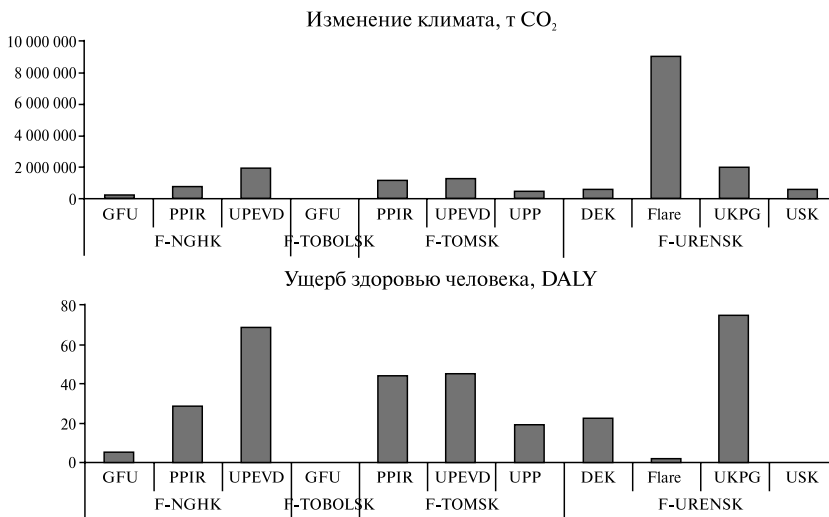


Рис. 3. Результаты оценки воздействия жизненного цикла для базовой конфигурации цепи поставок по категориям «Изменения климата», «Ущерб здоровью человека»

Заключительный этап оценки жизненного цикла — это интерпретация результатов. Проведенная оценка воздействия цепи поставок по переработке «жирного» природного газа показывает, что наибольший ущерб по категории «Воздействие на здоровье людей» оказывают установки комплексной подготовки газа к транспорту и установки полимеризации, а по категории «Изменения климата» наибольший ущерб обусловлен сжиганием углеводородного сырья на факельной установке.

Программная реализация модели и вычислительный эксперимент

Результаты проведенной оценки использованы в модели оптимизации цепи поставок. Предложенная модель была реализована в виде исследовательского прототипа программного комплекса для стратегического планирования цепи поставок, основанного на языке моделирования AMPL и решателе задач математического программирования CPLEX. Размерность задачи в демонстрационном примере составляет 6580 переменных (300 бинарных) и 2000 ограничений. Время решения задачи — 0,67 с (CPLEX 12.6). Для управления данными сценариев и визуализации решений используется СУБД Microsoft Access и ряд программных продуктов с открытым исходным кодом.

Альтернативными целевыми функциями в модели являются чистая приведенная стоимость (NPV) и расчетное воздействие по каждой категории ущерба (ущерб здоровью людей, ухудшение качества окружающей среды, изменения климата, использование ресурсов). Хотя методика Impact 2002+ позволяет сформировать интегральный показатель ущерба, интерпретация этого показателя возможна только для условий Европы. Как следствие, вычислительный эксперимент должен производиться с использованием методов многокритериальной оптимизации. В данной работе были получены аппроксимации множеств Парето-оптимальных решений для каждого из экологических критериев в сочетании с экономическим критерием. Для построения этих множеств использован метод ϵ -ограничения. При этом решается итеративно задача оптимизации по NPV при фиксированном значении экологического критерия, с постепенным ослаблением этого ограничения. Каждое решение из полученного множества отражает компромисс между экономическими характеристиками ЦП и ее экологической эффективностью, выраженной через совокупное воздействие по одной из категорий. Результаты расчетов для пары критериев «NPV — изменения климата» приведены на рис. 4.

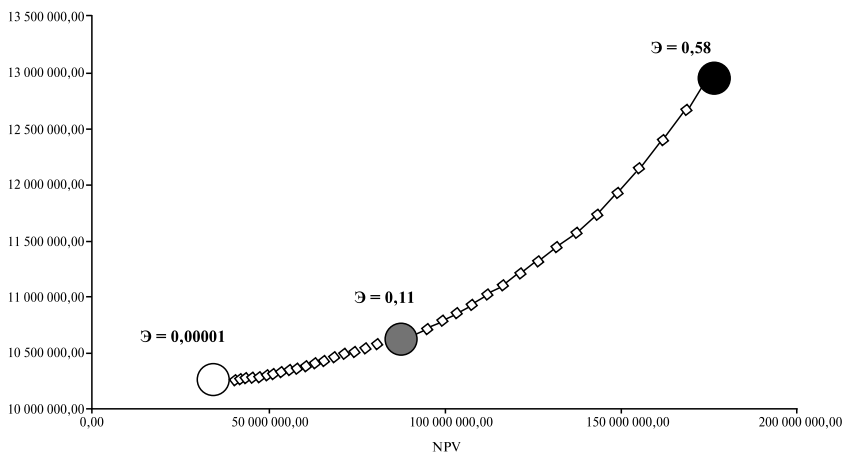


Рис. 4. Аппроксимация множества Парето-оптимальных решений для целевых функций «Чистая приведенная стоимость» и «Изменения климата»

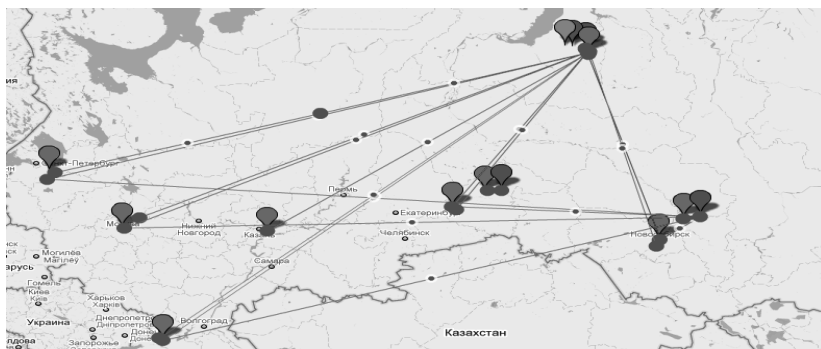
Результаты эксперимента показывают, что зависимость между экономическим и экологическим критерием является нелинейной. Приближение к минимально возможному ущербу требует все больших экономических затрат, при незначительном снижении воздействия на окружающую среду. В то же время в области максимального экономического эффекта даже небольшое снижение NPV существенно улучшает экологические характеристики цепи поставок.

Сетевая структура цепи поставок (рис. 5) также существенно отличается при использовании разных критериев. Строительство новых мощностей по переработке «жирного» газа на Ямале позволит решить проблему использования этанового сырья, однако этот проект потребует значительных инвестиций. В результате при ориентации только на экономику он оказывается невыгодным. При максимальном учете воздействия на окружающую среду этот проект должен быть реализован, поскольку исключается необходимость сжигания ценного нефтехимического сырья. Структура рынков сбыта продукции также различается. Транспортировка на более выгодные зарубежные рынки (через морские порты) приводит к увеличению воздействия на окружающую среду, поэтому при оптимизации по экологическим критериям удовлетворяется спрос, в основном на внутренних рынках.

Очевидно, что решение глобальных задач развития нефтехимии должно комплексно рассматривать как экономику отрасли, так и негативное воздействие химических производств на окружающую среду, необходим поиск компромисса между максимизацией прибыли и минимизацией вредного воздействия. Кроме того, решения о вводе производственных мощностей не должны приниматься в отрыве от их воздействия на всю цепь поставок. Этого возможно добиться лишь при использовании инструментов моделирования, способных учитывать сложные взаимодействия между звеньями производственно-логистической цепочки.



а)



б)

Рис. 5. Структура цепи поставок в решении, оптимальном по критерию:
а) «NPV»; б) «Изменения климата»

Разработанный программный комплекс позволяет рассчитывать оптимальные конфигурации цепей поставок по выбранным критериям, выпол-

нять сценарный анализ, строить множества Парето-оптимальных конфигураций, исследовать эколого-экономические компромиссы при проектировании сетевой структуры цепи поставок с учетом специфики НГХК. Эти возможности могут оказать существенную поддержку при решении задач стратегического планирования на предприятиях отрасли.

Литература

ГОСТ Р ИСО 14040–99 Управление окружающей средой. Оценка жизненного цикла. Принципы и структура. М.: Госстандарт России, 1999.

Заходякин Г.В. Разработка и программная реализация модели оптимизации структуры гибкой цепи поставок на основе STN-представления. М.: ГУ ВШЭ, 2010.

Иванов Д.А. Управление цепями поставок. СПб.: Изд-во политехнического университета, 2009.

Мешалкин В.П. Ресурсоэнергоэффективные методы энергосбережения и минимизация отходов нефтеперерабатывающих производств: основы теории и наилучшие практические результаты. М.; Генуя: Химия, 2009.

План развития нефтегазохимии: реальность или благие пожелания? // Нефтегазовая вертикаль. 2013. № 3. С. 56–60.

Сергеев В.И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах. М.: Инфра-М, 2013.

Шapiro Дж. Моделирование цепи поставок. СПб.: Питер, 2006.

Baumann H., Tillman A. The Hitch Hiker's Guide To LCA. Studentlitteratur Ab, 2004.

Bojarski A.D., Lainez J.M., Espuna A., Puigjaner L. Incorporating environmental impacts and regulations in a holistic supply chains modeling: An LCA approach // Computers in Chemical Engineering. 2009. Vol. 33. P. 1747–1759.

BREF “Large Volume Organic Chemical Industry”. [б.м.]: European Commission, 2003.

BREF “Mineral Oil and Gas Refineries”. [б.м.]: European Commission, 2003.

BREF “Polymers”. [б.м.]: European Commission, 2007.

Carbon Footprint Retport. <<http://ibm.biz/BdxC4g>>.

Funaki K. State of the Art Survey of Commercial Software for Supply Chain Design. <http://www.scl.gatech.edu/downloads/GTSCSCL_SCDesign_Software_Survey.pdf>.

Jolliet O. et al. IMPACT 2002+: A New Life Cycle Impact Assessment Methodology // Int J LCA. 2003. Vol. 8(6). P. 324–330.

Kondili E., Pantelides C., Sargent R. A general algorithm for short-term scheduling of batch operations—I. MILP formulation // *Computers & Chemical Engineering*. 1993. Vol. 17 (2). P. 211–227.

Laínez J.M., Kopanos G., Espuña A., Puigjaner L. Flexible design-planning of supply chain networks // *AIChE Journal*. 2009. Vol. 55 (7). P. 1736–1753.

Simchi-Levi D. et al. Designing and managing the supply chain. Concepts, strategies and case-studies. McGraw-Hill, 2008.

Stadtler H., Kilger C. Supply chain management and advanced planning. Concepts, models, software and case studies. Springer, 2008. P. 81–106, 109–117, 349–366.

Н.М. Ибрагимова

Институт прогнозирования
и макроэкономических
исследований
при кабинете министров
Республики Узбекистан

НАЛОГИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УЗБЕКИСТАНЕ: ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПО МОДЕЛИ СТОХАСТИЧЕСКИХ ГРАНИЦ

Эффективность использования налогового потенциала, показывающая соотношение между фактической собираемостью налогов и потенциальными их объемами, служит отправной точкой расчета показателя достаточности государственных доходов для достижения таких целей в области развития, как повышение качества жизни населения и проведение структурной перестройки экономики¹. Очень часто предполагается, что уровень текущих бюджетных расходов должен соответствовать уровню расходов, необходимых в стране для достижения Целей развития тысячелетия (ЦРТ)². Проведение такой государственной политики, ориентированной на развитие человеческого капитала требует, с одной стороны, соразмерного роста доходов бюджета.

С другой стороны, в центре дискуссий по политике экономического роста и развития находятся вопросы о том, какой уровень доходов потребителей должен быть оставлен для частного распределения (потребления и инвестиций) или какой тип налогов должен быть использован для формирования доходов бюджета [Arnold et al., 2011]. Здесь важно определить уровень неэффективности этих налогов, поскольку высокий уровень неэффективности может являться фактором, сдерживающим темпы экономического роста и занятости и сопровождаться негативными последствиями для экономики и рабочих мест [Bird, 2010].

¹ Эмпирические данные свидетельствуют о том, что потребности изменения в уровне бюджетных расходов приводят к изменениям в уровнях налогообложения [Martinez-Vazquez, McNab, 2000].

² Так, индекс Human Development Index за 2013 г. показывает, что Узбекистан находится на 64-м месте, отставая по таким показателям качества жизни, как величина расходов на медицинское обслуживание и на образование на душу населения.

С точки зрения источников обеспечения стабильного развития экономики и повышения ее конкурентоспособности особый интерес представляет ответ на вопрос о том, какие незадействованные резервы в виде недоиспользованного потенциала имеют два основных налога, уплачиваемых потребителями: со своих доходов (подходный налог с физических лиц) и на потребление (НДС).

Целью данной статьи является исследование гипотез об эффективности использования налогового потенциала в регионах Узбекистана на основе модели оценки стохастических границ (Stochastic frontier analysis). Теоретически постановка задачи оценки налогового потенциала региона очень сходна с постановкой задачи по определению границ производственных возможностей. Сходство между проблемами в производстве продукции и проблемами в сборе налогов заключается в том, что оба типа задач связаны с определением недоиспользованных ресурсов (или неиспользуемого производственного и налогового потенциала соответственно, который и интерпретируется как неэффективность).

Стохастический анализ пограничной функции для расчета эффективности использования налогового потенциала за последние полтора десятилетия использован во многих работах как для межстрановых сопоставлений [Pessino, Fenochietto, 2010; Syan, Martinez-Vazquez, Vulovich, 2013], так и регионов отдельной страны [Alfirman, 2003; Синельников-Мурылев, 2001; Gluschenko, Lyashenko, Somova, 2013]. Этот подход имеет преимущество в выявлении слабых мест административной и институциональной среды [Bird, Martinez-Vazquez, Torgler, 2008], которые снижают собираемость налогов и даже могут увеличить налоговое бремя.

Модель границ налогового потенциала можно записать в общем виде:

$$y_{it} = f(x_{it}, \beta) \times \exp(-u_{it}) \times \exp(v_{it}),$$

где y_{it} — наблюдаемый вектор налоговых поступлений i -го региона t -го года; x_{it} — вектор N индикаторов налогооблагаемой базы; β — вектор оцениваемых параметров, u_{it} — неотрицательный компонент технической эффективности TE_{it} .

В этой модели техническую эффективность будет определять отрицательный компонент ошибки $-u_{it} = \ln TE_{it}$.

Модель стохастических границ отличается от традиционного подхода, в котором для анализа налогового потенциала используется обычный МНК. Применение МНК является не совсем корректным с точки зрения наличия явно неизмеримых факторов, имеющих теоретическое несимметричное распределение, которые ассоциируются, например, с неэффективностью (например, если налоговая администрация использует устаревшие информационные системы и технологии, то ей довольно трудно собирать налоги

по причине недостаточно полной документации, несвоевременного оформления или потери части данных из-за разобщенности учета), коррупцией и т.д. Именно frontier-метод позволяет оценить максимальную величину налоговых сборов, предположив нулевое влияние этих ненаблюдаемых переменных, и с теоретической точки зрения позволяет при оценке налогового потенциала исключить влияние факторов неэффективности.

Поскольку невозможно явным образом учесть все трудно измеряемые факторы, влияющие на налоговый потенциал и регулярно действующие в сторону снижения налоговых сборов, то существуют ограничения на применение МНК. Frontier-метод может дать представление о предельном (максимальном) уровне налоговых сборов, реализуемом при полном исключении отрицательного влияния ненаблюдаемых факторов неэффективности процесса сбора налогов (распространенность коррупции, наличие теневого сектора, уклонение от налогов и т.д.). В противном случае без учета этих факторов будут получены заниженные оценки стандартными методами (МНК).

При анализе стохастической границы находится условное математическое ожидание при условии фиксированных наблюдаемых переменных (с учетом влияния как всех пропущенных переменных, но с симметричным распределением, т.е. влияющих положительно и отрицательно на величину налогового потенциала региона, так и случайной ошибки на величину свободного члена) и при «нулевом вкладе» ненаблюдаемых несимметричных переменных неэффективности.

Возможности определения стохастической границы потенциального объема налоговых поступлений исходят из того, что различия в налоговых поступлениях между регионами действительно описываются различиями в их налоговой базе, поскольку налоговые ставки (ставки НДС, налогов на доходы) идентичны во всех регионах. Налоговые ставки одинаковы во всех регионах, но налоговая база значительно различается. Проблема эмпирического исследования эффективности сбора налоговых поступлений, таким образом, сводится к анализу налогооблагаемой базы, для которой данные часто недоступны и (или) ненадежны. В результате требуется найти «правильный» набор детерминант максимальной границы налоговых сборов, иначе применение данного метода станет невозможным, и исследователь не получит оценку стохастической границы [Paul, Johnson, Frengeley, 2000].

При определении величин потенциальных налоговых доходов основными детерминантами являются такие экономические факторы, как ВВП на душу населения, участие во внешней торговле, доля в ВВП труднодоступных для налогообложения секторов экономики (сельское хозяйство, услуги и строительство), уровень инфляции, неравенства в распределении доходов,

инвестиции, доля сырьевого сектора³, а также институциональные факторы, такие как качество государственных услуг, управления и государственных институтов⁴.

Традиционно показатель ВВП на душу населения используется качестве контрольной переменной, характеризующей общий уровень экономического развития⁵. Однако введение контрольных переменных по уровню доходов позволяет сравнивать оценки налогового потенциала различных регионов⁶. Тогда доход на душу населения указывает на наличие ресурсов, которые будут облагаться налогом: относительно более развитые регионы собирают больше налогов просто потому, что обладают более высоким уровнем доходов (таких как средняя заработная плата и ВВП за вычетом малого бизнеса).

Анализ эффективности использования налогового потенциала регионов Узбекистана (14 регионов) выполнен для двух видов налогов (подходный налог и НДС) по данным региональной статистики за 2007–2010 гг.⁷ В качестве зависимой переменной была выбрана статистика начисленных налогов, учитывающих помимо налоговых поступлений сумму налоговых льгот, поскольку индикатор налоговых начислений (до вычета льгот) как объект эконометрического анализа теснее связан с общеэкономическими показателями, чем налоговые отчисления за вычетом льгот⁸.

Уровень налогов по регионам зависит от уровня развития экономики региона и специфических переменных, характеризующих налогооблагаемую базу по различным видам налогов. В качестве факторов были использованы следующие показатели: среднемесячная зарплата, ВРП за вычетом малого бизнеса, условные переменные для некоторых регионов (производство энергоносителей и цветных металлов), а также переменные, характеризующие экономику региона и позволяющие в том числе учесть труднодоступность для налогообложения отдельных секторов экономики или влияние упрощенной

³ [Stotsky, Woldemariam, 1997; Piancastelli, 2001; Bird et al., 2004; Gupta, 2007; Pessino, Fenchietto, 2010; Alonso, Garcimartin, 2011].

⁴ [Azenman, Jinjarak, 2012].

⁵ Некоторые авторы приводят доказательства того, что при введении других контрольных переменных по уровню развития, например выделения групп стран по уровню доходов, переменная ВВП на душу населения становится незначимой [Tanzi, 1992; Teera, Hudson, 2004; Clist, Morrisey, 2011].

⁶ Положительная взаимосвязь ВВП на душу населения и количества налоговых поступлений определяется более высоким уровнем платежеспособности стран с высоким уровнем доходов [Bahl, 1971; Fox, Gurley, 2005].

⁷ Все индикаторы переведены в сопоставимые цены 2010 г. в пересчете на душу населения (тыс. сум).

⁸ См., например: *Кадочников П. и др.* Моделирование динамики налоговых поступлений, оценка налогового потенциала территорий. М.: ИЭПП, 1999.

системы налогообложения (объем платных услуг, розничный товароборот, добавленная стоимость малого бизнеса, доля сельского хозяйства в ВРП).

Чтобы учесть влияние кризиса 2008–2009 гг., в обе модельные спецификации была включена *dumt* (условная переменная «Кризис 2008/2009»).

Для расчета технической эффективности на панельных данных за 2007–2010 гг. в данной работе использовались новые команды *sfpanel* в пакете STATA12, были оценены модели с меняющейся во времени эффективностью [Kumbhakar, 1990] и фиксированными эффектами «*true*» *fixed and random-effects*, [Greene, 2005a]. Первая модель [Kumbhakar, 1990], сокр. (*kumb90*) представляет собой параметрическую гибкую модель с меняющейся во времени эффективностью $u_{it} = u_i \times B(t)$, где $B(t) = [1 + \exp(bt + ct^2)]^{(-1)}$. Во второй модели [Greene, 2005], сокр. (*tfe/tre*), помимо меняющейся во времени эффективности u_{it} , учитывается неизменная во времени гетерогенность регионов ($\alpha = \alpha_{phi}$).

Полученные оценки эффективности (см. табл. 1) показывают, что техническая эффективность для налога на доходы физических лиц составляет 86–87%, а для налога на потребление (НДС) колеблется в среднем в пределах 71–77%. Следовательно, для подоходного налога незадействованный налоговый потенциал составляет 13–14%, а для налога на потребление (НДС) 23–29%. Если сопоставить эти полученные оценки эффективности с долей этих налогов в ВВП (доля подоходного налога в ВВП составляет 2,2%, а НДС 6,3%), то можно получить резервы роста собираемости подоходного налога в размере 0,3 п.п. и НДС в размере 1,5 п.п. по отношению к ВВП.

Оценка эффективности НДС для модели *kumb90* (с использованием условной переменной для времени u_{it}) в среднем совпадает с оценкой по модели фиксированных эффектов (*tfe*). Таким образом, средний уровень эффективности по НДС оценивается на уровне 86% (*kumb90*) — 87% (*tfe*).

Все оценки коэффициентов эластичности и средние оценки эффективности НДС по модификациям уравнений для НДС приблизительно соответствуют друг другу. В модификации с меняющейся во времени эффективностью в так называемой гибкой параметрической модели Кумбхакара [Kumbhakar, 1990], в которой неэффективность региона u_{it} зависит от нелинейного временного тренда, при использовании контрольной переменной «Розничный товароборот» оценка неэффективности составляет 71%, а при использовании контрольной переменной «Добавленная стоимость малого бизнеса» оценка неэффективности составляет 61%.

Однако в этой модификации модели (*kumb90*) не учитывается гетерогенность регионов и значение константы (параметра « α_{phi} ») одинаково во времени для всех регионов. В то же время существуют неучтенные специфические факторы, не изменяющиеся во времени и влияющие на общую величину налоговых поступлений.

Таблица 1. Параметры и статистические значения для отдельных моделей стохастических границ налоговой нагрузки на доходы и потребление за 2007–2010 гг.

Факторы и параметры	НДФЛ		НДС				
	kumb90	tfe	kumb90	tfe	tre	kumb90	tfe
Среднемесячная зарплата	1,32***	0,86***					
Платные услуги ^a	-0,00***	-0,12***					
г. Ташкент и Навоийская область (УП)	0,56***	0,45***					
Кризис 2008/2009 (УП)	-0,15***	-0,75***					
Валовой регион. продукт (без МБ)			1,56***	1,76***	1,53***		
Розничный товароборот			-0,71***	-0,82***	-0,82***		
г. Ташкент (УП)			0,87***	0,91***	1,15***		
Кризис 2008/2009 (УП)			-0,06***	-0,16***	-0,14***		
Валовой региональный продукт (без МБ)						1,42***	1,24***
Добавленная стоимость малого бизнеса						-0,56***	-0,51***
г. Ташкент (УП)						0,40	1,07***
Кризис 2008/2009 (УП)						-0,029***	-0,17***
Параметры эффективности							
Сред. оценка эффективности, te_u	0,86	0,87	0,71	0,79	0,77	0,61	0,77
Std. Dev.	0,12	0,10	0,19	0,20	0,20	0,21	0,22
Min	0,57	0,10	0,19	0,30	0,23	0,15	0,27
Max	0,99	0,09	0,96	0,99	0,98	0,96	0,99
Компоненты дисперсии							
Неэффективность, σ_u	0,33	0,01	0,63	0,27	0,26	0,84	0,32
Случ. компонент, σ_v	0,09	0,00	0,24	0,00	0,13	0,25	0,00

^a Используется как переменная, характеризующая развитие региона.

Примечание: ***; ** статистическая значимость коэффициентов регрессии соответственно на 1%-м и 5%-м уровнях значимости (t-статистика).

Источник: Расчеты автора на основе региональной статистики за 2007–2010 гг.

Проблему неучтенности специфических для каждого региона факторов, которая может привести к смещенным оценкам параметров эффективности, можно решить, используя спецификации true fixed-effects/true random-effects модели [Green, 2005a]. Средняя оценка эффективности НДС по true fixed-effects (TFE) модели *также свидетельствует об уровне неэффективности не более 77%–79% и преобладании компоненты неэффективности (над стохастической компонентой)*. Близкие значения полученных коэффициентов эластичности объясняются тем, что в 2007–2010 гг. ставка НДС не менялась.

Таким образом, техническая эффективность оказалась низкой для НДС, около 71% (kumb90) ~ 77% (TFE/TRE), т.е. текущий *незадействованный налоговый потенциал* для этого налога на потребление составляет 23–29%. Полученные оценки неэффективности свидетельствуют о наличии резервах роста собираемости НДС в размере 1,5 п.п. по отношению к ВВП (или по отношению к общим доходам бюджета на 7,2 п.п.). Оцененный уровень неэффективности налога на доходы физических лиц (НДФЛ) составил 13–14%, что может свидетельствовать о резервах роста собираемости подоходного налога в размере 0,3 п.п. к ВВП (или по отношению к общим доходам бюджета на 1,3 п.п.). Таким образом, в условиях проведения неизменной текущей налоговой и структурной политики можно получить дополнительно налоговых доходов на величину не более 1,8 п.п. по отношению к ВВП (или 8,5 п.п. по отношению к общим доходам бюджета).

Кроме того, налоговая нагрузка на получаемые населением доходы (доля подоходного налога в ВВП составляет 2,2%, а НДС — 6,3% в доходах бюджета) может быть снижена по достижению уровня заработной платы своих потенциальных величин. Как отмечается международными финансовыми институтами⁹, основной проблемой структурного роста и привлечения быстрорастущих трудовых ресурсов в странах с молодым населением является так называемая ловушка низкой активности («*Inactivity Trap*»), когда стимулирующей политикой по решению проблемы и расширению численности занятых в официальном секторе (в первую очередь, с низким уровнем заработной платы или частичной занятостью) может стать снижение уровня средней эффективной налоговой ставки на получаемые населением доходы (подоходного налога и других обязательных выплат).

Создание рациональной налоговой системы может осуществляться как на основе оптимизации уровня и структуры налогового бремени (оптимальной налоговой нагрузки на экономику), так и эффективного налогового ад-

⁹ Emerging Europe and Central Asia is On the Rebound. World Bank Economic Update. Presentation by Laura Tuck, Vice President, ECA; and Hans Timmer, Chief Economist, ECA. October 11, 2013.

министрирования (т.е. обеспечения высокого уровня собираемости налогов и сборов, снижения объема задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему).

Следующим шагом по оценке эффективности использования налогового потенциала может стать выделение из общей оценки неэффективности так называемой управляемой эффективности (при нахождении набора объясняющих неэффективность переменных).

Литература

Синельников-Мурылев С., Кадочников П., Идрисов Г. Налог на прибыль предприятий: анализ реформы 2001 г. и моделирование налогового потенциала регионов. М.: ИЭП, 2011.

Alfirman L. Estimating Stochastic Frontier Tax Potential: Can Indonesian Local Governments Increase Tax Revenues under Decentralization? // Working Paper. Department of Economics, University of Colorado at Boulder, Colorado. 2003. No. 03–19.

Arnold J., Brys B., Heady Ch., Johansson A., Schweltnus C., Vartia L. Tax Policy for Economic Recovery and Growth // The Economic Journal. 2011. No. 121. P. F59–F80.

Baicker K., Skinner J. Health Care Spending Growth and the Future of U.S. // Tax Rates. Tax Policy and the Economy. 2011. Vol. 25 (1). P. 39–68.

Battese G.E., Coelli T.J. Frontier production functions, technical efficiency and panel data: With application to paddy farmers in India // Journal of Productivity Analysis. 1992. Vol. 3. No. 1. P. 153–169.

Bird R.M., Martinez-Vazquez J., Torgler B. Societal Institutions and Tax Effort in Developing Countries. Andrew Young School of Policy Studies: Georgia State University, 2004.

Bird R.M., Martinez-Vazquez J., Torgler B. Tax Effort in Developing Countries and High Income Countries: The Impact of Corruption, Voice and Accountability // Economic Analysis and Policy. 2008. Vol. 38 (1). P. 55–71.

Clist P., Morrissey O. Aid and Tax Revenue: Signs of a Positive Effect Since the 1980s // Journal of International Development. 2011. Vol. 23 (2). P. 165–180.

Cheibub J.A. Political Regimes and the Extractive Capacity of Governments: Taxation in Democracies and Dictatorships // World Politics. 1998. Vol. 50 (3). P. 349–376.

Ferranti D. De, Perry G.E., Ferreira F.H.G., Walton M. Inequality in Latin America: Breaking with History? Washington, DC: World Bank, 2004.

Gluschenko V., Lyashenko V., Somova V. Analysis of the Population Income Tax Burden, Using the Method of Stochastic Limits // European Researcher. 2013. Vol. 40. No. 2–1.

Martinez-Vazquez J., McNab R.M. The Tax Reform Experiment in Transitional Countries // National Tax Journal. 2000. Vol. 53. No. 2. P. 273–298.

Pessino C., Fenochietto R. Determining countries' tax effort // Hacienda Pública Española. 2010. Vol. 195 (4). P. 65–87.

Piancastelli M. Measuring the Tax Effort of Developed and Developing Countries. Cross Country Panel Data Analysis — 1985/1995. Texto para Discussão. 2001. No. 818.

Stotsky J.G., Asegedech W.-M. Tax Effort in Sub Saharan Africa. International Monetary Fund, 1997.

Tanzi V. Structural factors and tax revenue in developing countries: A decade of evidence // *Open economies: Structural adjustment and agriculture*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992. P. 267–281.

Teera J., Hudson J. Tax performance: A comparative study // *Journal of International Development*. 2004. Vol. 16 (4). P. 785–802.

В.А. Крюков

Российская академия наук,

И.А. Гринец

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ НАКОПЛЕНИЯ «КРИТИЧЕСКОЙ МАССЫ» ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ПРИ ОСВОЕНИИ НОВЫХ ИСТОЧНИКОВ УГЛЕВОДОРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ СЛАНЦЕВОГО ГАЗА В США)

В США за период с 1990 по 2012 г. произошло практически восьмикратное увеличение добычи сланцевого газа с 8 до 67 млрд куб. м. В 2012 г. 24 млрд куб. футов природного газа в сутки (37%) в стране добывалось из сланца. Разработка этих ресурсов позволила увеличить объемы добычи газа почти на 20% (см. рис. 1).

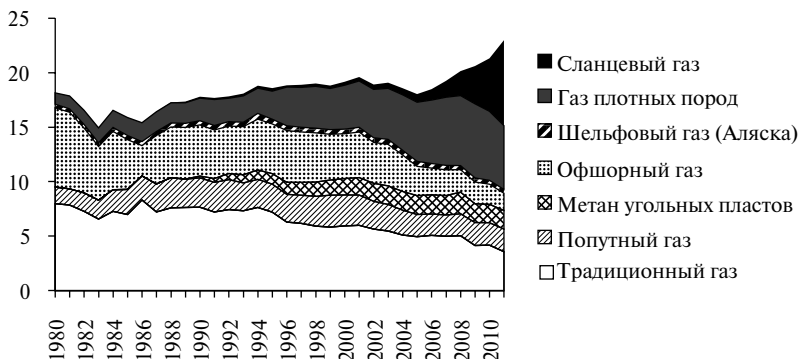


Рис. 1. Добыча сланцевого газа и других видов газа в США, трлн куб. ф.

Источник: Independent Petroleum Associated of America, ИПАА.

Стремительный рост добычи сланцевого газа в США поставил перед исследователями вопрос о причинах и факторах появления и развития данного «феномена». Ответы на данный вопрос можно сгруппировать следующим образом:

а) доминирование причин технологического характера (гидро разрыв пласта, горизонтальное бурение, трехмерная сейсмика и т.д.);

б) доминирование причин стимулирующего характера (доступ к участкам недр, меры стимулирования со стороны федерального и региональных правительств);

в) наличие организационных предпосылок (парк буровых станков, количество компаний, мобильность факторов производства и проч.).

Как нам представляется, все данные группы причин правомерны и справедливы с точки зрения объяснения наличия и развития данного «феномена». Однако среди основных «объясняющих» факторов — достижение всеми данными условиями определенных пороговых значений и переход взаимодействия и взаимовлияния факторов в новое качество. А именно, новое качество состоит в появлении таких взаимодействий всех отмеченных выше причин, что они, начиная с определенного момента времени, обеспечили «качественный» скачок наблюдаемого «феномена». С этой точки зрения, как нам представляется, можно говорить о накоплении определенной «критической массы» среды, которая обеспечила развитие ситуации в наблюдаемом направлении.

На рис. 2 видно, что, по имеющейся на данный момент информации, значительные запасы сланцевого газа, помимо США, сосредоточены в Китае, Австралии, Аргентине, Мексике, Канаде, Алжире. Однако значительных успехов в разработке добились пока только США.

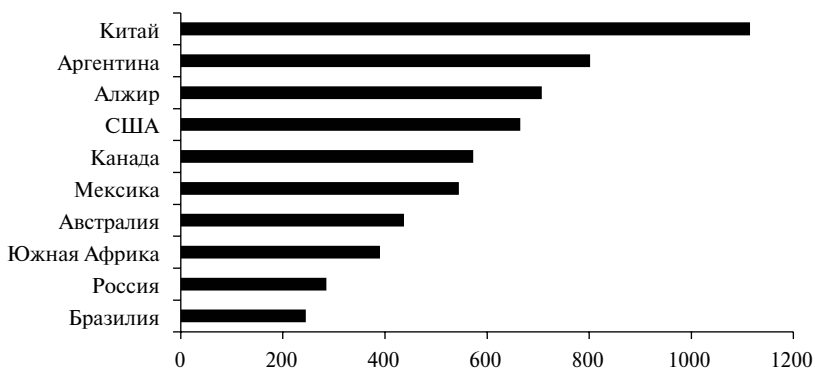


Рис. 2. Мировые запасы технически извлекаемого сланцевого газа, трлн куб. ф.

Источник: EIA, Analysis & Projections: Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources.

Этот факт подтверждает статистика ВР — на долю США приходится 99% мировой добычи сланцевого газа. Более того, из представленного в этом

году прогноза ВР следует, что ситуация в среднесрочной перспективе существенно не изменится.

Именно данная гипотеза — о формировании «критической массы» институциональной среды — может служить объяснением этого.

Важно понять совокупность факторов и условий — не только на качественном уровне (наличие мер стимулирования и налоговые преференции — к чему в России, например, сводится почти вся политика в данной области), но и на количественном (сколько, когда и как разные параметры разных факторов при их объединении обеспечивают возникновение синергетического эффекта).

Среди отдельных весьма значимых факторов, как правило, выделяют систему частных прав на недра, значительное разнообразие типов компаний, оперирующих в нефтегазовом секторе (и добывающих и сервисных), адекватный налоговый режим.

В США уже с конца 1970-х годов правительство предприняло ряд шагов, направленных на стимулирование добычи природного газа из новых источников, в том числе нетрадиционных. В частности, ценовое стимулирование было закреплено законодательно — в ст. 107 Закона о политике в области природного газа. С 1 ноября 1979 г. цены на газ, добытый из нетрадиционных источников, не регулировались (в отличие от цен на традиционный природный газ) [MacAvoy, 1983], что создало большое преимущество для компаний, разрабатывающих эти источники газовых ресурсов.

В соответствии со ст. 29 Закона о налогообложении сверхприбыли при добыче нефти (Crude Oil Windfall Profits Tax Act), вступившего в силу в 1980 г., производителям газа из нетрадиционных источников, а именно девонских отложений сланцев, низкопроницаемых формаций и угольных пластов, предоставлялись льготы в размере около 18 долл./тыс. куб. м.

Предоставление налоговых льгот для нетрадиционных видов источников в рамках ст. 29 прекратилось в конце 1992 г. Однако это не привело к такому существенному снижению объемов добычи нетрадиционного газа, как ожидалось.

Ценовое стимулирование в сочетании с налоговыми льготами в первое десятилетие привело к значительному увеличению добычи газа из нетрадиционных источников — с 0,5 трлн куб. ф. в 1980 г. до 3 трлн куб. ф. в 1990 г. Однако данные инструменты лишь в определенном смысле «запустили процесс».

Не менее важен и доступ к недрам для тех, кто стремится и имеет возможность реализовать свое желание преуспеть в данном бизнесе. В США право собственности на недра изначально принадлежит собственнику земли. Благодаря эффективно разработанным нормам и правилам в США процесс доступа к ресурсам отличается простотой и ясностью.

Благодаря эффективности и простоте процесса выдачи лицензий на разработку углеводородов в США в среднем ежегодно распределяется порядка 60–80% из выставленных лицензий (см. рис. 3). В России, например, значение этого показателя в 2012 г. не превышает 20%, несмотря на то что общее число лицензий, выставленных на аукцион, почти в 10 раз меньше.

Общее же количество лицензий, выданное в США, по состоянию на 2012 г. достигло 63 000. Для сравнения, в России общее количество выданных лицензий находится на уровне 3000.

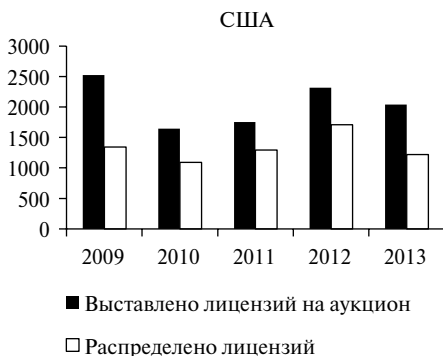


Рис. 3. Динамика количества выданных лицензий в США, шт.

Источник: US Bureau of land management.

Такое колоссальное количество участков, «затронутых» различными видами работ по поискам, разведке и добыче в США позволило компаниям накопить большой опыт и колоссальные знания по геологии и технологии работы с самыми разными участками недр. На рис. 4 видно, что количество разведочных скважин в период с 2008 по 2011 гг. имело тенденцию к... снижению, несмотря на то что именно в этот период стал наблюдаться самый значительный рост в добыче сланцевого газа. Объяснение заключается в перенесении центра тяжести усилий компаний с поисков и разведки непосредственно на разработку и на применение различных подходов к интерпретации и обобщению полученных ранее колоссальных объемов знаний о недрах.

Поэтому можно сделать вывод и о том, что наличие сильных институтов частной собственности, а также эффективность и простота норм и правил сыграли существенную роль в инновационном развитии нефтегазовой отрасли в США.

Принципиально важно, что в истекший период (последние 10–15 лет) не было сделано никаких новых и прорывных изобретений — имело место совершенствование подходов к совместному применению горизонтального бурения, технологии гидравлического разрыва пластов, трехмерной сейсмики.

Направление совершенствования — более точечный и более объектно-ориентированный подход — например, не гидроразрыв как таковой, а многоступенчатый разрыв, не горизонтальное бурение как таковое, а горизонтальное бурение в нескольких проекциях и т.д.

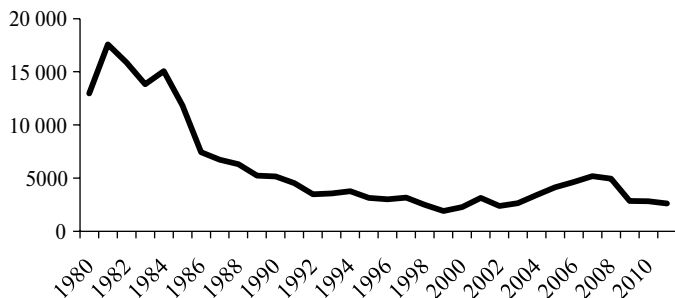


Рис. 4. Динамика изменения количества разведывающих скважин, США

Источник: Independent Petroleum Associated of America.

Вместе с тем, чтобы произошел качественный скачок в добыче того или иного вида углеводородов, необходимо не только наличие определенных факторов и условий, но также и определенная их «критическая масса». Поэтому наша гипотеза состоит в том, что именно достижение институциональной средой определенного «критического порога» позволило США добиться таких успехов в освоении и разработке месторождений сланцевого газа.

Данные обобщающие соображения были проверены нами на эмпирическом материале. Цель эмпирической оценки состояла в следующем:

1) выявить роль и значение факторов институциональной среды и факторов, связанных с институциональной средой, повлиявших на стремительный рост добычи сланцевого газа в США;

2) показать, что с накоплением факторов институциональной среды в общем объеме добычи углеводородов США увеличивается доля нетрадиционных углеводородов, с одновременным уменьшением традиционных;

3) проанализировать процесс накопления «критической массы» факторов институциональной среды с точки зрения их влияния на изменение состава извлекаемых углеводородов в США.

Отмеченные выше численные эксперименты хорошо обеспечены доступными информационными ресурсами. Значительные массивы данных доступны на сайтах Ассоциации независимых нефтяников Америки (Independent Petroleum Association) и Бюро по управлению земельными ресурсами Министерства внутренних дел США (The Bureau of Land Management, U.S. Department of the Interior).

На первом этапе исследований — изучения влияния различных факторов на динамику добычи сланцевого газа — использовался инструмент векторной регрессии (Multivariate Multiple Regression). Период наблюдения составлял 27 лет — с 1985 по 2011 г.

Вектором зависимых переменных выступили доли различных видов газа в общей добыче углеводородов в США, такие как внутриконтинентальный природный газ; попутный газ; метан угольных пластов; газ глубоководных залежей; газ высоких широт; газ плотных пород; сланцевый газ.

Независимыми, или влияющими, переменными выступили факторы институциональной среды (а также квазифакторы институциональной среды).

1. Накопленное количество лицензионных участков (определяющий фактор норм и правил доступа к участкам недр для разработки, содержащих углеводороды).

2. Количество компаний (фактор разнообразия форм взаимодействия организационных единиц).

3. Количество занятого населения в нефтяной промышленности (фактор накопления квалифицированных кадров, опыта и знаний внутри отрасли).

4. Накопленное количество разведывательных скважин (фактор накопленного в отрасли количества знаний в области геологоразведки, а также технологий).

5. Накопленное количество эксплуатационных скважин (фактор накопленного в области объема технологий).

6. Накопленное количество буровых установок (фактор накопленного в нефтегазовой отрасли области объема технологий).

7. Накопленный объем бурения (фактор накопления в отрасли опыта знаний и технологий в области бурения).

8. Накопленные вложения в НИОКР вертикально интегрированных нефтяных компаний (фактор инновационного развития отрасли).

9. Накопленные вложения в НИОКР независимых компаний.

Остановимся на наиболее важных из полученных результатов.

С ростом вклада вышеперечисленных факторов доля сланцевого газа в общем объеме добычи газа в США увеличивается. Причем наибольшее влияние на увеличение доли данного вида углеводородов имеют следующие факторы: количество лицензионных участков, НИОКР независимых компаний, объем бурения, количество буровых установок. Заметим, что имеется положительная зависимость между сланцевым газом и НИОКР независимых компаний, между тем показатель НИОКР вертикально-интегрированных компаний (ВИНК) оказался незначим. Это указывает на большую роль гиб-

ких инновационно-ориентированных независимых небольших компаний в увеличении добычи сланцевого газа, чем ВИНК.

Одновременно, с ростом вклада вышеперечисленных факторов, доля традиционного природного газа в общем объеме добычи газа в США сокращается.

Результаты эксперимента весьма убедительно свидетельствуют о роли институциональной среды в формировании нового источника добычи газа в США — газа сланцевых залежей (или сланцевого газа).

С помощью эконометрического моделирования на примере сланцевой революции в США была показана зависимость между факторами институциональной среды и изменением состава извлекаемых углеводородов. Однако, по нашему мнению, не столько само наличие институциональных факторов, сколько накопление его определенной «критической массы» привело в США к качественному сдвигу в структуре добываемых углеводородов.

К сожалению, инструменты эконометрического моделирования имеют ограниченные возможности для выявления данного феномена накопления критической массы, поэтому дальнейший анализ был проведен в рамках математической «теории катастроф».

Зависимой переменной выступил объем добычи сланцевого газа в США за период с 1985 по 2011 г. В качестве определяющих переменных были приняты факторы институциональной среды и факторы, связанные с институциональной средой, описанные ранее в статье и использованные в эконометрическом моделировании. Методом геометрического восстановления функции по имеющимся данным наблюдений (используя возможности инструмента R) была подобрана функция, наилучшим образом моделирующая зависимость изменения добычи сланцевого газа от накопления факторов институциональной среды.

Полученная функция является неявной функцией, а именно эллиптической кривой, и имеет следующий вид:

$$\left(\frac{F(y)}{5} - 1,33\right)^3 - \left(\frac{F(y)}{5} - 1,33\right) - \left(\frac{F(x)}{43,5}\right)^2 + 1 = 0,$$

где $F(y)$ — зависимость добычи сланцевого газа от функции накопления факторов; $F(x)$ — функция накопления факторов институциональной среды.

Функция накопления факторов зависит от ряда параметров.

Для каждого параметра (фактора), в свою очередь, была подобрана своя функция влияния накопления его количества на изменение добычи сланце-

вого газа следующим образом: функции были смоделированы методом геометрического восстановления функций по имеющимся данным наблюдений за период с 1980 по 2012 г. (используя возможности инструмента R). Данные функции имеют следующий вид.

1. Для параметра «накопленное количество лицензий». Данная функция наилучшим образом описывает взаимосвязь параметров, основываясь на точках реальных наблюдений за период с 1980 по 2012 г. Она была получена с помощью программы R и максимально приближена к реально существующей зависимости в описанный период:

$$F(z_1) = \frac{32e^{\frac{13x_1}{100}}}{13e^{5,72}},$$

где $F(z_1)$ — функция влияния накопления фактора x_1 на изменение добычи сланцевого газа; x_1 — накопленное количество лицензий.

2. Для параметра «количество компаний». Функция была смоделирована на основе реальных наблюдений за период с 1980 по 2012 г. и наилучшим образом описывает взаимосвязь параметров:

$$F(z_2) = \left(\text{sign} \left(\frac{x_2}{100} - 0,131 \right) + 1 \right) \frac{t_x}{2},$$

где $F(z_2)$ — функция влияния накопления фактора x_2 на изменение добычи сланцевого газа; x_2 — количество компаний; t_x — временной параметр, период от начала наблюдения (1, 2, 3, ...32).

3. Для параметра «количество квалифицированных кадров». Функция была смоделирована на основе реальных наблюдений за период с 1980 по 2012 г. и наилучшим образом описывает взаимосвязь параметров:

$$F(z_3) = \frac{100000 \left(\frac{x_3}{10} - 0,17 \right)}{82},$$

где $F(z_3)$ — функция влияния накопления фактора x_3 на изменение добычи сланцевого газа; x_3 — количество квалифицированных кадров.

4. Для параметра «накопленное количество инвестиций в НИОКР малых инновационно-ориентированных компаний». Функция была смоделирована на основе реальных наблюдений за период с 1980 по 2012 г. и наилучшим образом описывает взаимосвязь параметров:

$$F(z_4) = \frac{32x_4}{110},$$

где $F(z_4)$ — функция влияния накопления фактора x_4 на изменение добычи сланцевого газа; x_4 — накопленное количество инвестиций в НИОКР малых инновационно-ориентированных компаний.

5. Для параметра «накопленный объем бурения». Функция была смоделирована на основе реальных наблюдений за период с 1980 по 2012 г. и наилучшим образом описывает взаимосвязь параметров:

$$F(z_5) = \frac{32x_5}{6,8},$$

где $F(z_5)$ — функция влияния накопления фактора x_5 на изменение добычи сланцевого газа; x_5 — накопленный объем бурения.

6. Для параметра «накопленное количество разведывательных скважин». Функция была смоделирована на основе реальных наблюдений за период с 1980 по 2012 г. и наилучшим образом описывает взаимосвязь параметров:

$$F(z_6) = \frac{32e^{\frac{17x_6}{1000}}}{e^{3,23}},$$

где $F(z_6)$ — функция влияния накопления фактора x_6 на изменение добычи сланцевого газа; x_6 — накопленное количество разведывательных скважин.

7. Для параметра «накопленное количество эксплуатационных скважин». Функция была смоделирована на основе реальных наблюдений за период с 1980 по 2012 г. и наилучшим образом описывает взаимосвязь параметров:

$$F(z_7) = 30,7 \left(\frac{x_7}{1000} - 0,86 \right)^{1/3} + 17,$$

где $F(z_7)$ — функция влияния накопления фактора x_7 на изменение добычи сланцевого газа; x_7 — накопленное количество эксплуатационных скважин.

8. Для параметра «накопленное количество буровых установок». Функция была смоделирована на основе реальных наблюдений за период с 1980 по 2012 г. и наилучшим образом описывает взаимосвязь параметров:

$$F(z_8) = 36 \left(\text{sign}(t_x - 16) |x_8 / 10 - 0,062|^{1/2} + (0,338)^{1/2} \right),$$

где $F(z_8)$ — функция влияния накопления фактора x_8 на изменение добычи сланцевого газа; x_8 — накопленное количество буровых установок.

Итоговая функция накопления факторов институциональной среды $F(x)$ имеет следующий вид:

$$\begin{aligned}
 F(x) = & \frac{1}{8} \frac{132e^{\frac{13x_1}{100}}}{13e^{5,72}} + \frac{1}{8} \left(\text{sign} \left(\frac{x_2}{100} - 0,131 \right) + 1 \right) \frac{t_x}{2} + \frac{1}{8} \frac{100000 \left(\frac{x_3}{10} - 0,17 \right)}{82} + \frac{1}{8} \frac{32x_4}{110} + \\
 & + \frac{1}{8} \frac{32x_5}{6,8} + \frac{1}{8} \frac{32e^{\frac{17x_6}{1000}}}{e^{3,23}} + \frac{1}{8} \left(30,7 \left(\frac{x_7}{1000} - 0,86 \right)^{1/3} + 17 \right) + \\
 & + \frac{36}{8} \left(\text{sign}(t_x - 16) |x_8 / 10 - 0,062|^{1/2} + (0,338)^{1/2} \right).
 \end{aligned}$$

Имея итоговую функцию накопления факторов, получим искомую функцию $F(y)$ — зависимость изменения добычи сланцевого газа от параметров институциональной среды.

Функция, являющаяся неявной функцией в девятимерном пространстве, имеет вид:

$$\begin{aligned}
 & \left(\frac{F(y)}{5} - 1,33 \right)^3 - \left(\frac{F(y)}{5} - 1,33 \right) - \left(\frac{1}{43,5} \left(\frac{1}{8} \frac{132e^{\frac{13x_1}{100}}}{13e^{5,72}} + \frac{1}{8} \left(\text{sign} \left(\frac{x_2}{100} - 0,131 \right) + 1 \right) \frac{t_x}{2} + \right. \right. \\
 & + \frac{1}{8} \frac{100000 \left(\frac{x_3}{10} - 0,17 \right)}{82} + \frac{1}{8} \frac{32x_4}{110} + \frac{1}{8} \frac{32x_5}{6,8} + \frac{1}{8} \frac{32e^{\frac{17x_6}{1000}}}{e^{3,23}} + \frac{1}{8} \left(30,7 \left(\frac{x_7}{1000} - 0,86 \right)^{1/3} + 17 \right) + \\
 & \left. \left. + \frac{36}{8} \left(\text{sign}(t_x - 16) |x_8 / 10 - 0,062|^{1/2} + (0,338)^{1/2} \right) \right) \right)^2 + 1 = 0,
 \end{aligned}$$

где y — объемы добычи сланцевого газа;

$x_1 - x_8$ — факторы институциональной среды.

Для того чтобы доказать, что функция хорошо моделирует фактические объемы добычи сланцевого газа, посмотрим на один из ее срезов (рис. 5).

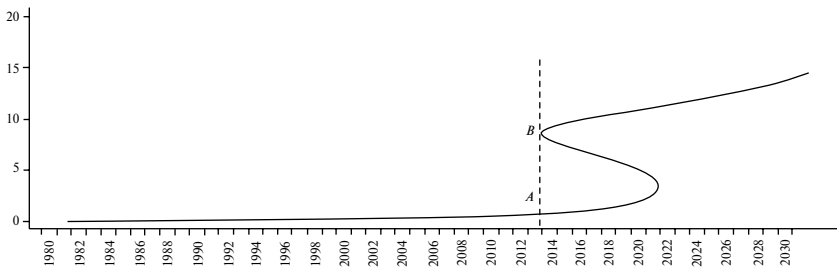


Рис. 5. Срез функции «влияние институциональных факторов на добычу сланцевого газа», трлн куб. ф.

На рис. 5 точка A является точкой бифуркации — тем критическим значением совокупного влияния рассматриваемых факторов, при котором система выходит из состояния равновесия. Другими словами, при накоплении определенного количества, или «критической массы», институциональных факторов в точке A происходит резкое увеличение объемов добычи сланцевого газа (качественный скачок из точки A в точку B).

Экспериментальные результаты показали приемлемую (с исторической точки зрения) картину — в полученном и исследованном нами случае скачок длится минимум четыре года — с 2010 по 2014 г.

Получив вид функции зависимости объемов добычи сланцевого газа от институциональной среды, возможно спрогнозировать объем добычи сланцевого газа в 2014 г., в точке завершения скачка (точке B).

Выразив $F(x)$ через $F(y)$ и вычислив производную полученной функции, имеем два корня:

$$43,5 \left(\left(\frac{y}{5} - 1,33 \right)^3 - \left(\frac{y}{5} - 1,33 \right) + 1 \right)^{\frac{1}{2}} \frac{1}{2} \left(3 \left(\frac{y}{5} - 1,33 \right)^2 \frac{1}{5} - \frac{1}{5} \right) = 0;$$

$$\frac{y}{5} - 1,33 = \pm \frac{1}{\sqrt{3}};$$

$$y_{1/2} = 9,55; 3,75.$$

Из рис. 5 также видно, что у исследуемой функции две точки экстремума. Так как нас интересует значение функции в точке B , мы примем $y = 9,55$. Таким образом, можно предположить, что в 2014 г., когда переход на новую траекторию завершится, добыча сланцевого газа в США может составить 9,55 трлн куб. ф.

Результаты математического моделирования, представленные выше, свидетельствуют о следующем. Комплементарная институциональная среда (достигшая определенного уровня «критической массы») обеспечивает накопление знаний, умений, навыков и развитие технологий и методов добычи таким образом, что кардинально меняет представления о составе активов современного нефтегазового сектора (и той части, которая представлена запасами углеводородов в недрах). Процесс накопления знаний, опыта, формирования благоприятной институциональной среды в США шел непрерывно. Тем не менее «качественный скачок» в составе добываемых углеводородов произошел по истечении определенного времени. Это означает, что произошло накопление определенной, в каком-то смысле, «критической массы» факторов и условий. С этой точки зрения среда и ее состояние имеют не менее важное значение, чем технологии, инвестиции и предпочтения в отдельности.

Литература

Energy Policy Act of 2005, Public Law 109–158, 109th Congress, 2005.

Kuuskraa V., Stevens S. How Unconventional Gas Prospers without Tax Incentives // Oil and Gas Journal. 1995. Vol. 93 (50).

MacAvoy P. Energy Policy: An Economic Analysis // N.Y., NY: W.W. Norton and Company, 1983.

Ю.А. Кузнецов,
С.Е. Маркова,
О.В. Мичасова

Нижегородский
государственный университет
им. Н.И. Лобачевского

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ СМЕНЫ ПОКОЛЕНИЙ ТЕЛЕКОМ- МУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Экономический рост и развитие в современной экономике неразрывно связаны с научно-технологическим прогрессом (НТП), который, с одной стороны, дает наиболее долговременный эффект, а с другой — может приводить к различным сложно прогнозируемым и зачастую необратимым последствиям. Влияние НТП на отдельную отрасль проявляется в основном в модификации производимой продукции или создании новой, которая имеет важные конкурентные преимущества перед уже существующей. Однако технологическое первенство требует своевременной модернизации производства с последующим обучением персонала и другими сопутствующими изменениями, что требует существенных финансовых и организационных вложений. Но отказ от такой модернизации может привести к ощутимым потерям рыночных позиций и даже полному прекращению деятельности. Товар, не удовлетворяющий актуальному уровню технологического развития, не пользуется спросом, в то время как наличие спроса на товар является одним из главных условий непрерывного развития отрасли. Одним из примеров вытеснения одного продукта другим, более привлекательным с технологической точки зрения, является рынок услуг передачи данных. Первоначально для передачи данных использовалась технология коммутируемого удаленного доступа (dial-up) с применением модема и телефонной сети общего пользования. Но постепенно она была вытеснена технологией широкополосного доступа с использованием проводных и оптоволоконных линий связи различных типов. Преимущества широкополосного доступа в высокой скорости передачи данных, свободной телефонной линии и непрерывного сеанса связи обеспечили достаточно быстрый переход большинства пользователей на новую технологию доступа в Интернет. И сейчас перед большинством поставщиков услуг по передаче данных встает вопрос о степени насыщения рынка и перспективах его развития, что представляет интерес

также в свете появления новых технологий мобильной передачи данных (см., например, [Казанцев, 2005; Chu, Pan, 2008; Кузнецов, Маркова, 2013]).

Целью данной работы является моделирование рынка передачи данных с точки зрения процесса вытеснения одной технологии другой, более совершенной и интересной для потребителей. При построении математической модели было сделано предположение о том, что диффузия инноваций (в одной отрасли) реализуется в рамках взаимодействия двух последовательных поколений новой технологии, а динамика такого взаимодействия сходна с динамикой взаимодействия двух биологических популяций, существующих в одном ареале обитания и конкурирующих между собой. В качестве базовой математической модели была выбрана модель Гилпина — Айялы [Gilpin, Ayala, 1973], которая является обобщением известной модели Лотки — Вольтерра и в достаточно общем виде может быть записана следующим образом:

$$\frac{dN_1}{dt} = r_1 N_1 \left[1 - \left(\frac{N_1}{K_1} \right)^{\theta_1} - \varepsilon_1 \frac{N_2}{K_2} \right], \quad \frac{dN_2}{dt} = r_2 N_2 \left[1 - \left(\frac{N_2}{K_2} \right)^{\theta_2} - \varepsilon_2 \frac{N_1}{K_1} \right]. \quad (1)$$

Здесь N_1 — численность пользователей технологии коммутируемого доступа; N_2 — численность пользователей технологии широкополосного доступа; K_1 и K_2 — емкости рынков соответствующей технологии (которые могут быть различны, потому что конкурентные преимущества инновационного продукта могли привлечь дополнительных пользователей); r_1 и r_2 — темпы роста количества пользователей (при малых численностях); θ_1 , θ_2 и ε_1 , ε_2 — соответственно характеристики конкуренции в рамках одной технологии и между ними. Дополнительные, по отношению к модели Лотки — Вольтерра, параметры θ_1 и θ_2 характеризуют взаимодействие биологических популяций и тем самым расширяют возможности сопоставления теоретических исследований и экспериментальных данных.

Рассмотрим основные качественные особенности фазового портрета системы (1) в случае $\theta_i \in (0, 1)$, $i = 1, 2$ и $\varepsilon_1 \in (1, \infty)$, $\varepsilon_2 \in (0, 1)$, потому что именно при таких значениях параметров модель будет описывать динамику вытеснения одного поколения товара другим, инновационным. Некоторые результаты исследования моделей такого рода можно найти в работах [Gilpin, Ayala, 1973; Gilpin, Case, Ayala, 1976; Morris, Pratt, 2003; Wang, Wu, 2004].

Переход к «новому» времени и к нормированным переменным $u_i(t) = N_i(t/r_i)/K_i$, $i = 1, 2$, позволяет записать модель (1) в следующей «безразмерной» форме ($\gamma = (r_2/r_1) > 0$):

$$\frac{du_1}{dt} = u_1 \left[1 - u_1^{\theta_1} - \varepsilon_1 u_2 \right], \quad \frac{du_2}{dt} = \gamma u_2 \left[1 - u_2^{\theta_2} - \varepsilon_2 u_1 \right]. \quad (2)$$

Ряд преобразований модели (2) позволяет привести ее к системе рекуррентных соотношений, позволяющих произвести идентификацию параметров системы (1). Эти рекуррентные соотношения имеют следующий вид:

$$M_1^{t+1} = M_1' + A_1 + B_1 Z_1' + C_1 N_2' + \omega_{1,t}, \quad (3)$$

$$M_2^{t+1} = M_2' + A_2 + B_2 Z_2' + C_2 N_1' + \omega_{2,t}, \quad (4)$$

где $M_i' \equiv \ln N_i'$; $Z_i' \equiv (N_i')^{\theta_i}$; $N_i' \equiv N_i(t_0 + t\Delta t)$; $A_i = r_i \Delta t$; $B_i = -\frac{A_i}{K_i^{\theta_i}}$; $C_1 = -\frac{\varepsilon_1 A_1}{K_2}$; $C_2 = -\frac{\varepsilon_2 A_2}{K_1}$, а Δt и $\omega_{i,t}$ — соответственно шаг и ошибка аппроксимации. Здесь и далее $i=1,2$, $t \in Z_* \subseteq Z$, Z — множество целых чисел. Параметры системы (3)–(4) могут быть оценены с помощью стандартных методов для системы одновременных уравнений. Заметим, что в случае модели Лотки — Вольтерра ($\theta_i = 1$, $i=1,2$) все параметры исходной модели определяются однозначно. В общем же случае были выполнены некоторые дополнительные построения для оценки параметров θ_i , $i=1,2$.

Исследование динамики рынка передачи данных проводилось на основе статистических данных по количеству пользователей соответствующими технологиями с 2002 по 2013 г. (по полугодиям). Все расчеты и построения выполнялись в программах MatLab и MS Excel. Для оценивания коэффициентов моделей (3), (4) как системы одновременных уравнений применялся косвенный метод наименьших квадратов (МНК) (см., например, [Елисеева, 2004]). Были выполнены оценки модели Лотки — Вольтерра и Гилпина — Айалы.

Результаты регрессионного анализа модели Лотки — Вольтерра (модели Гилпина — Айалы в случае $\theta_1 = \theta_2 = 1$) представлены в табл. 1.

Таблица 1

	Коммутируемый доступ (уравнение 1)	Широкополосный доступ (уравнение 2)
Константа	0,5393 (5,5033)*	1,4002 (3,8342)*
Количество абонентов коммутируемого доступа	-0,2014 (-4,5293)*	-0,2213 (1,6904)
Количество абонентов широкополосного доступа	-0,0610 (-7,3672)*	-0,1143 (-4,1754)*
R^2	0,7311	0,8285
F -критерий	27,1856*	36,2443*
Наблюдения	23	18
DW	1,8505**	2,1104*

Примечание: В скобках приведены t -статистики. * 1%-й уровень значимости; ** 5%-й уровень значимости.

На основе оцененных коэффициентов регрессии были рассчитаны параметры модели (1) в случае $\theta_1 = \theta_2 = 1$: $r_1 = 0,5393$; $K_1 = 2,6786$; $\varepsilon_1 = 1,3868$; $r_2 = 1,4002$; $K_2 = 12,2531$; $\varepsilon_2 = 0,4233$. На рис. 1 представлены графики траекторий модели Лотки — Вольтерра $N_i(t)$, $i = 1, 2$ для указанных коэффициентов модели, а также исходные («экспериментальные») данные. Очевидно, что в данной ситуации действительно наблюдается конкурентное вытеснение коммутируемого доступа с рынка передачи данных.

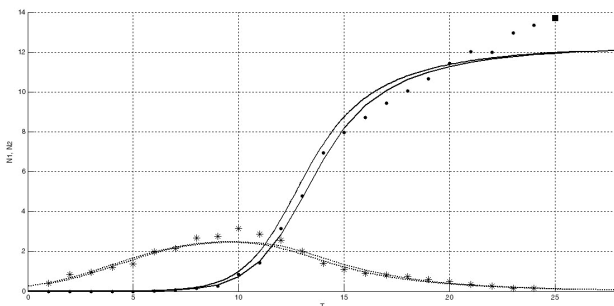


Рис. 1. Графики траекторий модели Лотки — Вольтерра и исходные данные

Звездочками изображено количество пользователей технологии коммутируемого доступа, точками — технологии широкополосного доступа. Сплошные и пунктирные линии показывают соответствующие траектории, построенные по модели для различных начальных данных. Видно, что данный вариант модели весьма неплохо описывает исходные данные и в целом качественно правильно описывает процесс смены технологического уклада в сфере передачи данных для телекоммуникационной отрасли.

В рамках численно-аналитического исследования модели Гилпина — Айалы при построении статистической модели был определен набор оптимальных (с точки зрения минимальной ошибки рассогласования) значений параметров θ_i , $i = 1, 2$ и коэффициентов $A_i(\theta_1, \theta_2)$, $B_i(\theta_1, \theta_2)$, $C_i(\theta_1, \theta_2)$, $i = 1, 2$. Результаты регрессионного анализа приведены в табл. 2.

Таблица 2

	Коммутируемый доступ (уравнение 1)	Широкополосный до- ступ (уравнение 2)
Константа	0,6099 (5,6936)*	1,3095 (4,3162)*
Количество абонентов коммутируемого доступа	-0,2710 (-4,7595)*	-0,1625 (-1,5600)

	Коммутируемый доступ (уравнение 1)	Широкополосный до- ступ (уравнение 2)
Количество абонентов широкополосного доступа	-0,0626 (-7,6258)*	-0,1878 (-4,7455)*
R^2	0,7446	0,8518
F -критерий	29,1478*	43,1035*
Наблюдения	23	18
DW	1,8897*	2,4574**

Примечание: В скобках приведены t -статистики. * 1%-й уровень значимости; ** 5%-й уровень значимости.

В ходе исследования проверялось выполнение основных предпосылок теоремы Гаусса — Маркова. Сравнение рассчитанных значений критерия Дарбина — Уотсона (табл. 2) с их табличными значениями позволяет сделать вывод, что автокорреляция в остатках отсутствует в обоих уравнениях регрессии. Для тестирования гетероскедастичности остатков модели использовались тесты Энгла [Engle, 1988] и Уайта. Выбор теста Энгла обусловлен тем, что, во-первых, он используется для проверки гетероскедастичности при построении регрессионных моделей временных рядов, а во-вторых, наличием его реализации в пакете MatLab. Применение теста позволило установить наличие гетероскедастичности остатков в первом уравнении, и ее отсутствие во втором уравнении. Тест Уайта показал наличие гетероскедастичности остатков в обоих уравнениях регрессии. Однако применение стандартных методов смягчения гетероскедастичности не дало существенных результатов. Тем не менее, следует отметить, что, по мнению ряда ученых, наличие гетероскедастичности не делает невозможным применение моделей, качество которых является вполне хорошим [Gujarati, Porter, 2009]. Тестирование мультиколлинеарности показало, что возможно ее наличие во втором уравнении регрессии: об этом свидетельствует низкое значение t -статистики для коэффициента при втором параметре (количество абонентов КД) при высоком значении коэффициента детерминации и высокий коэффициент корреляции между параметрами модели (-0,93). Однако эта взаимосвязь обусловлена методикой расчета зависимой переменной, следует также учитывать, что в рамках модели рассматриваются временные ряды. Поэтому следует проанализировать наличие коинтеграционной зависимости между зависимой переменной и параметрами модели. Для проверки на коинтеграцию использовался тест Йохансена [Johansen, 1995]. Он показал коинтеграцию ранга 1 для первого уравнения и отсутствие коинтеграции для второго уравнения при уровне

значимости 5%. Такой результат, с одной стороны, ставит под сомнение корректность построения регрессии по временным рядам для рассматриваемых данных, но, с другой стороны, одной из предпосылок теории коинтеграции является наличие достаточно длинных временных рядов [Елисеева, 2004], тогда как рассматриваемые временные ряды, скорее всего, таковыми не являются.

Переход от полученных коэффициентов регрессии к исходным параметрам модели приводит к следующим значениям параметров системы Гилпина — Айалы: $r_1 = 0,6099$; $K_1 = 2,6900$; $\varepsilon_1 = 1,2787$; $r_2 = 1,3095$; $K_2 = 12,4559$; $\varepsilon_2 = 0,3338$; $\theta_1 = 0,82$, $\theta_2 = 0,77$. Фазовый портрет модели Гилпина — Айалы для рассчитанных значений параметров (рис. 2) показывает, что в модели существует два состояния равновесия: седло и устойчивый узел — что подтверждает конкурентное вытеснение коммутируемого доступа с рынка передачи данных.

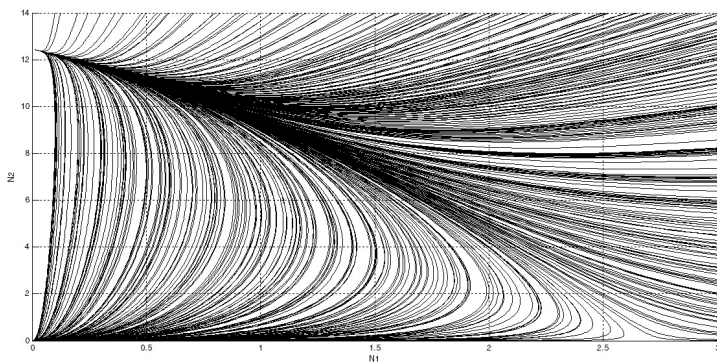


Рис. 2. Фазовый портрет модели Гилпина — Айалы

На рис. 3 представлены графики траекторий модели Гилпина — Айалы $N_i(t)$, $i = 1, 2$ для соответствующих коэффициентов модели, а также исходные («экспериментальные») данные. Очевидно, что полученные траектории лучше описывают динамику количества пользователей, чем траектории в модели Лотки — Вольтерра (о чем также свидетельствуют коэффициенты детерминации эконометрических моделей).

Полученный по модели прогноз численности абонентов ШПД в период 25 равен 12,0976 (прогноз ряда экспертов составляет около 13,72). Полученный прогноз свидетельствует, в частности, о приближении рынка ШПД к насыщению. Его уточнение возможно с учетом новых «экспериментальных точек», отвечающих статистическим данным за 2014 г.

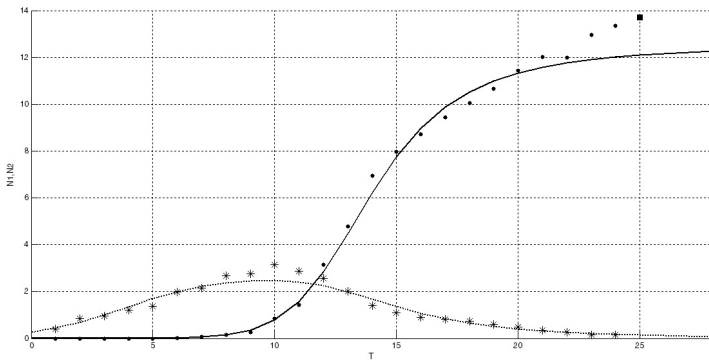


Рис. 3. Графики траекторий модели Гилпина — Айалы и исходные данные

Таким образом, математическая модель Гилпина — Айалы динамики взаимодействия биологических популяций, существующих в одном ареале обитания и конкурирующих между собой за ресурсы, достаточно адекватно описывает динамику смены поколений телекоммуникационных услуг и позволяет строить достаточно реалистичский краткосрочный прогноз поведения рынка передачи данных.

Литература

Казанцев С.Ю. Использование диффузионной модели в прогнозировании долей рынка (на примере развития сетей сотовой связи стандартов GSM и CDMA 2000) // Научные труды Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: МАКС Пресс, 2005. С. 248–260.

Кузнецов Ю.А., Маркова С.Е. Некоторые качественные особенности развития российского рынка информационных и коммуникационных технологий // Экономический анализ: теория и практика. 2013. Т. I. № 29 (332). С. 2–12; Т. II. № 30 (333). С. 12–21.

Эконометрика. М.: Финансы и статистика, 2004.

Chu C.-P., Pan J.-G. The forecasting of the mobile Internet in Taiwan by diffusion model // Technological Forecasting & Social Change. 2008. Vol. 75. No. 7. P. 1054–1067.

Engle R. Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation // Econometrica. 1988. Vol. 96. P. 893–920.

Gilpin M.E., Ayala F.J. Global Models of Growth and Competition // Proceedings of the National Academy of Sciences USA. 1973. Vol. 70. No. 12. Pt I. P. 3590–3593.

Gilpin M.E., Case T.J., Ayala F.A. θ -Selection // Mathematical Biosciences. 1976. Vol. 32. No. 1–2. P. 131–139.

Gujarati D.N., Porter D.C. Basic Econometrics. Boston: McGraw-Hill Irwin, 2009.

Johansen S. Likelihood-Based Inference in Cointegrated Vector Autoregressive Models. Oxford: Oxford University Press, 1995.

Morris S.A., Pratt D. Analysis of the Lotka — Volterra Competition equations as a technological substitution model // Technological Forecasting & Social Change. 2003. Vol. 70. No. 2. P. 103–133.

Wang Y., Wu H. Dynamics of a cooperation — competition model for the WWW market // Physica A: Statistical Mechanics and its Applications. 2004. Vol. 339. No. 3–4. P. 609–620.

Е.А. Мальцева

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ВЛИЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ НА ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТРУДА ЛИЦ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА

Во многих развитых странах остро стоит проблема старения населения, обусловленная увеличением доли пожилых людей в общей численности населения вследствие второго демографического перехода, основными признаками которого являются снижение рождаемости до очень низкого уровня, когда естественный прирост населения становится отрицательным, и рост продолжительности жизни благодаря успехам медицины и общему улучшению условий жизни. В России доля населения в возрастах старше трудоспособного составляет 22,7%. И эта цифра будет расти до 28,8% по среднему варианту прогноза в 2031 г.¹ По международной классификации это значение соответствует высокому уровню демографической старости.

Учет тенденций изменения демографической структуры и его последствий необходимы для своевременного принятия мер по снижению отрицательных эффектов на экономику, к которым можно отнести необходимость увеличения налогов из-за неблагоприятного изменения соотношения работающих и неработающих людей и рост расходов на пенсионную систему, медицину, социальное обслуживание². В настоящее время в России политика противодействия затрагивает два основных направления — увеличение рождаемости и переход от распределительной пенсионной системы к накопительной. Обе эти меры являются хотя и необходимыми, но недостаточными.

Еще одним возможным путем решения проблемы является увеличение продолжительности периода трудовой активности посредством стимулирования более позднего выхода на пенсию. Однако препятствием к этому может стать неудовлетворительное состояние здоровья пенсионеров. Цель данной работы состоит в изучении факторов предложения труда лицами пен-

¹ Прогноз Федеральной службы государственной статистики: численность населения по отдельным возрастным группам <http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/progn3.htm>.

² *Гонтмахер Е.Ш.* Проблема старения населения России // *Мировая экономика и международные отношения.* 2012. № 1. С. 22–29.

сионного возраста, и в частности, оценке влияния здоровья респондента на его трудовую активность.

В литературе, посвященной анализу российской пенсионной системы и поведению российских пенсионеров, рассматриваются факторы предложения труда в разрезе стимулов и ограничений. То есть выявляются факторы, которые оказывают положительное и отрицательное влияние на вероятность экономической активности пенсионера или объем предложения труда [Рошин, 2003; Меркурьева, 2004; Гурвич, Сони́на, 2012]. Однако недостаточное внимание уделено анализу предельных эффектов³, который позволяет выявить степень, в которой тот или иной фактор способствует увеличению предложения труда или ограничивает его.

Данная работа носит эмпирический характер. Для проведения эконометрического анализа использовались данные Российского мониторинга экономики и здоровья (РМЭЗ). Для исследования взяты данные 9–19-й волн, что соответствует 2000–2010 гг. Поскольку работа предполагает анализ предложения труда лиц пенсионного возраста, выборка ограничена по возрасту, в нее вошли мужчины в возрасте от 60 лет и женщины от 55 лет.

В качестве зависимых переменных сконструированы переменные экономической активности и часов работы. К экономически активному относились люди, имеющие работу, а также безработные, которые определялись по их желанию найти работу. Бинарная переменная принимает значение 0 в случае экономической неактивности и 1 в случае экономической активности. В выборке около 80% мужчин и женщин относятся к экономически неактивному населению (табл. 1).

Таблица 1. Распределение мужчин и женщин по экономической активности

Экономическая активность	Пол		Итого
	женский	мужской	
Экономически неактивен	19 055	6 999	26 054
Экономически активен	4 470	1 741	6 211
Итого	23 525	8 740	32 265

Переменная часов работы за последние 30 дней определялась по всем работам индивида: основной, дополнительной и приработкам, если они носят регулярный характер. Большинство респондентов в выборке работает по 40-часовой рабочей неделе, что составляет около 175 часов в 30 дней.

³ Предельный эффект показывает численное изменение вероятности экономической активности при изменении интересующей переменной на единицу $\frac{\partial P(Y=1)}{\partial x} = f(x^* \beta) \cdot \beta$.

Таблица 2. Результаты оценки logit-модели со случайными индивидуальными эффектами

	Вся выборка		Мужчины		Женщины	
	Coef.	Std. Err	Coef.	Std. Err	Coef.	Std. Err
Пол	0,6258***	0,1343				
Возраст	-0,3820***	0,011	-0,3797***	0,0216	-0,3855***	0,0129
Стаж	0,1614***	0,0077	0,1512***	0,0142	0,1673***	0,0093
Размер пенсии	-6,8147***	0,4392	-9,6622***	1,2377	-6,3403***	0,5936
Квадрат размера пенсии	1,4251***	0,1522	3,9010***	0,8944	0,9705***	0,3301
Оказание помощи	0,4892***	0,0733	0,6808***	0,1332	0,4153***	0,0881
Получение помощи	-0,4365***	0,0864	-0,5572***	0,1665	-0,3931***	0,1015
Наличие детей	0,4541***	0,109	0,7200***	0,2107	0,3592***	0,1273
Наличие внуков	-0,3471***	0,1191	-0,2158	0,2266	-0,3977***	0,1402
Санкт-Петербург	1,4294***	0,3069	2,4498***	0,5805	1,0762***	0,3631
Центральный	1,3533***	0,2422	1,9179***	0,4341	1,1523***	0,2923
Северо-Западный	1,9550***	0,3281	1,8977***	0,5967	1,9600***	0,3933
Южный	1,2864***	0,295	1,8210***	0,528	1,1315***	0,3561
Приволжский	1,0772***	0,2581	1,2800***	0,463	1,0235***	0,3116
Уральский	0,8952***	0,2921	1,2516***	0,5183	0,7822***	0,3533
Сибирский	1,0159***	0,2897	1,6615***	0,5151	0,7923***	0,3508
Дальневосточный	1,2719***	0,3452	2,4932***	0,5946	0,7284**	0,4261
Город	-0,3008**	0,1582	-0,6138***	0,2799	-0,1584	0,1914

	Вся выборка		Мужчины		Женщины	
	Coef.	Std. Err.	Coef.	Std. Err.	Coef.	Std. Err.
ПГТ	-0,8095***	0,2653	-0,6291	0,4727	-0,8579***	0,3198
Село	-1,3772***	0,1744	-2,2537***	0,3229	-1,0115***	0,2089
Незаконченное среднее	0,9632***	0,3028	0,9201**	0,5262	1,0065***	0,3777
Незаконченное среднее и еще что-то	1,0073***	0,2966	0,8477**	0,4585	1,1569***	0,3951
Среднее	1,8405***	0,2929	1,4885***	0,4798	2,0203***	0,3718
Среднее специальное	2,1564***	0,2878	1,9943***	0,4706	2,2685***	0,3659
Высшее	3,9045***	0,3019	3,6810***	0,4891	3,9913***	0,3845
Инвалидность	-1,3417***	0,1314	-1,8461***	0,2362	-1,0738***	0,1591
Индекс злоровья	-0,1598***	0,0296	-0,2374***	0,0606	-0,1332***	0,0341
Уровень безработицы	-0,0651***	0,0179	-0,0647***	0,0317	-0,0658***	0,0218
Константа	15,7165***	0,7386	17,3060***	1,4692	15,5465***	0,8809
Количество наблюдений	28 019		7 600		20 419	
Log likelihood	-6 667		-1 973		-4 665	
Chi2	1 914		567,5		1 349	
σ_u	2,995		2,891		3,021	
ρ	0,732		0,718		0,735	

В качестве объясняющих взяты индивидуальные характеристики индивида, характеристики здоровья индивида, переменные, характеризующие доход индивида и его материальное положение, переменные, характеризующие относительную ценность свободного времени для индивида, переменные, характеризующие регион и контрольные переменные — тип населенного пункта и регион.

Для оценки вероятности экономической активности оценивались модели бинарного выбора (logit и probit), для оценки предложения труда — модели tobit и heckman. Для проверки устойчивости результатов строились модели по отдельным годам, однако наибольший интерес представляют модели на панельных данных (сквозные регрессии и регрессии со случайным индивидуальным эффектом). Модели оценены отдельно по мужчинам и женщинам, поскольку разные переменные оказывают различное влияние в зависимости от пола респондента.

По результатам данного исследования можно сделать вывод о том, что плохое здоровье является значительным ограничителем для вероятности экономической активности, в особенности для людей с высшим образованием. Интересен тот факт, что в первые пять лет после выхода на пенсию и для мужчин и для женщин отрицательное влияние ухудшения здоровья несколько увеличивается, т.е. можно предположить, что в это время для людей с высшим образованием здоровье оказывает еще не столь критичное влияние. В целом это может свидетельствовать в пользу того, что возраст активного долголетия заканчивается позже, чем трудоспособный возраст (рис. 1, 2).

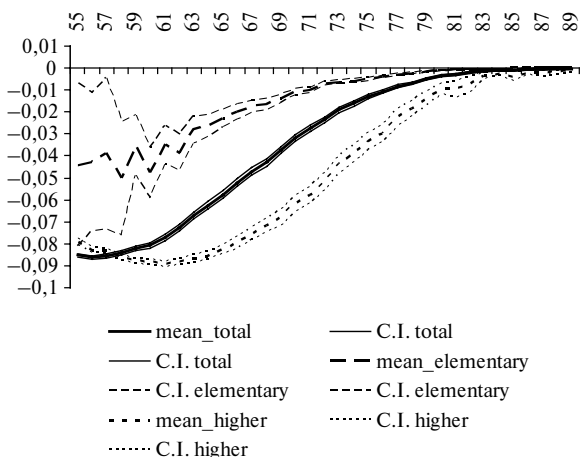


Рис. 1. Предельные эффекты здоровья для женщин по возрасту и уровню образования

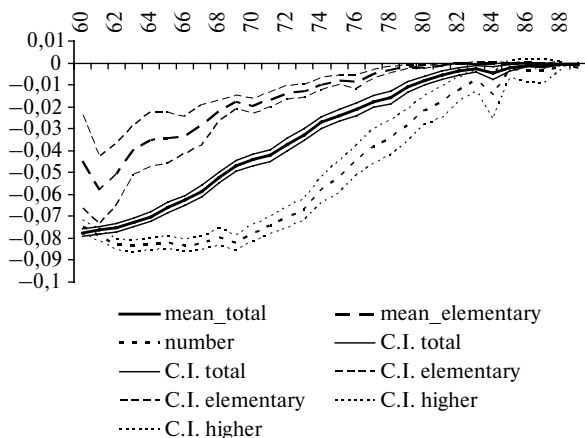


Рис. 2. Предельные эффекты здоровья для мужчин по возрасту и уровню образования

На объем предложения труда из переменных здоровья наибольшее влияние оказывает наличие инвалидности, перенесение инсульта и нахождение в стационаре, однако влияние этих переменных не столь велико, как влияние размера пенсии.

Можно также отметить, что влияние увеличения безработицы не очень велико, т.е. ограничения со стороны спроса на труд хотя и присутствуют, но не являются определяющими факторами.

А.Р. Бахтизин,
Е.Д. Сушко

Центральный экономико-
математический институт
РАН

МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕГИОНА КАК СЛОЖНОЙ СОЦИО-ЭКОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ¹

В последнее время разработчики различных стратегий развития регионов для получения качественных прогнозов параметров управляемой социально-экономической системы в зависимости от принимаемых мер, а также оценок динамики этих параметров при возможных изменениях внешней среды все чаще обращаются к такому инструменту, как имитационное моделирование. Очевидно, что для правомерности применения компьютерной модели в процессе регионального планирования необходимо, чтобы она как минимум:

1) обеспечивала максимально возможное приближение к реальности, с тем чтобы позволять распространять выводы, полученные в результате компьютерных экспериментов, на существующий в действительности объект моделирования;

2) обладала развитым и удобным интерфейсом, обеспечивающим пользователя наглядным представлением процессов, происходящих в модели, а также возможностью управлять этими процессами.

Отличительная особенность таких крупных территориальных объектов, как регионы (субъекты РФ), состоит в том, что они представляют собой большие системы со сложной иерархией разного рода включенных в них самостоятельных акторов, таких, например, как жители региона или же предприятия на его территории, т.е. являются активными системами [Бурков, Новиков, 1999]. Самостоятельность акторов означает, что они обладают некоторыми ресурсами (возможностями), миссией и соответствующими критериями ее выполнения, а также способностью принимать некие решения, реализация которых отражается на результатах их деятельности. Причем даже акторы одного уровня могут существенно различаться между собой характеристиками, значимыми в смысле их участия в экономической жизни.

¹ Работа выполнена в рамках Программы фундаментальных исследований Президиума РАН «Роль пространства в модернизации России: природный и социально-экономический потенциал» и при поддержке РГНФ (проект № 12–02–00082а).

Среди современных инструментов имитации сложных социально-экономических систем наиболее адекватным, т.е. позволяющим добиться максимального правдоподобия, признается активно развивающееся агент-ориентированное (мультиагентное) моделирование (АОМ) [Макаров, Бахтин, 2013]. Мультиагентная модель, представляющая собой искусственное общество, способна имитировать поведение большой системы на основе реконструкции ее внутренней структуры, а также структуры и поведения включенных в нее более мелких экономических акторов. Таким образом, модель способна демонстрировать динамику социально-экономических характеристик этой системы как результат действий (и взаимодействий) множества самостоятельных акторов с учетом их разнообразия. Мультиагентные модели успешно применяются для имитации самых разнообразных процессов, происходящих в социальной жизни, в том числе и при анализе типичных для территориальных образований экологических проблем, связанных с деятельностью человека [Bousquet, Trébuil, Hardy, 2005]. Причем особенно эффективно в комплексе с геоинформационными системами (ГИС), обеспечивающими возможность пространственного анализа данных и наглядное отображение моделируемых процессов на географических картах.

Особенностью разрабатываемой нами региональной мультиагентной ГИС-системы является воссоздание в рамках одной комплексной модели нескольких частных моделей — природной среды региона, социально-демографической структуры его населения, а также структуры его экономики таким образом, чтобы имитировать взаимосвязи происходящих в этих сферах процессов. Действующими агентами модели являются люди и организации, способные принимать сигналы из внешней среды и действовать в соответствии со своими интересами, а более крупные акторы, такие как муниципальные образования, и регион в целом как административная единица и как часть экосистемы служат для них этой внешней средой.

Модель природной среды предназначена для отслеживания состояния имеющихся природных ресурсов, необходимых для комфортной жизни людей и благополучия экономики — таких как чистая вода, чистый воздух, полезные ископаемые, сельскохозяйственные угодья и т.д. Основана на многослойной карте территории региона (ГИС-карте), которая включает: карту месторождений полезных ископаемых, физическую карту с системой водных ресурсов, карту загрязнения атмосферы. ГИС-карта дополнена процедурами, позволяющими рассчитывать уровни загрязненности природной среды и их изменения во времени как от естественных причин, так и вызванных деятельностью человека.

Расчеты уровней загрязненности проводятся для каждой из трех сред: загрязнение воздуха, загрязнение воды и загрязнение почвы твердыми отходами. После чего агрегируются для получения интегральной оценки эколо-

гической нагрузки на территорию и сравнения ее с экологической емкостью данной территории, т.е. нагрузкой, которая еще не приводит к деградации и необратимым изменениям природной экосистемы. Далее на основе действующей Методики [Критерии оценки...], в которой сформулирован единый подход, позволяющий классифицировать обследуемые территории по степени экологического неблагополучия, определяется категория экологического состояния региона в терминах «в пределах нормы», «экологический кризис» или «экологическое бедствие». Переход к худшей категории влечет изменения в параметрах смертности и заболеваемости населения.

Общественное устройство основано на карте административного деления. Представляет собой множество критериев оценки социального, экономического и экологического благополучия региона в целом и муниципальных образований в его составе, а также систему полномочий в отношении находящихся на его территории агентов. Система полномочий, куда входят ставки налогов и штрафные санкции за загрязнение природной среды, а также распределение доходов консолидированного бюджета региона между бюджетами двух уровней (бюджетом субъекта РФ и бюджетами муниципальных районов), соответствует существующему законодательству, но доступна для манипулирования пользователю модели при проведении компьютерных экспериментов. Пользователь также может управлять распределением бюджетных средств на социальные нужды и на общественно значимые проекты, в том числе направленные на улучшение экологического состояния территории.

Модель экономической жизни включает два аспекта: пространственный и функциональный. Первый определяется территориальным размещением производства, необходимых для него ресурсов, развитием транспортной инфраструктуры и основан на соответствующей карте. Второй представлен моделью производства как зависимостью результата деятельности агентов-организаций от значения определяющих его факторов при заданных правилах общественной жизни. Отдельно выделяется зависимость результатов от фактора труда. Результатом для предприятий, производящих товары и услуги, считается объем их продукции, а для организаций социальной сферы, финансируемых из бюджета, — выполнение соответствующих функций в обществе. Агенты-организации могут также производить отходы (выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, стоки в водоемы, твердые отходы), что влияет на состояние природной среды. Объемы загрязнения разных сред связаны со спецификой вида деятельности агента-организации и зависят от его отраслевой принадлежности и от объема производства, а кроме того, могут управляться агентом-организацией с помощью выделения дополнительных средств на очистку отходов (в модели задаются удельные расходы на снижение концентрации загрязняющих веществ в отходах).

Население региона представлено множеством агентов-людей, обладающих такими свойствами, как возраст, пол, здоровье, активность, образование, сфера деятельности, опыт работы, трудолюбие, доход. Эти свойства принимают у разных агентов различные значения в соответствии с данными о фактическом распределении этих свойств на множестве жителей конкретного моделируемого региона. Интегральной характеристикой «полезности» агента-человека трудоспособного возраста с точки зрения его участия в общественном производстве является трудовой потенциал, зависящий от уровня его здоровья, образования, трудолюбия и стажа работы. Кроме того, агентам этого типа, так же как и агентам-организациям, присваиваются характеристики их влияния на экологию региона — места жительства (муниципального района в составе региона), причем значения этих характеристик одинаковы для всех агентов-людей и соответствуют средним объемам отходов разного вида, приходящимся на одного жителя.

Агенты обладают «системой ценностей» в виде относительной значимости основных жизненных устремлений и соответствующих критериев оценки удовлетворенности своим положением. Так, агенты-люди трудоспособного возраста стремятся к высокому качеству жизни и стабильной занятости, и если недовольны своим положением, могут повышать свою квалификацию (поступать на учебу в колледж или вуз), менять вид деятельности или место жительства, в том числе мигрировать за пределы региона. Критерий качества жизни — интегральный, в модели он агрегирует такие показатели, как уровень заработной платы и экологическое благополучие места жительства. Относительная значимость критериев индивидуальна для каждого агента-человека (соответствующие веса присваиваются в момент создания агента и в сумме составляют единицу), но может изменяться в зависимости от внешних условий. Так, приближение состояния по какому-либо из критериев к критическому значению увеличивает значимость данного критерия. Например, снижение заработка до уровня прожиточного минимума или же переход экологического состояния района (места жительства) в худшую категорию делает соответствующие критерии приоритетными и побуждает агента к действиям. Характер действий при этом различается: в первом случае это, прежде всего, поиск другой работы, а во втором — смена места жительства.

Агрегированный трудовой потенциал агентов-людей играет в модели роль фактора труда для агентов-организаций, в которых они работают. При этом на трудовой потенциал агентов влияют условия внешней среды, например понижение нормативов финансирования на одного агента в системе здравоохранения или ухудшение экологической ситуации, — что увеличивает риск (вероятность) снижения уровня здоровья агентов. Степень снижения уровня здоровья агентов в зависимости от ухудшения экологической ситуа-

ции определяется в процессе калибровки модели [Heckbert, 2010] в соответствии с показателями здоровья населения территорий, отнесенных к разным категориям экологического неблагополучия [Критерии оценки...].

Прототип модели реализован на примере Вологодской области в виде пользовательского программного продукта (симулятора), разработанного в среде AplyLogic и представляющего собой расширение разработанной ранее мультиагентной региональной модели [Сушко, 2012] путем добавления экологического блока.

В начале работы симулятора считается исходная информация из базы данных, создаются популяции агентов-людей и агентов-организаций, распределяются их свойства и устанавливается стартовое состояние модели, воспроизводящее социально-экономическое положение области в базовом году. Здесь же рассчитываются нормативы бюджетных расходов на социальные блага, а также удельная продуктивность трудового потенциала. После чего собирается статистика по популяциям агентов и отображается «фактическое» экономическое и экологическое состояние региона.

Далее происходит переход к следующему шагу работы модели, соответствующему одному году в реальной действительности.

На каждом шаге работы модели, в первую очередь в соответствии с состоянием экологии, корректируются показатели заболеваемости и смертности населения, с использованием которых осуществляется исчисление численности агентов. Затем агенты, занятые в производстве, анализируют доступную им информацию о характеристиках среды и собственном положении в ней и в соответствии со своей системой ценностей переходят в то или иное состояние: «нормальное» (стартовое), «недовольство» и «критическое» (необходимость срочных действий). Если состояние какого-либо агента отлично от нормального, то это побуждает его к реакции, которая будет зависеть не только от самого состояния и от значений остальных характеристик агента, но и от возможностей, которые предоставляет ему внешняя среда.

После совершения агентами действий (их перемещений в пространстве или смене мест работы) производится расчет трудового потенциала каждого работающего агента и агрегированных потенциалов групп агентов, занятых в разных видах деятельности (отраслях). Затем на основе агрегированных потенциалов как факторов труда рассчитываются результаты деятельности отраслей, для чего в модели используются некие аналоги производных для отраслевых производственных функций. А именно: задается первоначальный объем производства базового года (для предприятий реального сектора — в денежном выражении, а для организаций социальной сферы — как уровень выполнения соответствующей функции), и экспертно задаются коэффициенты, указывающие процент, на который увеличивается/уменьшается объ-

ем производства агента-организации при росте/снижении фактора труда на 1%. На каждом следующем шаге работы модели результат деятельности организаций (а затем и отраслей в целом) рассчитывается как изменение объема предыдущего года, вызванное изменением фактора труда с учетом его значимости.

Полученные объемы производства отраслей служат основой для расчетов экологических параметров территорий муниципальных районов и области в целом с учетом фоновое загрязнение и текущих выбросов, а также расчета взимаемых штрафов за загрязнение среды и налоговых поступлений в бюджеты двух уровней. После чего рассчитанные социально-экономические и экологические характеристики области демонстрируются пользователю в качестве ее «фактического» положения в текущем году для принятия им мер, направленных на решение выявленных проблем с помощью распределения бюджетных средств. Завершение пользователем работы с бюджетом влечет переход к следующему шагу работы симулятора.

Прототип модели Вологодской области откалиброван на реальных данных о состоянии региона в базовом (в качестве которого был выбран 2004 г.) и последующих годах. Для верификации модели использовались как официальные статистические данные, представленные в сборниках Росстата, так и данные, полученные в результате исследований и социологических опросов, проводившихся Вологодским научным центром ВНКЦ ЦЭМИ РАН [Амелин, 2006].

Так, в табл. 1 показано сопоставление данных, полученных в ходе апробации модели, с результатами опроса жителей региона. В таблице процент агентов в модели, удовлетворенных своим положением, сравнивается с процентом жителей, которые на вопрос анкеты «Что Вы могли бы сказать о своем настроении в последние дни?» выбрали вариант ответа «Нормальное состояние, прекрасное настроение» [Амелин, 2006, с. 78].

Таблица 1. Сопоставление результатов работы модели с данными опроса в базовом году

Объект	Данные опроса, %	Результат работы модели, %	Отклонение, %
Вологодская область	56,0	57,1	1,96
г. Вологда	57,2	56,0	-2,10
г. Череповец	57,3	57,4	0,17

Правда, следует заметить, что это сопоставление было использовано лишь в качестве ориентира, так как в модели оценивается состояние занятого населения, а не настроения репрезентативной выборки, как при проведении опроса.

На модели были поставлены условные эксперименты по имитации ухудшения экологической ситуации за счет увеличения выбросов отдельного предприятия, в качестве которого было выбрано самое крупное предприятие региона — Череповецкий металлургический комбинат. Эксперименты позволили подобрать для модели такие зависимости показателей здоровья населения от изменения качества экологии, которые обеспечивают соответствующую Методике [Критерии оценки...] реакцию населения на переход экологического состояния района проживания в другую категорию.

Таким образом, представленная конструкция модели позволяет имитировать не только влияние деятельности людей на экономику и экологию региона, но и ответное влияние условий существования людей на их здоровье, работоспособность и поведение. А значит, и применение разрабатываемой модели в процессе регионального планирования может, по нашему мнению, способствовать поиску компромисса между текущими и стратегическими целями для предотвращения хищнической эксплуатации природных ресурсов и обеспечения сбалансированного экономического роста.

Литература

Амелин Д.Е. Местное самоуправление в региональном развитии. Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2006.

Бурков В.Н., Новиков Д.А. Теория активных систем: состояние и перспективы. М.: СИНТЕГ, 1999.

Критерии оценки экологической обстановки территорий для выявления зон чрезвычайной экологической ситуации и зон экологического бедствия. Методика Минприроды России. [Электронный ресурс]. <<http://www.alppp.ru/law/okruzhayuschaja-sreda-i-prirodnye-resursy/ohrana-okruzhayuschej-sredy-i-obespechenie-ekologicheskoy-bezopasnosti/2/metodika-kriterii-ocenki-ekologicheskoy-obstanovki-territorij-dlja-vyjavlenija-zon-chrezvy.pdf>>.

Макаров В.Л., Бахтизин А.Р. Социальное моделирование — новый компьютерный прорыв (агент-ориентированные модели). М.: Экономика, 2013.

Сушко Е.Д. Мультиагентная модель региона: концепция, конструкция и реализация. М.: ЦЭМИ РАН, 2012.

Bousquet F., Trébuil G., Hardy B. (eds) Companion Modeling and Multi-Agent Systems for Integrated Natural Resource Management in Asia. Los Baños (Philippines): International Rice Research Institute, 2005.

Heckbert S. Calibration of Agent-Based Models in Ecological Economics. Melbourne: The University of Melbourne, 2010.

A.A. Bozhya-Volya,
D.B. Potapov,
I.N. Shafranskaya

National Research
University Higher School
of Economics — Perm

DETERMINANTS OF CITY QUALITY-OF-LIFE PERCEPTION: THE INTERACTION BETWEEN CITY AND LIFE SATISFACTION

It is generally accepted that the task of city management is increasingly becoming the creation of urban conditions sufficiently attractive for the current and potential residents. These conditions could be evaluated as the quality of different urban services and thus city quality-of-life (QOL) monitoring becomes an important issue of city managerial routine.

Several researches argue that the complexity of urban living environment cannot be represented by a single measure, rank or index [Diener, Suh, 1997; Rogerson, 1999], especially in case when the reported growth of indices or ratings of a city does not correspond to the perception of the residents. This presumption motivates researchers to investigate the relationship between subjective measures of city QOL deeper [Baldicini, Checchi, 2009]. As a result city QOL is considered to be viewed from two sides: as an objective estimation based on the factual measures of different city indicators or as the subjective individuals self-report on their satisfaction with different city services [Tefazghi, 2010; Obulicz-Kozaryn, 2013]. The underlying assumption of subjective approach is that city QOL could be considered as the individual's subjective experience of dealing with different urban services [Diener, Suh, 1997; Kahneman, Kruger, 2006].

Exploring the complex nature of city satisfaction Cummins [2000] argues that the subjective measures of city and life satisfaction inter-correlate and this is obvious — people who feel happy with their life conditions also tend to be satisfied with the conditions of the environment which surrounds them in life. This raises the task of separation of residents' overall satisfaction with the city, urban services quality and personal happiness perception [Jeffres, Dobos, 1995]. These studies nevertheless focused on the relationship between objective and subjective markers with correlation and inter-correlation evaluating. They have been relatively limited with calculating a degree and direction of influence between city satisfaction and life satisfaction and also weighing an extent to which particular factors affects city satisfaction.

The purpose of this article is to introduce an assessment method designed to measure satisfaction with urban services that purified from life domains satisfaction. It is designed to provide local policy-makers with a more refined tool for decision making in urban policy. To choose the most appropriate way of urban services improvement the city authorities need to put some priorities especially under the pressure of limited budget. Deciding these priorities both the perception of quality of urban services and the complex nature of city satisfaction should be taken into account. This approach allows city managers to take advantage of more accurate estimations to tune urban policy.

Background

The literature addressing community QOL makes two implicit distinctions: (1) QOL measured through subjective versus objective indicators; (2) city satisfaction inter-correlate with life satisfaction (also happiness, well-being). The difference between objective and subjective indicators of community QOL has fuelled controversy in variety of researches [Sirgy, 2000; Cummins, 2000; Kelly, 2003]. For instance, the amount of schools and pre-schools, medical and health facilities or economic and demographic indicators where used as an objective criteria of city QOL. While subjective measures have reflected attitudes and opinions of residents, their level of satisfaction, engagement, motivation for the living at the relevant territory. Subjective assessments resonate not an excellence of urban conditions itself but their perception in people's minds. Nevertheless citizen surveys are widely thought to be more appropriate way of city QOL estimation.

In the most recent studies following factors of community QOL are considered [Santos, 2007; Sirgy, 2008; Epley, 2008; Felix, 2012] as satisfaction with housing, education, government, healthcare, job availability, culture and leisure resources, public safety, shopping and transportation.

A second distinction is dedicated to the role of perception of happiness or well-being and satisfaction of urban conditions. Using the metaphor of 'two sides of the city QOL coin' one could state the following: on the one hand to be satisfied with community environment, residents prefer to have sufficiently high level of urban services in healthcare, education, housing, employment, cultural resources, public safety, trade and transport infrastructure etc. On the other hand, residents' satisfaction is largely determined by the variety of life domains (for example, family, income and different social, consumer, leisure, spiritual and environmental aspects) [Cummins, Cahill, 2001; Kelly, 2003].

One more important point for our research is the distinction between the terms "life satisfaction", "happiness" and "well-being" — what should be used for evalu-

ating of a life domain satisfaction. Life satisfaction is preferably used in sociological researches and happiness – in psychology. Well-being is more meaningful as a perception of income satisfaction. In perceives QOL assessment this terms usually used as synonyms [Bramston, Pretty, Chipuer, 2002].

From the methodological point of view, community QOL was investigated through structural equation modeling [Sirgy, 2000], indexes calculation [Epley, 2008], multivariate analysis [Santos, Martins, Brito, 2007], etc.

Research design and methodology

The empirical research is based on the theoretical notion that city QOL is affected by the satisfaction with urban services on the one hand and subjective perception of happiness and life satisfaction on the other hand.

Theoretical constructs

The key construct of our model is City Satisfaction that assumes the rate of citizens' satisfaction of the quality of urban services that are treated. Urban services are the services which are provided by local authorities to people living within its jurisdiction (on particular territory), either directly (through the municipal institutions) or by financing provision of services.

City Satisfaction (CitSat_IND) is determined by the following parameters (City Attributes) (see Figure 1):

- culture (Cu_IND);
- education (Edu_IND);
- environment (Env_IND);
- healthcare (HC_IND);
- social security (SS_IND);
- safety (Saf_IND);
- sport (Sport_IND).

Selection of these particular spheres was substantiated by previous theoretical models of community QOL evaluation and authorities of local administration in Russia.

Several important aspects of subjective perception of personal well-being were incorporated in model as Happiness (Happiness), Life Satisfaction (LifeSat) and Job and Income satisfaction (JIIncSat). Happiness for the research purposes was defined as a mental or emotional state of well-being characterized by positive or pleasant emotions ranging from contentment to intense joy. That was the answer to the simple overall question "Are you a happy person?". Life Satisfaction is a measure of well-being in terms of satisfaction with relations with others and with achieved goals, self-concepts, and self-perceived ability to cope with daily life. It is subjec-

tive but more structured attribute. Happiness and Life Satisfaction were included in model as the transitional factors (see Figure 1).

Well-being in form of job and income satisfaction (JIIncSat) was evaluated in the model as an independent factor (see Figure 1).

Life domains were incorporated in model as the personal social and demographic control parameters (Personal Soc-Dem Controls). They are the following (see Figure 1):

- age grade (SD_AgeGr);
- civil status (SD_CivSt_2 - 4);
- educational grade (SD_EduGr);
- health (SD_Health_2 - 4);
- gender (SD_Gender);
- work status (SD_Work).

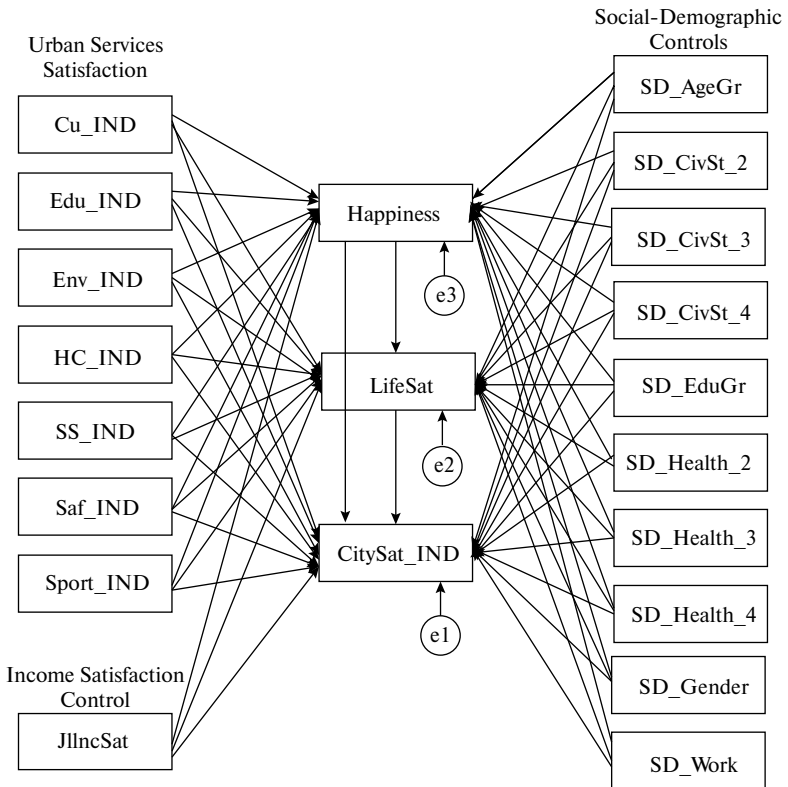


Fig. 1. Path model

Model

In the paper we imply path analysis model presented in Figure 1.

We assume that city satisfaction depends on life satisfaction, happiness, income satisfaction, urban services (Culture, Education, ...) and several social-demographic variables (age, civil status, education level, health, gender, work status).

Simultaneously we allow that urban services satisfaction, life domains and income satisfaction affect life satisfaction and happiness. This assumes both direct and indirect (via life satisfaction and happiness) effects of urban services satisfaction on city satisfaction controlling for income satisfaction and social-demographic characteristics.

Data collection and analysis

Data collection

We use the data from the residents' satisfaction door-to-door survey sponsored by local authorities in the city of Perm in order to estimate the residents' satisfaction with the quality of urban services. The sampling procedure was carefully designed taking into account the spatial distribution of population in Perm. A structured sample of 1800 respondents was generated for the study. It represents Perm population across several dimensions: age, gender, city districts (7 areas). The survey was conducted in August-September, 2012.

To measure each urban service satisfaction and city satisfaction we asked several questions which reflected different aspects of the construct. To aggregate this information we used parcel approach [Coffman, MacCallum, 2005], where parcel index is calculated as average of first-order factor indicators, e.g. Edu_IND is average score of 11 variables, connected to education satisfaction.

Variables and descriptive statistics

Final variables list and their descriptive statistics is presented in table 1.

Table 1. Variables list and descriptive statistics

Variable	Description	# of indic.	Type, Scale	# obs.	Mean	S.d.	Min	Max
<i>Personal happiness/satisfaction</i>								
CitySat_IND	City satisfaction	5	Likert (1...7)	1781	5.1	1.4	1.0	7.0
LifeSat	Life satisfaction	1	Likert (1...7)	1743	3.9	1.3	1.0	7.0
Happiness	Happiness	1	Likert (1...7)	1774	5.6	1.5	1.0	7.0

Table I continued

Variable	Description	# of indic.	Type, Scale	# obs.	Mean	S.d.	Min	Max
JIncSat	Income satisfaction	1	Likert (1...7)	1754	3.6	1.5	1.0	7.0
<i>Urban services satisfaction indexes</i>								
Cu_IND	Culture satisfaction index	7	Likert (1...7)	1781	5.0	1.1	1.0	7.0
Edu_IND	Education satisfaction index	11	Likert (1...7)	1781	4.3	1.0	1.0	7.0
Env_IND	Environment satisfaction index	7	Likert (1...7)	1781	3.6	1.0	1.0	6.9
HC_IND	Health care satisfaction index	5	Likert (1...7)	1781	3.5	1.2	0.9	7.0
SS_IND	Social security satisfaction index	6	Likert (1...7)	1781	3.5	0.9	1.0	6.5
Saf_IND	Safety satisfaction index	6	Likert (1...7)	1781	4.0	1.1	1.0	7.0
Sport_IND	Sport satisfaction index	6	Likert (1...7)	1781	3.4	1.1	0.8	5.8
<i>Social-demographic characteristics</i>								
SD_AgeGr	Age group	—	Ordered (6 groups)	1781	3.7	1.3	1.0	6.0
SD_AgeGr_1	14–17 years	—	Dummy	1781	0.1	0.2	0.0	1.0
SD_AgeGr_2	18–21 years	—	Dummy	1781	0.1	0.3	0.0	1.0
SD_AgeGr_3	22–35 years	—	Dummy	1781	0.3	0.5	0.0	1.0
SD_AgeGr_4	36–49 years	—	Dummy	1781	0.3	0.4	0.0	1.0
SD_AgeGr_5	50–65 years	—	Dummy	1781	0.2	0.4	0.0	1.0
SD_AgeGr_6	65+ years	—	Dummy	1781	0.1	0.3	0.0	1.0
SD_CivSt	Civil status	—	Categorical (4 groups)	1738	1.9	1.0	1.0	4.0
SD_CivSt_1	Married	—	Dummy	1738	0.5	0.5	0.0	1.0
SD_CivSt_2	Not married	—	Dummy	1738	0.3	0.5	0.0	1.0
SD_CivSt_3	Widowed/Divorced	—	Dummy	1738	0.2	0.4	0.0	1.0
SD_CivSt_4	With partner	—	Dummy	1738	0.1	0.3	0.0	1.0
SD_EduGr	Education group	—	Ordered (5 groups)	1765	3.3	1.3	1.0	5.0
SD_EduGr_1	Incomplete secondary education	—	Dummy	1765	0.1	0.3	0.0	1.0

Variable	Description	# of indic.	Type, Scale	# obs.	Mean	S.d.	Min	Max
SD_EduGr_2	Secondary education	—	Dummy	1765	0.2	0.4	0.0	1.0
SD_EduGr_3	Secondary prof. education	—	Dummy	1765	0.3	0.5	0.0	1.0
SD_EduGr_4	Incomplete higher education	—	Dummy	1765	0.1	0.3	0.0	1.0
SD_EduGr_5	Higher education	—	Dummy	1765	0.3	0.4	0.0	1.0
SD_Health	Health group	—	Ordered (4 groups)	1751	1.7	0.9	1.0	4.0
SD_Health_1	No restrictions	—	Dummy	1751	0.5	0.5	0.0	1.0
SD_Health_2	Few restrictions	—	Dummy	1751	0.3	0.4	0.0	1.0
SD_Health_3	Significant restrictions	—	Dummy	1751	0.1	0.3	0.0	1.0
SD_Health_4	Strong restrictions	—	Dummy	1751	0.1	0.2	0.0	1.0
SD_Gender	Gender	—	Dummy	1781	0.5	0.5	0.0	1.0
SD_Work	Working status	—	Dummy	1781	0.6	0.5	0.0	1.0

Estimation results

We exploited maximum likelihood estimation for path analysis model in Stata 13.

Basic results are presented in tables 2–3. Besides, the following robustness checks exercises were conducted: different construction of social-demographic variables (ordered vs categorical/dummy); different model specifications (moderation effects); ML estimation for Path Analysis Model with relaxation of normality assumptions; bootstrap for standard errors and confidential intervals (500 replications). Basic results remain stable.

Table 2. Path analysis model: Direct effects

Factors	CitySat_IND	LifeSat	Happiness
<i>Personal happiness/satisfaction</i>			
LifeSat	0.05		
	(0.03)		
Happiness	0.27***	0.19***	
	(0.02)	(0.02)	
JIIncSat	0.05**	0.42***	0.17***
	(0.03)	(0.02)	(0.03)

Table 2 continued

Factors	CitySat_IND	LifeSat	Happiness
<i>City attributes indexes</i>			
Cu_IND	0.10***	0.05**	0.19***
	(0.03)	(0.03)	(0.04)
Edu_IND	0.11***	0.00	0.07
	(0.04)	(0.03)	(0.04)
Env_IND	0.00	0.04	-0.09**
	(0.04)	(0.03)	(0.04)
HC_IND	0.10***	0.07***	0.08**
	(0.03)	(0.03)	(0.04)
SS_IND	-0.02	0.17***	-0.10**
	(0.04)	(0.03)	(0.05)
Saf_IND	0.16***	0.04	0.10**
	(0.04)	(0.03)	(0.04)
Sport_IND	0.07**	0.01	0.06
	(0.03)	(0.03)	(0.04)
<i>Social-demographic characteristics</i>			
SD_AgeGr	0.27***	-0.05*	-0.18***
	(0.03)	(0.02)	(0.04)
SD_CivSt_2	-0.04	0.09	-0.41***
	(0.08)	(0.06)	(0.09)
SD_CivSt_3	-0.05	-0.12*	-0.32***
	(0.09)	(0.07)	(0.10)
SD_CivSt_4	0.12	-0.08	-0.20
	(0.12)	(0.09)	(0.13)
SD_EduGr	-0.21***	0.05**	0.04
	(0.02)	(0.02)	(0.03)
SD_Health_2	-0.03	-0.05	-0.32***
	(0.07)	(0.06)	(0.08)
SD_Health_3	0.12	-0.23***	-0.31***
	(0.10)	(0.08)	(0.11)
SD_Health_4	-0.01	-0.15	-0.32**
	(0.13)	(0.10)	(0.15)
SD_Sex	-0.01	-0.02	-0.03
	(0.06)	(0.05)	(0.07)
SD_Work	-0.15**	-0.07	-0.21***
	(0.07)	(0.05)	(0.08)

Factors	CitySat_IND	LifeSat	Happiness
Number of obs	1636	1636	1636
R-squared	0.29	0.52	0.16

Standard deviations in parenthesis; * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$.

Table 3. Path analysis model: Factors of city satisfaction

Factors	DIRECT	INDIRECT	TOTAL
<i>Personal happiness/satisfaction</i>			
LifeSat	0.05	(no path)	0.05
	(0.03)		(0.03)
Happiness	0.27***	0.01***	0.28***
	(0.02)	(0.00)	(0.02)
JIncSat	0.05**	0.07***	0.12***
	(0.03)	(0.02)	(0.02)
<i>City attributes indexes</i>			
Cu_IND	0.10***	0.05***	0.16***
	(0.03)	(0.01)	(0.04)
Edu_IND	0.11***	0.02	0.13***
	(0.04)	(0.01)	(0.04)
Env_IND	0.00	-0.02*	-0.03
	(0.04)	(0.01)	(0.04)
HC_IND	0.10***	0.03**	0.12***
	(0.03)	(0.01)	(0.03)
SS_IND	-0.02	-0.02	-0.04
	(0.04)	(0.01)	(0.04)
Saf_IND	0.16***	0.03**	0.19***
	(0.04)	(0.01)	(0.04)
Sport_IND	0.07**	0.02	0.08**
	(0.03)	(0.01)	(0.04)
<i>Social-demographic characteristics</i>			
SD_AgeGr	0.27***	-0.05***	0.21***
	(0.03)	(0.01)	(0.03)
SD_CivSt_2	-0.04	-0.11***	-0.15*
	(0.08)	(0.03)	(0.09)

Table 3 continued

Factors	DIRECT	INDIRECT	TOTAL
SD_CivSt_3	-0.05	-0.10***	-0.14
	(0.09)	(0.03)	(0.10)
SD_CivSt_4	0.12	-0.06	0.06
	(0.12)	(0.04)	(0.12)
SD_EduGr	-0.21***	0.01*	-0.19***
	(0.02)	(0.01)	(0.03)
SD_Health_2	-0.03	-0.09***	-0.12
	(0.07)	(0.02)	(0.08)
SD_Health_3	0.12	-0.10***	0.02
	(0.10)	(0.03)	(0.10)
SD_Health_4	-0.01	-0.10**	-0.10
	(0.13)	(0.04)	(0.14)
SD_Sex	-0.01	-0.01	-0.02
	(0.06)	(0.02)	(0.07)
SD_Work	-0.15**	-0.06***	-0.21***
	(0.07)	(0.02)	(0.07)
Number of obs	1636		
R-squared	0.29		

Standard deviations in parenthesis; * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$.

Thus Life satisfaction doesn't influence City satisfaction, Happiness does. Culture, Education, Safety, Healthcare, Sport influence City satisfaction; Environment and Social security doesn't. Path Analysis Model seem to present an appropriate structure to identify influence of urban services on overall city satisfaction than, as far as we observe significant indirect effects.

Practical implications

From a managerial perspective we show how local authorities can use the model in order to prioritize the strategic arrays of city development increasing residents' satisfaction. The results could provide an illustration of the determinants of subjective satisfaction with the city, that we assume are of great importance for the city policy makers. As the model purifies the effect of the individual's happiness awareness influencing on the satisfaction with the urban services, the correlation measures

provide the “net” estimations, which could help in prioritizing of city management tasks. Given this, our study can contribute to a better understanding and management of the major urban services that influence city QOL perception.

Originality/value

The paper discusses the analytical framework that encompasses city QOL measurement and monitoring tasks.

References

- Balduccini A., Checchi D.* Happiness and quality of city life: the case of Milan, the richest Italian city // *International Planning Studies*. 2009. Vol. 14 (1). P. 25–64.
- Bramston P. et al.* Unravelling Subjective Quality of Life: An Investigation of Individuals and Community Determinants, 2002.
- Coffman D.L., MacCallum R.C.* Using parcels to convert path analysis models into latent variable models // *Multivariate Behavioral Research*. 2005. Vol. 40. P. 235–259.
- Cummins R.* Objective and subjective quality of life: An interactive model // *Social Indicators Research*. 2000. Vol. 52. P. 55–72.
- Cummins R.A., Cahill J.* Progress in understanding subjective quality of life / *Interventional Psisocial: Revista sobre igualdad y calidad de vida*, 2001.
- Diener E., Suh E.* Measuring quality of life: Economic, social and subjective indicators // *Social Indicators Research*. 1997. Vol. 40. P. 189–216.
- Epley D.A., Donald R.* A Method of Assembling Cross-sectional Indicators into a Community Quality of Life // *Social Indicators Research*. 2008. Vol. 88. P. 281–296.
- Epley D.A.* Method of assembling cross-sectional indicators into a community quality of life // *Social Indicators Research*. 2012. Vol. 88 (2). P. 281–296.
- Felix R., Garcia-Vega J.* Quality of life in Mexico: A formative measurement approach // *Applied Research in Quality of Life*. 2012. Vol. 7 (3). P. 22–238.
- Jeffres L.W., Dobos J.* Separating people’s satisfaction with life and public perceptions of the quality-of-life in the environment // *Social Indicators Research*. 1995. Vol. 34 (2). P. 181–211.
- Kahneman D., Kruger A.B.* Developments in the measurement of subjective well-being // *Journal of Economic Perspectives*. 2006. Vol. 20 (1). P. 3–24.
- Kelly J.M.* Citizen Satisfaction and Administrative Performance Measures Is There Really a Link? // *Urban Affairs Review*. 2003. Vol. 38 (6). P. 855–866.
- Obulicz-Kozaryn A.* City life: Rankings (livability) versus perceptions (satisfaction) // *Social Indicators Research*. 2013. Vol. 110 (2). P. 433–451.
- Rogerson R.* Quality of life city competitiveness // *Urban Studies*. 1999. Vol. 36. No. 5–6. P. 969–985.

Santos L., Martins I., Brito P. Measuring subjective quality of life: A survey to Porto's residents // *Applied Research in Quality of Life*. 2007. Vol. 2 (1). P. 51–64.

Sirgy J. A Method for Assessing Residents' Satisfaction with Community-based Services. A Quality of Life Perspective // *Social Indicators Research*. 2000. Vol. 49. P. 279–316.

Sirgy J., Gao T., Young R.F. How does residents' satisfaction with community services influence quality of life (QOL) outcomes? // *Applied Research in Quality of Life*. 2008. Vol. 3 (2). P. 81–105.

Tesfazghi E. et al. Variability of Quality of Life at Small Scales: Addis Ababa, Kirkos Sub-City // *Social Indicators Research*. 2010. No. 98. P. 73–88.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ
СЕМИНАРЫ:
ПОЛИТИЧЕСКИЕ
ПРОЦЕССЫ

А.С. Ахременко

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»,

А.П.-Ч. Петров

Институт прикладной
математики имени
М.В. Келдыша РАН

ПОЛИТИЧЕСКОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ И ВОСПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ: ДИНАМИЧЕСКАЯ МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ¹

В центре внимания исследования находится традиционная для политической экономики [Olson, 1982; Tullock, 1980] и при этом не потерявшая актуальности (см., напр., [Angelopoulos et al., 2009; Mohtadi, Roe, 2003; Polishchuk, Savvateev, 2004; Sylwester, 2001]) проблема влияния индивидуального выбора между производством и поиском ренты на общую продуктивность общественной системы. На сегодняшний день разработка этой проблематики (как и практически всей политико-экономической проблематики) в математико-модельном ключе практически полностью «монополизирована» теорией игр. Несмотря на бесспорные достижения, накопленные в рамках данного направления, ограничения в математическом «устройстве» теории игр не позволяют решить ряд важных проблем. Во-первых, не удастся создать полноценную динамическую систему обмена ресурсами в рамках правил, которые также могут эволюционировать во времени. Даже в рамках наиболее современных подходов dynamic game theory вводится единственный зависящий от времени параметр dynamic linkage (см., например, [Besley et al., 2010; Acemoglu et al., 2011]). Это не позволяет снабдить модель нужными обратными связями, например связями между «сегодняшней» затратой ресурсов и «завтрашним» получением продукта. Во-вторых, взаимодействие множества индивидов в конечном счете сводится к экстенсивной игре двух игро-

¹ Данное научное исследование выполнено при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект 14–06–00226–а) и Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» (№ 14–01–0127) в 2014–2015 гг.

ков (как, например, в [Battaglini et al., 2012]). Наконец, теоретико-игровой дизайн в каком-то смысле исключает из рассмотрения работу самого «политического механизма» перераспределения ресурсов.

Таким образом, представляемая авторами математическая модель нацелена на устранение указанных выше недостатков. Мы предлагаем динамическую модель со значительным числом функций времени и обратными связями. Модель в явном виде включает набор акторов, и в этом смысле ее можно отнести к классу actor-based (agent-based) models. Кроме того, в модель «встроен» динамический механизм борьбы индивидов вокруг правила распределения, представленного в виде отдельного динамического параметра. Все это позволило, как мы надеемся, получить ряд существенных теоретических результатов содержательного характера.

Построение модели

Пусть имеется группа (система), состоящая из n акторов, которые могут быть индивидами, группами или организациями. В настоящей работе строится математическая модель для произвольного n , но примеры и численные эксперименты рассматриваются лишь для триады: $n = 3$. С точки зрения опорной для нас неоинституциональной теории это очень существенное упрощение, так как изменение численности группы, в принципе, может порождать значительные изменения в характере действующих в ней правил и механизмов их установления. Вместе с увеличением численности общества растут издержки переговоров, снижается способность поддерживать неполные («отношенческие») контракты и т.д. Тем не менее анализ случая столь малой группы видится необходимым: он позволит четко показать работу ключевых формальных механизмов модели, не отвлекаясь на проблемы, связанные с большим числом акторов (например, статистическими распределениями в начальных условиях). Кроме того, на данный момент мы делаем акцент на принятии решений, основанных на оценке акторами своих индивидуальных выгод и издержек; собственно взаимодействие между членами группы реализовано в модели косвенным образом.

Каждый актер характеризуется величиной x_i , называемой индивидуальной эффективностью и отражающей способность индивида преобразовывать некоторый ресурс (r_i), полученный «в начале периода t », в некоторый продукт (p_{i+1}), выработанный им «к концу этого периода». Таким образом, здесь эффективность инструментально понимается в духе английского productivity как отношение полученных результатов к затраченным ресурсам.

Одновременно с индивидуальными показателями эффективности в рамках модели вводится эффективность системы в целом:

$$E_t = \frac{P_t}{R_t}. \quad (1)$$

Здесь $R_t = \sum_{i=1}^n r_{it}$ — ресурс системы в целом, представляющий собой сумму ресурсов отдельных акторов; $P_t = \sum_{i=1}^n p_{it}$ — суммарный продукт системы.

На данном этапе индивидуальные значения эффективности x_i задаются нами экзогенно и не меняются во времени. Для определенности скажем, что в численных экспериментах выбраны значения $x_1 = 0,2$, $x_2 = 1$, $x_3 = 1,8$ (первый актор неэффективен, третий эффективен, второй способен произвести «на выходе» тот же объем благ, который получен им на «входе»). В то же время системная эффективность (1) рассчитывается эндогенно, может меняться во времени и в общем случае *не* представляет собой среднее индивидуальных значений эффективности (в данном примере 1). Это связано с двумя принципиальными характеристиками модели.

Во-первых, поступающий в систему ресурс почти всегда распределяется между акторами не поровну (правила распределения будут подробно описаны ниже). Соответственно, если большую часть ресурса получит эффективный актор, то и системная эффективность будет выше единицы: $E_t > 1$. Например, если доли акторов равны $\omega_1 = 0,2$, $\omega_2 = 0,3$ и $\omega_3 = 0,5$, то системный продукт равен

$$\begin{aligned} P_t &= p_{1t} + p_{2t} + p_{3t} = x_1 \omega_1 R_t + x_2 \omega_2 R_t + x_3 \omega_3 R_t = \\ &= [0,2 \cdot 0,2 + 1 \cdot 0,3 + 1,8 \cdot 0,5] R_t = 1,24 R_t \end{aligned}$$

и эффективность системы равна $E_t = 1,24$.

Аналогичным образом, если распределительные преимущества получает неэффективный актор, то системная эффективность меньше единицы. Итак, *эффективность системы зависит не только от индивидуальной эффективности составляющих ее акторов, но и от того, кто из них получает распределительные преимущества.*

Во-вторых, в нашей модели, как и в реальной действительности, актор может потратить не весь полученный ресурс на производство благ. Часть индивидуального ресурса может быть *институционально или политически инвестирована* — истрачена на изменение правила распределения в свою пользу. Иначе говоря, актор может потратиться на получение тех самых распределительных преимуществ, о которых шла речь выше. Выбор происходит из двух стратегий: вкладывать ресурсы в производство или вкладывать ресурсы

в перераспределение. Вторая стратегия связана с влиянием на общее и обязательное для всей системы правило, и мы будем называть ее политической или институциональной. Таким образом, мы помещаем в фокус математической модели классическую проблему неинституциональной теории: производство vs перераспределение.

Принципиально важно, что ресурсы, потраченные на изменение института, уходят из системы безвозвратно: их энергия ушла в работу политического механизма. Ресурсы, потраченные на производство, возвращаются в нее в виде завтрашнего продукта:

$$R_{t+1} = P_t = \sum_{i=1}^n p_{it}. \quad (2)$$

Следовательно, чем большая доля ресурсов уходит в политику — в борьбу вокруг правила распределения, тем меньше ее остается для продуктивной деятельности, и вследствие этого — для завтрашнего перераспределения.

Означает ли это, что институциональное инвестирование всегда негативно сказывается на работе системы? Отнюдь нет. Многое зависит от того, на чьей стороне — эффективных или неэффективных акторов — оказываются распределительные преимущества до и после изменения правила. Например, если система изначально неэффективна, то требуется политическое вмешательство для восстановления ее жизнеспособности.

Изложив самые общие принципы модели, перейдем к более детальной и формальной характеристике ее работы. Итак, в стартовый момент времени экзогенно задается объем ресурса $R_{t=0}$, поступающего в систему. Во всех вычислительных экспериментах эта величина равна 1000. Далее необходимо распределить этот совокупный ресурс между акторами, получив значения индивидуальных ресурсов r_i . Для этого мы используем ряд подходов, разработанных нами в рамках модели перераспределения политического влияния [Ахременко, Петров, 2012].

Определим количественно правило отбора — селектор s_i . В данном случае это точка на шкале X , отражающая *уровень индивидуальной эффективности, обеспечивающий максимальные перераспределительные преимущества и определяемый в рамках самой системы в соответствии с некоторым «правилом о правиле»*. Чем ближе к селектору находится актер x_i , тем большую долю ресурса он получит в свое индивидуальное пользование:

$$\rho_{it} = |x_i - s_i|. \quad (3)$$

Предположим, что второй актер в 2 раза ближе к селектору, чем третий: $\rho_{2t} = 2\rho_{3t}$. Во сколько раз его доля ω_{2t} больше, чем ω_{3t} ? Здесь возможны раз-

личные подходы, но мы для конкретики будем считать, что ω является экспоненциально убывающей функцией от ρ_{it} :

$$\omega_{it} = \frac{\exp(-\beta \rho_{it})}{\sum_{i=1}^n \exp(-\beta \rho_{it})}. \quad (4)$$

Отсюда следует, что

$$\omega_{it} = [0, 1], \sum_{i=1}^n \omega_{it} = 1.$$

Фундаментальную роль в формуле (4) играет параметр β , который мы назовем *параметром распределительного неравенства*. Так, при $\beta = 0$ мы имеем эгалитарное правило распределения, где все акторы получают одинаковую долю ресурса независимо от своего положения относительно селектора. При $\beta = \infty$ весь объем ресурса достанется тому актору, чья точка ближе всего к селектору s_i .

Совместное действие параметров s_i и β можно охарактеризовать таким образом: от селектора зависит, *кто* получит большую долю при распределении, от бета — *в какой мере* эта доля будет больше. При этом селектор в нашей модели — это явный институциональный параметр, который будет определяться под влиянием политических стратегий акторов и изменяться во времени. В целом это эндогенный параметр, для которого исследователь определяет лишь начальное условие $s_{t=0}$. Параметр β на данном этапе мы относим к системным настройкам модели, осуществляемым экзогенно. Пока отметим лишь, что самым близким эмпирическим коррелятом параметра бета является коэффициент концентрации доходов Джини.

Имея индивидуальные доли акторов ω_{it} , мы можем распределить общий ресурс R_t :

$$r_{it} = \omega_{it} R_t.$$

Теперь каждый актор принимает решение о выборе стратегии: какую долю полученного ресурса инвестировать в производство, а какую — в изменение правила (селектора s_i). Долю ресурса, затрачиваемого актором на изменение правила в данный момент времени, мы обозначим π_{it} (от др.-греч. πολιτική). Соответственно доля ресурса, затрачиваемого на производство, составит $1 - \pi_{it}$. Тогда объем ресурса, направляемый актором в политику, составит $\pi_{it} r_{it}$, и объем ресурса, направляемый на создание продукта, — $(1 - \pi_{it}) r_{it}$. Чтобы рассчитать, какой объем продукта произведет актор, нужно скорректировать это произведение на индивидуальный уровень эффективности:

$$p_{it+1} = (1 - \pi_{it}) r_{it} x_i.$$

Таким образом, продукт, произведенный актором, зависит от его желания производить $(1 - \pi_{it})$, умения производить x_i и располагаемого ресурса r_{it} .

Теперь посмотрим, как работает ресурс, направляемый индивидом в политику. Целью такого инвестирования, напомним, является перемещение селектора s_i в направлении индивидуальной точки x_i , сокращение расстояния ρ_{it} для увеличения распределяемой актору доли общего ресурса. Политическую борьбу при таком подходе можно представить как «перетягивание» селектора: каждый инвестирующий в политику актор пытается сдвинуть правило отбора в свою сторону. К такому «перетягиванию» каждый актор прикладывает разную «силу», которую мы назовем *индивидуальным политическим весом* и обозначим w_{it} .

В логике «перетягивания правила» завтрашнее значение селектора определяется как сумма позиций индивидов с учетом их политического веса:

$$s_{t+1} = \sum_{i=1}^n x_i w_{it}.$$

Здесь $0 \leq w_{it} \leq 1$, $\sum_{i=1}^n w_{it} = 1$. Политические веса индивидов пропорциональны их политическим инвестициям так, что

$$w_{it} = \frac{\pi_{it} r_{it}}{\sum_{i=1}^n \pi_{it} r_{it}}.$$

Итак, политические веса акторов зависят от их желания инвестировать в политику (π_{it}) и располагаемого ресурса (r_{it}).

После того как найден селектор s_{t+1} , мы можем вычислить расстояния $\rho_{i,t+1}$, затем доли $\omega_{i,t+1}$, и т.д. Тем самым сделан временной переход от t к $t+1$.

Предельная системная эффективность

С течением времени селектор s_i выходит на равновесное значение s_∞ , так что отношение P_t/R_t стремится к пределу

$$E_\infty = \lim_{t \rightarrow \infty} \frac{P_t}{R_t},$$

который мы будем называть *равновесной системной эффективностью*. Она не зависит от времени и является удобным инструментом анализа общих характеристик модели. В частности, она позволяет сформулировать два основных качественных сценария развития системы. При $E_\infty < 1$ получаемый

системой полезный продукт P будет сокращаться по (отрицательной) экспоненте, асимптотически стремясь к нулевому значению. Вместе с продуктом будут сокращаться индивидуальные ресурсы. Это «деградирующая» система, развитие которой проиллюстрировано на рис. 1 (изменение во времени совокупного продукта и индивидуальных ресурсов) и рис. 2 (изменение во времени селектора).

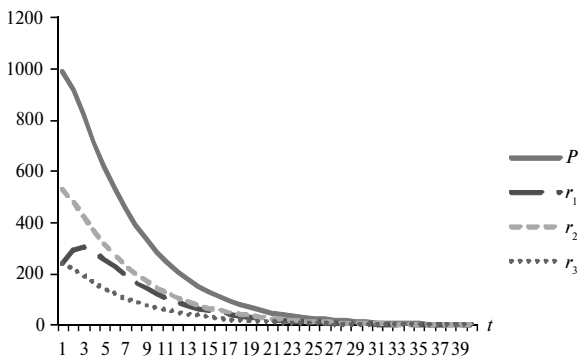


Рис. 1

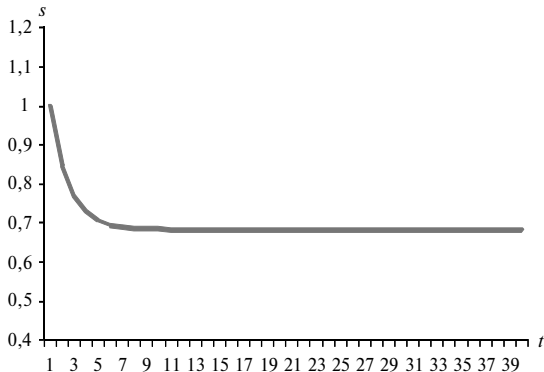


Рис. 2

В конечном счете в неэффективной системе проигрывают все, так как ресурс каждого актора зависит от общего объема продукта. Но в течение переходного периода (интервала времени, пока селектор меняет свое положение) возможен рост индивидуального ресурса у некоторых акторов даже при сокращении общего продукта. Так, на рис. 1 ресурс r_1 первого актора растет на

протяжении первых трех моментов времени. Таким образом, оценка актором перспектив развития зависит от его *горизонта планирования*.

При $E_{\infty} > 1$ система развивается по положительной экспоненте: объем общего продукта и частных ресурсов увеличивается с ускорением (рис. 3, 4); это «процветающая» система:

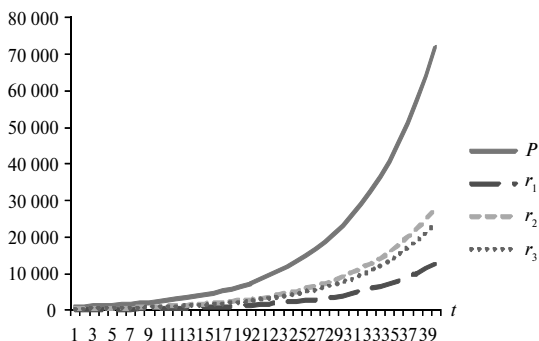


Рис. 3

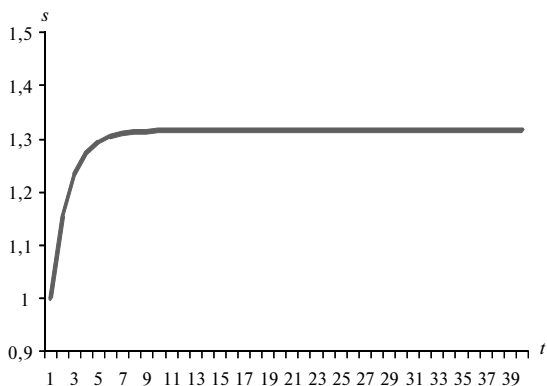


Рис. 4

Политическая нагрузка на систему

Каким образом выбор акторами стратегий политического инвестирования влияет на равновесную системную эффективность? Первое напрашивающееся соображение состоит в том, что для успешности системы доля вкладываемых в политику ресурсов π_i должна быть больше у тех акторов, которые обладают большей индивидуальной эффективностью.

Действительно, многочисленные и разнообразные вычислительные эксперименты показывают, что вероятность реализации успешного сценария возрастает при наличии такой связи. Однако это условие не является ни необходимым, ни достаточным. Прежде всего, важна не только структура величины π_i (кто больше вкладывает в политику), но и *общая политическая нагрузка на систему* (сколько все общество вкладывает в политику). Исследование модели показывает, что существует формально трудноопределимый, но совершенно жесткий «предел политического инвестирования», после которого система коллапсирует независимо от связи между частной эффективностью и вложением в институты. Если слишком много ресурсов уходит из производительной сферы в борьбу вокруг институтов, то средств на развитие оказывается недостаточно для поддержания роста.

Покажем это посредством двух простых вычислительных экспериментов. В первом из них в системе три актора, индивидуальная эффективность установлена так же, как в базовом примере: $x_1 = 0,2$, $x_2 = 1$, $x_3 = 1,8$. Начальное значение селектора установим посередине — в точку 1. Положим $\beta = 1$. Будем задавать значения политических стратегий π_i случайным образом, используя функции равномерного распределения. Проведем несколько серий вычислительного эксперимента, меняя в каждой серии максимально возможное значение π_i . В первой серии установим $\max \pi_i = 0,01$; во второй — $\max \pi_i = 0,1$; в третьей — $\max \pi_i = 0,2$; в четвертой — $\max \pi_i = 0,3$; в пятой — $\max \pi_i = 0,4$. Таким образом, от серии к серии мы будем повышать предел политического инвестирования — потолок для доли ресурсов, вкладываемых в изменение правила. Проведя в рамках каждой серии по 1000 реализаций модели, подсчитаем число случаев, когда равновесная эффективность системы была выше единицы. В результате получим вероятность реализации успешной траектории в зависимости от предела политического инвестирования. Эта зависимость показана на рис. 5.

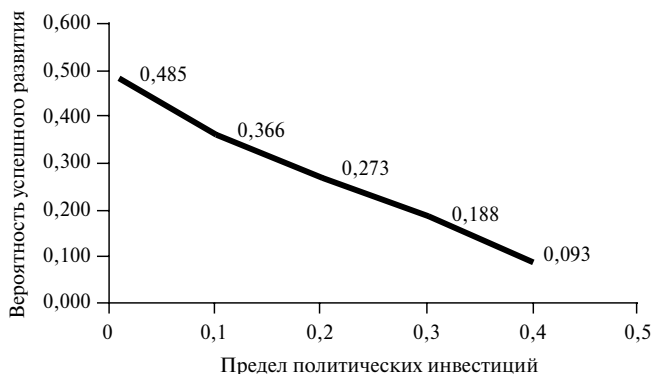


Рис. 5

Очевидно, что с увеличением максимальной разрешенной доли ресурсов, инвестируемых в политику, вероятность выйти на эффективную траекторию снижается драматически. Так, если в системе каждый актер тратит на институциональное инвестирование не более 1% (0,01) своих ресурсов, почти в половине случаев реализуется «сценарий процветания». Это, к слову, именно та половина, где более эффективный актер $x_3 = 1,8$ тратит на политическое влияние больше, чем неэффективный актер $x_3 = 0,2$. Если же актерам разрешается инвестировать в институты до 40% (0,4) своих ресурсов, эффективная траектория достигается менее чем в 10% случаев. При проведении такого же эксперимента при других начальных значениях селектора и параметрах бета эта картина качественно не меняется.

Второй эксперимент сфокусирован на стратегии самого эффективного актора, в нашем случае $x_3 = 1,8$. Пусть только этот игрок инвестирует в изменение институтов, менее эффективные акторы $x_3 = 0,2$ и $x_2 = 1$ все ресурсы тратят на производство. Вектор политических стратегий тогда принимает вид $(0,0, \pi_3)$, где π_3 — вновь случайная равномерно распределенная величина. Но теперь мы позволим ей принимать значения от 0 до 1, давая самому эффективному актору возможность инвестировать в политику любую долю имеющегося у него ресурса.

Казалось бы, запрет для всех акторов, кроме наиболее эффективного, на институциональное влияние гарантирует выход на траекторию успешного развития: правило отбора s_t имеет только одно равновесное состояние, соответствующее высокой эффективности 1,8. Причем переход селектора в это равновесное состояние в системе без политической конкуренции произойдет очень быстро — уже в первый момент времени независимо от начального условия $s_{t=0}$.

Однако здесь снова срабатывает предел политического инвестирования. Мы рассчитали конкретное пороговое значение π_3 , при превышении которого система переходит к «деградирующему» сценарию. Оно находится в зависимости от выбранного параметра распределительного неравенства β . При низких бета, когда распределительные преимущества эффективного актора невелики, ограничения на инвестиции в политику сильнее. Это связано с тем, что неэффективные акторы получают достаточно значительный объем ресурсов, из которых в полезный продукт превращается лишь часть. В сочетании с большими затратами на политику ведущего эффективного актора это создает дефицит ресурсов для обеспечения роста.

На рис. 6 приводится график зависимости критического значения π_3 , превышение которого ведет к изменению сценария $E_\infty > 1$ на сценарий $E_\infty < 1$, от уровня распределительного неравенства.

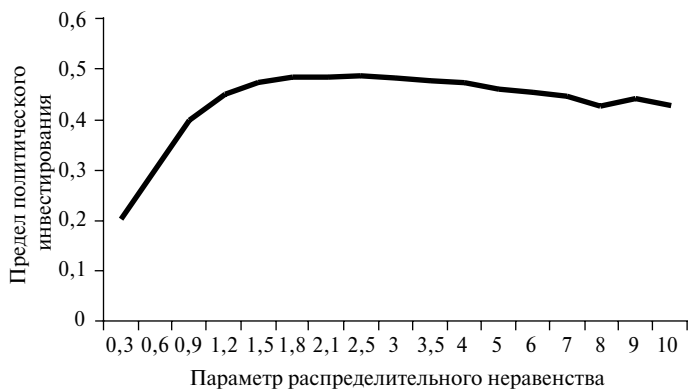


Рис. 6

Как видно из графика, чтобы система была успешной, доля инвестиций в политику эффективного актора (при условии, что он — единственный инвестирующий) не может ни при каком уровне распределительного неравенства превышать 0,48–0,49. Когда преимущества эффективного актора в распределении малы, этот потолок снижается до 0,2–0,3.

Итак, важна не только структура политических стратегий, перевес более эффективных игроков в политической борьбе, но и удержание общей доли институциональных инвестиций в рамках допустимого. Такое понимание позволяет нам сформулировать «формулу счастья» для данной модели — очень простую, несмотря на довольно сложное динамическое поведение системы в целом. Равновесная системная эффективность при любых начальных условиях² достигается, если единственным инвестирующим в политику является актор с уровнем индивидуальной эффективности больше единицы, причем цена его политической победы (т.е. доля его политических вложений) предельно мала.

Литература

Acemoglu D., Ticchi D., Vindigni A. Emergence and Persistence of Inefficient States // Journal of the European Economic Association. 2011. Vol. 9 (2). P. 177–208.

Angelopoulos K., Philippopoulos A., Vassilatou V. The Social Cost of Rent Seeking in Europe // European Journal of Political Economy. 2009. Vol. 25. P. 280–299.

² За исключением «уравнительного общества» — очень малых значений бета, когда влияние на правило вообще теряет смысл.

Battaglini M., Nunnari S., Palfrey T. Legislative Bargaining and the Dynamics of Public Investment // *American Political Science Review*. 2012. Vol. 106. No. 2. P. 407–429.

Besley T., Ilzetzki E., Persson T. Weak states and steady states: The dynamics of fiscal capacity / *The Political Economy of Economic Development*. Manresa, Spain, 2010.

Mohtadi H., Roe T. Democracy, Rent Seeking, Public Spending and Growth // *Journal of Public Economics*. 2003. Vol. 87. P. 445–466.

Olson M. The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities. Yale University Press, 1982.

Polishchuk L.I., Savvateev A.V. Spontaneous (non)emergence of property rights // *Economics of Transition*. 2004. Vol. 12. Iss. 1. P. 103–127.

Sylwester K. A model of institutional formation within a rent-seeking environment // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2001 Vol. 44. P. 169–176.

Tullock G. Efficient rent seeking // *Towards a Theory for Rent-Seeking Society*. Texas A&M University Press, College Station, 1980. P. 97–112.

Т.Л. Барандова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики» —
Санкт-Петербург

ИНСТИТУТ ОМБУДСМЕНА И БИОПОЛИТИКА СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА: ПЕНИТЕНЦИАРНЫЕ И МИГРАЦИОННЫЕ СЕКТОРЫ

(Пере)осмысление биополитики и прав человека

Ряд подходов интерпретирует «биополитическое» как приложения естественных наук к политической проблематике изучения индивидов, обществ и государств [Masters, 2001]. Дискуссия институционализована в исследовательском комитете международной ассоциации политологов по теме отношения человечества к планетарному биоразнообразию [Олескин, 2007], а активизм выработал регулятор — экологическое право, реализуемое в «социальной экологии» [Социальная Европа..., 2011].

Во-вторых, реальность новых технологий ломает представления о концептуальных понятиях, социальных основаниях политики и права. Ставится под вопрос человеческая жизнь: от определения момента ее начала и завершения зависит оформление политик репродуктивного контроля и гендерного равенства, пересмотр уголовного права для профессиональных групп (использующих аборт и (или) искусственное оплодотворение, медперсонала, фармацевтов, исследователей). Из моральной плоскости вопрос вышел в политико-правовую, бросив вызов системе прав человека.

Третий подход постулирует: тип режима меняет жизнь посредством государственного регулирования тел (от сексуальности, канонов внешности и гигиены, телесных наказаний до физического истребления) и наделения (разными) правами социальных групп. Человечество прошло катастрофы тоталитарных идеологий через практики дегуманизации сегментов населения,

жертв Холокоста, ненависти на основе измышлений о «различиях» и создало «внутренние механизмы безопасности», чтобы ограничить использование не/легальных инструментов уничтожения. Права человека подчеркивают: человеческие существа, независимо от биологического пола, цвета кожи, состояния здоровья и т.п. в равной степени обладают правами и свободами для поддержания достоинства и развития способностей. Осмысление вопроса ведут в рамках «биоконституционализма» [Reframing..., 2011]. В России консервативный поворот актуализирует ужесточение законов в криминализации сексуальности, контроле «ненормальных» проявлений телесности, сферах биотехнологий.

Остановимся на пенитенциарных практиках и правах мигрантов. Их развивает подход, понимающий биополитику как совокупность политических мер по воздействию на биологическое начало, контроль за демографическими, поведенческими и прочими проявлениями человека. Переосмыслив «наказание» как политическую практику [Фуко, 2010], критические рефлексии государственных институтов и практик биополитической власти, когда право включает в себя человеческую жизнь, усиливаются [Негри, 2008], их взаимовлияния выражены в «чрезвычайном положении», становящимся доминирующей управленческой парадигмой [Агамбен, 2011]. Но намечились изменения, интеграция границ становится императивом, предписания «надлежащего управления» ограничивают вмешательство государства в сферу личных свобод [Фуко, 2011, с. 22]. Право на достоинство, в том числе для наказанных или не граждан, отражено в международных инструментальных и институциональных механизмах антидискриминационных омбудсменов. Российский УПЧ их функциональный аналог, поэтому мы изучали: 1) виды биополитических нарушений; 2) возможности института быть «внутренним механизмом безопасности».

Омбудсмен и пенитенциарная система

В *пенитенциарном сегменте* государства, угрожающего безопасности граждан криминализацией общественных отношений под предлогом борьбы с преступностью [Кристи, 2001], заключение в качестве «политической технологии тела» служит орудием «воздействия на душу», им и принудительным трудом лишают свободы, являющейся собственностью человека, так наказание выступает стратегией власти [Фуко, 2011, с. 444–445]. Уголовное право помещает человека в двойственность, где, с одной стороны, система действий по надзору и контролю, а с другой — наказание, представленное

практикой заточения [Там же, с. 14]. Вне «кода законности» находятся процедуры «обработки индивида», создающие предпосылки карательных мер [Там же, с. 20]. Но, «человек противопоставляется варварской жестокости публичных казней <...> как законный предел: законная граница власти карать» [Фуко, 1999, с. 106]. Злоупотребление дисциплинарными техниками привело к общественному возмущению, и в результате выработаны технологии безопасности внутри власти [Фуко, 2011, с. 25–26], как омбудсмен, призванный модифицировать госуправление с целью «соблюдения свободы не только как права индивидов, противостоящих злоупотреблениям правителя или правительства, но и как необходимого элемента политического управления» [Там же, с. 445–446].

Борьба с преступностью становится для власти важным компонентом в условиях внеполитической экономики и отсутствия средств на социальные реформы. «В обществе, где прочно установился монолит <...> преступление выходит на тот план, который раньше занимала политика», — пишет Н. Кристи, вводя концепт «опасное государство», озабоченное преступностью «вообще» и практикующее заключение по малозначимым поводам. Рассматривая тюрьму как «продукт» в торговле правом «исполнять наказание» и «осуществлять надзор», он выходит на вопрос об «уместном количестве страданий» в заключении [Кристи, 2001, с. 139–143]. Развивая тезис «закон создает преступления», он отмечает необходимость вскрыть основания уголовного запрета, выявить структуры и процессы, предопределяющие возникновение правовых категорий, конструктивно на них воздействовать. Омбудсмен имеет этот потенциал, но зависящий от идеологии, ведь наказание — практика, продиктованная ценностями государства, позволяющими чиновникам ссылаться на легитимирующие цели [Дафф, Гарланд...].

Соблюдение прав человека в пенитенциарной системе — индикатор репрессивности. Омбудсмен участвует в гуманизации мировой пенитенциарной системы [Rights..., 2009], работа ведется с учетом его рекомендаций. Российская риторика формально стремилась к гуманизации наказаний, но анализ практики затруднен «закрытостью» системы, ее патерналистским характером и отсутствием статистических данных. Материалы УПЧ частично помогают понять ситуацию [Барандова, 2012]: до 30% жалоб ежегодно приходят из мест принудительного содержания. Все доклады включают разделы по обращениям заключенных, что свидетельствует о перманентных нарушениях, косвенно указывает на осведомленность об институте и своих правах. Проблемы из докладов приведены в табл. 1.

Таблица 1. Биополитические аспекты в пенитенциарной системе

Проблема	Адресаты	«Биополитический эффект»
Несправедливое заключение и решение суда («сфабрикованные»)	Осужденные, члены их семей. Общество	Классический вариант «политической технологии тела» в контексте «опасного государства»
Нарушение паспортизации заключенных, отсутствие документов подтверждения соцзащиты	Осужденные	Лишены соц. выплат, выпадают из гражданства, ставятся на грань биологического выживания
Трудоустройство не обеспечено: • недостаток рабочих мест; • низкая зарплата заключенных и сотрудников (в сложных «разделяемых» социальных проблемах территории); • невозможность погашения исков	Осужденные, сотрудники, члены семей (включая жертв)	Лишены права на (достойную) жизнь и здоровье + зависимые от них + сотрудники и их семьи + жертвы преступлений (и их семьи, иски и ущерб не компенсируются)
Мед. обслуживание и обеспечение лекарствами затруднено	Осужденные, сотрудники	Фактически лишены права на жизнь (при болезни)
Задержка или отказ в УДО (ВИЧ, гепатит, онкологические заболевания...)	Осужденные	Лишены права на жизнь (при болезни)
Недостаток спец. учреждений для психических больных	Осужденные	Отражается на окружающих
Перелимит в камерах (СИЗО), условия быта (нет воды, тепла, средств гигиены, дверей в уборных и т.п.)	Осужденные, задержанные	Ограничение телесности (до восприятия в качестве пыток)
Отказы в свиданиях с родными (как наказание и дисциплинирование)	Осужденные, члены их семей	Дополнительные ограничения, в том числе сексуальности
Освобождение без социальной реабилитации, копий документов и т.п.	Осужденные	Отражается на близких родственниках и обществе
(Без)действия администрации учреждения	Осужденные, задержанные	Виды телесных и моральных наказаний, практики приравненные к пыткам

До половины обращений содержат просьбы о пересмотре приговоров, часты жалобы на незаконные действия предварительного следствия и дознания.

Оба типа не входят в компетенцию УПЧ, но свидетельствуют о широком использовании «политической технологии тела», а «каждая пятая жалоба на нарушение личных прав касается условий содержания в следственных изоляторах и исправительных учреждениях» [Доклад... 2011]. Проблемы с паспортизацией влияют на инвалидов, пожилых, лишая пенсии и выплат социального характера, как единственного источника дохода. Это значимо и в миграционном сегменте.

Возможностями восстановления прав обладает не каждый УПЧ, они опираются на социальные сети, общественное мнение, СМИ и личный/деловой авторитет. Взаимодействуют с ФСИН для правового просвещения, общественного контроля, но реальных рычагов воздействия нет, работают по неформальным правилам, при смене руководителей заново налаживают отношения. Практикой УПЧ становится тактическое «точечное» восстановление прав лиц адресантов жалоб [Марголина, 2010, с. 81–93].

Омбудсмены и миграционная политика

В миграционном сегменте (отправляющего и принимающего) государства тоже переосмыслен биополитический компонент [Protection..., 2009; Global..., 2012]. Теории предусматривают разные типы взаимоотношений власти и (не)граждан. Различия в коммунитаристских и либеральных подходах [Кимлика, 2010]: первые не разграничивают интересы граждан и государства, акцентируя внимание на «защите общественных ценностей», а у вторых преобладают индивидуальные права и свободы, люди сами строят выбор благ, позволяют государству наказывать, но ограничивая полномочия на вторжение в личную жизнь [Дафф, Гарланд...]. Идут дискуссии о (не)гражданстве, порождающем неравенство, ксенофобию, сегрегацию, дискриминацию. Проблема многообразия привносит «нарастающую дилемму» необходимости перераспределения, выраженную в дискурсе о социальной инклюзии как принципе дифференцированной и интеграционной социальной политики, обеспечиваемой системой соцзащиты [Антонова, 2013, с. 151–170]. В России сильны «ненормализация» мигрантов, выведение их за границы норм и правил, порождающее национализм в дискурсе. При либерализме «единицей счета» выступает индивид, которому обеспечивается благополучие (на базе социальных прав), а государство нейтрально к различиям. Принцип мультикультурализма [Multiculturalism... 2006]: индивидам *должны быть* гарантированы (групповые) права по принадлежности к меньшинству, являющемуся «единицей счета», а государство чувствительно к различиям. Критике подвергаются обе модели: либеральная за ассимиляцию, утерю самобытности частной жизни, а мультикультурная за дискриминацию женщин (полигамия, брачное принуждение, клиторотомия, «убийства чести» и т.п.).

Комплекс международных механизмов заставляет государства вырабатывать основы биополитики в отношении мигрантов, исходя из того, что для выживания (и достойного уровня) каждый имеет право на создание семьи, участие в политической власти, образование, медицинскую помощь, возможность экономической деятельности, свободу передвижения, доступ к социальному обеспечению. Разработан Европейский индекс гражданства и инклюзии, в его реализации участвуют антидискриминационные омбудсмены (аккумулируя информацию через жалобы и развивая законы).

В России такая работа не велась, спорадически информация агрегируется общественными организациями, УПЧ принимают жалобы от мигрантских сообществ. Мигранты являются «неслышимой» группой: степень биополитического воздействия на них выше, чем в пенитенциарной системе, но они не способны обратиться за помощью (из-за языка, незнания, страха депортации), «сторонятся людей, избегают контактов с милицией и официальными организациями, работают и живут в таких условиях, которые местное население считает неприемлемыми» [Тюрюканова, 2009, с. 172–173]. Практики правоохранительных органов сводятся к операциям против нелегальной миграции, организации облав по месту проживания или работы. Барьеры есть и в пользовании услугами здравоохранения и образования.

Концепция государственной миграционной политики РФ до 2025 г. создавалась при участии УПЧ, но оставила многое без адекватной разработки [Фадеева, 2008]. Мигранты составляют депривилегированную группу, лишаясь (иногда — всех) прав. Российское законодательство допускает депортацию легальных мигрантов, не защищая от репрессивно-административного контроля, неофициальных поборов [Ворона, Карпова, 2013]. Рассмотрим отраженные в материалах УПЧ нарушения в табл. 2.

Таблица 2. Биополитические аспекты в миграционном сегменте

Проблема	Адресаты	«Биополитический эффект»
Необоснованная депортация (в страны, где грозит смертельная опасность)	Мигранты	Фактически лишены права на жизнь
Отсутствие спец. учреждения для содержания подлежащих административному выдворению по суду (т.е. в УФСИН без совершения криминала)	Мигранты	Классический вариант «политической технологии тела» в контексте «опасного государства»
Проволочки и нарушения ФМС по предоставлению гражданства, вида на жительство, регистрацию, иных документальных гарантий	Мигранты и их семьи	Лишены социальных выплат, попадают во внеправовое поле, подвержены рискам, под ударом право на жизнь и здоровье

Проблема	Адресаты	«Биополитический эффект»
Трудоустройство: латентная нелегальность <ul style="list-style-type: none"> • пониженная зарплата, невыплаты заработанного; • опасные и вредные условия труда; • отсутствие трудовых договоров (рабские условия) 	Мигранты и их семьи	Лишены права на (достойную) жизнь сами и зависимые от них люди, нарушены права на здоровье, на охрану труда и т.п.
Медобслуживание и обеспечение необходимыми лекарствами недоступно, «экспорт» инфекций	Общество, мигранты и их семьи	Лишены права на жизнь (при болезни). Нет вакцинации детей мигрантов, лиц без гражданства из-за отсутствия полисов
Торговля людьми — латентная	Мигранты	Нет права на распоряжение телом и жизнью, попадая в рабство
Вымогательство (рекрутинг, правоохранители, чья кадровая политика поощряет институциональный расизм)	Мигранты и их семьи	Уменьшает их материальную и психологическую безопасность
Неучет гендерного фактора в миграционной политике (членов семей и женщин)	Мигранты и члены их семей	Ограничение телесности и связей с семьей, отражается на сексуальном поведении и репродуктивном здоровье
Ксенофобия и мигрантофобия (вкл. конфликты, толкуемые МВД как экстремизм и этнопреступность)	Мигранты и члены их семей	Под угрозой право на жизнь и здоровье, защиту от насилия. Отражается на окружающих (родственников) и обществе
Антисанитарные условия жизни (вкл. коллективное проживание), ограничения свободы передвижения	Мигранты и члены их семей	Виды телесных и моральных наказаний, практики приравненные к пыткам

Проблемы, с которыми обращаются мигранты и от их имени, это вопросы бюрократии: квоты для вида на жительство, процедуры гражданства, легализации; недостаток помощи в трудной жизненной ситуации; трудовые споры; потеря документов; незаконные (несправедливые) депортации и разлучение с семьей. Дополнительно они становятся объектом латентных (не видимых УПЧ) практик: занижения ставок, опасных условий труда, отсутствия соцзащиты, проявлений расизма и ксенофобии, прямой эксплуатации, насилия и уничтожения, массового содержания длительное время в условиях пенитенциарных заведений или положительно воспринятых УПЧ Центрах (по условиям схожих с ними) без совершения криминальных действий и судебного решения.

В ряде регионов созданы Общественные советы при УПЧ по вопросам мигрантов, с привлечением национально-культурных объединений и правозащитных организаций, но вопросы (трудовой) миграции решаются на фоне отсутствия институтов, борющихся с мигрантофобией, когда все способствует ее развитию [Салтер, 2003].

Омбудсмен в российских биополитических реалиях

Усилия УПЧ в пенитенциарном и миграционном сегментах демонстрируют наличие массовых нарушений прав человека, рассмотрение материалов показывает, что российские реалии противостоят концептуальному каркасу модификации отношений общества и власти. Выявленные проблемы использования биополитической власти показывают, что государство является преимущественно «карательным». Ресурсы УПЧ ограничены, лишь воздействие общества на идеологию государственного управления поможет институту реализовать потенциал «механизма безопасности».

Литература

- Агамбен Дж.* Ното sacer. Чрезвычайное положение. М.: Европа, 2011.
- Антонова В.* Концепты социальной инклюзии и эксклюзии в глобальном обществе: дрейф по социальным институтам, акторам и практикам // Журнал исследований социальной политики. 2013. № 2. С. 151–170.
- Барандова Т.* Уполномоченный по правам человека: концептуальные подходы и реалии отечественной пенитенциарной системы // Журнал исследований социальной политики. 2012. № 4. С. 505–520.
- Ворона М.А., Карпова Г.Г.* Право на инклюзию: анализ проблем трудовой миграции на региональном уровне // Журнал исследований социальной политики. 2013. № 2. С. 171–188.
- Дафф Э., Гарланд Д.* Размышления о наказании. [Электронный ресурс]. <<http://index.org.ru/journal/18/18-daffgar.html>>.
- Доклад Уполномоченного по правам человека в РФ за 2011 г. [Электронный ресурс]. <<http://ombudsmanrf.org/2009-11-05-14-09-33/10537>>.
- Кимлика У.* Современная политическая философия. М.: Изд. дом ВШЭ, 2010. С. 79–218; 270–361.
- Кристи Н.* Борьба с преступностью как индустрия. Вперед, к Гулагу западного образца. СПб.: Алетейя, 2012.
- Марголина Т.* Практика взаимодействия Уполномоченного по правам человека в Пермском крае и правоохранительных органов по предупреждению и

восстановлению прав граждан в местах принудительного содержания // Проблемы соблюдения прав человека в местах принудительного содержания / сост. Т.И. Марголина, Д.Б. Шевченко. Пермь: 2010. С. 81–93.

Негри А. Труд множества и ткань биополитики. [Электронный ресурс]. <<http://www.polit.ru/article/2008/12/03/negri/>>.

Олескин А.В. Биополитика. Эволюционно-биологический подход к политическим системам политической деятельности. М.: Научный мир, 2007.

Салтер Ф.К. Этнические генетические интересы и биополитика // *Философия науки*. 2003. № 4 (19).

Социальная Европа в XXI веке / под ред. М.В. Каргаловой. М.: Весь Мир, 2011.

Тюрюканова Е. Трудовые мигранты в Москве: «второе» общество // *Иммигранты в Москве / под ред. Ж.А. Зайончковской.* М.: Три квадрата, 2009.

Фадеечева М.А. Миграционная политика и миграция в России: «вызовы» или «угрозы»? [Электронный ресурс]. <<http://www.politex.info/content/view/478/30/>>.

Фуко М. Безопасность, территория, население. СПб.: Наука, 2011.

Фуко М. Надзирать и наказывать. Рождение тюрьмы. М.: Ad Marginem, 1999.

Фуко М. Рождение биополитики. СПб.: Наука, 2010.

Global Perspectives on Migration & Development // ed. by I.Omelaniuk // Global Migration Issues. 2012. Vol. 1. P. 91.

Masters R.D. Biology and politics: Linking nature and nurture // *Ann. Rev. Polit. Sci.* 2001. Vol. 4. P. 345–369.

Multiculturalism & Welfare State. Recognition and Redistribution in Contemporary Democracies / ed. by W. Kymlicka, K. Banting. Oxford University Press, 2006.

Protection Human Rights of Irregular Migrants: Role of National Human Rights Structures. CoE & University of Padua, 2009.

Reframing Rights. Bioconstitutionalism in the Genetic Age / ed. by S. Jasanoff. The MIT Press. Cambridge, 2011. P. 305.

Rights of Person Deprived of Their Liberty: Role of National Human Rights Structures Which are OPCAT Mechanisms and Which Are Not. CoE, EU, University of Padua, 2009.

А.Д. Куманьков

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА ПОЛИТИКИ XXI ВЕКА: В ПОИСКАХ НОВОГО ПОНЯТИЯ ВРАГА

Текущая политическая ситуация наглядно иллюстрирует, что государства продолжают существовать в мире полемики и борьбы. Окружить себя врагами, действительными или искусственно созданными органами пропаганды, для политических институций проще, нежели договариваться и выстраивать взаимовыгодные отношения. Война всегда находилась в центре политики, а сама война непосредственным образом связана с вопросом об определении друга и врага. Понятие врага постоянно подвергалось изменениям в ходе истории, и наиболее значительные трансформации этой области произошли в прошлом столетии.

И как представляется, западный мир, сам того не сознавая, движется по кругу в своих интерпретациях врага назад к древним и более радикальным способам определения противника. Международное право и политическая философия, рассуждая о войне, не предлагают четких дефиниций базовым концептам, относящимся к этому предмету. Однако изменения политической сферы требуют обновления понятийного аппарата, определения содержания понятий войны и врага.

На протяжении долгого времени наиболее типичной была интерпретация врага как злого, демонического субъекта. Примером подобного взгляда может быть аристотелевское восприятие чужого как варвара, которого нельзя охарактеризовать как грека, который не понимает греческий язык и не разделяет общеэллинские ценности. Не случайно, что наиболее страшное наказание того времени — не смерть, а остракизм, выдворение за пределы полиса. По большому счету, наше понимание противника не ушло далеко от этой трактовки. Развитие данной идеи прослеживается в Средневековье, когда от чужого исходила смертельная опасность. Жизнь средневекового человека полна борьбы, столкновения с различными силами — как материальными, так и мистическими. Как результат — предельная степень полемичности того мира и неприятие самой возможности сосуществования с противником. Вместе с этим отсутствие государства как такового, борьба за власть между монархами, феодалами, церковью и городами, высокая степень религиозности населения способствовали радикализации борьбы в Европе

и на Ближнем Востоке. Истребительные войны того времени прекращаются только с установлением вестфальской системы международных отношений, после чего примерно на 250 лет войны в Европе превращаются в дело исключительно политическое, избавленное от тех опасностей абсолютизации войны, о которых писал К. Клаузевиц [Клаузевиц, 2007]. Вслед за И. Кантом установившуюся систему взаимоотношений между государствами было бы верно именовать межгосударственным правом. «Право государств в отношении друг к другу, которое не совсем правильно называется международным правом — оно должно было бы, скорее, называться межгосударственным (*jus publicum civitatum*), — это то право, которое мы должны рассмотреть под названием международного права, когда одно государство, рассматриваемое как моральное лицо по отношению к другому государству, в состоянии естественной свободы, а, следовательно, и в состоянии постоянной войны делает своей задачей установить отчасти право на войну, отчасти право во время войны» [Кант, 1965]. Конфликты между субъектами такого рода права подчинялись ряду юридических норм и моральных положений. Вопрос же о враге не носил того экзистенциального смысла, который был присущ ему ранее. За государством было закреплено *jus belli* (право войны) и возможность определять противников, отношения с которыми необходимо было регулировать при помощи силовых методов, хотя, безусловно, не только ими.

Первая мировая война, столетний юбилей начала которой отмечается в этом году, обозначила отказ от ценностей ограничения и сдерживания и стала первым тотальным вооруженным конфликтом. Итогом этой войны стало юридическое признание одной из воюющих сторон агрессором, к политическому противнику стали применять понятия уголовного права. Боевые действия завершились в 1918 г. перемирием в Компьенском лесу, где позже установили мемориальную плиту: «Здесь 11 ноября 1918 года пала преступная гордость Германского рейха, побежденная свободными народами, которые он пытался поработить».

Миру был явлен новый способ расстановки политических акцентов. Роли разделены с пугающей однозначностью: единственный виновник войны — Германский рейх. Державы-победительницы, коль скоро они победили, представлены как защитники интересов свободных народов, которые пытались поработить. Одной из сторон — проигравшей — инкриминируется развязывание войны как акта преступной деятельности. Следовательно, любая деятельность, направленная против «агрессора», становится добродетельной, получает и юридическое, и этическое очищение.

Версальский мир и последующие акты международного права закрепили поворот к криминализации врага, которого теперь стали трактовать как преступника и агрессора. В такого рода подходе скрывается опасность абсо-

лютизации вражды, что влечет за собой отрицание возможности трактовки врага как онтологически равного субъекта. В свою очередь, это означало бы исчезновение политического и превращение мира в действительность, где может существовать только свой, только друг, все остальное — сфера существования не-друга обречалась бы на уничтожение.

Агрессор лишается права на признание его обладающим равным статусом, объявляется национальным врагом. С таким противником невозможно заключить мир, с ним нельзя сесть за стол переговоров и обсудить условия послевоенного сосуществования. Такому врагу можно лишь нанести сокрушительное поражение, и сделать это не только на поле боя, но и в иных сферах: поставить его под угрозу экономического, социального и даже морального краха. Смена режима и суд над политическим и военным руководством противника — вот в чем состоит главная политическая цель войны нашего времени. Идея изменения режима принимает, таким образом, черты легитимной причины войны. А вражда абсолютизируется, и конфликты приобретают тотальный характер.

В 1920–1930-е годы прошлого столетия Лига Наций должна была стать главным регулятором международных отношений. Цель ее создания состояла в финансовом, экономическом и военном влиянии на государства, которые развязывают нелегитимные войны. Такое государство-преступник должно было столкнуться с необходимостью покрытия расходов, которые понесли жертвы его агрессии. Однако попытки создания нового мирового порядка провалились. Надежды на установление долгосрочного мира оказались иллюзорными. Пацифизм и принципы ненасилия были столь же несвоевременными и ошибочными, как и заявление Н. Чемберлена «я привез вам мир» после подписания Мюнхенского соглашения. Этот пессимизм не замедлил обрести философское выражение. В 1932 г. выходит работа «Моральный человек и аморальное общество: этическое и политическое исследование» [Niebuhr, 2006], в которой американский теолог и специалист по этике Р. Нибур выступил с критикой пацифистских взглядов, необоснованных в мире, где всякое общество агрессивно по своей природе. Основной тезис Р. Нибура состоит в том, что личность может действовать в соответствии с предписаниями морали, но не стоит ждать подобного поведения от сообществ людей, тем более от таких крупных, как государство.

Нибуру вторил и Г. Моргентхау. Пороки человеческой природы не позволяют людям строить отношения исключительно на принципах морали. Желание господствовать оказывается основой всех конфликтов. Правитель, как и обычный человек, думает и действует сообразно национальному интересу, *raison d'état*, который определяется в терминах силы [Morgenthau, 1978, p. 4–6]. Таким образом, политика — это осмысленная, рациональная область

деятельности, в ходе которой принимаются политически выгодные решения и оцениваются их последствия. Принципы морали во взаимоотношениях с врагом не могут быть исключены полностью. Этика остается частью политической жизни, однако она всегда должна соотноситься с предусмотрительностью и благоразумием, которые составляют высшую добродетель политики. Безусловно, это лишь схематическое изложение позиции политического реализма, но оно позволяет понять особенности доминирующего сейчас представления о враге.

Немаловажными являются и те идеи, которые развивают сторонники теории справедливой войны, также весьма влиятельной в западной интеллектуальной традиции. Согласно современным положениям теории справедливой войны применение вооруженной силы допустимо только после выполнения ряда условий, подтверждающих нравственную приемлемость силового решения конфликта. Для оценки политической ситуации предлагается использовать принципы *jus ad bellum*, которые отвечают за оценку возможности вступления в войну на законных основаниях, и *jus in bello*, позволяющие судить о допустимых нормах ведения войны.

Одним из наиболее важных вопросов, которые ставит теория справедливой войны, следует признать вопрос о легитимных целях атаки, поскольку помимо сдерживания насилия понятие войны должно содержать и четкое определение врага. Одни из принципов *jus in bello* — различия — запрещает атаку на некоторые категории людей, находящиеся на стороне противника. Речь идет о некомбатантах, использовать которых для достижения военных выгод и обретения победы недопустимо.

Правила, разъясняющие понятие врага, определяющие, какими характеристиками обладает тот, кого можно убивать, обладают принципиальным значением. Участниками военного столкновения могут быть обученные и подготовленные к этому люди, но никак не мирное население. Война должна быть столкновением комбатантов, из нее исключаются некомбатанты, атаку на которых нельзя считать легитимной в соответствии с любой военной конвенцией. Эта идея стала основной для понимания *jus in bello* в концепции многих авторов теории справедливой войны, в особенности М. Уолцера [Walzer, 2000]. Единственная легальная цель для атаки — это солдаты противника и люди, задействованные в военном производстве. Солдат, обученный и снаряженный, становится источником насилия, что лишает его права на неприкосновенность и безопасность, в то время как мирные граждане, некомбатанты, таким правом обладают и не лишаются его, поскольку не делают ничего агрессивного, не занимают «угрожающую позицию».

Сложность четкого различия комбатанта и некомбатанта очевидна. Хотя запрет на причинение вреда мирному населению понятен и прост, все же

гражданские лица нередко оказываются под ударом. И решение этой проблемы связано опять-таки с определением понятия врага. Возможными видятся два варианта. Один связан с так называемой «доктриной двойного эффекта», под которой подразумевается, что некомбатанты подвергаются и, в принципе, могут быть подвержены непрямым атакам. Если военная операция прошла верификацию на справедливость, то вследствие действия двойного эффекта убийство некомбатантов может быть признано оправданным. Верификация на предмет справедливости состоит в удовлетворении каждого из принципов *jus ad bellum* и следование принципу пропорциональности *jus in bello*.

Но подобный подход кажется ослаблением теории справедливой войны. Впрочем, нередко авторы этой концепции, встречаясь с тем или иным затруднением, предлагают отказаться или пересмотреть содержание одного или нескольких принципов, составляющих ядро теории. И хотя некоторые теоретики, в частности уже упомянутый М. Уолцер, предлагают доработать положение о двойном эффекте, дабы сделать его более приемлемым для использования в современном либерально-демократическом обществе, в сущности, это не решает проблемы. По мнению Уолцера, недостаточно просто стараться избегать нанесения вреда некомбатантам. Чтобы считаться справедливой и законной, акция, в ходе которой пострадает мирное население, должна не только отвечать критериям *jus ad bellum*, но и проводиться в соответствии с еще одним принципом: стремлением минимизировать потери со стороны некомбатантов. Но все это вызывает вопрос об оценке уровня потерь среди мирного населения и их целесообразности.

Кроме того, очевидна и размытость понятия врага, характерная для этого подхода. Можно ли считать врагами всех граждан государства, с которым ведется война, или же врагом следует признать только комбатантов? Или же некомбатанты признаются врагами лишь в определенные моменты на ограниченный промежуток времени, когда это оправдывается военной необходимостью? Работа с этими вопросами остается основной задачей современной теории справедливой войны.

Другой подход в вопросе решения проблемы допущения атаки на мирное население состоит в отказе от участия в вооруженном конфликте, если невозможно однозначно определить причастность того или иного лица к комбатантам или некомбатантам. Такая борьба неизбежно приведет к акциям неоправданной жестокости по отношению к мирному населению, что будет явным нарушением всей системы принципов *bellum justum*. То есть гражданское население, даже если оно поддерживает противника, не теряет свое право на неприкосновенность, не оказывается легальной целью для атаки, не становится врагом в полном смысле слова. Однако удары по гражданскому населению часто бывают неизбежными, или во всяком случае кажутся

такowymi, и военное руководство, зная об этой неизбежности, нередко не может предотвратить их или даже желает этих атак. Сложность следования подобному подходу очевидна — он во многом делает невозможным проведение успешных военных компаний, особенно в типичных для XXI в. новых войнах. Именно в асимметричных конфликтах *jus ad bellum* и *jus in bello* оказываются в непосредственной логической связи между собой. И если средства, которыми ведется такая война, не могут быть справедливыми, то и сама война, как правило, обречена на лишение статуса справедливой и теряет всякий смысл.

Появление новых сил международных отношений — негосударственных субъектов, таких как повстанческие и террористические группы, частные военные компании — также усложняет задачу определения понятия врага. Негосударственные субъекты претендуют на обладание политической властью, и государства вынуждены считаться с этими силами. В этих условиях государство теряет свое исключительное право на насилие. Межгосударственные войны делаются редкими, в то время как конфликты внутри страны начинаются гораздо чаще. А в случае терроризма можно говорить о том, что весь мир становится полем боя. Мы приходим к релятивизации понятия вражды. По сути, мы возвращаемся к средневековому взгляду на противника, согласно которому наиболее рациональная политика по отношению к неприятелю — его полное уничтожение.

Вместо регулярной войны появляются новые виды войны, которые нарушают стройную систему К. Клаузевица — война иррегулярная: партизанская, повстанческая или террористическая. А вместе с новыми типами войны в мир являются и новые виды врага. Повстанец или террорист борются в новом политическом пространстве, и потому отрицают своими действиями само классическое понятие войны. В конфликте, где одна из воюющих сторон в высшей степени упорядочена и регулярна, отношение к иррегулярному субъекту неизбежно будет крайне жестоким, а методы борьбы с ним в высшей степени бескомпромиссными. Его не будут считать классическим врагом, а потому с ним можно будет вести войну на уничтожение. Признание такого врага в качестве равного с политической точки зрения субъекта потребовало бы окончательного решения вопроса о его существовании, а значит, потребовалась бы война, которая дала бы отпор этому врагу и загнала бы его в прежние границы или уничтожила бы его. Но у иррегулярных субъектов нет границ, т.е. конфликт с ними не может решаться за столом переговоров. Итак, этого врага не признают, но борьбу с ним ведут. Борьба осложняется также необходимостью отстаивания постулируемых этических идеалов, что заставляет «гуманно» вести войну с врагом, который отказался от гуманности. Вражда должна находить свое снятие в войне, на деле же оказывается, что это-

го снятия не происходит. Итогом этой крайне рационалистичной, но крайне негуманной тотальной войны должна стать безоговорочная капитуляция, утверждающая тотальность поражения противника. В результате мы приходим к тому, что уже не видим однозначного различия между войной и миром.

В то же время сам боец иррегулярной армии ставит себя вне какого-либо ограничения войны, так как он являет собой пример абсолютной, исключаящей мир вражды и не ожидает от своего регулярного противника ни правового решения конфликта, ни пощады. Террорист, как и повстанец, нуждается во враге как конституирующей основе своего существования. Но отношение партизана к врагу означает войну на уничтожение другого и не предполагает иных решений. Всякий вступающий в асимметричный конфликт сталкивается с опасностью попадания в порочный круг террора и контртеррора.

Вражда, таким образом, не исчезает, мир не становится более гуманным. Вражда представляется выгодной по ряду причин. Политически она остается крайне полезным инструментом. Врагу, другому отведена особая роль, поскольку без другого не может быть и своего, диалектическое единство противоборствующих субъектов делает их сосуществование необходимым. Борьба консолидирует граждан, позволяет вести разговор о защите уникальных общенациональных ценностей. Этих ценностей может не быть как таковых, но риторика их оберегания и не требует их действительного наличия или оформленности. Вражда не теряет своего значения для политической пропаганды, позволяя контролировать повестку дня, тем более что основная масса населения готова с большим интересом биться в дискуссиях о проблемах геополитики, нежели выступать с инициативами по политическому и социальному реформированию. События вокруг Украины могут выступать здесь в качестве наглядной иллюстрации. Кроме того, успешная демонстрация силы способствует укреплению авторитета правителя. Здесь проявляют себя самые глубинные, самые древние черты человека, стремление быть причастным к сильному. Не последнее место здесь занимает и экономический фактор. Угроза развязывания вооруженного конфликта стимулирует производственную деятельность.

Корни вражды заключены в человеческой природе. Но человек в то же время обладает и идеей нравственности. И идея нравственности формирует чувство персональной гражданской ответственности и ответственности перед всем миром. Учитывая эту двойственную природу человека, мы должны поместить войну в жесткие рамки. Война может быть обоснованной только в том случае, когда определен действительный враг, действительный, но не абсолютный. Подобный принцип предполагает ограничение и оберегание войны и врага, когда государство может нанести поражение противнику, но не уничтожить его. Возможно ли реализовать этот принцип по отношению к

негосударственным субъектам — вопрос открытый. Но тотальное истребление повстанцев или террористов в любом случае не должно быть основной целью борьбы с ними. Возможность сосуществования с противником *post bellum* должна сохраняться на любом этапе войны.

Взаимное признание права на существование всех прочих политических субъектов приводит к формулированию особого вида справедливости. Такая политическая справедливость означает признание и уважение врага, поскольку он оказывается необходимым участником политического существования и поэтому не может быть дискриминирован или криминализован, но должен быть признан как равный по статусу субъект.

Враг не должен рассматриваться в качестве абсолютного зла, которое можно и необходимо истребить. Взаимное международно-правовое признание предполагает возможность соседского существования, сохранение точек соприкосновения, а итогом войны с врагом предполагается мир, а не полное уничтожение его народа и занятие его территории.

Такой подход, состоящий в оберегании именно врага, а не войны, в равной мере учитывает принципы права и справедливости. Того вида справедливости, который полагает врага в качестве действительного момента политической экзистенции, и поэтому не отвергает его, но видит в нем равного себе по статусу субъекта, существование которого необходимо. Подобный подход позволит минимизировать жестокость благодаря отказу от демонизации врага и поможет нам осмыслить войну с действительно гуманных и рациональных позиций.

Литература

Кант И. Метафизика нравов в двух частях // Кант И. Собрание сочинений: в 6 т. Т. 4. М.: Мысль, 1965.

Клаузевиц К. О войне. М.: Эксмо, 2007.

Morgenthau H. Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace. N.Y.: Alfred A. Knopf, 1978.

Niebuhr R. Moral Man and Immoral Society: A Study in Ethics and Politics. Kesinger Publishing, 2006.

Walzer M. Just and Unjust Wars: A Moral Argument with Historical Illustrations. N.Y.: Basic Books, 2000.

С.А. Рагозина

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАТАРА: ИСКЛЮЧЕНИЕ, АДАПТАЦИЯ И ПОСТРОЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

Согласно переписи 2010 г. население Государства Катар составляет порядка 1,7 млн человек [The Qatar...], по оценкам Всемирного банка на 2012 г. — 2 млн [Data...]. Согласно тому же источнику доля мигрантов от общего числа населения составляет 74% (2010 г.), а доля экономически активного населения — 87%. И наконец, в ежеквартально обновляемом бюллетене Министерства развития, планирования и статистики Катара представлена информация о доле некатарского населения в общем числе рабочей силы — 94% (по данным на второй квартал 2013 г.). [Labor Force...].

Эти цифры делают ситуацию в Катаре уникальной (несмотря на то что в Кувейте и ОАЭ она схожая, но показатели там не столь критичны). И анализ катарского опыта выстраивания миграционной политики становится крайне актуальным ввиду роста этнорелигиозной напряженности по причине миграции во многих регионах мира. И как ни покажется странным, некоторые аспекты особенно актуальны для российской политики в этой сфере ввиду наличия общих, на наш взгляд, проблем, лежащих в основе необходимости выработки комплексной миграционной политики: например, формирование национальной идентичности. Подробнее об этом ниже.

Проблема мигрантов в катарском обществе в самом широком смысле слова носит комплексный характер. Фактически полностью занимая сектор экономически активного населения, они, тем не менее, не имеют доступа к системе распределения социальных благ. Кроме того, по оценкам многих институтов мониторинга ситуации с правами человека, именно катарские мигранты не имеют возможности осуществлять большинство основных прав и свобод (см., например, [Qatar...]). Особой критике подвергается «система попечительства» («кафала») называемая также «современным рабством». [McGeehan, 2013]. Обеспечивая проезд, визу и получение регистрации на-

нимаемого, наниматель фактически получает неограниченную власть над рабочим, отбирая у него документы, ограничивает возможность его передвижения путем запрета выхода за пределы специальных «городков», не обеспечивает необходимые условия проживания. Что же касается возможности получения катарского гражданства, то многочисленные запреты и ограничения в действительности сводят ее на нет.

Можно сказать, что это ограничение прав и свобод тех или иных групп населения, в том числе и для повышения эффективности проводимой политики или сохранения статуса-кво, — общая проблема недемократических политических режимов. Однако описание политической системы и политической культуры Государства Катар в терминологии теорий демократий не приводит к значимым выводам. Несмотря на то что эта проблема должна являться предметом отдельного исследования, стоит отметить несколько важных, на наш взгляд, моментов.

Во-первых, по точному определению Джеймса Петерсона, и политическая, и экономическая власть сосредоточена в руках трех групп населения: правящая семья Ат-Тани, семьи крупных предпринимателей и главы племен [Peterson, 2007]. То есть принятие политических решений представляет собой сложную систему неформального взаимодействия различных представителей этих групп. Эта система имеет многовековую историю (речь идет о взаимодействии глав племен), и едва ли получение Катаром независимости в 1971 г. повлияло на нее существенным образом. Кроме того, главенство традиции во всех сферах жизни общества — не абстрактная идея, а принцип, закрепленный ст. 57 (в разделе «Права и свободы граждан») Конституции, принятой в 2003 г. [Конституция Государства...].

Во-вторых, как раз молодость катарской политики — именно как единого государственного образования, а не ряда племен, проживающих на общей территории, — и порождает проблему формирования единой национальной катарской идентичности. В таких условиях превалирование мигрантов в социальной структуре может позиционироваться как угроза национальной безопасности страны. Одним из политических проектов, нацеленных в долгосрочной перспективе на снижение экономической зависимости от иностранной рабочей силы, является образовательная реформа, коснувшаяся всех уровней образования. «Конечной целью [реформы] является “катаризация” рабочей силы, чтобы все граждане — и женщины, и мужчины — могли получить необходимые навыки для формирования национального достоинства и уменьшения зависимости от национальных экспатриантов рабочей силы» [Rubin, 2012].

Таким образом, основной конфликт может быть описан в категориях «экономическая зависимость от иностранной рабочей силы vs сохранение

национальной идентичности». И миграционная политика в Катаре — предмет нашего исследования — представляет собой комплекс мер, нацеленных на поиск оптимального решения этого противоречия. В рамках данной работы проанализированы основные аспекты катарской миграционной политики, а именно: меры по адаптации мигрантов, проблема баланса в функционировании институциональных механизмов встраивания или исключения мигрантов из различных сфер общественной жизни, нормативная база.

Ввиду закрытости и сравнительной ограниченности источников по данной теме нами была поставлена задача проанализировать максимальное количество официальных документов катарского правительства и иных государственных структур, находящихся в открытом доступе, так как именно они, на наш взгляд, и отражают предмет нашего исследования — миграционную политику. Так, основными источниками стали Закон о труде 2004 г. (с поправками 2006 и 2009 гг.) [Law No. 14..., 2004] и Закон об управлении человеческими ресурсами 2009 г. [Law No. 8..., 2009].

В ходе проведенного анализа перечисленных нормативных актов нами были выявлены следующие основные довольно очевидные категории, в которых может быть описана современная миграционная политика государства Катар, а именно «протекционизм» в отношении работников-катарцев и дискриминация работников-некатарцев. Интересно, однако, что в связи с этим интересную трактовку получают такие проблемы, как проблема национальной идентичности, ее место в структуре других идентичностей подданных Государства Катар, проблема исламских ценностей, проблема прав женщины в частности и прав человека в общем.

Стоит начать с того, что катарское трудовое законодательство напрямую связано с сохранением и укреплением национальной идентичности. Связь эта основывается на том, что целый ряд норм действует исключительно для катарцев, давая им исключительные права и закрепляя за ними уникальный статус «рабочего-катарца».

Основная норма, из которой следуют все остальные, закреплена в ст. 18 Закона о труде: «Закрепляется приоритет рабочего-катарца перед рабочим-некатарцем при приеме на работу¹» [Law No. 14..., 2004]. В ст. 26 уточняется также, что существует система квотирования для работников-катарцев [Ibid.].

Интересно, что в другом законе данная норма получает более подробное прочтение и выстраивается своеобразная иерархия приоритетных работников, причем основанием для такой классификации служит именно

¹ Здесь и далее перевод автора.

этнический фактор, и выглядит она следующим образом: катарец — потомок женщины-катарки и некатарца — граждане стран-участниц Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива — граждане арабских стран — граждане других стран (ст. 14) [Ibid.].

Официальная статистика по этническому распределению рабочих, не имеющих катарского гражданства, отсутствует. Однако, по различным оценкам, именно на категорию «граждане других стран» приходится до 70% всей некатарской рабочей силы. По данным на 2010 г., доля представителей шести южноазиатских стран — Индии, Бангладеш, Индонезии, Шри Ланки, Пакистана и Филиппин — составляла 68,2% от иностранной рабочей силы во всех государствах Залива [Nasra, 2004]. Точная информация относительно граждан арабских стран отсутствует. Что же касается граждан ССАГПЗ, то фактически они обладают если не равными с катарцами, то сравнимо широким набором прав, о чем свидетельствует наличие отдельного закона, регламентирующего трудовые отношения именно с этой категорией населения [Law No. 4..., 2007]. Вообще данная норма очень показательна, так как демонстрирует два важных момента.

Во-первых, можно сделать определенные выводы относительно структуры идентичностей, характерных для катарского общества. Наиболее важной и сильной является непосредственно катарская идентичность. Естественно, на примере этой нормы не может быть продемонстрировано соотношение национальной и клановой идентичностей, но данный аспект уже являлся предметом ряда научных исследований [Fromherz, 2012; Gray, 2013; Rahman, 2006]. Затем закрепляется важность членства в ССАГПЗ, организации, фактически представляющей собой один из наиболее эффективных межгосударственных интеграционных проектов (подробнее см. [Мелкумян, 1999]). И наконец, сделан акцент на наиболее общей арабской идентичности.

Во-вторых, данная норма демонстрирует и одну из черт миграционной политики: ее исключаящий характер. Группа, представляющая наибольшую часть иностранной рабочей силы, фактически обладает низшим статусом. Таким образом, указанные выше статьи и ряд других носят нормативный характер в том смысле, что описывают ситуацию, какой она должна быть, а не как быть с тем, что есть в реальности. И, следовательно, предусмотренные в законодательстве инструменты также ориентированы именно на достижение этой цели, но не на решение текущих проблем. Иными словами, закрепляется целый набор преимуществ, которыми может обладать рабочий-катарец, но отсутствует идея даже частичной социальной (не говоря уже о политической и культурной) адаптации иностранных рабочих как таковых.

Какими же преимуществами обладает рабочий-катарец? Во-первых, это целый набор финансовых поощрений и государственных материальных по-

собий, сумма которых варьируется в зависимости от квалификации и семейного положения. Так, ежегодно зарплата рабочего-катарца может быть увеличена на 1–6% в зависимости от оценки качества его деятельности, также он имеет право на премии в конце года (ст. 23–24) [Law No. 8..., 2009]. Что же касается государственных пособий (табл. 1), то рабочий-катарец может претендовать на следующие (сумма зависит от квалификации рабочего).

Таблица 1

	Женатый	Неженатый
Ежемесячное социальное пособие (ст. 26) [Ibid.]	2500–4000 катарских риалов (к.р.)*	1600–2500 катарских риалов (к.р.)
Ежемесячное пособие на жилье (ст. 27) [Ibid.]	3000–6000 к.р.	1500–35 000 к.р.
Ежемесячное транспортное пособие (ст. 29) [Ibid.]	1000–2000 к.р.	
Ежемесячное пособие для сотрудников, занимающих руководящие посты (ст. 30) [Ibid.]	2000–3000 к.р.	
Разовое пособие на меблирование дома (ст. 31) [Ibid.]	3000–5000 к.р.	2100–3000 к.р.
Командировочные расходы (официальная командировка (ст. 34) [Ibid.]	2500–3500 к.р.	

* Катарский риал = 9,9204 российского рубля. Bloomberg.com. 5.03.2014.

Кроме того, оплачивается мобильная связь, возможность предоставления личного автотранспорта, ежегодный отпуск (ст. 102) [Ibid.]. Прописано право на совершение хаджа в течение 21 дня (один раз за время работы на одном месте) с сохранением заработной платы (ст. 111) [Ibid.]. Исключительным правом работников катарского происхождения является также время, которое может быть предоставлено ему для поиска новой работы.

Интересное звучание получает и проблема прав катарских женщин. В блоке трудовых прав женщин фигурирует три статуса. Здесь национальный компонент не так важен, так как «женщина-работник, гражданин Катара», встречается лишь однажды, в контексте ухода за детьми с ограниченными способностями (ст. 110) [Ibid.]. Другой статус — «женщина-работник, мусульманка» — появляется в контексте права на отсутствие на рабочем месте в связи с гибелью супруга в течение либо максимально до 4 месяцев и 10 дней, либо до родов, если на момент смерти мужа женщина была беременна, все это время сохраняется заработная плата (ст. 113) [Ibid.]. И наконец, всем женщинам гарантированы определенные права для ухода на ребенком, связанные с их отсутствием на работе и сохранением при этом заработной платы (ст. 108–109) [Ibid.].

Что же касается официальной статистики по поводу работающих женщин, то здесь ситуация следующая: 12% всей рабочей силы — женщины (2% — женщины, катарского происхождения и 10% — иностранного происхождения). 13% от трудоспособного населения Катара (около 11% от всего населения) — экономически неактивное, из них 77% женщины (26% — женщины катарского происхождения и 51% — иностранки) [Labor Force..., р. 2, 4]. Несмотря на то что сегмент женщин катарского происхождения в общем объеме рабочей силы мал и можно справедливо возразить, что на основе приведенных цифр нельзя делать значимых выводов, тем не менее позволим себе предположить, что именно эта группа в большей степени ориентирована на занятие вакантных рабочих мест, нежели женщины иностранного происхождения. Последние приезжают в Катар вслед за мужьями и, не имея возможности устроиться на работу, создают сравнительно большую группу экономически неактивного населения, являясь дополнительным фактором экономической и социальной напряженности.

Само прописывание исключительного положения работников катарского происхождения может быть оценено в категориях ограничения прав иностранных работников в связи с избирательностью применяемых норм. Однако есть еще два принципиальных момента, действительно позволяющих говорить о своего рода институционализированном рабстве.

Первый такой момент связан с неопределенностью статуса иностранного сотрудника как такового. В большинстве случаев они фигурируют в качестве «некатарского работника», где как раз и имеется в виду его иностранное происхождение. Казалось бы, основными законами, регламентирующими деятельность этой группы населения, должны быть уже рассмотренные нами достаточно подробно закон об управлении человеческими ресурсами и закон о труде, однако, в последнем в ст. 3 указаны категории, на которые не распространяется его действие, а именно: сотрудники правительственных учреждений и нефтяных компаний, военнослужащие, задействованные на временных работах, домашние рабочие (шоферы, повара, медсестры и т.д.), члены семей нанимателя и люди, работающие в сфере сельского хозяйства [Law No. 14..., 2004].

Стоит учитывать, что 75% от всего объема иностранной силы (94% от общего населения Катара) имеют либо минимальные навыки, либо не имеют их вообще (по данным на 2011 г.) [Qatar Population Status..., 2012, р. 23]. Распределение уровня образования среди работников иностранного происхождения следующее: 20% — высшее, 18% — среднее, 30% — начальное и ниже среднего, 27% — умеют читать и писать, 4% — неграмотные [Ibid., р. 24]. Таким образом, именно иностранные сотрудники занимают нишу низкоквалифицированного труда, который не регламентируется законом о труде. Подавляющее их большинство относятся к группе «задействованные на вре-

менных работах», так как они действительно работают на основе временного трудового договора — и это второй принципиальный момент.

Действительно, во всех случаях, когда на работу принимается негражданин Катара обязательно заключение договора (ст. 11) [Law No. 8..., 2009]. Прописано право на возмещение расходов работодателем на трансфер до Катара (ст. 46) [Ibid.], обязательное медицинское обслуживание (ст. 104) [Ibid.]. Однако все иные финансовые вопросы регламентируются не этим законом, а специальными решениями Совета министров (ст. 52) [Ibid.]. А само исполнение договора и выполнение всех обязательств со стороны нанимателя едва ли может быть кем-то проконтролировано, потому что, несмотря на то что данный вопрос попадает в юрисдикцию действия Гражданского кодекса, никакого специального контрольного органа, целью которого является надзор за исполнением законодательства в самом широком смысле слова, не предусмотрено. В специальном законе о порядке въезда иностранцев в страну и спонсировании не предусмотрены возможные наказания в случае нарушения нанимателем условий договора [Law No. 4..., 2009]. Отсутствие регламентации в вопросах составления этого трудового договора, а самое главное — его исполнения, и является основным поводом, позволяющим говорить о том, что наниматель оказывается в роли «работодателя»: имеющий право на заключение договора (и на оплату переезда рабочего и его семьи в Катар) получает неограниченные права на результаты труда нанятого работника. Не выполняются также и требования по условиям проживания иностранных работников, о чем свидетельствуют многочисленные репортажи и научные исследования, посвященные «рабочим городкам» Катара (см., например, [Gardner, 2012; Tristan, 2010]).

Стоит, однако, отметить, что предпринимается попытка частично легализовать правовое поле, связанное с наймом иностранных работников. В частности, таким примером может служить деятельность Национального комитета по правам человека, который в июне 2009 г. издал «Книгу прав рабочего» [Hala, 2009]. Деятельность данного института в условиях современной политической системы носит во многом декларативный характер, тем не менее появление в официальном дискурсе самой категории «права рабочих» может свидетельствовать о появлении тенденции к устранению определенных перегибов в трудовом законодательстве Катара, а также к достижению нового баланса в миграционной политике.

Литература

Конституция государства Катар. [Электронный ресурс]. <<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=44201;div=INT;dst=100006;rnd=0.22136219034163973>>.

Мелкумян Е.С. ССАГПЗ в глобальных и региональных процессах. М.: ИИИиБВ и ИВ РАН, 1999.

Data // The World Bank. <<http://data.worldbank.org/>>.

Fromherz A.J. Qatar. A Modern History. Georgetown University Press, 2012.

Gardner A. Rumour and Myth in the Labour Camps of Qatar // *Anthropology Today*. 2012. Vol. 28. No. 6. P. 25–28.

Gray M. Qatar: Politics and the Challenges of Development. Lynne Rienner Publishers, 2013.

Hala A.A. Workers Rights Book // National Human Rights Committee. Doha, Qatar, June 2009.

Labor Force Sample Survey of the second quarter of 2013. Analytical summary. <<http://www.qix.gov.qa/>>.

Law No. 14 of 2004 on the promulgation of Labour Law. <<http://almeezan.qa/LawPage.aspx?id=3961&language=en>>.

Law No. 4 of 2007 Enacting the Common System of Extending Insurance Protection to Citizens of the Cooperation Council of the Arab Gulf States Working Outside Their Countries in Any Member State of the Council. <<http://almeezan.qa/LawPage.aspx?id=2609&language=en>>.

Law No. 4 of 2009 Regarding Regulation of the Expatriates Entry, Departure, Residence and Sponsorship. <<http://almeezan.qa/LawPage.aspx?id=2611&language=en>>.

Law No. 8 of 2009 on Human Resources Management. <<http://almeezan.qa/LawPage.aspx?id=2644&language=en>>.

McGeehan N. “Modern-day slavery” in Qatar: There’s bad and good news // *The Guardian*. 2013. 27 September.

Nasra M. Shah Socio-demographic transitions among nationals of GCC countries: Implications for migration and labour force trends // *Migration and Development*. 2004. Vol. 1. Iss. 1. P. 144–145.

Peterson J.E. Rulers, Merchants, and Shaikhs in Gulf Politics // *The Gulf Family: Kinship Policies and Modernity* / ed. by A. Alsharekh. L.; Beirut: London Middle East Institute at SOAS, 2007.

Rahman H. The Emergence Of Qatar. Routledge, 2006.

Qatar Population Status 2012. Three Years after Launching the Population Policy // Permanent Population Committee. 2012. October. P. 23.

Qatar: Abolish Exit Visas for Migrant Workers // *Human Rights Watch*. 2013. 30 May.

Rubin A. Higher Education Reform in the Arab World: The Model of Qatar // *Middle East Institute*. 2012. 31 July.

The Qatar 2010 Population and Housing Census. <<http://www.qsa.gov.qa/QatarCensus/Populations.aspx>>.

Tristan B. Living In and Out of the Host Society. Aspects of Nepalese Migrants’ Experience of Division in Qatar // *Forum: Qualitative Social Research*. 2010. Vol. 11. Iss. 2. P. 1–19.

Е.В. Сироткина

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ИНСТИТУЦИОНАЛИ- ЗАЦИЯ ПАРТИЙНОЙ СИСТЕМЫ. ТЕСТ НА УСТОЙЧИВОСТЬ¹

Подходы к измерению институционализации партийных систем

Существует множество подходов к измерению институционализации партийных систем и партий. В. Рандэлл и Л. Свасанд определяют институционализацию партийной системы через институционализацию отдельных ее составляющих — партий². В основе подхода М. Уэлфинг лежит идея неизменяемости правил соревнования между партиями. Этот принцип закладывается в основу «индекса законодательной нестабильности» (index of legislative instability)³, предполагающего вычисление изменения (как меры стабильности) доли партии в парламентах. Критерий «стабильности» также лежит в основе понимания институционализации Т. Скалли и С. Мейнуоринга⁴ — устойчивость партийной системы измеряется посредством индекса электоральной волатильности Педерсена⁵. В качестве признаков институционализированной партийной системы авторы выделяют регулярность партийной конкуренции, укорененность партий в обществе, уровень организации партий, доверие избирателей к партиям. Партийная принадлежность и партийная самоидентификация служат индикатором ценностной иерархии избирателей, позволяют оценивать политические установки и предпочтения⁶. Значительная часть исследователей считает, что привержен-

¹ Исследование выполнено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ по теме «Структурный анализ региональных политических режимов и электорального пространства», реализуемой Лабораторией региональных политических исследований под руководством д.п.н. Туровского Р.Ф.

² [Randall, Svåsand, 2002].

³ [Welflin, 1973].

⁴ [Mainwaring, Scully, 1995].

⁵ [Pedersen, 1979].

⁶ [Dalton, Weldon, 2007, p. 180].

ность к голосованию за одни те же партии является центральным элементом демократической политики⁷, может рассматриваться как одобрение сложившейся демократической системы⁸.

Данная статья посвящена двум проблемам. Во-первых, мы предлагаем еще один способ измерения уровня институционализации партийной системы. Мы предполагаем, что формирование высокоинституционализированных партийных систем является следствием стабильной поддержки избирателей одних и тех же политических партий. Стабильная поддержка рассматривается как признак доверия и удовлетворенности избирателей существующими политическими агентами репрезентации их интересов, что способствует повторному голосованию избирателей за партию после предыдущего успешного опыта ее поддержки.

Во-вторых, мы предполагаем, что в высокоинституционализированных партийных системах (вследствие высокой удовлетворенности избирателей партиями) избиратели больше доверяют власти, чем в низкоинституционализированных партийных системах. В свою очередь, высокое доверие власти в высокоинституционализированных партийных системах должно снижать готовность жителей к протестным действиям, т.е. высокая институционализация партийной системы должна способствовать устойчивости политической системы к протестным выступлениям. Гипотеза тестируется на 12 «старых демократиях» Европы, партийная система которых является укоренной, законодательные и исполнительные органы власти формируются через демократические выборы⁹.

Методика измерения

Для каждой страны мы определяем партии, которые участвовали в национальных парламентских выборах три электоральных цикла подряд. Данные партии мы считаем стабильно участвующими в выборах. Далее для каждой партии мы вычисляем коэффициенты ранговой корреляции Спирмена (в разрезе административных единиц) между ее результатами за двое последовательно идущих выборов за три электоральных цикла. В итоге мы получаем результат корреляции за три электоральных цикла и вычисляем их среднее арифметическое.

⁷ [Dalton, Wattenberg, 2000; Holmberg, 1994; Miller, 1991].

⁸ [Baker et al., 1981; Kirchheimer, 1966].

⁹ [Dahl, 1971].

Вычисление ранговой корреляции Спирмена позволяет оценить плотность связи между результатами партии в разрезе административных единиц; вычисление среднего позволяет «взвесить» полученный результат с учетом фактора времени. Три электоральных цикла являются минимально возможным периодом наблюдения для анализа институционализации партии — два цикла показывают лишь изменчивость поддержки партии за межвыборный период, более трех — захватывают слишком большой временной отрезок, что не позволяет судить об уровне институционализации партии на настоящий момент.

Институционализация партийной системы определяется стабильностью электорального расстояния между партиями от выборов к выборам. В итоговом измерении институционализации партийной системы мы используем результаты всех партий, имеющих высокий и очень высокий уровень воспроизведения географии голосования (т.е. результат среднего значения корреляций по Спирмену больше 0,7). Таким образом, мы учитываем результат всех стабильных институционализированных игроков, что позволяет установить долю (1) «закрепленного» и (2) подвижного волатильного электората в каждой стране. Установление доли волатильного электората позволяет сделать вывод относительно подвижности партийной системы в целом.

Далее, чтобы учесть больший электоральный и политический вес эффективных партий¹⁰, мы вводим систему весов: больший вес получают более электорально значимые (эффективные) партии. Мы переводим электоральный результат партии по итогам последних выборов¹¹ в доли. Для каждой партии ее результат в долях мы умножаем на среднее значение корреляции ее поддержки. Далее суммируем результат всех партий для каждой страны и ранжируем страны по итоговому показателю (см. табл. 1).

Результаты и интерпретация

Наиболее институционализированные партийные системы оказались в Швеции, Германии, Великобритании (см. табл. 1).

¹⁰ Выявление наиболее значимых политических игроков в каждой стране производится посредством вычисления для каждых выборов индекса эффективного числа игроков Лааксо и Таагерера [Laakso, Taagerera, 1979].

¹¹ Несмотря на то что мы используем только результаты последней кампании, мы считаем их достаточными для более-менее точного предсказания результатов последующих выборов, поскольку данные партии с высокой точностью воспроизводят электоральную поддержку.

Таблица 1. Институционализация партийной системы (балл)¹²

№	Страна	Парт. 1	Парт. 1	Парт. 1	Парт. 1	Парт. 1	Парт. 1	Парт. 1	Ср. знач.
1	Швеция	0,63	2,70	0,45	2,70	0,48	0,56		7,5
2	Германия	0,72	3,69	2,00	0,32	0,64			7,4
3	Великобритания	3,24	2,24	1,68					7,2
4	Финляндия	1,35	0,72	1,80	1,71	0,72	0,36	0,32	7,0
5	Испания	3,96	2,24	0,42					6,6
6	Нидерланды	0,09	0,54	1,80	1,71	1,04	0,48	0,63	6,3
7	Австрия	2,25	2,61	0,90	0,49				6,3
8	Португалия	0,63	3,42	0,40	0,08	0,77			5,3
9	Ирландия	0,08	2,87	0,63					3,6
10	Франция	1,17	2,32	0,06					3,6
11	Италия	0,32	2,00						2,3
12	Греция	0,72	1,44						2,2

Во всех трех странах высокий уровень институционализации партийной системы обеспечивается за счет высокого уровня институционализации всех постоянно участвующих в выборах партий (результат среднего корреляции выше 0,8 и 0,9 по Спирмену). Электоральное соотношение между партиями страны от выборов к выборам изменяется незначительно. Доля волатильного электората низкая и составляет 12,72% в Швеции, 11,00% в Германии и 10,80% в Великобритании¹³.

Средний уровень институционализации партийных систем имеют страны, в которых либо несколько партий имеют средний уровень институционализации, либо электорально значимые (эффективные) партии имеют средний уровень институционализации. В данную категорию попадают Финляндия, Испания, Нидерланды, Австрия и Португалия. Общестрановой результат Финляндии, Нидерландов и Австрии снижается за счет средневолатильного голосования за одну из эффективных партий: национал-популист-

¹² Партия, имеющая коэффициент ранговой корреляции для двух последовательно идущих выборов 0,9 и более, получает вес «9»; 0,8 — «8» и т.д. Полученный «балл» устойчивости поддержки взвешивается на среднее произведения доли электорального результата и балльный показатель силы связи (рассчитывается, как и предыдущий).

¹³ Разница между 100% избирателей и % избирателей, голосующих за постоянные партии.

скую партию «Истинные финны» в Финляндии, среднего уровня институционализации «Социалистической партии» в Нидерландах и низкого уровня институционализации эффективного игрока «Австрийская партия свободы» в Австрии. В Испании около 30% электората поддерживает конъюнктурных непостоянных игроков или партии с низким уровнем институционализации, за счет чего снижается общестрановой результат. В Португалии сразу два значимых игрока имеют средний уровень институционализации — «Социально-демократический центр/Народная партия» и «Социалистическая партия», а доля волатильного электората приближена к половине избирателей страны (по результатам последних выборов она составила 47,11%).

В Италии и Греции низкий уровень институционализации партийной системы обеспечивают:

- высокая доля волатильного электората (50,99% в Италии и 47,29% в Греции);
- электоральный успех конъюнктурных игроков вследствие слабости постоянных партий (например, «Движение пяти звезд» на последних парламентских выборах в Италии);
- преобладание конъюнктурных партий над постоянными.

Тест на устойчивость

В результате предыдущего измерения в число институционализированных партийных систем попали две группы стран. Первая группа: страны, в которых эффективные партии являются институционализированными (при этом в системе нет неэффективных, но неинституционализированных партий). Вторая группа: страны, в которых практически все партии являются институционализированными (эффективные партии попадают в их число). Таким образом, наибольший вес в институционализации партийных систем имеет институционализация эффективных партий.

Поддержка партий возникает вследствие доверия им со стороны избирателей. В формировании органов власти в большей степени участвуют эффективные партии. Доверие эффективным партиям будет способствовать доверию власти, которую эти партии сформируют. Таким образом, в высокоинституционализированных партийных системах, где все эффективные партии являются институционализированными, доверие власти будет выше, чем в низкоинституционализированных партийных системах.

Далее, высокий уровень доверия власти должен снижать потенциал протестной активности жителей. Протестная активность рассматривается

как вызов политической системе и одновременно признак того, что политическая система не справилась с протестом с помощью встроенных институциональных механизмов. Вследствие того, что система не справилась с потенциальным протестом, последний канализируется в реальный протест. Таким образом, если институционализированная партийная система определяет высокое доверие власти, то в странах с высоким уровнем институционализации партийной системы и высоким уровнем доверия власти готовность к претесной активности жителей должна быть ниже, чем в странах с низким уровнем институционализации партийной системы и низким уровнем доверия власти.

В то же время мы предполагаем, что институционализированная партийная система имеет более эффективное управление (*better governance*) и более эффективную экономическую политику. Следствием эффективной экономической политики является, во-первых, удовлетворенность жителей экономической ситуацией в стране, и, во-вторых, снижение уровня социального расслоения (коэффициент Джини).

Для тестирования гипотез в качестве независимых переменных мы используем данные социологических опросов Еврофонда¹⁴: индекс социального отчуждения (*Social Exclusion Index*), готовность граждан к участию в демонстрациях (уровень протестности), удовлетворенность экономической ситуацией в стране, доверие власти, коэффициент Джини. Зависимой переменной становится индекс институционализации партийной системы, приведенный выше (см. табл. 1). В следующих таблицах приводятся коэффициенты и исключенные переменные при зависимой переменной *Institutionalisation* (см. табл. 2 и 3).

Таблица 2. Коэффициенты

Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	<i>t</i>	Знч.
		<i>B</i>	Станд. ошибка			
1	(Константа)	-0,176	1,389		-0,126	0,901
	Trust_in_the_government	1,348	0,316	0,776	4,267	0,001

¹⁴ См. <<http://www.eurofound.europa.eu/>>.

Таблица 3. Исключенные переменные

Модель		Бета включенная	t	Знч.	Частная корреляция	Статистики коллинеарности
						Толерантность
1	Social_Exchange_Index	0,004 ^b	0,018	0,986	0,006	0,616
	Trust_in_the_parliament	0,059 ^b	0,068	0,947	0,020	0,048
	Attended_protest	-0,237 ^b	-1,167	0,268	-0,332	0,777
	Satisfied_with_economic_situation	-0,250 ^b	-0,526	0,609	-0,157	0,156
	GINI index	0,151 ^b	0,636	0,538	0,188	0,621

^b Предикторы в модели: (конст) Trust_in_the_government.

Наиболее значимым предиктором высокого уровня институционализации партийной системы является доверие граждан правительству. В более устойчивых институционализированных партийных системах жители больше доверяют власти. Вторая гипотеза о более низком уровне протестной активности в институционализированных партийных системах не подтверждается. Также институционализированная партийная система не способствует меньшему социальному расслоению, однако способствует более высокому уровню удовлетворенности жителей экономической ситуацией в стране (что можно расценивать как одно из следствий доверия власти).

В целом высокая институционализация партийной системы способствует тому, что граждане более удовлетворены действующей властью (government performance), что дополнительно легитимирует власть и снижает уровень общественной напряженности. Однако результаты исследования не позволяют говорить о том, что высокая институционализация партийной системы обеспечивает устойчивость политических систем к вызовам, а именно способствует купированию протестного потенциала, до того как он перерастает в реальный протест. Очевидно, канализацию протестного потенциала в реальный протест определяет множество факторов: удовлетворенность властью и ее политическим курсом не является достаточным сдерживающим механизмом для предотвращения протеста.

* * *

В данном исследовании мы предложили еще один способ измерения уровня институционализации партийной системы. Измерение построено: 1) на оценивании уровня институционализации партий на основе уровня

воспроизведения их электоральной поддержки (географии голосования и силы поддержки в процентах); 2) на измерении стабильности межэлекторального расстояния между постоянными партиями в рамках каждой партийной системы; 3) на вычислении доли каждой партии в институционализации партийной системы в целом.

Сильной стороной данной методики является возможность сравнения партийных систем по уровню их институционализации с использованием достаточно четких критериев сравнения. Недостатком данной методики можно считать использование не в полной мере иных значимых факторов, влияющих на институционализацию, таких как укорененность, автономность, ценность и т.д.

Далее мы установили, что в высокоинституционализированных партийных системах уровень доверия жителей к власти выше. Данная закономерность объясняется тем, что эффективные институционализированные партии, которые являются обязательным элементом высокоинституционализированных партийных систем, в большей степени участвуют в формировании органов власти. Стабильное доверие избирателей эффективным партиям экстраполируется и на органы власти, которые сформированы этими партиями¹⁵. Так, высокий уровень институционализации партийной системы способствует большему доверию власти.

Однако высокая институционализация партийной системы не срабатывает в качестве механизма, сдерживающего протестную активность и обеспечивающего устойчивость системе. Гипотеза о том, что удовлетворенность властью является достаточным основанием для сдерживания протестной активности, не подтвердилась — очевидно в силу того, что протест не всегда является актом несогласия с политикой власти и не всегда напрямую связан с уровнем удовлетворенности жителей властью.

Дальнейшим направлением исследования станет анализ взаимосвязи уровня институционализации партийной системы и эффективности власти (с использованием основных интерпретаций подхода к «эффективности власти»). Также в рамках дальнейшего исследования мы постараемся объяснить природу высокой и низкой институционализации партийных систем на основе выявления исторических и морфологических паттернов формирования партий, партийных систем и государственности в целом в исследуемых странах.

¹⁵ В большей степени, чем малыми партиями.

Литература

- Campbell A., Converse P.* Warren Miller and Donald Stokes // *The American Voter*. 1960.
- Dalton R., Weldon S.* Public Images of Political Parties: A Necessary Evil? // *West European Politics*. 2005. Vol. 28. P. 931–951.
- Dahl R.* *Polyarchy: Participation and Opposition*. New Haven: Yale University Press, 1971.
- Downs A.* *An economic theory of democracy*. N.Y., 1957.
- Holmberg S.* Party Identification Compared Across the Atlantic // Kent Jennings M., Mann T. (eds). *Elections at Home and Abroad*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1994.
- Huntington S.* *Political Order in Changing Societies*. New Haven, 1968.
- Laakso M., Taagepera R.* Effective Number of Parties: A Measure with Application to West Europe // *Comparative Political Studies*. 1979. Vol. 12. No. 1.
- Mainwaring S., Scully T.* *Building democratic institutions: Party systems in Latin America*. Stanford, 1995.
- Mainwaring S., Zoco E.* Political Sequences and the Stabilization of Interparty Competition: Electoral Volatility in Old and New Democracies // *Party Politics*. 2007. Vol. 13 (2). P. 155–178.
- Miller W.* Party Identification, Realignment and Party Voting: Back to Basics // *American Political Science Review*. 1991. Vol. 85. P. 557–568.
- Molinar J.* Counting the number of parties: An alternative index // *American political science review*. 1991. Vol. 85. No. 4.
- O'Donnell G.* Delegative Democracy // *Journal of Democracy*. 1994. Vol. 5. No. 55–69.
- Panbianco A.* *Political parties: Organization and power*. N.Y., 1988.
- Przeworski A.* *Democracy and the market: Political and economic reforms in Eastern Europe and Latin America* (ch. 1). C.; N.Y., 1991.
- Randall V., Svåsand L.* Party institutionalization in new democracies // *Party politics*. 2002. Vol. 8. No. 1.
- Randall V., Theobald R.* *Political Change and Underdevelopment: Critical Introduction to Third World Politics*. N.Y., 1998.
- Rose R.* Elections and electoral systems: Choices and alternatives // Bogdanor V., Butler D. (eds). *Democracy and Elections: Electoral Systems and their Political Consequences*. Cambridge, 1983.
- Rose R., Mishler W.* A supply-demand model of party-system institutionalization: The Russian case // *Party Politics*. 2010. Vol. 16. No. 6.
- Spearman C.* The proof and measurement of association between two things // *The American Journal of Psychology*. 1904. Vol. 15. No. 1.

Р.Ф. Туровский

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ЭЛЕКТОРАЛЬНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА СУБНАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ В РОССИИ: ЛЕГИТИМНОСТЬ, ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И КЛИЕНТЕЛИЗМ¹

Процессы структурирования конкуренции на региональных выборах в России в 2012–2013 гг. в условиях возвращения прямых губернаторских выборов и роста числа политических партий привлекают внимание многих исследователей. В последние годы российские выборы рассматривают с позиций электорального или соревновательного авторитаризма и практик обеспечения доминирования инкубентов и правящих партий [Shedler, 2006; Magaloni, 2006; Gandhi, Przeworski, 2007; Gandhi, 2008; Levitsky, Way, 2010]. Субнациональные регионы могут рассматриваться либо как типичные примеры для процессов, относящихся к общенациональному уровню, либо как относительно автономные политические образования. И в том и в другом случае недостаточное внимание уделяется центрo-региональным отношениям, а также взаимному влиянию общенационального и региональных политических режимов.

С нашей точки зрения, электоральная конкуренция в регионах должна рассматриваться с обязательным учетом централизации, означающей вмешательство центра в функционирование региональных политических режимов и формирование электоральной конкуренции. Субнациональный авторитаризм видится нами, как производная от установок и требований федеральной власти, а не только как характеристика региональных политических взаимодействий. В качестве общенациональных трендов, воздействующих на региональную конкуренцию, можно выделить следующие.

¹ Исследование выполнено в рамках программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» по теме «Структурный анализ региональных политических режимов и электорального пространства», реализуемой Лабораторией региональных политических исследований.

- Потребность в укреплении общественной поддержки властных органов всех уровней и федеральных — в первую очередь. Это влечет за собой решение задач по обеспечению легитимности и конкурентности выборов, допуску на выборы тех или иных акторов.

- Формирование системной оппозиции. Предполагается укрепление патронажа над оппозицией и всей совокупностью политических партий, предусматривающего, в частности, кооптацию оппозиции в органы власти в сочетании с ее фрагментацией с целью недопущения ее консолидации.

- Централизация власти, которая предполагает ограничение самостоятельности губернаторов, незаинтересованность центра в их полном доминировании в регионах. Это отличает региональную конкуренцию от типичной ситуации электорального авторитаризма, при которой ресурсы используются для победы инкубента. В российской централизации федеральная власть часто меняет инкубентов перед выборами, а на выборах определяет условия их доминирования и участие оппозиции. Центр сам стремится реализовать общественный запрос на обновление власти, проводя ротацию губернаторского и депутатского корпуса.

В таких условиях целесообразно рассматривать оппозицию, за вычетом несистемных радикалов, не как альтернативу, а как интегральную и даже поддерживающую часть существующей системы. Мы называем оппозицию системной не потому, что у нее нет идей по поводу изменения системы. В идеологическом измерении оппозиционные партии могут быть антисистемными. Но не идеологический водораздел отделяет системную оппозицию от несистемной, а функциональный. По нашему мнению, системной может быть названа оппозиция, которая адаптирована в рамках сложившейся системы, пользуется ограниченным доступом к власти, участвует в процессах кооптации во власть и при этом не обладает ресурсами и политической волей для изменения системы (на примере прежнего режима в Египте см. [Blaydes, 2011], из исследований России см. [Hale, 2006; Remington, 2008; March, 2009]). Важным для системной оппозиции является выбор тактики и стратегии, которые могут время от времени меняться (см. также [Smyth, 2006]).

Адекватное понимание системной оппозиции возможно, с нашей точки зрения, в рамках институционализма рационального выбора [Shepsle, 2008]. Данная аналитическая парадигма предполагает рациональное поведение оппозиционных акторов, которые стремятся к максимизации политической выгоды в существующих условиях. С точки зрения рационализма немедленные или краткосрочные выгоды в рамках существующей системы дают больше возможностей и предполагают меньше рисков, чем борьба за общенациональную власть, в которой шансы на успех могут быть нулевыми, а риски — катастрофическими. Позиции в субнациональной власти спо-

собны стать одной из выгод, в которых оппозиция нуждается и которые она может получить. Подобный рационализм не означает, что акторы соглашаются с навязанными правилами и демонстрируют полную лояльность: они могут генерировать собственные идеи, стремиться к преодолению ограничений, которые им поставлены. Иными словами, это оппозиция в том смысле, что она имеет альтернативные взгляды на политику и экономику, способна критиковать исполнительную власть и привлекать поддержку недовольного электората. Но практика поведения системной оппозиции имеет преимущественно оппортунистический характер, предполагает публичное и непубличное согласование действий и диалог с властями, торг за позиции во власти.

Прямые губернаторские выборы, которые начали опять проводиться в 2012 г., стали одним из ключевых элементов в современной трансформации субнационального электорального авторитаризма и системной оппозиции. Электоральная процедура предусматривает практики, которые конвертируют конкуренцию в структурное взаимодействие акторов. Они предполагают не исключение оппозиции, а, напротив, ее включение, но на определенных условиях лояльности.

Теория электорального авторитаризма, которая уделяет больше внимания обеспечению электорального успеха инкумбента и рассматривает преимущественно общенациональный уровень выборов, должна быть, по нашему мнению, уточнена. В условиях централизации и при решении задачи по обеспечению легитимности выборов, а также модерированию внутриэлитной конкуренции речь идет о целенаправленном формировании конкурентного поля, структура которого в основном определяется до начала публичной кампании. В этом процессе обеспечиваются воспроизводство системной оппозиции и умеренная мобилизация протестного электората. В случаях раскола элиты электоральная конкуренция может приводить к поражениям инкумбентов, но это возможно только на муниципальном уровне, где являются более низкими пороги допуска на политический рынок. Наибольший интерес, как мы полагаем, представляет не предрешенность результата выборов, а разные особенности политической цены победы (включая условия формирования органов власти по итогам выборов), качества, объема, разнообразия и надежности электоральной поддержки победителей.

Высокий барьер доступа на политический рынок в случае губернаторских выборов (в связи с муниципальным фильтром, который, кроме «Единой России», самостоятельно может преодолевать КПРФ, и то в небольшом числе регионов), с одной стороны, усиливает стремление оппозиции к сотрудничеству с властями (для того чтобы получить помощь при преодолении муниципального фильтра и зарегистрировать кандидатов). С другой стороны, входной барьер создает проблему легитимности авторитарных выборов. Эта

проблема имеет практический смысл для властей и одновременно является интересной с точки зрения теории [Howard, Roessler, 2006].

Проблема легитимности в авторитарном режиме может решаться посредством управления конкурентным полем и явкой. Процедура легитимность означает в данном случае, среди прочего, «нормальные» явку, число участников и их политический статус. «Нормальность» имеет, разумеется, эмпирический характер. Как демонстрирует практика губернаторских выборов 2012–2013 гг., «нормальная» явка должна быть не менее 40%, а число участников — не менее четырех (табл. 1 и 2).

Таблица 1. Явка на губернаторских выборах 2012–2013 гг., %

Регион (год выборов)	Явка на губернаторских выборах	Явка на думских выборах 2011 г. (разность между явкой на губернаторских и думских выборах)
Амурская область (2012)	36,77	54,00 (–17,23)
Белгородская область (2012)	59,47	75,44 (–15,97)
Брянская область (2012)	46,94	59,83 (–12,89)
Новгородская область (2012)	42,80	56,48 (–13,68)
Рязанская область (2012)	43,51	52,66 (–9,15)
Хакасия (2013)	37,81	56,21 (–18,40)
Забайкальский край (2013)	33,19	53,58 (–20,39)
Хабаровский край (2013)	33,83	53,12 (–19,29)
Владимирская область (2013)	28,51	48,79 (–20,28)
Магаданская область (2013)	32,25	52,49 (–20,24)
Московская область (2013)	38,51	50,82 (–12,31)
Москва (2013)	32,03	61,31 (–29,28)
Чукотский АО (2013)	64,41	79,10 (–14,69)

Источники: Официальный сайт ЦИК <www.cikrf.ru>. Расчеты проведены автором.

Ограниченная и несвободная конкуренция на губернаторских выборах приводит к очень низкой явке. В сравнении с федеральными думскими выборами явка падает на 10–20 пунктов, оказываясь ниже 40%, а местами и 30%, не соответствуя критериям «нормальности». При такой явке проблема легитимности губернаторских выборов и субнациональной исполнительной власти обостряется. В политической практике из этого следуют две конку-

рирующие тактики управления явкой. Ранее власти предпочитали повышать явку, рассчитывая на высокий рейтинг властей в условиях улучшающейся социально-экономической ситуации. Результаты федеральных выборов показывали высокую корреляцию между явкой и голосованием за «Единую Россию» [Туровский, 2012]. В последние годы ставка на низкую явку стала более типичной в связи с опасениями протестной мобилизации и неустойчивой поддержкой властей, особенно — региональных и муниципальных, на которые ложится груз ответственности за ситуацию на местах. В условиях низкой явки результаты голосования за инкубентов оказались благоприятными (см. ниже), но проблема легитимности решена не была.

При низкой явке власти стремятся решить проблему легитимности за счет участия системной оппозиции (табл. 2). В 2013 г. все крупные партии смогли принять участие в губернаторских выборах, в то время как в 2012 г. их участие было ограничено в связи с отсутствием поддержки властей при преодолении муниципального фильтра, дефицитом кандидатов, попытками бойкота выборов. Среднее число участников выборов в 2013 г. выросло до 4,9 в сравнении с 3,4 на выборах 2012 г. КПРФ в 2013 г. не участвовала только в одном регионе (в 2012 г. — в двух), аналогично — «Справедливая Россия» (в 2012 г. она, наоборот, участвовала лишь в одном субъекте), ЛДПР была представлена везде (в 2012 г. в одном регионе ее кандидат снялся с выборов). Идея властей состояла в повышении уровня конкуренции на выборах (о чем не раз говорили высокопоставленные чиновники), но при условии ее ограничения и обеспечения безопасной победы инкубента. Хотя это ведет к странной ситуации, когда муниципальные депутаты от «Единой России» вынуждены ставить подписи за кандидатов от других партий. Крайним случаем стали подписи единороссов в поддержку А. Навального в Москве.

Таблица 2. Участие партий и их кандидатов на губернаторских выборах 2012–2013 гг. (по состоянию на дату выборов)

Регион (год выборов)	Число участников	Участие КПРФ	Участие ЛДПР	Участие «Справедливой России»	Число кандидатов от прочих партий
Амурская область (2012)	4	+	+	+	0
Белгородская область (2012)	4	0	+	0	2
Брянская область (2012)	2	+	0	0	0
Новгородская область (2012)	3	0	+	0	1
Рязанская область (2012)	4	+	+	0	1

Регион (год выборов)	Число участников	Участие КПРФ	Участие ЛДПР	Участие «Справедливой России»	Число кандидатов от прочих партий
Хакасия (2013)	5	+	+	+	2
Забайкальский край (2013)	4	+	+	+	1
Хабаровский край (2013)	4	+	+	+	0
Владимирская область (2013)	7	+	+	0	4
Магаданская область (2013)	4	+	+	+	0
Московская область (2013)	6	+	+	+	2
Москва (2013)	6	+	+	+	2
Чукотский АО (2013)	3	0	+	+	0

Источник: Официальный сайт ЦИК <www.cikrf.ru>. Расчеты проведены автором.

Анализируя практики субнационального электорального авторитаризма, следует заметить, что федеральный центр демонстрирует больший интерес к решению проблемы легитимности, чем региональные власти. Идея возвращения прямых губернаторских выборов, выдвинутая федеральными властями, состояла в повышении публичной ответственности региональной власти и организации ее обратной связи с гражданами, что должно содействовать укреплению всего политического режима. В пользу этого свидетельствует включение в законодательство нормы об обязательном проведении второго тура в случае, если ни один из кандидатов не набирает половины голосов в первом туре. В российской практике второй тур считается опасным для инкубента в связи с риском консолидации оппозиции (как показали выборы 1990-х годов, см. [Колосов, Туровский, 1997]).

С одной стороны, российские губернаторские выборы представляются примером электорального авторитаризма. С другой стороны, речь идет о более сложном явлении, которое мы называем субнациональным авторитаризмом в иерархической системе властных отношений (по поводу федерализма и электорального авторитаризма в России см. [Росс, 2005]). Такое явление означает, что федеральный центр стремится контролировать электоральную конкуренцию в своих интересах, которые не вполне совпадают с интересами регионального инкубента. В иерархической системе федеральные власти могут быть заинтересованы в ограничении электоральной поддержки губернаторов, например в том, чтобы они не получали больше голосов, чем

В. Путин на президентских выборах (хотя это не является самоцелью). Федеральный центр, управляя инклюзией оппозиции, стремится к ее участию в губернаторских кампаниях, тогда как губернаторы предпочли бы этого избежать, чтобы добиться максимальных результатов.

Но политика инклюзии оппозиции на губернаторских выборах имеет свои оборотные стороны. Одной из них остается низкий интерес к участию самих партий, понимающих, что у них нет шансов на победу. Другой — уже отмеченная низкая явка в связи с неактивными кампаниями (выборы проходят во второе воскресенье сентября, основная часть публичной кампании приходится на август). Несмотря на попытки стимулировать участие партий в 2013 г., инкубенты показали очень высокие результаты, тогда как кандидаты системной оппозиции не боролись за успех, и недобор голосов носил катастрофический характер (табл. 3). Более того, при росте числа участников губернаторских выборов в 2013 г. спад явки даже усилился в сравнении с 2012 г. Самым большим он оказался в Москве, единственном регионе, где отмечалась острая конкуренция (табл. 1). Это свидетельствует о разочаровании избирателей в институте управляемых выборов.

Политика процедурной легитимации выборов, проводимая федеральным центром, оказалась неуспешной в связи с низким интересом как партий, так и избирателей. Ключевой проблемой остался несвободный предварительный отбор кандидатов, который нивелирует усилия властей по инклюзии партий и снижению уровня фальсификаций. Участие системной оппозиции остается формальным, в связи с небольшими возможностями для обретения политических ресурсов за счет губернаторских кампаний (в частности, отсутствует практика включения представителей оппозиции в региональные правительства). Выборы не обеспечивают высокую и притом надежную поддержку избираемой власти: они проходят в условиях снизившейся явки, а результаты победителей оказываются сильно зависимыми от уровня конкуренции. Системная оппозиция больше заинтересована в победах своих кандидатов на муниципальных выборах и выборах региональных законодательных собраний, по итогам которых возможно распределение руководящих постов [Reuter, Turovsky, 2012].

Наконец, политика центра, направленная на повышение электоральной конкуренции и обеспечение легитимности лояльной субнациональной власти, во многом обесценивается в условиях патронажно-клиентельных отношений. Их результатами становятся: а) использование «двойных стандартов», когда регионам и их главам предъявляются различные по сложности неформальные требования; б) борьба между вертикальными клиентами в одних и тех же регионах, подрывающая политическую стабильность.

Таблица 3. Результаты партий и кандидатов на губернаторских выборах 2012–2013 гг., %

Регион (год выборов)	Результат кандидата «Единой России» / Результат партии на думских выборах 2011 г. (разность)	Результат кандидата КПРФ / Результат партии на думских выборах 2011 г. (разность)	Результат кандидата ЛДПР / Результат партии на думских выборах 2011 г. (разность)	Результат кандидата «Справедливой России» / Результат партии на думских выборах 2011 г. (разность)	Кандидаты прочих партий
Амурская область (2012)	77,28 (Кожыяко) / 43,54 (+33,74)	9,99 (Кобызов) / 19,18 (-9,19)	8,12 (Абрамов) / 20,97 (-12,85)	2,56 (Жаровский) / 10,28 (-7,72)	Нет
Белгородская область (2012)	77,64 (Савченко) / 51,16 (+26,48)	Нет	12,43 (Торкова) / 9,65 (+2,78)	Нет	«Патриоты России» — 4,12 (Запругайло); «Правое дело» — 3,6 (Кушнарев)
Брянская область (2012)	65,22 (Денин) / 50,12 (+15,1)	30,83 (Потомский) / 23,31 (+7,52)	Нет	Нет	Нет
Новгородская область (2012)	75,95 (Митин) / 34,58 (+41,37)	Нет	10,43 (Михайлов) / 11,48 (-1,05)	Нет	«Патриоты России» — 10,63 (Захаров)
Рязанская область (2012)	64,43 (Ковалев) / 39,79 (+24,64)	21,92 (Фелоткин) / 23,58 (-1,66)	9,01 (Шерин) / 15,06 (-6,05)	Нет	«Правое дело» — 2,98 (Перехватова)
Хакасия (2013)	63,41 (Зимин) / 40,13 (+23,28)	8,66 (Чунчель) / 23,63 (-14,97)	9,94 (Соболев) / 16% (-6,06)	3,62 (Дудко) / 13,67 (-10,05)	«Коммунисты России» — 5,63 (Браздускас); «Патриоты России» — 4,78 (Быков)
Забайкальский край (2013)	Нет (поддержка Ильковского)	11,74 (Мерзликин) / 18,64 (-6,9)	10,13 (Кулиева) / 19,18 (-9,05)	71,63 (Ильковский) / 14,1 (+14,25 «Единая Россия» + «Справедливая Россия»)	«Гражданская позиция» — 2,77 (Балагур)
Хабаровский край (2013)	63,92 (Шпорт) / 38,14 (+25,78)	9,73 (Постников) / 20,49 (-10,76)	19,14 (Фургал) / 19,82 (-0,68)	3,99 (Яшук) / 14,1 (-10,11)	Нет

Владимирская область (2013)	74,73 (Орлова) / 38,27 (+36,46)	10,64 (Бобров) / 20,53 (-9,89)	3,88 (Сипягин) / 12,93 (-9,05)	Нет	«Гражданская позиция» — 2,48 (Карухин); «Правое дело» — 1,96 (Колесников); КПСС — 1,77 (Анчутин); «Патриоты России» — 1,6 (Шубников)
Магаданская область (2013)	73,11 (Печеный) / 41,04 (+32,07)	14,84 (Иваницкий) / 22,75 (-7,91)	5,32 (Плотников) / 17,37 (-12,05)	4,57 (Шуберт) / 11,61 (-7,04)	Нет
Московская область (2013)	78,94 (Воробьев) / 32,83 (+46,11)	7,72 (Черемисов) / 25,54 (-17,82)	2,57 (Шингаркин) / 14,34 (-11,82)	1,83 (Романович) / 15,87 (-14,04)	«Яблоко» (Пудков) — 4,43; «Патриоты России» — 2,27 (Корнеева)
Москва (2013)	51,37 (Собянин, формально независимый) / 46,62 (+4,75)	10,69 (Мельников) / 19,36 (-8,67)	2,86 (Дегтярев) / 9,45 (-6,59)	2,79 (Левичев) / 12,14 (-9,35)	РПР-ПАРНАС — 27,24 (Навальный); «Яблоко» — 3,51 (Митрохин)
Чукотский АО (2013)	79,84 (Копин) / 70,32 (+9,52)	Нет	9,8 (Васина) / 11,24 (-1,44)	7,43 (Черный) / 5,4 (+2,03)	Нет

Источник: Официальный сайт ЦИК <www.sikrf.ru>. Расчеты проведены автором.

В целом вместо «классического» раскола «власть — оппозиция» в России, на наш взгляд, складывается совокупность партийных акторов различной степени влияния, взаимодействующих в процессах распределения ресурсов. Системная оппозиция может рассматриваться в качестве совокупности слабых акторов, которые используют рациональную стратегию, комбинируя более или менее оппозиционную активность на выборах для привлечения избирателей с оппортунизмом с целью кооптации во власть.

Литература

Колосов В.А., Туровский П.Ф. Осенне-зимние выборы региональных глав: сценарии перемен // ПОЛИС. 1997. № 1. С. 97–108.

Туровский П.Ф. Электоральное пространство России: от навязанной национализации к новой регионализации // Полития. 2012. № 3. С. 100–120.

Blaydes L. Elections and Distributive Politics in Mubarak's Egypt. N.Y.: Cambridge University Press, 2011.

Gandhi J., Przeworski A. Authoritarian Institutions and the Survival of Autocrats // Comparative Political Studies. 2007. Vol. 40 (11).

Gandhi J. Political Institutions under Dictatorship. N.Y.: Cambridge University Press, 2008.

Hale H. Why Not Parties in Russia? N.Y.: Cambridge University Press, 2006.

Howard M., Roessler Ph. Liberalizing Electoral Outcomes in Competitive Authoritarian Regimes // American Journal of Political Science. 2006. Vol. 50 (2).

Levitsky S., Way L. Competitive Authoritarianism: Hybrid Regimes after the Cold War. N.Y.: Cambridge University Press, 2010.

Magaloni B. Voting for Autocracy: Hegemonic Party Survival and Its Demise in Mexico. N.Y.: Cambridge University Press, 2006.

March L. Managing Opposition in a Hybrid Regime: Just Russia and Parastatal Opposition // Slavic Review. 2009. Vol. 68 (3).

Remington Th. Patronage and the Party of Power: President-Parliament Relations under Vladimir Putin // Europe-Asia Studies. 2008. Vol. 60 (6).

Reuter O.J., Turovsky R. Dominant Party Rule and Legislative Leadership in Authoritarian Regimes // Party Politics. 2012. 15 June.

Ross C. Federalism and Electoral Authoritarianism in Russia // Demokratizatsiya. 2005. Vol. 13 (3).

Schedler A. (ed.). Electoral Authoritarianism: The Dynamics of Unfree Competition. Boulder, CO: Lynne Rienner, 2006.

Smyth R. Candidate Strategies and Electoral Competition in the Russian Federation: Democracy without Foundation. N.Y.: Cambridge University Press, 2006.

Shepsle K. Rational Choice Institutionalism // Oxford Handbook of Political Institutions, 2008.

О.В. Хлоповских,
Ю.О. Гайворонский

Центр фундаментальных
исследований
Национального
исследовательского
университета «Высшая
школа экономики»

УПРАВЛЕНИЕ ЭЛЕКТОРАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ И КОНСОЛИДАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕЖИМОВ (НА ПРИМЕРЕ ГУБЕРНАТОРСКИХ ВЫБОРОВ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ)¹

В предлагаемой статье анализируются практики ограничения электоральной конкуренции на губернаторских выборах в России. Целью исследования стало выявление основных факторов, благодаря которым практики электорального авторитаризма получили устойчивое воспроизведение в региональном избирательном процессе. Прежде всего внимание сосредоточено на контроле федеральных и региональных властей структуры акторного политического пространства при формировании предвыборных списков и конкуренции на губернаторских выборах, также осуществлено соотнесение эффективности данного контроля и уровня консолидации региональных режимов. В соответствии с данными факторами выделены типы управления электоральной конкуренцией.

Управление электоральной конкуренцией в контексте авторитарных режимов

В конце XX — начале XXI вв. политические режимы государств так называемой «третьей волны» демократизации [Хантингтон, 1993] чаще всего

¹ Исследование выполнено в рамках программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета — Высшей школы экономики по теме «Структурный анализ региональных политических режимов и электорального пространства», реализуемой Лабораторией региональных политических исследований.

принимают некоторое промежуточное положение, сочетая в себе авторитарные и демократические черты. Существует множество теорий, классифицирующих «среднее состояние» или положение в «серой зоне» [Diamond, 2002]. Именно с этим связано появление концепции электорального авторитаризма — режима, который заимствует демократические практики, которые, тем не менее, не исполняются надлежащим образом. Предполагается наличие проведения выборов при предоставлении всеобщего избирательно права населению; уровень политического плюрализма минимален, но оппозиция допускается к участию в выборах; присутствует низкий уровень соревновательности — оппозиционные партии получают места в парламентах, хотя и не выигрывают выборы [Schedler, 2006]. К тому же процедура выборов подвергается постоянным манипуляциям, которые включают как ограничение или запрет для кандидатов на вход в электоральное поле, так и пренебрежение политическими правами и свободами граждан, ограничение доступа к информации [Lehoucq, 2003; Ghandi, Lust-Okar, 2009]. Кроме того, нарушается принцип неопределенности исхода выборов. Таким образом, в фокусе электорального авторитаризма оказываются авторитарные методы достижения власти и доступа к ней.

С целью анализа указанных методов были проанализированы элементы так называемых «встроенных игр» (nested games) [Schedler, 2006], когда, с одной стороны, включаются механизмы по контролю результатов и процедуры голосования властями, а с другой — попытки провести реформы, которые бы смогли изменить сложившийся порядок. «Встроенные игры» идут по правилам, но возможность их нарушить не исключена. Иными словами, существуют структурные предпосылки для проведения манипулятивных действий заинтересованными лицами — проведение выборов с использованием технологий и практик, которые изменяют пункты цепи демократического выбора, нарушая принцип равенства. Институциональное меню манипуляций включает контролирование сфер законодательной и судебной власти, выборов, медиа, гражданского общества, региональных властей. Наряду с покупкой голосов, лишением избирательно права одним из важнейших аспектов является исключение кандидатов и фрагментация оппозиции, когда для избирателя сужается спектр выбора.

Выборы в России стали скорее инструментом авторитаризма, нежели демократии. На основании имеющихся данных К. Росс приходит к выводу, что чаще всего отказы получали оппозиционные партии [Ross, 2011]. Одним из основных способов управления электоральной конкуренцией стал контроль за процессом выдвижения кандидатов [Birch, 2011]. Сюда входит соз-

дание бюрократических барьеров для регистрации кандидатов и партий, их удаление на различных основаниях. В целом возможно выделение трех видов манипуляций: с правилами, избирателями и голосами.

Помимо институциональных манипуляций, связанных с отказами в регистрации, тематика управления конкуренцией в акторном пространстве политической системы России дополняется исследованием технологии спойлерства. Анализируя особенности электоральных процессов в России, С. Уайт изучил практики во время выборов (использование административного ресурса, фальсификации на выборах), а также затронул тематику спойлерства, обозначив ее как одну из черт, характерных для электорального процесса России [White, 2011].

Базовые характеристики процесса формирования списков кандидатов в СФО

Если говорить об уровне конкурса на место главы региона, то нельзя сказать, что после 2000 г. изменилась интенсивность выдвижения: в период 1995–1999 гг. она составляла 5,39, а в 2000–2004 гг. — 5,65. Проверка альтернативной гипотезы с помощью критерия Манна — Уитни для двух независимых выборок подтверждает, что среднее число кандидатов в указанные периоды не отличается (табл. 1).

Таблица 1. Интенсивность выдвижения: проверка статистической гипотезы критерием Манна — Уитни^а

Mann-Whitney <i>U</i>	171,000
Wilcoxon <i>W</i>	342,000
<i>Z</i>	−0,748
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,454
Exact Sig. [2 · (1-tailed Sig.)]	0,476 ^б

^а Группирующая переменная: период времени.

^б Not corrected for ties.

Помимо интенсивности выдвижения, важно обратить внимание и на статистику отказов в регистрации. Причинами таковых чаще всего становились некорректно заполненные подписные листы либо непредоставление в избирком всех необходимых документов. Если сравнивать периоды до 2000 г. и после, то различия между этими периодами в процентных пока-

зателях зарегистрированных кандидатов от подавших документов нет. Этот вывод также подтверждается при проверке гипотезы критерием Манна — Уитни (табл. 2).

Таблица 2. Отказы в регистрации: проверки гипотезы критерием Манна — Уитни^a

Mann-Whitney <i>U</i>	129,000
Wilcoxon <i>W</i>	265,000
<i>Z</i>	-0,553
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,580
Exact Sig. [2 · (1-tailed Sig.)]	0,621 ^b

^a Группирующая переменная: период времени.

^b Not corrected for ties.

Таким образом, можно считать, что на протяжении периода 1996–2004 г. в целом был ровный конкурентный фон, нельзя сказать, т.е. периоды до и после 2000 г. значительно отличаются. Это свидетельствует об общем тренде, однако кампании, составляющие выборку, включают примеры как побед, так и поражений инкубентов.

Если оттолкнуться от базовой предпосылки данного исследования, что инкубенты будут стремиться ограничить акторное поле, то можно ли утверждать, что победа инкубента всегда проходила в ситуации низкого уровня конкуренции (малого числа кандидатов)? Да, действительно, статистический анализ указывает на достоверность данного утверждения: коэффициент корреляции значим и составляет $-0,375$. С другой стороны, плотность связи довольно низкая, поэтому необходимо уточнить и детализировать данный результат.

Если рассмотреть частоту использования манипулятивных практик², то нулевая гипотеза об отсутствии разницы в количественных показателях использования манипулятивных практик в период до и после 2000 г. не подтверждается при проверке критерием Манна — Уитни (табл. 3).

Другими словами, можно утверждать, что после 2000 г. манипулятивные практики применялись чаще, методы ограничения электоральной конку-

² Имеются в виду выдвижение кандидатов спойлеров, двойников, технических кандидатов, отстранения потенциальных соперников (как через отказы в регистрации, так и через давление и сговор). Кроме того, рассматриваются манипулятивные практики, которые использовали как инкубенты, так и их оппоненты.

ренции стали более изощренными, «меню манипуляций» расширилось. При этом победа инкумбента на протяжении всего исследуемого периода чаще всего сопровождалась использованием методов по ограничению конкуренции (коэффициент корреляции составил 0,441).

Таблица 3. Использование манипулятивных практик: проверка гипотезы критерием Манна — Уитни^a

Mann-Whitney <i>U</i>	100,000
Wilcoxon <i>W</i>	290,000
<i>Z</i>	-3,115
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,002
Exact Sig. [2 · (1-tailed Sig.)]	0,006 ^b

^a Grouping Variable: период времени.

^b Not corrected for ties.

Модели управления электоральной конкуренцией

В связи с многообразием методов манипуляции акторным пространством и характеристиками региональных политических режимов возникает потребность их классификации. Для решения поставленной задачи предлагается использовать следующие параметры: частота использования авторитарных практик и успешность применения, наличие инкумбента и (или) его избираемость, активность оппозиции — ее участие в избирательном процессе. Критерием успешности практик является факт победы актора, использующего авторитарные методы ограничения конкуренции.

Таблица 4. Практики электорального авторитаризма

	Кандидаты-двойники	Спойлеры	Технические кандидаты	Отказы в регистрации	Другие способы	Всего
Модель 1	2	2	8	5	6	23
Модель 2	2	0	2	0	3	7
Модель 3	0	0	0	1	0	1
Всего	4	2	10	6	9	31

Модель 1. Инкубентная моноцентрическая электорального авторитаризма

К инкубентной моноцентрической модели электорального авторитаризма можно отнести избирательные кампании в Томской, Омской, Читинской, Кемеровской областях, Усть-Ордынском Бурятском автономном округе, Агинском Бурятском автономном округе, республиках Хакасия, Бурятия, Тыва.

Первостепенной характеристикой этой модели является наличие инкубента, который неоднократно переизбирался на пост главы региона. В период 2000–2004 г. губернаторы данной группы баллотировались и успешно переизбирались на второй и (или) третий срок. Большинство из них являются «долгожителями», некоторые назначены еще Б.Н. Ельциным: В.М. Кресс (с 1991 г.), К.П. Полежаев (с 1991 г.), Р.Ф. Гениатулин (с 1991 г.), А.Г. Тулеев (с 1997 г.), либо были избраны еще в середине 1990-х годов: В.Г. Малеев (в 1996 г.), Б.Б. Жамсуев (в 1997 г.), А.И. Лебедь (в 1996 г.). Выборы во всех этих регионах в 2000-е годы проходили в один тур и завершались победой инкубента подавляющим числом голосов.

Сложившиеся в данных регионах режимы можно назвать персоналистскими в рамках которых у одного актора (главы региона и его группы влияния) сосредоточены значительные ресурсы (административный, финансовый). Только он оказывает влияние на акторную структуру, монопольно и успешно использует авторитарные практики. Инкубентная моноцентрическая модель электорального авторитаризма характеризуется высокой степенью управляемости электоральной конкуренцией, использованием технологий технических кандидатов, спойлеров и других способов ограничения акторного пространства в период после 2000 г.

Кроме применения манипулятивных практик в предвыборный период, инкубенты создавали выгодный «соревновательный» климат, заранее договариваясь с противниками. Несмотря на сотрудничество глав регионов с представителями крупного бизнеса, в политическом пространстве отсутствовали представители ФПГ, которые бы выступали оппозиционно по отношению к инкубентам. Данные регионы не становились площадками для разделения сфер влияния между конкурирующими группами. В целом присутствие доминантной фигуры — инкубента, обладающего ресурсами различного характера, — снижает стимулы оппозиции к участию, так как итог выборов достаточно предсказуем.

В рассматриваемой группе регионов широко использовалась практика выдвижения технических кандидатов с целью имитации конкуренции в том случае, когда другие (оппозиционные) кандидаты не выдвигались и суще-

ствовала угроза срыва выборов. Это происходило при полном доминировании одной политической фигуры (Б. Жамсуев — в Агинском Бурятском автономном округе, Р. Гениатулин — в Читинской области, А. Тулеев — в Кемеровской и т.д.), которые избирались не на первый срок, а давно находились у власти. Технические кандидаты преимущественно малоизвестны населению. Однако зачастую важно создать видимость конкурентности, в связи с чем могут быть выбраны фигуры, которые на первый взгляд обладают социальным статусом и репутацией. Этим обеспечивается некоторая гетерогенность внутри набора технических кандидатов, вследствие чего выборы воспринимаются избирателем как конкурентные. В 2003 г. в Томской области у действующего губернатора В. Кресса было два дублера (всего участвовало пять кандидатов), один из которых также был представителем администрации области, а второй — одним из руководителей местного общественного фонда. Аналогичная ситуация была в 2004 г. в Усть-Ордынском Бурятском автономном округе у В. Малеева, действующего губернатора региона с 1996 г. Здесь на выборах главы администрации был технический кандидат В. Хингеев, заместитель главы одного из районов округа, который в итоге получил лишь 0,66% голосов.

Технология спойлерства использовалась намного реже. В 2002 г. на выборах в Бурятии у Л. Потапова был серьезный конкурент, кандидат Б. Семенов, депутат Госдумы от «Единой России», бурят по национальности. Чтобы обезопасить себя, Л. Потапов организовал выдвижение «этнических» спойлеров, призванных расколоть бурятский электорат Б. Семенова.

Кроме того, успешность инкубентов в данной модели заключалась не только в возможности применения практики электорального авторитаризма, но также и в способности противостоять аналогичным попыткам оппонентов. В 2004 г. в Усть-Ордынском автономном округе получил регистрацию некто В. Малеев, однофамилец действующего губернатора, но он снял свою кандидатуру за четыре дня до выборов. Подобная ситуация произошла и в Республике Бурятия в 2002 г., когда в избирательный бюллетень пытался попасть Л.В. Потапов — однофамилец действующего губернатора Л.В. Потапова. В указанных случаях попытки со стороны оппозиции повлиять на электоральное пространство не удалось.

Модель 2. Полицентрическая соревновательного авторитаризма

Данная модель характеризуется отсутствием доминантной фигуры губернатора, наличием политического плюрализма, а также конкурентностью выборов, которые заканчивались проигрышем инкубента, либо его переизбрание было затруднено. В данную группу включаются Алтайский край, Таймырский Долгано-Ненецкий автономный округ, Красноярский край,

Иркутская область, Эвенкийский автономный округ. Избирательные кампании в этой модели отличались одновременным использованием авторитарных практик различными политическими силами. Кроме того, исход выборов в сложившейся ситуации не был предсказуем, как в первом типе, поэтому данная модель относится к соревновательному авторитаризму.

В регионах рассматриваемой модели не сложилось устойчивых политических режимов. Так, например, в Алтайском крае кампании 1996 и 2000 гг. выигрывал оппозиционный А. Суриков, но в борьбе с М. Евдокимовым он во втором туре потерял губернаторское кресло в 2004 г. В Таймырском Долгано-Ненецком автономном округе также не сложилась моноцентрическая система. С 1991 по 2001 г. пост главы администрации занимал Г.П. Неделин, однако на выборах в 2001 г. он столкнулся с серьезным конкурентом — А. Хлопониным, представляющим «Норильский никель». В Эвенкийском автономном округе сначала оппозиционный кандидат А. Боковиков в 1997 г. сместил лояльного властям инкумбента А. Якимова, затем в 2001 г. не стал участвовать в выборах. Основное противостояние развернулось между одним из директоров компании «ЮКОС-РМ» Б. Золотаревым и Е. Васильевым, который представлял интересы компании «Славнефть».

В целом можно заключить, что несостоятельность губернаторов привела к нестабильности региональных политических режимов вследствие активности оппозиции и невозможности контролировать акторную структуру. Причиной провалов глав регионов была слабая поддержка населения. Немаловажно также отметить, что одним из ключевых факторов, влияющих на факты управления электоральной конкуренцией, является присутствие в регионе крупных бизнес-структур. Прежде всего недопуск сильных конкурентов до участия в выборах оказывался невозможным из-за принципиального несовпадения целей между конкурентами. При партийной конкуренции либо противостоянии ветвей власти возможно договориться с соперником, например, путем его кооптации во власть, компромисс же между бизнес-структурами маловероятен. Слабые же губернаторы не только допускали атаки в свою сторону, но и никак не могли повлиять на участие основных соперников.

Выборы были альтернативными, несмотря на то что партии и в регионах этой модели не были активными участниками избирательного процесса. Эта модель включает регионы, где произошло столкновение интересов нескольких ФПГ, следствием чего стала борьба ставленников бизнеса за кресло главы региона при отсутствии инкумбента. Если же он участвовал в выборах, то не мог эффективно противостоять давлению конкурентов и не имел достаточно ресурсов для использования манипулятивных практик.

Модель 3. Конкурентная электоральная

Особенностью этой группы регионов стало отсутствие применения практик электорального авторитаризма с чьей-либо стороны, которые бы редуцировали акторное пространство. Также кампании отличались высоким уровнем политического плюрализма, а результаты выборов не были предсказуемы, что стимулировало оппозицию к активному участию. Представителями этой модели являются Новосибирская область и Республика Алтай.

В Новосибирской области постоянно происходила смена глав. В 1996 г. руководителем администрации стал В.П. Муха, в 1999 г. он занял третье место, проиграв В.А. Толоконскому (стал победителем после третьего тура), который в 2003 г. стал победителем уже в первом туре, получив 57,67%. Несмотря на высокий результат, выборы не были безальтернативными, остальные пять кандидатов активно участвовали в предвыборной кампании. Помимо инкумбента, поддерживаемого федеральными властями, были кандидаты от КПРФ, СПС, ЛДПР. В Республике Алтай в 1997 г. главой стал С.И. Зубакин, но он не смог переизбраться на второй срок в 2001 г., проиграв М.И. Лапшину.

* * *

Итак, предпосылки и элементы электорального авторитаризма в России возникли до консолидации авторитарного режима в РФ в середине 2000-х годов. Манипулятивные практики чаще использовались после 2000 г., однако на протяжении всего исследуемого периода победа инкумбента обычно проходила в условиях низкого уровня конкуренции.

Решающими факторами эффективности управления электоральной конкуренцией стали стабильность и уровень консолидации региональных политических режимов. Применяя авторскую классификацию моделей электоральной конкуренции к прошедшим в 2012–2013 гг. избирательным губернаторским кампаниям, следует указать на уклон в сторону первой модели. Использование популярной практики технических кандидатов и остальных методов является лишь следствием несостоятельности оппозиции и моноцентризма региональных режимов. Поэтому практики, связанные с непосредственной манипуляцией со списком кандидатов, являются производными от акторного контекста, сложившегося еще до выборов. Первоначальная высокая активность оппозиции была нивелирована вследствие применения для отбора кандидатов муниципального фильтра, который выступил наиболее эффективной авторитарной практикой для влияния на акторное пространство. Последующее использование инкумбентами технических кандидатов также было вторичной практикой. Бесспорно, усилилось влияние федерального центра, который не мог допустить перехода к полицентрическому типу конкуренции.

Литература

Хантингтон С. Третья волна: демократизация в конце XX в. М., 2003.

Birch S. Electoral malpractice. Oxford, 2011.

Diamond L. Thinking about Hybrid Regimes // Journal of Democracy. 2002. Vol. 13. No. 2.

Ghandi J., Lust-Okar E. Elections under Authoritarianism // Annual Review Political Science. 2009. Vol. 12.

Lehouq F. Electoral Fraud: Causes, Types, and Consequences // Annual Review Political Science. 2003. Vol. 6. No. 3.

Ross C. Regional Elections and Electoral Authoritarianism in Russia // Europe-Asia Studies. 2011. Vol. 63. No. 4.

Schedler A. (ed.) Electoral Authoritarianism: The Dynamics of Unfree Competition. Boulder, 2006.

White S. Elections Russian-Style // Europe-Asia Studies. 2011. Vol. 63. No. 4.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ
СЕМИНАРЫ:
СОЦИАЛЬНО-
КУЛЬТУРНЫЕ
ПРОЦЕССЫ

Л.Ф. Борусяк

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

РЕКЛАМА (НЕ)БЕЗОПАСНОГО СЕКСА КАК ЗЕРКАЛО ПОЛИТИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ В СТРАНЕ

За многими на первый взгляд частными событиями зачастую скрываются серьезные социально-политические и социокультурные процессы, происходящие в государстве и обществе. В данной работе будут проанализированы причины того, почему в России в 1990-е годы преобладала социальная и коммерческая реклама безопасного секса, т.е. необходимости использования презервативов как способа предохранения от нежелательной беременности и ЗППП, включая ВИЧ. И почему начиная с 2000-х годов социальная реклама в СМИ практически полностью перешла к риторике «безопасного секса нет», т.е. единственный способ защиты — это верность и воздержание, а социальная и коммерческая реклама, пропагандирующая безопасный секс, практически полностью ушла в Интернет.

Это изменение, характеризующее смену парадигмы взаимодействия государства и населения, является зеркалом смены этой парадигмы. Рекламировать средства, позволяющие позиционировать секс как безопасный при соблюдении некоторых условий, означает следующее:

- семейная жизнь, в том числе решение о числе детей и времени их появления, это дело членов этой семьи и никаких других субъектов, семья имеет право принимать решения самостоятельно;
- за людьми признается право заниматься сексом не только супружеским, если они считают это желательным или допустимым. Иными словами, не только брачный, но и добрачный и даже внебрачный секс считаются зоной выбора людей, сферой приватной. И дело государства через социальную рекламу стремиться не перевоспитать людей, изменить их ценности, а предоставить информацию о том, как предотвратить нежелательные последствия. При этом, естественно, моральная сторона такого поведения может быть частью общественного дискурса.

Принципиальным является то, что государство не считает желательным и возможным прямо вмешиваться во внутрисемейные и межгендерные отношения. Если же демографическая ситуация из-за слишком низкого или слишком

высокого уровня рождаемости оценивается как неблагоприятная, то государство, не вмешиваясь во внутрисемейные отношения, принимает меры, стимулирующие изменение уровня рождаемости, но так, чтобы это был сознательный выбор людей, а не результат давления на них (как, например, в Китае).

Как известно, в советское время «секса не было», как было сказано во время знаменитого телемоста «Москва — Лос-Анджелес» в июле 1986 г. Такое высказывание, мгновенно ставшее крылатым выражением, отражало ту социально-политическую ситуацию, в которой в течение длительного времени жили советские люди. Представление о сексе как пространстве человеческой свободы и приватности государством не допускалось и не могло попасть в широкий общественный дискурс. Соответственно даже контрацепция, как имеющая отношение к этой части человеческой жизни, считалась чисто медицинской проблемой, и продвижения в СМИ средств контрацепции практически не происходило. В результате основным средством предохранения против нежелательной беременности были аборт, по которым СССР был мировым лидером. При таком государственном подходе это было закономерным, поскольку аборт, которые принципиально проводились без обезболивания, выступали в роли «кары» за грех, т.е. за сексуальную жизнь без прокреативной функции, иными словами, за удовольствие.

Поразительно, но атеистическое государство относилось к сексу ровно с тех же позиций, что и церковь. Разделение на «высокое», т.е. духовное, и «низкое», т.е. телесное, в точности соответствовало жестким церковным догматам. Не случайно фраза «В Советском Союзе секса нет» продолжалась словами «у нас есть любовь», т.е. «низкий», телесный секс противопоставлялся «высокой», духовной любви.

С начала постсоветского периода в России, во-первых, появились и начали активно работать зарубежные НКО, пропагандирующие планирование семьи, т.е. внедрение современной контрацепции и борьбу с абортами, во-вторых, все, что касалось секса, стало артикулироваться, вошло в общественный дискурс и перестало репрессироваться, а в-третьих, на телевидение и другие каналы массовой коммуникации пришла коммерческая реклама презервативов. Движение «За безопасный секс» убеждало население, что использование презервативов препятствует распространению ЗППП и позволяет рожать детей именно тогда, когда люди этого хотят. Результатом этой деятельности стало более широкое распространение контрацепции и сокращение числа аборт в России за 20 лет в 2,5 раза¹. Понятно, что на уровне рождаемости использование контрацепции сказаться не может.

¹ <<http://www.demoscope.ru/weekly/2013/0541/barom03.php>>. В последние годы число родов стабильно превышает число аборт, чего не было в течение многих десятилетий.

При этом предполагалось, что интимная жизнь людей является их частным делом, государство не должно патронировать сексуальную жизнь граждан, за исключением ситуаций, когда это приносит вред их здоровью и здоровью окружающих. В более общем смысле это означало демократизацию взаимодействия российского государства и общества с резким ограничением государственного участия в жизни граждан по сравнению со своим авторитарным предшественником. За людьми признавалось право быть хозяевами своего тела и распоряжаться им свободно, за исключением опасных и рискованных действий. Важным отражением такого подхода стала коммерческая реклама, которая выполняла как свою основную роль, т.е. продажу контрацептивов, так и функцию просветительскую, которая была попутной, но ее эффективность оказалась очень высокой. В ситуации, когда у большинства людей не было других источников информации о контрацепции, эту информационную роль советчика приняла на себя коммерческая реклама². Бизнес, который пришел в страну, демонстрировал населению новую ситуацию, когда размывался традиционный репрессивный подход к сексу как бездуховному удовольствию, впервые в российской истории это право легитимировал. А с другой стороны, активно внедрял современную контрацепцию, снижая количество аборт. Право граждан на планирование своей семьи воспринималось в тот период как бесспорное, но предполагалось, что реализация этого права требует специальной подготовки. Шла разработка программ по планированию семьи, профилактики аборт и предохранения от ЗППП, которая должна была продвигаться в школы. Правда, консервативные силы (преимущественно православного толка) уже в середине 1990-х годов эти школьные программы свернули на стадии разработки, обвинив НКО, которые этим занимались, в развращении детей.

Изменение политического режима привело к парадоксальному развитию ситуации: с одной стороны, социальные нормы и практики по отношению к сексу, в том числе добрачному и внебрачному, становились все более либеральными. Этот процесс начался еще в позднюю советскую эпоху, но преимущественно на уровне практик при сохранении, пусть и в несколько ослабленном виде, старых норм. Но начиная с перестройки и в течение всего постсоветского периода процесс либерализации сексуальных отношений происходит непрерывно. По данным всероссийского опроса общественного мнения, проведенного Левада-Центром, добрачный секс сейчас считают морально недопустимым лишь 23% россиян, т.е. менее 1/4 (против 29% в 2007

² Левинсон А. Женщина как цель и как средство в коммерческой рекламе // Женщины и визуальные знаки. М.: Идея-Пресс, 2000. С. 62.

и 42% в 1992 г.)³. Среди молодежи толерантность к добрачным отношениям еще выше, они стали общепринятой нормой, причем не означают беспорядочной смены партнеров и отсутствия к ним чувств⁴. Более того, новый тип межгендерных отношений характеризуется ориентацией на партнерство, равенство и стремление доставить удовольствие обоим партнерам, что было большой редкостью в советское время⁵. Процесс «легитимации» секса проявлялся и на ценностном уровне, сексуальность стала престижной.

Начиная с 2000-х годов российское государство стремится позиционировать себя прежде всего как сильное, противопоставляя себя слабому государству 1990-х годов. При этом сила государства проявляется в том числе и в стремлении расширить свое влияние на все стороны социальной жизни. Поскольку основа социума — это семья, то внутрисемейные отношения, интимная сфера, как и многие другие, не могли не стать объектом влияния со стороны государства. Приватность — это зона свободы, межличностной коммуникации, которая не регулировалась государством в течение последнего десятилетия XX в. ничем, кроме законодательства, причем весьма либерального.

При любом ужесточении политического режима всегда становится проблематичным право людей на приватность, т.е. на сферы человеческой жизни, куда не допускается вмешательство со стороны государства. Право на закрытость части жизни людей означает ее неподконтрольность. Жесткие режимы стремятся распространить свое влияние на все или почти все области человеческой коммуникации и деятельности. Человеку в меньшей степени делегируют право распоряжаться своим поведением, но и снимают с него часть ответственности за последствия этого поведения. И напротив, демократическое государство не стремится проникнуть и руководить приватными областями человеческой жизни.

В России стремление государства патронировать внутрисемейные, в том числе интимные, отношения сопровождается еще и тем, что происходит откат от секулярности общества, рост роли и значения церкви как основы нравственности всего населения. Демографическое поведение людей, в том числе сексуальное теперь отнесено к зоне ответственности государства, а моральная сторона этого поведения — церкви.

³ <<http://www.levada.ru/14-09-2012>, <http://www.levada.ru/25-07-2013/levada-tsentr-izmeril-nravstvennost-rossiyan>>.

⁴ *Борусяк Л.* Любовь, секс, партнерство: ориентации московских студентов. [Электронный ресурс]. <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/02/01/1269086571/2011_2_11.pdf>.

⁵ *Темкина А.* Половая жизнь в позднесоветском браке // Семейные узы. Модели для сборки. Кн. 1. М.: Новое литературное обозрение, 2004. С. 515–547.

Одним из результатов этих двух одновременно действующих процессов стали попытки вернуть сексу его традиционную роль: не как способу обретения свободы и получения удовольствия, т.е. выполняющего рекреационную функцию, а как к способу прокреации и возврату к представлениям о других его функциях как нежелательных.

Уже с середины 2000-х годов с помощью заказанной государством социальной рекламы в Москве, а затем и других городах начинается пропаганда брачной верности и добрачного воздержания под девизом «Безопасного секса нет!». В самом девизе заложен возврат к идее репрессирования секса, он объявляется изначально опасным. А потому риски, порождаемые сексом, намеренно позиционируются как неизбежные. В основе данного подхода — стремление вызвать у людей страх перед карой за это занятие.

Секс граждан необходим государству для того, чтобы рождались дети, чтобы их было много во избежание депопуляции, а потому планирование семьи теперь рассматривается как препятствующее государственным интересам, направленное на уничтожение нации. В 2005 г. в газете «Комсомольская правда» появляется подборка статей, направленных против деятельности НКО, занимающихся пропагандой контрацепции и планирования семьи, их деятельность определяется как антигосударственная, способствующая обезлюдению и уничтожению российского населения. Затем подобные публикации появляются в других печатных и электронных СМИ.

Одновременно начинаются государственные рекламные кампании по борьбе с идеей безопасного секса. С помощью социальной рекламы молодым людям пытаются внушить, что презерватив их не спасет от инфекций, расплата за безнравственность обязательно наступит. Иными словами, такая социальная реклама отрицает полезность контрацепции, поскольку она расценивается как способ снижения рождаемости, словно без контрацептивов люди бы рожали детей в силу своей фертильности. Из социальной рекламы уходит пропаганда барьерных контрацептивов, которые объявляются неэффективной формой защиты от беременности и ЗППП. С помощью запугивания стремятся изменить сексуальное поведение. Предполагается также, что страх перед ВИЧ и другими ЗППП приведет к снижению того, что обозначается как «сексуальная распущенность молодежи». Вместо этого постулируется возврат к «традиционным семейным ценностям», т.е. сохранению девственности до брака, отсутствию добрачного и внебрачного секса и предпочтению прокреационной ценности секса ценности рекреационной.

Многими молодыми людьми это, однако, воспринимается совсем иначе — как бессмысленность применения презервативов, а потому предпочтение незащищенного секса. Раз риск все равно не снижается, зачем нужны

контрацептивы? При этом универсальный тренд на распространение до-брачного секса эта реклама изменить не может.

В Москве рекламная кампания «Безопасного секса нет!» началась в 2005 г., когда было заявлено, что «изначально разрешать участвовать в финансировании программ профилактики СПИДа производителям презервативов было большой ошибкой»⁶, поскольку «подобная тактика борьбы со СПИДом привела к падению нравов»⁷. С тех пор государственная политика становится все более консервативной, что нашло свое отражение в концепции «Государственной семейной политики РФ на период до 2025 года». В ней прямо указано, что семья не является частным делом, это дело государственное, а цель брака «рождение и совместное воспитание трех и более детей»⁸. На заседании Генеральной Ассамблеи ООН представитель России Дмитрий Максимычев заявил: «Акцент в борьбе с заболеванием ставится на профилактических мерах, то есть на развитии программы, мотивирующей людей к осознанному отказу от моделей рискованного поведения»⁹, т.е. на продвижении идеи, что «Безопасного секса нет!», а единственный способ избежать заболеваний — это супружеский моногамный брак.

Число показов коммерческой рекламы презервативов постоянно снижалось, а с 2010 по 2012 г. ее не было в телеэфире вообще¹⁰. Если цель брака — рождение большого числа детей, обеспечивающего простое или расширенное воспроизводство населения, значит, брак официально объявляется институтом, деятельность которого направлена не на внутрисемейное взаимодействие, а на выполнение государственного заказа. В противном случае, судя по содержанию проекта «Государственной семейной политики», он не выполняет своих функций, за что необходимо введение санкций. Однако существующие тренды в сексуальных отношениях, расширение и нормализация их ценности, причем не только в браке, требуют современного подхода к рекламе контрацепции, на это есть социальный запрос. И реклама безопасного секса, как социальная, так и коммерческая, переместилась из традиционных СМИ в Интернет, который пока регулируется в значительно меньшей степени, хотя делаются попытки расширить государственное влияние и на его контент.

⁶ <<http://www.adme.ru/bezopasnyj-seks/bezopasnyj-seks-eto-mif-lyudmila-stebenkova-j-91719/>>.

⁷ <<http://www.advertology.ru/article13484.html>>.

⁸ <<http://xn--80abeamcuufxbhgound0h9cl.xn--p1ai/upload/iblock/5df/5dfade1ae031a7f9959d132b73345ec7.pdf>>.

⁹ <http://www.odnako.org/blogs/show_26199/>.

¹⁰ <<http://www.sostav.ru/news/2011/01/20/doc1/>>.

В результате ситуация сегодня такова: традиционные СМИ через социальную рекламу продвигают консервативную церковно-государственную идею, что безопасного секса нет, спастись можно только с помощью верности и воздержания. В то же время коммерческая и отчасти социальная реклама, которую заказывают преимущественно НКО, через интернет-каналы убеждает молодежь, что можно и нужно получать удовольствие, поскольку безопасный секс существует. Такая противоречивость, двойственность подходов создает ситуацию неопределенности: какой из них более убедителен, особенно для молодежи?

Для того чтобы выяснить, как оценивают молодые люди эффективность того и другого подходов, в октябре 2013 г. нами был проведен небольшой опрос среди студентов 3-го курса отделения рекламы и связей с общественностью, в котором приняли участие 100 человек. Это было скорее качественное исследование, поскольку все вопросы были открытыми. Выбор респондентов обусловлен тем, что с одной стороны, это молодежь, получающая образование в области рекламы, а с другой — это целевая аудитория данной рекламы, поскольку они уже занимаются сексом, но еще не состоят в браке, т.е. находятся в зоне максимального риска.

Как выяснилось, большинство респондентов сталкивались с социальной рекламой безопасного секса в Интернете, а в традиционных СМИ они видели только коммерческую рекламу презервативов фирмы Durex, поскольку именно в то время после длительного перерыва эта кампания попала на телеэкраны. Лишь единицы среди студентов, т.е. целевой аудитории, смогли вспомнить социальную рекламу «Безопасного секса нет!», хотя производители этой социальной рекламы уверены, что их деятельность эффективна и способствует воспитанию нравственности у молодежи.

Какие идеи, по мнению молодежи, заложены в рекламе Durex, т.е. безопасного секса? Главное — это право на удовольствие без нежелательных последствий, о чем заявило более половины участников исследования. Право на гедонистическую функцию секса — это именно то, против чего борется «репрессивная» социальная реклама, которую продвигают государство и церковь. Поскольку эта идея соответствует установкам молодых людей, большинство из них воспринимают ее позитивно.

Напротив, поскольку реклама «Безопасного секса нет!» этим установкам противоречит, ее мало замечают. Вот типичный ответ: «*Основная идея — тщательный выбор партнера/спутника жизни, а также здоровье будущего ребенка*», т.е. секс — это морально-этическая проблема, и его прокреационная функция — основная. При этом практически все участники исследования уверены, что секс необходим и должен приносить удовольствие, но при этом нужно ответственно относиться к выбору партнера. А поскольку они пока не собираются иметь детей, то прокреационная функция секса для них неактуальна.

Мнения о том, существует ли действительно безопасный секс, расходятся. Одни верят тому, что презерватив действительно защищает от ЗППП, другие нет, но и те и другие пишут о том, что поведение должно быть ответственным. О важности правильного выбора партнера пишут те, кто не уверены в существовании безопасного секса: *«Я считаю, что совершенно безопасного секса не существует, и всегда есть риски заболевания, нежелательной беременности. Поэтому вопрос безопасного секса скорее относится к нравственности и ответственности человека в выборе полового партнера»*. Другие верят в безопасный секс, но это совсем не приводит их к мысли о желательности случайных связей: *«На сегодняшний день развитие средств контрацепции достигло уже такого уровня, когда мы можем говорить о безопасном сексе. С точки зрения защиты от нежелательной беременности и инфекций, но это не отрицает таких ценностей, как духовность и нравственность человека»*; *«Мне ближе подход про безопасный секс с действительно надежным партнером»*; *«Я верю в защиту с помощью презервативов, но я считаю, что в любом случае нужно вести порядочный образ жизни»*.

Как мы видим, не находит подтверждения идея «сексуальных морализаторов», выражающаяся в социальной рекламе, что вера в безопасный секс ведет к полигамии и безнравственности. Базовые представления о должном и недолжном не основаны на страхе перед последствиями, как и реклама «Безопасного секса нет!» не делает молодежь более нравственной. Она может привести к недоверию к контрацепции, но не изменению сексуального поведения.

Представляется важным, что все без исключения молодые люди говорят о личной ответственности: перед собой и перед партнером. Готовность эту ответственность нести, взять ее на себя — это именно то, что свидетельствует о человеческой зрелости. Современная консервативная политика, когда государство во все в большей мере стремится проникнуть в сферу приватности, установить контроль над тем, что в этой сфере происходит, предполагает изначальное несовпадение интересов государства и интересов людей, общества, а потому их семейную жизнь, сексуальное поведение необходимо направлять и контролировать. Поэтому желательно сформировать страх, вывести сексуальное поведение из зоны приватности в зону государственного регулирования.

Существует ли безопасный секс и право на удовольствие, а потому право общества на самостоятельные решения? Или секс — это всегда опасность, а потому он требует надзора и контроля со стороны государства? Сегодня можно найти разные ответы на этот вопрос в СМИ и Интернете, они существенно различаются по степени государственного влияния. Изучение того, каково влияние в обществе рекламной идеи (без)опасного секса, какова динамика общественного мнения по этому поводу, позволит многое понять в социально-политической ситуации в стране.

Я.Н. Крупец,
Н.А. Нартова,
Е.Л. Омельченко,
Г.А. Сабирова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики» —
Санкт-Петербург

МОЛОДЕЖЬ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И УЛЬЯНОВСКА: ЗА ПРЕДЕЛАМИ ЕДИНОЙ ГРАЖДАНСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ¹

Исследование гражданства приобретает особое значение в контексте исследований молодежи как возрастной общности. Традиционно гражданство ассоциируется со «взрослостью» [Thompson, 2004]. Другими словами, стать гражданином значит стать взрослым, с новым набором прав и обязанностей, включая семейные и трудовые, а также новой степенью автономии и ответственности. При таком понимании молодежь традиционно рассматривалась как «неполные граждане», находящиеся в процессе перехода к «настоящему» гражданству. Однако в последнее время данный процесс приобретения взрослой автономности оказался проблематизирован изменившимися условиями жизни в индивидуализированном обществе [Бауман, 2002] с высоким уровнем молодежной безработицы и новыми постматериальными ценностями и стилями жизни. В данных условиях молодые люди все чаще продолжают жить с родителями и «не спешат» обзаводиться собственной семьей и ответственностью, переопределяя значение категории «взрослый», так же как и понятие «гражданин» [Thompson, 2004]. Для понимания данных процессов необходимы новые методологии и подходы, позволяющие ухватить происходящие изменения.

Солидарный подход, развиваемый Центром молодежных исследований НИУ ВШЭ, обращается к новым формам социальности и идентификации российской молодежи. В его фокусе характер внутри- и межгрупповых коммуникаций, которые рассматриваются в качестве наиболее значимых для образования групповой идентичности (в том числе и гражданской) и определения демаркационных линий, разграничивающих своих и чужих. Этот подход может

¹ В данном докладе представлены результаты исследовательского проекта «Гражданственность молодежи России: современные смыслы и практики», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 г. сотрудниками Центра молодежных исследований НИУ ВШЭ.

внести вклад не только в российскую дискуссию вокруг современных форм молодежной социальности, но и в понимание динамики современных молодежных культурных практик в глобальном измерении, а также в общие теоретические и эмпирические дискуссии о молодежной культуре начала XXI в.

Гражданство традиционно определялось как легальный статус, который получают все члены сообщества. Те, кто владеют этим статусом, равны в отношении прав и обязанностей, которые они получают вместе с ним [Magshall, 2006]. Однако в последние годы такое рассмотрение подверглось серьезной критике.

Обобщая современные подходы к определению гражданства, можно выделить несколько основных значений, которые сегодня чаще всего приписываются данному феномену, демонстрируя его противоречивый характер.

1. Гражданство — категория, описывающая одновременно включенность и исключенность людей и тесно связанная с отношениями неравенства, существующими внутри и между сообществами. Один из парадоксов гражданства состоит в том, что концепт, созданный изначально для обозначения принадлежности людей к конкретной общности и членству в ней, в то же время производит массовое исключение других: «не-граждан», «чужаков». Другими словами, гражданство становится одним из мощных способов конструирования границ в современном мире [Brubaker, 1992].

Гражданство в современных исследованиях более не рассматривается как универсальное, но приобретает характеристики дифференцированного множественного проекта. Исследователи в своих работах делают акцент на существующем неравенстве в доступе к правам у различных групп населения [Lister, 2003]. Особое внимание уделяется маргинализированным группам и их исключению из публичного пространства [Yuval-Devis, 1997; Somers, 2008]. В данном случае вопрос гражданства оказывается связан не только с формальной принадлежностью какому-то обществу/государству, но и с признанием той или иной группы в обществе [Lister, 2003, с. 37].

2. Гражданство — категория, подразумевающая как пассивное членство, так и активное участие. В современных исследованиях есть еще один повод для критики классического концепта гражданства как фиксированного статуса с неотчуждаемым набором прав. В соответствии с ним гражданином можно быть, просто получая этот статус и не предпринимая дополнительных действий на общее благо, не пользуясь частью своих прав. Так, многие исследователи в последние годы всерьез озабочены низкой политической активностью современных граждан [Lister, 2002]. Вместе с тем статус гражданина предполагает, по их мнению, не только права, но и обязанности, которые должен выполнять человек, являясь гражданином, например, обязанность традиционного участия в политике [Oldfield, 1990; Pettit, 1997].

Отметим, что современное стремление граждан дистанцироваться от формальной политики не исключает их активности: события последних лет (интенсификация альтернативных форм протеста во всем мире, движение Окупай, «сетевая революция») демонстрируют значительные изменения в понимании самого понятия участия и гражданства, так же как и изменения в характере активизма. Сегодня люди предпочитают действовать не в сфере традиционной политики, а скорее в сферах культуры, потребления, Интернета и повседневной городской жизни [Stevenson, 2003; Delanty, 2000]. С этим изменением связана третья особенность понимания гражданства.

3. Гражданство сегодня описывает как легальное политическое членство и активизм, так и внеполитическую включенность в различные сообщества и практики неполитического участия в них на основе новых разделяемых солидарностей. Как мы уже отмечали выше, концепт гражданства в современной дискуссии выходит за рамки формальной политики и активно используется, в частности, для описания активностей и идентичностей, появляющихся в пространствах досуга и потребления. При этом гражданство все чаще связывается не только с правами и обязанностями, но и с определенными удовольствиями [Riley, More, Griffin, 2010].

4. Еще одна дискуссия о гражданстве рассматривает вопрос о «территориальной укорененности» и мобильности граждан [Урри, 2012]. «Естественная» связь между гражданством и национальным государством, которая изначально подразумевалась, сегодня разрывается, по крайней мере, для некоторых людей. Сегодня гражданство — это не столько вопрос официальной принадлежности государству и проживании на его территории, сколько субъективные смыслы, чувства и перформативные стратегии бытия гражданином различных сообществ на разных уровнях: локальном, национальном, глобальном. Один из эффектов глобализации, который мы сегодня можем наблюдать, появление так называемого «глобального гражданина» или «гражданина мира», преодолевшего свою укорененность в территории, нации, идеологии, семье, традициях. Мир меняется, и становится все сложнее ухватить такой феномен, как гражданство, изначально введенный для описания стабильного статуса принадлежности к национальному государству.

Выделенные тенденции в понимании гражданства у западных исследователей наглядно демонстрируют, что данная категория часто применяется для характеристики противоположных явлений. Вместе с тем все значения тесно связаны между собой и могут в ряде случаев считаться двумя сторонами одной медали, когда одна не существует без другой. Однако необходимо отметить, что введенная здесь дихотомичность используется лишь в аналитических целях для упрощения восприятия значительного корпуса идей и исследований. В реальности гражданственность является множественным феноменом, включающим разнообразие граней.

В своем исследовании мы попытались объединить существующие определения и сфокусировались на изучении множественных форм проявления современного гражданства молодежи, включающей как определенные ценности, так и опыт самоопределения и солидаризации, а также практики ответственного бытия/участия в жизни сообщества (локального и глобального). В результате на теоретико-методологическом уровне мы рассмотрели «гражданство» как сложный многокомпонентный феномен, включающий:

1) ценностно-идеологический компонент: субъективное (идеальное) представление о том, что значит быть гражданином, разделяемые ценности, сформированные желания;

2) структурный компонент: принадлежность какому-то сообществу (с которым происходит идентификация и формируется солидарность, гражданство — как членство в сообществе), (не)формальный статус гражданина и соответствующие ему права и обязанности;

3) территориально-мобильный компонент: (не)привязанность к конкретной территории, перемещения, укоренный гражданин vs «мобильный» гражданин (может быть перемещение между любыми сообществами/пространствами: глобальными, национальными, локальными и др.);

4) когнитивно-компетентностный компонент: знания, умения, навыки, компетенции, опыт, другими словами, тот человеческий капитал, который работает на то, чтобы быть гражданином;

5) деятельностный (перформативный) компонент: активное гражданство, в рамках которого недостаточно просто разделять ценности и обладать знаниями и желаниями, но также необходимо действовать, перформативовать свою гражданскую идентичность;

6) коммуникативный компонент: гражданство — как продукт коллективных взаимодействий (с другими гражданами, с государством). Гражданство формируется в публичной сфере и в публичных взаимодействиях.

На эмпирическом уровне исследование сочетало в себе количественную и качественную методологию в рамках парадигмы mixed method research. Количественным методом выступал массовый опрос учащихся вузов и ссузов (1200 человек); качественными методами были биографическое интервью с молодыми профессионалами (50 интервью), исследование кейсов (5 молодежных сообществ) и дискурсивный анализ популярных песен. При реализации всех методов мы старались сохранить общую содержательную логику исследования, сконцентрированную в четырех основных исследовательских фокусах: сформированные представления о гражданстве и гражданственности (ценностно-идеологический и когнитивно-компетентностный компоненты); опыт самоотнесения и принадлежности формальным и неформальным сообществам (структурный компонент); практики реализации гражданства

(перформативный компонент); опыт мобильности молодежи (территориально-мобильный компонент).

Исследование проводилось в Санкт-Петербурге и Ульяновске, выбор этих городов объясняется их контрастностью как с точки зрения размеров, социально-экономического положения, так и с точки зрения численности и многообразия молодежных активностей.

В настоящей работе представлены результаты качественного анализа биографических интервью. Всего было собрано и проанализировано 50 интервью (35 в Санкт-Петербурге и 15 в Ульяновске). В качестве объекта исследования была выбрана социальная группа «молодые профессионалы». Это молодежь в возрасте от 22 до 30 лет с высшим образованием, имеющая стаж работы по специальности или в выбранной сфере не менее трех лет. Всего в выборку попали 10 сфер: экономика и юриспруденция; наука и образование; маркетинг, реклама, PR, СМИ; медицина и фармацевтика; IT, Интернет, связь, телекоммуникации; производство, сырье, добыча полезных ископаемых; искусство, культура, развлечения; строительство, недвижимость, ЖКХ; туризм, рестораны, гостиницы; государственная служба, НКО. В государственном дискурсе эта социальная группа представлена как основной ресурс для модернизации экономики страны, что подчеркивает актуальность исследований представлений о гражданственности среди ее представителей.

Основной акцент в гайде был сделан на получение эмпирических данных о личном опыте информанта, который мог повлиять на формирование той или иной модели гражданства. Было выделено несколько «уровней», где может формироваться/актуализироваться гражданственность: индивидуальный, социальное окружение, информационное поле, городской («соседство»), государственный и международный уровень. В заключительной, резюмирующей части гайда рассматривалось личное представление информанта о гражданстве, сформированное на основании его биографического опыта. Таким образом, биографические интервью предоставили возможность соотнести изначально разработанную теоретическую модель гражданства с повседневным опытом молодых профессионалов и их представлениями, которые не были «предзаданы» исследователями и отражали видение информантов. В ходе анализа нарративов мы смогли «извлечь» множественные и «плавающие» идентичности молодых людей и реконструировать субъективные смыслы гражданства для данной социальной группы. При этом вопросы о гражданских активностях были вписаны в биографический рассказ о жизни, что позволило проанализировать данный опыт в целостном контексте жизненных практик и ценностей.

Среди основных результатов проекта отметим следующие.

1. Реконструируя смыслы гражданства, можно выделить три основных значения, которыми оперируют молодые работающие горожане в своей

повседневной жизни: «традиционное/официальное» понимание гражданства, описывающее принадлежность национальному государству по факту рождения или нахождения на его территории; «активное/перформативное» гражданство, предполагающее включение и участие в жизни сообщества, деятельность для общего блага; «эмоциональное» гражданство как чувство привязанности и неравнодушия. При этом «активное» и «эмоциональное» гражданство рассматриваются как определенный «идеал», к которому нужно стремиться, но который не все могут достичь, и который противостоит «традиционному/официальному» статусу гражданина, не требующему особых усилий для его получения. Молодые профессионалы выстраивают идеал-типическое представление о гражданстве как перформативном, основанном на активном участии в общественной жизни и на влиянии на принятие политических решений. «Идеальный» гражданин не только ориентирован на общественное благо в своей повседневной жизни, но и эмоционально вовлечен в горизонтальное квази-семейное сообщество равных.

2. Анализ интервью позволил выделить существующий разрыв между идеал-типическими представлениями о том, что значит быть «хорошим» гражданином (активным и эмоционально-вовлеченным), и восприятием себя и оценкой собственной гражданской позиции. В большинстве случаев информанты отмечали собственную гражданскую «недостаточность»: невключенность (добровольную или вынужденную) в принятие решений и неучастие в жизни сообщества.

3. Интерпретация молодыми профессионалами доступного гражданского участия как потенциально неэффективного, рискованного или угрожающего девальвирует их собственные гражданские амбиции и рефлексии, что приводит к дистанцированию молодежи от государства, деполитизации и зачастую отказу мыслить себя в категориях гражданства в целом. Работающие молодые информанты по-своему интерпретируют свои права и обязанности по отношению к тем сообществам и пространствам взаимодействия, в которые они включаются, в том числе и в силу своей профессиональной деятельности. Это не всегда сопровождается конкретным действием и не всегда обозначается как гражданское или политическое.

4. Среди ключевых практик гражданского участия, реализуемого молодыми людьми в их повседневной жизни, можно выделить: следование нормам и законам государства (например, уплата налогов); повседневные «гражданские» действия в логике «малых дел» (например, уборка мусора на улице, облагораживание двора), реализация гражданства через потребление и труд (поддержка отечественного производителя и профессиональное выполнение своей работы), а также управление собой («если хочешь изменить ситуацию — нужно начинать с себя»). Другими словами, пространство гражд-

данского становится относительно автономным от государства. Дискурсивно формулируемое как перформативное в повседневной жизни гражданство в среде молодых профессионалов приватизируется, переопределяется в режимы частных ответственностей и выборов и устанавливается в качестве локальных стратегий в рамках индивидуальных биографий.

5. Анализ интервью также позволил реконструировать опыт мобильности наших информантов. Многие из них имеют либо собственный опыт поездок (как туристических, так и деловых, с целью обучения или временного пребывания за границей), либо в их близком окружении — среди родителей, друзей родителей, сверстников и друзей — много не только тех, кто бывал в других странах, но и тех, кто уехал на ПМЖ. Этот опыт значимым образом влияет на их оценки других стран и сказывается на объяснении жизненных планов, которые уже не так часто, как раньше, опираются на расхожие стереотипы или идеализированные мифы.

6. Молодежь этой группы, как мужчины, так и женщины, в той или иной степени уже включены в профессиональные рынки труда и имеют возможность вполне квалифицированно определять уровень своей готовности к работе, сравнивать качество полученного образования и приобретенного опыта в России с условиями работы и профессиональной компетентности соответствующих специалистов в других странах. И это сравнение оказывается чаще не в пользу российского образования и уровня подготовки, что, по мнению многих, снижает их уровень конкурентоспособности. Поэтому переезд в другие, более развитые в их профессиональных областях страны, будет сопряжен с потерей социального статуса, что значительно, если не совсем, снижает мотивацию к миграции. Особую роль в определении жизненных планов играют родители и близкие — партнеры, мужа и жены наших информантов, свой круг общения, потеря которого воспринимается большинством как неравноценная награда за получение сомнительного и труднодостижимого статуса в другой стране.

7. Многие наши информанты также обнаружили глубокие патриотические чувства, связанные не столько с гордостью (скорее, наоборот, чаще встречались боль, разочарование и горечь), сколько с реальной привязанностью к родному городу и России, с особыми чувствами теплоты и разделенности, которые крепко укореняют молодых мужчин и женщин в их верности своей Родине. Причем, что важно отметить, этот патриотизм никак не связан с идеализацией или воспроизведением популистских клише о «славной истории» или силе и могуществе России, ее символов и брендов (в частности, сверхкритично оценивается, например, олимпийская одежда), а скорее с иррациональными чувствами важности своего участия в будущем страны и со сложно артикулируемой надеждой на изменения к лучшему.

В целом мы можем констатировать, что «практикуемое гражданство» молодых профессионалов избирательно, эмоционально и нацелено на создание своего обособленного и функционального мира социальных сетей, связей. Гражданское участие не описывается идеологическими принципами, а скорее ситуативно и локально, и не направлено на глобальные изменения. При этом тема «нужно валить из страны» является частью повседневных коммуникаций в этой среде и регулярных обсуждений не всегда понятной и часто негативно оцениваемой законодательной политики, усилий государственной власти, направленных на ужесточение режима контроля. Подобные рассуждения и оценки пока еще не стоит рассматривать в качестве некоего общего тренда и готовности к практическим действиям. Однако анализ показывает, что при определенных обстоятельствах, а именно — отсутствии позитивных сигналов к изменению социальной и культурной атмосферы, заметной либерализации режима, работы по изменению имиджа России, как нетолерантного государства, — эти потенциальные настроения могут способствовать усилению миграционных настроений и планов, а социальное разочарование может породить серьезную, массовую волну миграции профессионально ориентированной молодежи.

Литература

- Бауман З.* Индивидуализированное общество. М.: Логос, 2002.
- Урри Дж.* Социология за пределами обществ: виды мобильности для XXI столетия. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012.
- Brubaker R.* Citizenship and Nationhood in France and Germany. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992.
- Delanty G.* The Resurgence of the City in Europe? The Space of European Citizenship // Democracy, Citizenship and the Global City. L.: Routledge, 2000. P. 79–92.
- Lister R.* A Politics of recognition and respect: Involving people with experience in poverty in decision making that affects their lives // Social Policy and Society. 2002. Vol. 1. P. 37–46.
- Lister R.* Citizenship. Feminist Perspectives. Palgrave: Macmillan, 2003.
- Marshall T.H.* Citizenship and social class // The Welfare State Reader. Bristol: Polity Press, 2006. P. 30–39.
- Oldfield A.* Citizenship and community: Civic republicanism and the modern world. L.: Routledge, 1990.
- Pettit P.* Republicanism: A Theory of Freedom and Government. Oxford University Press, 1997.
- Thomson R., Holland J., McGrellis S., Bell R., Henderson S., Sharp S.* Inventing Adulthood: A Biographical Approach to Understanding Youth Citizenship // The Sociological Review. 2004. Vol. 52 (2). P. 218–239.

Riley S., More Y., Griffin C. The «Pleasure Citizen»: Analyzing Partying as a Form of Social and Political Participation // *Young*. 2010. Vol. 18 (1). P. 33–54.

Somers M. Genealogies of Citizenship: Markets, Statelessness, and the Right to Have Rights. Cambridge University Press, 2008.

Stevenson N. Cultural Citizenship in the Cultural Society: A Cosmopolitan Approach // *Citizenship Studies*. 2003. Vol. 7 (3). P. 331–348.

Yuval-Devis N. Gender and Nation. L.: Sage, 1997.

В.С. Магун

Институт социологии РАН,

М.Г. Руднев

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СТРУКТУРЫ ЦЕННОСТНЫХ ПЕРЕМЕННЫХ Ш. ШВАРЦА В ЕВРОПЕ¹

В рамках подхода к изучению базовых ценностей, разработанного Ш. Шварцем, вопросу об их динамической структуре уделяется первостепенное внимание. Схематически эта структура изображается Ш. Шварцем в виде разделенного на сектора круга (рис. 1), в котором ценности, находящиеся по соседству, более тесно коррелируют между собой, а по мере увеличения расстояния между ценностями эти корреляции снижаются (конкретной величине коэффициентов при этом не придается значение). Ценности, расположенные друг напротив друга, находятся в отношениях конфликта и коррелируют отрицательно [Schwartz, 1992; 1994; Schwartz et al., 2012]. Возможные корреляции между более интегральными ценностными образованиями — ценностными категориями и ценностными осями не обсуждаются.

Как показывают исследования последних лет, данная структура не является абсолютно универсальной. Х. Штейнметц с соавторами [Steinmetz et al., 2012] предприняли масштабный метаанализ 318 корреляционных матриц, полученных в 88 различных исследованиях ценностей Шварца. Каждая корреляционная матрица описывала взаимосвязи между 10 ценностями Шварца и содержала 45 коэффициентов корреляции. Чтобы облегчить задачу, сходные корреляционные матрицы были объединены в 8 кластеров, и благодаря этому исследователи смогли ограничиться анализом 8 типичных корреляционных матриц, каждая из которых с помощью специальной статистической процедуры была проверена на соответствие «канонической» круговой структуре Шварца. Как выяснилось, только три группы исследований выявили структуры ценностей, которые статистически и содержательно соответствовали канонической. А две матрицы, наоборот, продемонстрировали очень низкое содержательное соответствие канонической структуре Шварца. Примечания

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

тельно, что типы обнаруженных ценностных структур различались в том числе и по странам, например, одна из тех, что не соответствовали кругу Шварца, была характерна для постсоциалистических стран Восточной Европы.

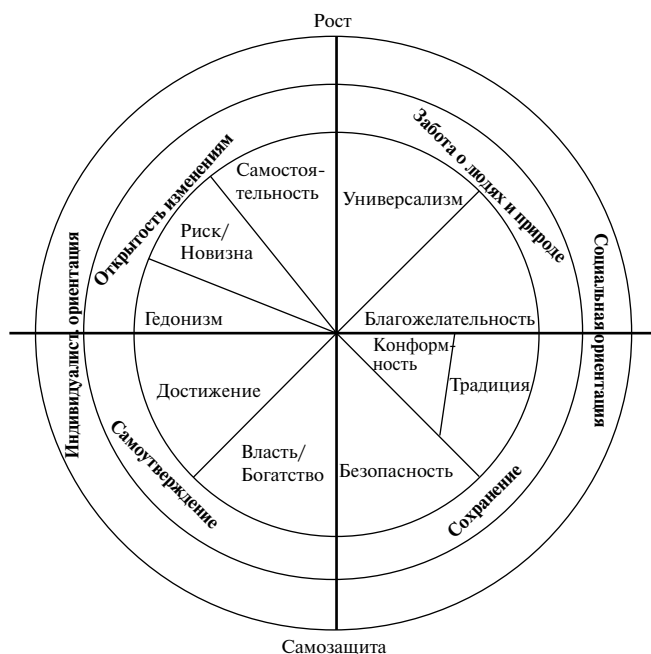


Рис. 1. Ценностный круг Шварца, отражающий динамические отношения между ценностями [Schwartz, 1992; 2006]

Голлан и Витте [Gollan, Witte, 2013] задались вопросом о том, в какой степени каноническая структура ценностей, описываемая Шварцем на уровне межиндивидуальных вариаций, воспроизводится во внутренней структуре ценностей отдельных людей. Исследование проводилось на данных Европейского социального исследования (ESS) по 17 странам, и оказалось, что у 70% респондентов внутрииндивидуальные ценностные профили хорошо соответствуют межиндивидуальной структуре, отображаемой кругом Шварца, но у 30% внутрииндивидуальные структуры строятся на иных основаниях. Показано, что несовпадение с канонической структурой чаще наблюдается у более молодых респондентов, а также у тех, кто больше привержен ценностям, имеющим малую значимость для выборки в целом.

Магун, Руднев и Шмидт [Magun, Rudnev, Schmidt, 2012] на данных Европейского социального исследования показали, что европейское население

ние объединяется в пять ценностных классов, характеризующихся определенными сочетаниями значений по ценностным осям (рис. 2). Значения по этим осям описывают соответственно предпочтения ценностей Открытости изменениям ценностям Сохранения и ценностей Заботы о людях и природе — ценностям Самоутверждения. Для класса ценностей Роста характерно сочетание высокой важности ценностей Открытости изменениям и Заботы о людях и природе. Четыре других класса (в их состав входит 83% населения рассматриваемых европейских стран) располагаются в пространстве двух ценностных осей вдоль одной из диагоналей таким образом, что демонстрируют четкую негативную связь между ценностными осями: с ростом их средних значений по оси Сохранение — Открытость средние значения этих классов по оси Самоутверждение — Забота снижаются. Эти соотношения на макроуровне европейских ценностных типов открывают возможности для выдвижения гипотез о соотношении ценностных осей и составляющих их ценностных категорий на микроуровне отдельных индивидов.

Настоящая работа имеет две задачи. Первая состоит в том, чтобы определить существующие у европейцев взаимосвязи между ценностными осями, а также между смежными ценностными категориями, выделенными Ш. Шварцем. Вторая задача — выявить межстрановые различия в указанных взаимосвязях и показать, от каких страновых характеристик они зависят.

Как показали [Magun, Rudnev, Schmidt, 2012], почти во всех европейских странах представлены все классы, но доли их в разных странах неодинаковы. Наиболее резко различается между странами доля класса ценностей Роста. Если мы мысленно уберем класс ценностей Роста с рис. 2, то увидим, что структура ценностей существенно упрощается и классы (а значит, и европейские респонденты) демонстрируют четкую диагональ, указывающую на сильную отрицательную связь между ценностными осями. Отсюда две гипотезы.

Гипотеза 1. Внутри большинства европейских стран и в рамках европейского массива в целом ценностные оси коррелируют отрицательно, т.е. с ростом значений по оси Сохранение — Открытость, у европейцев снижается значение по оси Самоутверждение — Забота о людях и природе. Соответственно ценностные категории Открытости и Заботы, а также категории Сохранения и Самоутверждения коррелируют между собой тоже отрицательно. Между ценностными категориями Открытости и Самоутверждения, а также между категориями Сохранения и Заботы существуют положительные корреляции.

Гипотеза 2. Межстрановые различия в структуре ценностей связаны со страновой долей класса ценностей Роста. Более высокая доля представителей класса ценностей Роста связана с более высокими корреляциями между ценностными осями Сохранение — Открытость и Самоутверждение — Забота (а), с более высокими корреляциями между смежными ценностными

категориями Открытости и Заботы (б), и смежными категориями Сохранения и Самоутверждения (в), а также с более низкими корреляциями между смежными категориями Открытости и Самоутверждения (г) и Сохранения и Заботы (д).

Доля ценностей Роста тесно связана с уровнем экономического развития, она значимо выше в скандинавских и западноевропейских странах в сравнении со средиземноморскими и постсоциалистическими [Magun, Rudnev, Schmidt, 2012]. Остальные же четыре класса, наоборот, сильнее представлены в более бедных средиземноморских и постсоциалистических странах. В связи с этим можно выдвинуть следующую гипотезу.

Гипотеза 3. Уровень экономического развития страны положительно связан с величиной корреляции между ценностными осями Сохранение — Открытость и Самоутверждение — Забота (а) и, соответственно, между категориями Открытости и Заботы (б), а также между категориями Сохранения и Самоутверждения (в). Уровень экономического развития страны отрицательно связан с величинами корреляций между категориями Сохранения и Заботы, а также между категориями Самоутверждения и Открытости.

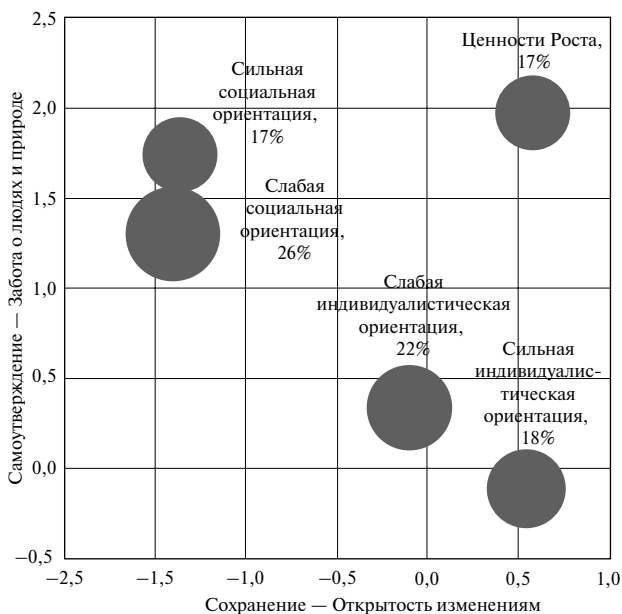


Рис. 2. Пять латентных классов европейского населения в пространстве ценностных осей Шварца. Классы расположены в соответствии со средними значениями по каждой из ценностных осей

Данные

Мы использовали данные 4-го раунда Европейского социального исследования [Jowell et al., 2007] по 29 странам. Всего проанализированы ответы 55 495 респондентов, в том числе 21 852 из постсоциалистических, 12 998 — из средиземноморских, 14 184 — из западноевропейских и 6461 — из скандинавских стран.

Результаты

Коэффициенты корреляции между ценностными осями и смежными ценностными категориями приведены на рис. 3. Как и ожидалось, во внутри-страновых корреляциях воспроизвелись взаимосвязи между ценностными осями и ценностными категориями, подсказанные расположением классов в пространстве ценностных осей (рис. 2). Во всех странах корреляции между ценностными *осями* оказались отрицательными и статистически значимыми (почти всегда при $p < 0,001$), средняя внутристрановая корреляция составляет $-0,36$, коэффициент корреляции для всего европейского массива равен $-0,28$ ($p < 0,001$). Эти коэффициенты указывают на то, что с ростом значений по оси Сохранение — Открытость у европейцев снижается значение по оси Самоутверждение — Забота о людях и природе.

Между ценностными *категориями* Открытости и Заботы, а также категориями Сохранения и Самоутверждения все внутристрановые корреляции также оказались отрицательными и статистически значимыми ($p < 0,001$). Для Открытости и Заботы средняя внутристрановая корреляция составляет $-0,45$, коэффициент корреляции по всему европейскому массиву равен $-0,38$ ($p < 0,001$), для Сохранения и Самоутверждения средняя внутристрановая корреляция составляет $-0,46$, коэффициент корреляции по всему европейскому массиву равен $-0,39$ ($p < 0,001$). Учитывая большие размеры выборок, указанные коэффициенты корреляции можно считать по абсолютной величине очень высокими.

Корреляции между ценностными категориями Открытости и Самоутверждения, а также между категориями Сохранения и Заботы, в целом заметно ниже по абсолютной величине. Большинство этих коэффициентов положительны и статистически значимы ($p < 0,001$), но есть несколько отрицательных и даже нулевых коэффициентов. Для Открытости и Самоутверждения средняя внутристрановая корреляция составляет $0,10$, коэффициент корреляции по всему европейскому массиву равен $0,05$ ($p < 0,001$), для Сохранения и Заботы средняя внутристрановая корреляция составляет $0,20$, коэффициент корреляции по всему европейскому массиву равен $0,14$ ($p < 0,001$).

Таким образом, применительно к населению европейских стран мы теперь можем дополнить вывод Шварца об относительных значениях коэффициентов корреляции между отдельными ценностями конкретными величинами этих коэффициентов для ценностных осей и ценностных категорий.

Гипотеза 1 о знаках статистически значимых коэффициентов корреляции в подавляющем большинстве случаев подтвердилась. Она не нашла подтверждения только для части внутристрановых коэффициентов корреляции между ценностями категорий Открытости и Самоутверждения, а также категорий Сохранения и Заботы. Треть этих коэффициентов, вопреки ожиданиям, оказались слабо отрицательными или нулевыми. Эти отклонения объясняются свойствами рассматриваемых стран, к анализу влияния этих свойств мы и переходим.

В табл. 1 содержится информация о том, как связаны с величинами указанных выше корреляций две страновые характеристики — доля класса ценностей Роста в населении страны и уровень экономического развития страны. Эта информация представлена в форме метакорреляций, т.е. корреляций, в которых одной из сопоставляемых переменных как раз и выступают величины интересующих нас внутристрановых корреляций между ценностями.

Таблица 1. Метакорреляции между внутристрановыми корреляциями ценностей и другими характеристиками европейских стран (N = 29 стран)

Сопоставляемые в корреляциях ценностные показатели	Метакорреляции между ценностными корреляциями и страновой долей класса ценностей Роста	Метакорреляции между ценностными корреляциями и валовым национальным доходом на душу населения	Метакорреляции между ценностными корреляциями и валовым национальным доходом на душу населения при условии, что контролируется доля класса ценностей Роста
Ценностные оси Сохранение — Открытость и Самоутверждение — Забота	0,90***	0,87***	0,32
Ценностные категории Открытость и Забота	0,95***	0,92***	0,47**
Ценностные категории Сохранение и Самоутверждение	0,72***	0,69***	0.15
Ценностные категории Открытость и Самоутверждение	-0,68***	-0,66***	-0,17
Ценностные категории Сохранение и Забота	-0,89***	-0,87***	-0,32

** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Как видно из таблицы, внутристрановые ценностные корреляции изменяются под влиянием изменений доли класса ценностей Роста и странового уровня ВНД на душу населения в полном соответствии с гипотезами 2 и 3, которые, таким образом, подтвердились.

Доля в населении страны класса ценностей Роста и уровень ВНД на душу населения тесно связаны между собой, поэтому вполне ожидаемо, что при контроле страновой доли класса ценностей Роста (посредством регрессионного анализа) метакорреляции между уровнем ВНД на душу и величинами соответствующих ценностных корреляций становятся незначимыми. Существует одно исключение из этого правила: метакорреляция ВНД на душу населения с величинами корреляций между Заботой и Открытостью остается статистически значимой и положительной, чего не было предусмотрено гипотезами.

В табл. 2 приводятся усредненные корреляции между ценностными показателями по двум категориям европейских стран — по западноевропейским и скандинавским странам, с одной стороны, и средиземноморским и постсоциалистическим странам — с другой. Такое разделение стран на категории связано с указанными выше различиями между ними по уровню экономического развития и представленности класса ценностей Роста в составе их населения.

Таблица 2. Внутристрановые корреляции между ценностными показателями, усредненные по двум категориям европейских стран

Сопоставляемые в корреляциях ценностные показатели	Средние внутристрановые корреляции в западноевропейских и скандинавских странах	Средние внутристрановые корреляции в средиземноморских и посткоммунистических странах
Ценностные оси Сохранение — Открытость и Самоутверждение — Забота	−0,21	−0,46
Ценностные категории Открытость и Забота	−0,27	−0,57
Ценностные категории Сохранение и Самоутверждение	−0,39	−0,51
Ценностные категории Открытость и Самоутверждение	0,02	0,17
Ценностные категории Сохранение и Забота	−0,02	0,33

Как видно, корреляции между ценностными осями Сохранение — Открытость изменениям и Самоутверждение — Забота, а также между ценностными категориями Открытости и Заботы и категориями Сохранения и Самоутверждения являются в западноевропейских и скандинавских странах менее отрицательными, нежели в средиземноморских и постсоциалистических, т.е. более высокими. В то же время корреляции между ценностными категориями Открытости и Самоутверждения и категориями Сохранения и Заботы являются в западноевропейских и скандинавских странах менее положительными, т.е. менее высокими. Эти отличия аналогичны различиям между более и менее экономически продвинутыми странами, или странами с большей или меньшей представленностью класса ценностей Роста (табл. 1).

* * *

В данной работе мы продемонстрировали корреляции между ценностными осями и смежными ценностными категориями, которые прежде не рассматривались. Было показано, что во всех странах ценностные оси Сохранение — Открытость изменениям и Самоутверждение — Забота связаны между собой отрицательно, отрицательно коррелируют и ценности Открытости с ценностями Заботы, а также Сохранение с Самоутверждением, причем перечисленные корреляции велики по абсолютной величине. Корреляции ценностей Сохранения с ценностями Заботы и Открытости с Самоутверждением по абсолютной величине заметно ниже, и большинство из них положительны. Величина всех обнаруженных корреляций тесно связана с уровнем экономического развития страны и с долей населения, принадлежащей к классу ценностей Роста.

Обнаруженные в работе коэффициенты корреляции и межстрановые различия между ними были предсказаны исходя из ценностной типологической структуры населения (рис. 2) и вариаций между странами по доле различных ценностных классов. Поэтому, чтобы понять причины полученных коэффициентов корреляции, надо обратиться к объяснению типологической структуры европейского населения. Выскажем здесь предварительные соображения о возможных механизмах, формирующих подобную типологическую структуру, и о причинах вариаций между странами по доле различных ценностных классов.

Цель *первого* объяснения — понять, почему для 83% европейских респондентов характерны взаимно обратные соотношения между ценностными осями/предпочтениями Сохранение — Открытость и Самоутверждение — Забота. Это важно, поскольку дает возможность понять, почему данные соотношения между осями и производные от них соотношения между ценностными категориями обнаруживаются во всех или в большинстве европейских стран.

Обе ценностные оси можно интерпретировать как желаемый человеком тип отношений с другими людьми, в случае Самоутверждения — Заботы это очевидно: Забота предполагает действия, направленные на благополучие окружающих, а Самоутверждение — действия, направленные на благополучие самого субъекта, включая использование других людей в своих интересах. Отношения с другими людьми присутствуют и в содержании ценностной оси Сохранение — Открытость (см. рис. 1, а также [Welzel, 2010]). Полус Сохранения — это зависимость человека от социальных и, как правило, рутинных программ поведения, поиск социальной защиты, а полюс Открытости — это, наоборот, независимость, самостоятельность, склонность к новым и рискованным действиям.

Взаимно обратные отношения между ценностными осями Сохранение — Открытость и Самоутверждение — Забота можно истолковать как следствие того, что люди строят свои ценностные предпочтения по принципу социального обмена [Homans, 1961; Gouldner, 1960]. Если человек предпочитает Заботу о других людям Самоутверждению, то он взамен хочет получить от окружающих руководство к действию и защиту (предпочитая Сохранение Открытости); если же он предпочитает Самоутверждение Заботе, то тогда у него нет оснований ждать ответной помощи и приходится полагаться на себя (ценности Сохранения уступают место ценностям Открытости).

В обоих этих случаях люди ведут себя в соответствии с личными интересами. При этом возможны два варианта эквивалентного обмена, или, как сказали бы экономисты, два равновесных состояния: одно из них выглядит как социально-, а другое — как индивидуально-ориентированное (хотя и в первом случае социальные ценности Заботы тоже оказываются связаны с ценностями личной «выгоды»).

Как мы показали, ключевым фактором, влияющим на величины рассматриваемых в статье ценностных корреляций, является страновая доля класса ценностей Роста. Это прямо следует из того факта, что данный ценностный класс лежит вне «европейской диагонали», задающей «фоновые» направления ценностных корреляций для 83% европейского населения (рис. 2). Точно так же на величины корреляций влияет и уровень экономического развития страны, причем это влияние осуществляется в основном благодаря связи этого уровня с долей класса Роста. Поэтому цель *второго* нашего объяснения — понять, почему класс людей, сочетающих в своих ценностях высокую приверженность Открытости и Заботе, заметно представлен в более богатых (скандинавских и западноевропейских) странах и слабо представлен или почти отсутствует в более бедных (постсоциалистических и средиземноморских) странах.

Согласно идеям Маслоу, разные потребности и соответствующие им ценности характеризуются определенной последовательностью возникновения: потребности и ценности более высокого уровня становятся достаточно сильными при условии некоторой степени насыщения более элементарных, базовых потребностей. Измеряемые нами ценности Открытости и Заботы соответствуют потребностям, расположенным, по Маслоу, на более высоких этажах иерархии, а ценности Сохранения и Самоутверждения, наоборот, тяготеют к более низким ее этапам, включающим физиологические потребности и потребности в безопасности [Maslow, 1970a; 1970б]. Возможности удовлетворения этих базовых потребностей явно зависят от уровня экономического развития страны, и поэтому не случайно ценности Открытости и Заботы оказались сильнее выражены в экономически более продвинутых европейских странах [Магун, Руднев, 2010; Magun, Rudnev, 2013].

Таким образом, страновой экономической порог актуализации ценностей Открытости и Заботы является более высоким, нежели порог актуализации ценностей Сохранения и Самоутверждения, и преодолеть его одновременно и для Открытости, и для Заботы труднее, чем для какой-либо одной из этих ценностей. Поэтому трудные («дорогие») пары ценностных категорий, в которых сочетается сильная приверженность и Открытости, и Заботе, более вероятны в более богатых скандинавских и западноевропейских странах, нежели в сравнительно бедных (постсоциалистических и средиземноморских) странах.

Литература

Магун В., Руднев М. Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими странами // Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии. 2008. № 1 (93). С. 33–58.

Магун В.С., Руднев М.Г. Базовые ценности – 2008: сходства и различия между россиянами и другими европейцами // Вопросы экономики. 2010. № 12.

Gollan T., Witte E. H. From the Interindividual to the Intraindividual Level: Is the Circumplex Model of Values Applicable to Intraindividual Value Profiles? // Journal of Cross-Cultural Psychology. Published online 30 October 2013.

Gouldner A. The norm of reciprocity: A preliminary statement // American Sociological Review. 1960. Vol. 25 (2). P. 161–178.

Homans G. Social Behavior: Its Elementary Forms. N.Y.: Harcourt Brace Jovanovich, 1961.

Jowell R., Roberts C., Fitzgerald R., Eva G. (eds). Measuring attitudes cross-nationally: Lessons from the European Social Survey. L.: Sage, 2007.

Magun V., Rudnev M., Schmidt P. Within and Between-Country Value Diversity in Europe: Latent Class Analysis. Basic Research Program Working Papers. Series: Sociology. M.: HSE, 2012.

Magun V., Rudnev M. Basic human values of Russians: Both different from and similar to other Europeans. Working papers by NRU Higher School of Economics. Series «Sociology», 2013.

Maslow A.H. Motivation and Personality. N.Y., 1970a.

Maslow A. H. Religions, values, and peak experiences. N.Y.: Penguin, 1970b.

Schwartz S.H. Universals in the Content and Structure of Values: Theory and Empirical Tests in 20 Countries // *Advances in Experimental Social Psychology*. 1992. Vol. 25. P. 1–65.

Schwartz S.H. Les valeurs de base de la personne: Théorie, Mesures et Applications // *Revue Française de Sociologie*. 2006. P. 249–288.

Steinmetz H., Isidor R., Baeuerle N. Testing the Circular Structure of Human Values: A Meta-Analytical Structural Equation Modelling Approach // *Survey Research Methods*. 2012. Vol. 6. P. 61–75.

Welzel Ch. How Selfish Are Self-Expression Values? A Civicness Test // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2010. Vol. 41. P. 152–174.

Е.А. Никишина

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ПИСЬМА-ОТРЕЧЕНИЯ КАК ОТРАЖЕНИЕ СОВЕТСКОЙ ИДЕОЛОГИИ (НА МАТЕРИАЛЕ ПИСЕМ ЧИТАТЕЛЕЙ ГАЗЕТЫ «ПРАВДА» И «ИЗВЕСТИЯ» В 1920-Е ГОДЫ)

В статье рассматриваются письма читателей, опубликованные в советских газетах в 1920-е годы, и в частности письма-отречения. Письма-отречения — это письма, в которых автор сообщает о своем выходе из той или иной небольшевистской политической партии. Несомненно, появление этого жанра в советской прессе обусловлено специфической социокультурной ситуацией, сложившейся в Советской России после прихода к власти большевиков. В первые годы после революции в России по-прежнему существовало много партий: эсеры, меньшевики, анархисты, кадеты и т.п., но политическая ситуация в стране складывалась таким образом, что членство в любой партии, кроме РКП (б), воспринималось как проявление чуждости существующему строю и идеологии, граничащее с предательством, и в связи с этим стало опасным для человека (ср. знаменитый лозунг советских времен: «Кто не с нами, тот против нас»). В это время очень важно стало вовремя подтвердить свою лояльность по отношению к советской власти, вовремя во всеуслышание заявить: «Я с вами!». С этим и связан массовый выход из партий в 1920-е годы и, как следствие, появление писем-отречений.

В настоящей работе предлагается лингвистический анализ писем-отречений, который позволяет на примере отдельно взятого поджанра обозначить некоторые важные черты нового складывающегося советского дискурса.

Материалом для данной статьи послужили 25 писем-отречений, опубликованных в 1920—1929 гг. в газетах «Правда» и «Известия» в рубрике «Письмо в редакцию». При этом следует отметить, что писем-отречений в эти годы было очень много, и, как мы покажем ниже, они были довольно сильно похожи между собой, что в полной мере позволяет нам экстраполировать полученные выводы на все письма-отречения.

Письма-отречения, наряду с письмами-просьбами, письмами-жалобами и т.п., являются одним из поджанров в рамках жанра «письмо в газету».

Подробная классификация типов писем читателей в газеты (поджанров) приведена в [Никишина, 2013].

Прежде чем перейти к анализу писем-отречений, необходимо сказать несколько слов о той «программе», по которой предлагается их описывать. В основе данной программы лежит объединение двух концепций речевого жанра М.М. Бахтина [1986] и А. Вежицкой [1997]. В соответствии с этой программой, каждый класс писем задается четырьмя параметрами: 1) типовая интенция (коммуникативное намерение автора письма); 2) композиция; 3) тема или содержание; 4) языковое воплощение. На описании приведенных четырех параметров и строится анализ писем-отречений, представленный в данной статье.

Типовая интенция

В письмах-отречениях нередко представлены сразу четыре типовые интенции:

- 1) сообщить о своем выходе из партии «небольшевиков» (отречение);
- 2) признаться или покаяться в своей принадлежности к партии «небольшевиков» (покаяние);
- 3) сообщить о своей солидарности с РКП (б) или о своем вступлении в РКП (б) (нередко в форме присяги или клятвы).
- 4) призвать читателей газеты поступить так же, т. е. выйти из меньшевистской партии и «встать под знамена РКП (б)».

Интенция «отречение» первостепенна по отношению ко всем остальным, поскольку чаще всего именно к ней в разных комбинациях примыкают остальные три. Данная интенция и определила название рассматриваемого поджанра. В основном же в рамках одного письма совмещается сразу несколько интенций:

*(1) Я, Алексей Сергеевич Рябов, ранее состоявший в партии с.-д. р. партии (меньшевиков), выхожу из партии в виду расхождения моего во мнениях и убеждениях: жизнь показывает — надо строить социалистическое рабочее государство и соединиться в одну рабочую партию. Каждый честный и сознательный труженик должен работать на пользу Р. С. Ф. С. Р.
Александровская ж. д., Александр Сергеевич Рябов (П—08.07.1920).*

В нашей выборке встретилось одно письмо, в котором интенции «Сообщить о своем вступлении в РКП (б)» и «Призвать читателей газеты поступить так же» представлены эксплицитно, а интенция «отречение» — имплицитно, см. пример (2). Отречение, хотя и не выражено напрямую глаголами «выхожу из...», «отрекаюсь...», все же присутствует в тексте — оно выражено словом «бывший» (см. подпись):

(2) *Уважаемый тов. редактор!*

Прошу опубликовать в редактируемой вами газете нижеследующее мое заявление:

Смертью Владимира Ильича нанесен тяжкий удар делу революции¹. Невозвратимую потерю можно компенсировать только объединением и сплочением всех революционных сил. Считая проявление максимальной энергии в борьбе за освобождение труда теперь более необходимым, чем когда бы то ни было, я, подавая заявление о вступлении в РКП, призываю всех товарищей анархистов, искренно дорожащих делом революции, также встать под знамена российской коммунистической партии.

Б. анархо-синдикалист Н. Доленко (М. Чекерес). 22 января 1924 г. (И—21.02.1924).

Данное письмо является прекрасной иллюстрацией того, какое важное место в советском дискурсе занимали имплицитурь.

Как уже отмечалось выше, в большинстве писем определяющее коммуникативное намерение «отречение» осложняется дополнительными иллюкутивными целями, посмотрим, как это может быть выражено на уровне композиции.

Композиция

Текстовая структура писем-отречений очень сильно коррелирует с набором типовых интенций, представленных в рамках одного письма. В письмах, где совмещено сразу несколько типовых интенций, текстовая структура имеет очень свободный характер. Вот как может выглядеть структура письма-отречения с максимальным набором позиций:

- отречение;
- причина отречения;
- признание/покаяние;
- сообщение о вступлении в РКП (б);
- агитация (призыв стать членом РКП (б)).

В примере (3) показано, как могут заполняться перечисленные позиции:

(3) **[Приветственная этикетная формула →]** *Уважаемый тов. редактор!*
[Просьба о публикации →] *Прошу опубликовать в редактируемой вами газете нижеследующее мое заявление:*

¹ Смерть В.И. Ленина в январе 1924 г. повлекла за собой настоящий всплеск писем-отречений. Это событие стало, несомненно, сплачивающим фактором в деле становления партии.

[Агитация →] *Смертью Владимира Ильича нанесен тяжкий удар делу революции. Невозвратимую потерю можно компенсировать только объединением и сплочением всех революционных сил. Считая проявление максимальной энергии в борьбе за освобождение труда теперь более необходимым, чем когда бы то ни было, [Сообщение о вступлении в РКП (б) →] я, подавая заявление о вступлении в РКП, [Агитация →] призываю всех товарищей анархистов, искренно дорожащих делом революции, также встать под знамена российской коммунистической партии.*

[Подпись →] *Б. анархо-синдикалист Н. Доленко (М. Чекерес).
22 января 1924 г. (И—21.02.1924).*

Важной чертой писем-отречений является то, что многие из них написаны в очень эмоциональном тоне. Повышенная эмоциональность проявляется не только в выборе лексических средств, но и в построении текста. Автор письма достаточно свободно обращается с композицией своих текстов, перечисленные позиции могут быть расположены в любом порядке. Именно поэтому в отношении к данному поджанру говорить нужно не о жестком порядке следования позиций, а скорее, о наборе позиций, расположенных в тексте по усмотрению автора.

Когда выход из антисоветских партий стал принимать массовый характер (сразу после смерти Ленина), каждое отдельное письмо перестали печатать в рубрике «Письмо в редакцию», а создали специальную рубрику «Заявления о выходе из антисоветских партий» («Правда», 1925 г.), где публиковали сразу по 5–10 подобных писем. Письма из этой рубрики уже менее разнообразны и по своей форме больше похожи на официальные заявления, их экспрессивная составляющая выражается исключительно штампами. Эти заявления приближаются по своей структуре к так называемым «жестким текстам», в которых строго закреплён набор и порядок следования позиций и есть лишь несколько переменных. Приведем несколько писем из этой рубрики:

*Настоящим заявляю, что с начала 1907 г. я состоял в РСДРП (м-ков), из которой вышел в середине 1918 г. и с тех пор никакой связи с ней не имею.
П. Токарев (П—03.02.1925).*

*С 1907 г. я состоял в меньшевистской организации. В настоящее время членом меньшевистской партии себя не считаю и ничего общего с ней не имею.
Г.А. Комаров (П—03.02.1925).*

Позже в газетах совсем перестали публиковать отдельные письма-отречения: заявления о смене политических пристрастий стали оформляться в виде списков фамилий. Для этого в «Правде» примерно с 1928 г. появилась рубрика «Выходы из антисоветских партий», в которой помещался текст следующего содержания:

Выходят из организации анархистов: Е.П. Волобуев, Н.Н. Тихонов (Череповец), В.М. Антонов (Москва) и из федерации анархической молодежи (ФАМ) Борис Кантемир (Москва) (П–05.02.1928).

Так, с течением времени, один жанр преобразовался в другой, совершенно отличный по структуре и языковому наполнению, хотя близкий к письмам-отречениям по интенции и тематике.

Тематическое содержание

Переоценка деятельности многочисленных партий, существовавших в то время, привела к тому, что их идеология стала трактоваться исключительно как вредоносная и «контрреволюционная». Именно поэтому авторы писем нередко сообщают некоторые факты о деятельности партии, из которой они выходят, и сопровождают их при этом резко негативной оценкой. Отчасти это делается, чтобы показать, что автор выходит из партии на некоторых логических основаниях, а не просто стремится себя обезопасить. Эти факты часто заполняют позицию «Причины отречения» в письмах рассматриваемого поджанра, см. пример (4):

(4) <...> *Я состоял рядовым членом РСДРП (меньшевиков) севастопольской организации с 1915 по 1919 год. Вышел из организации [Причина отречения →] вследствие несогласия с тактикой партии, которая никогда не была руководительницей рабоче-крестьянских масс. После глубокой переоценки всех моментов революции, я пришел к убеждению, что тактика меньшевиков была выгодна только врагам трудящихся, что и видим на Западе из деятельности II Интернационала.*

Отвратительна предательская деятельность германской социал-демократии на протяжении нескольких лет, которая отдала рабочий класс под власть Лютера сейчас и которая всячески презирает революционный клочок земли — СССР <...> (И–19.02.1925).

Помимо сопоставления партий в выгодном для большевиков свете, в письмах-отречениях автор может сообщать некоторые факты о себе, см. примеры (5) и (6):

(5) *Что касается современной русской действительности, изменившегося курса Советской политики в России, то я считаю, что в настоящее время вообще невозможно распространение идей анархизма, исходя из того, что трудовой класс России сейчас переживает психологическую реакцию, а также для себя, в виду сильно расстроенного, расшатанного здоровья и усталости. Поэтому заявляю перед всем общественным мнением вообще*

и перед всеми московскими рабочими в частности, а также перед всеми анархистскими организациями России, что я в настоящий момент не буду вести никакой политической и организационной работы как в массах, так и в организациях анархистов, в анархо-синдикалистском духе (И—30.09.1921).

(6) С начала революции 1917 года я входил членом в социал-демократическую организацию «Единство» (плехановцев) и был председателем московского комитета. <...> С конца 1917 года по февраль 1918 года я состоял членом московского комитета защиты учредительного собрания и, наконец, с июля 1918 года был членом союза возрождения России, куда персонально входили правые эсеры, меньшевики, н.-с. и плехановцы. По поручению московской организации союза я с информационными целями ездил на юг, занятый белыми. В конце 1918 года я перешел на нелегальное положение и проживал под фамилией Денисова <...> (П—01.01.1927).

Как правило, автор в более или менее эмоциональной форме выражает свое сожаление о том, что когда-то состоял в антисоветской партии, кается в этом. Именно поэтому при анализе писем-отречений само собой напрашивается сравнение с таким религиозным жанром, как *покаяние* или *исповедь*. Это касается, в первую очередь, писем с более сложной текстовой структурой и эмоциональным лексическим наполнением.

Сравнение с исповедью может показаться парадоксальным, поскольку рассматриваемые письма, бытовавшие в атеистическом советском государстве, с точки зрения их тематического содержания, абсолютно антирелигиозны, однако два жанра роднит стремление авторов открыться, покаяться. Авторы писем чувствуют свою вину перед обществом и хотят или даже ощущают потребность рассказать о своих действиях, чтобы снять с себя этим вину и показать, что они сожалеют о содеянном (ср.: *Сознание своей вины перед великим делом освобождения трудящихся настоятельно требует от меня выступить с публичным признанием. <...> Я считаю себя нравственно обязанным открыто признать: 1. Что до середины апреля 1918 г. я, состоя членом П. С.-Р., принимал активное участие в ее военной организации <...> (П—12.04.1922)).*

Показательно, что на роль адресата такого «покаяния» авторы рассматриваемых писем выбирают газеты. Это лишний раз подтверждает тот факт, что центральные газеты в Советской России воспринимались обществом как высшая инстанция и ориентир во всех отношениях, в том числе и в формировании представлений о нравственности, см. [Revuz, 1980]. Кроме того, попадая на страницы газет, покаяние приобретает публичный характер и становится более значимым в общественном отношении. Нужно сказать, что «публичное покаяние» или «публичная исповедь» — жанр вполне рас-

пространенный в советской действительности, где частное возводилось в ранг общественного и наоборот. В [Богданов, 2009, с. 42] даже вводится специальный термин для обозначения данного явления — «**советская самокритика**»: «... одной из неизменных особенностей советского идеологического дискурса является апология самокритики. <...> Важное отличие советской самокритики от христианской исповеди состоит в ее публичности: самокритикуемый адресуется к Партии, но предстает перед теми, кто ее в данном случае *ситуативно* представляет (в нашем случае — это газета. — *Е. Н.*) <...>. Но религиозные аналогии оправданы при этом в принципиальном отношении: процедура исповеди и советской самокритики равно подразумевает убеждение в изначальной “греховности” исповедующегося».

Еще одной особенностью писем-отречений является легко вычленимая во многих из них общая тональность прославления советской власти. Прославление чаще всего представлено в письме в виде изречений в духе советских лозунгов и агитационных штампов (7):

(7) Формально числясь до настоящего времени членом партии левых эсеров (интернац.), я неизменно, по мере сил, возможности и умения, помогал близкой моему уму и сердцу, настоящей и истинной представительнице революционных трудящихся масс — Советской власти, лелея надежду на то, что рано или поздно партия левых эсеров, осознав больше чем преступную ошибку, покается и примется за настоящую революционную работу, на благо и счастье рабоче-крестьянских масс, шагая нога в ногу с единственной ныне подлинной революционной партией коммунистов! (И—04.04.1923).

В письмах-отречениях прославление советской власти практически всегда сопровождается осуждающими высказываниями в адрес той партии, из которой выходит автор письма. Этот риторический ход дает эффект антитезы: осуждение одного объекта несомненно усиливает положительную оценку противопоставляемого ему объекта. Антитеза является, пожалуй, одним из основополагающих приемов в советской риторике вообще: вся советская действительность построена на противопоставлении «своих» и «чужих», революционного и контрреволюционного, советского и антисоветского; советская пропаганда непредставима без оскорбления многочисленных внешних и внутренних врагов советского народа [Богданов, 2009, с. 58–63].

Языковые особенности

На фоне писем, в которых автор выбирает сдержанный деловой стиль и вообще обходится без оценочных суждений, выделяются те, где отрицательная оценка выражается достаточно эмоционально. Для этого авторы писем

используют самые разнообразные средства, это и отдельные эмоциональные номинации, эпитеты (8), и метафорические выражения, претендующие на высокий стиль (9), (10), (11), и фразеологизмы, и поговорки (11), и отсылки к precedentным текстам (как в случае с Пилатом в примере (11)):

(8) *Свое заблуждение я мог заметить только тогда, когда увидел **предательскую** работу этой партии в дружбе с **палачами** Колчаком и Миллером (П–28.08.1920).*

(9) *Дальнейшее, даже формальное, пребывание в ней [партии левых соц.-рев.] считаю несовместимым с революционным сознанием и предоставляю ей продолжать быть **своим собственным могильщиком на кладбище бесславного теоретизирования** (И–18.01.1923).*

(10) *Я обращаюсь к товарищам, которые еще не переоценили своих убеждений, переоценить их, и тем самым **залечить свои раны** (И–19.02.1925).*

(11) *Что им до настоящего революционного под'ема и вместе с тем до великих лишений и страданий международных рабоче-крестьян. масс, которых левая «революционная» партия **боится, как чорт ладана. Блудливой кошке должно быть не до раскаяния, да и что ей за дело до всего революционного! Ведь, в худшем случае она подобно Пилату в нужное время умает лишь руки. Горбатого могила исправит** (И–04.04.1923).*

Средства, выбранные в письме для выражения отрицательной оценки, в полной мере отражают творческую натуру авторов писем. Примечательно, что при всей шаблонности языка советской эпохи, в нем все же есть место для творчества, и проявляется оно именно в выражении негативного.

Выводы

Выше мы рассмотрели один из поджанров писем читателей в газеты — письма-отречения. Как нам удалось выяснить, основными жанровыми характеристиками писем-отречений являются:

1) типовая интенция: нередко в рамках одного письма совмещаются сразу четыре типовые интенции: отречение, покаяние, присяга, агитация;

2) композиция: письма с несколькими интенциями имеют гибкую структуру, которая полностью коррелирует с набором представленных интенций. Со временем письма-отречения обнаруживают тенденцию к закреплению формы;

3) тематическое содержание: в письмах приводятся факты о деятельности партии, из которой выходит автор, а также некоторые подробности из его биографии;

4) языковые особенности: при описании небольшевиcтских партий широко используются метафорические средства языка и даже инвективы. Основным риторическим приемом, используемым авторами писем для сравнения небольшевиcтских партий с РКП (б), является антитеза.

Письма-отречения в полной мере отражают специфику социально-политической ситуации, сложившейся в послереволюционной России. Именно с писем-отречений началось формирование знакового для советского дискурса жанра покаяния.

Обилие писем-отречений на страницах центральных советских газет свидетельствует о том, что роль газеты в советском обществе была крайне велика. Центральные газеты в СССР воспринимались читателями не только как инстанции, наделенные определенной властью, в которые можно было пожаловаться и получить в ответ действенную реакцию, но и как ориентир для читателя в самых разных вопросах, в том числе и в вопросах нравственности. Именно поэтому на страницах советских газет считалось уместным отречься и каяться.

Литература

Бахтин М.М. Проблема речевых жанров // Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества. М.: Искусство, 1986. С. 250–296.

Богданов К.А. Vox populi: фольклорные жанры советской культуры. М.: Новое литературное обозрение, 2009.

Вежбицка А. Речевые жанры // Жанры речи: сб. науч. ст. Вып. 1. Саратов: Изд-во ГосУНЦ «Колледж», 1997. С. 99–111.

Гиндин С.И. Речевые жанры и языковое сознание // Тезисы IX всесоюзного симпозиума по психолингвистике и теории коммуникации «Языковое сознание». М., 1988. С. 41–42.

Гловинская М.Я. Словарная статья: сообщать 1, информировать, извещать... // Новый объяснительный словарь синонимов русского языка / под общ. рук. Ю.Д. Апресяна. М.; Вена: Языки славянской культуры, 2004. С. 1088–1095.

Никишина Е.А. Речевой жанр писем читателей в газеты (на материале эмигрантских и советских газет 1920-х гг. XX в.): дис. ... канд. филол. наук. М., 2013.

Revuz Ch. Ivan Ivanovitch écrit à La Pravda. Paris: Editions sociales, 1980.

Т.А. Рябиченко

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ КАК ПРЕДИКТОРЫ СТРАТЕГИЙ АККУЛЬТУРАЦИИ ЭТНИЧЕСКИХ МЕНЬШИНСТВ¹

В работе представлены результаты эмпирического исследования взаимосвязи индивидуальных ценностей и стратегий аккультурации этнических меньшинств (на примере молодежи Литвы). Актуальность темы исследования обусловлена тремя моментами. Во-первых, рост этнических миграций в мире оказывает воздействие на социальную, экономическую и политическую жизнь принимающих иммигрантов стран, что делает необходимым поиск оптимальных условий успешной интеграции иммигрантов в принимающее общество. Во-вторых, в миграционные процессы оказываются вовлеченными представители все большего количества этнических групп, в связи с чем усиливается потребность в кросскультурных сопоставлениях. В-третьих, в исследованиях процессов аккультурации этнических меньшинств и иммигрантов вопрос о психологических причинах выбора ими той или иной стратегии аккультурации остается недостаточно изученным [Tartakovsky, 2012].

В качестве теоретической базы используются две теории: теория аккультурации Д. Берри [Berry, 1990] и уточненная теория базовых индивидуальных ценностей Ш. Шварца [Schwartz et al., 2012; Шварц и др., 2012].

В теории Берри выделены четыре стратегии, которых могут придерживаться представители этнических меньшинств, адаптируясь к жизни в «большом» обществе. Это стратегии интеграции, ассимиляции, сепарации и маргинализации. С точки зрения адаптации данные стратегии могут приводить к различным результатам, а именно успешной или неуспешной психологической и (или) социокультурной адаптации [Berry et al., 2006]. Адаптация —

¹ В данной научной работе использованы результаты проекта «Социокультурные факторы взаимной адаптации мигрантов и принимающего населения в регионах России», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2014 г.

процесс, предполагающий активность индивидов, однако роль мотивации индивидов при выборе ими определенных стратегий аккультурации не определена до конца и отражена в небольшом количестве исследований (см., например, [Roccas et al., 2000; Güngör, 2007]).

Мотивация индивидов может быть отражена в ценностях, которые представляют собой «мотивационный конструкт, выражающий надситуативные цели, которые служат руководящими принципами в жизни людей и групп» [Schwartz, 2003]. Ценности связаны с универсальным для всех людей набором потребностей, и могут как находиться в непротиворечивых отношениях друг с другом (поэтому их можно объединять в более крупные блоки или мегаблоки), так и вступать в противоречия (такие мегаблоки иногда называют ценностями-оппозициями). К ценностям-оппозициям относятся: Самоутверждение (связано со стремлением к доминированию) и Самопреодоление (с заботой о благополучии других), а также Открытость изменениям (с индивидуальной автономией), и Сохранение (с сохранением стабильности общества и традиций). Ценности Сохранения и Самопреодоления выражают интересы группы, а ценности Открытости изменениям и Самоутверждения — индивидуальные интересы. Универсальность ценностей подтверждена эмпирически, но существуют различия в степени предпочтения определенных ценностей в разных культурах, что может быть очень информативным при проведении кросскультурных исследований.

В нашей работе мы рассматриваем ценности двух мегаблоков: Открытости изменениям и Самоутверждения, связанных с интересами личности. Это вызвано тем, что для представителей молодых поколений характерен меньший культурный консерватизм, чем для старших [Vollebergh et al., 2001], что может указывать на меньшую роль ценностей Сохранения в процессе аккультурации молодежи и большую — ценностей Открытости изменениям. С другой стороны, к ключевым ценностям современных обществ можно отнести иерархический эгоизм (*hierarchic self-interest*), которому ставятся в соответствие ценности *власти* и *достижения* по Шварцу [Boehnke et al., 2007], входящие в мегаблок ценностей Самоутверждения.

Ценности Открытости изменениям (*стимуляция, самостоятельность — мысли и самостоятельность — поступки*) выражают личную автономию, поиск новизны. Следовательно, они могут быть позитивно взаимосвязаны со стратегией интеграции, поскольку стратегия подразумевает активные действия и контакты в «большом» обществе. С другой стороны, эти ценности предполагают ориентацию на собственные взгляды и независимость, поэтому растворение в культуре большинства или в культуре только своей группы (т.е. ассимиляция или сепарация) не является необходимым.

Ценности Самоутверждения (*достижение, власть — доминирование, власть — ресурсы и репутация*), выражают стремление к статусу и власти, и поиск средств для обеспечения статуса, поэтому могут быть связаны как с выбором стратегии интеграции, так и с присоединением к группе большинства, т.е. со стратегией ассимиляции. Если собственная группа воспринимается как достаточно сильная, то здесь возможна связь со стратегией сепарации. Стремление к достижению личного успеха также может препятствовать маргинализации.

Основная гипотеза исследования состоит в том, что индивидуальные ценности представителей этнических меньшинств взаимосвязаны со стратегиями их аккультурации.

Частные гипотезы.

1. Ценности блока Открытости изменениям (*самостоятельность, стимуляция, гедонизм*) позитивно взаимосвязаны со стратегией интеграции и негативно — со стратегией ассимиляции, сепарации и маргинализации.

2. Ценности блока Самоутверждения (*власть — доминирование, власть — ресурсы, достижение, репутация*) позитивно взаимосвязаны со стратегиями ассимиляции, сепарации и интеграции, и негативно — со стратегией маргинализации.

В качестве независимых переменных используются мегаблоки индивидуальных ценностей теории Шварца — Открытость изменениям, Самоутверждение, и входящие в эти мегаблоки отдельные ценности уточненной теории Шварца [Schwartz et al., 2012; Шварц и др., 2012]. В качестве зависимых переменных выступают выделенные Дж. Берри стратегии аккультурации этнических меньшинств и иммигрантов — интеграция, ассимиляция, маргинализация и сепарация [Berry, 1990].

Метод. Для проверки гипотез мы выбрали две самые многочисленные группы этнических меньшинств Литвы: русских и поляков. С одной стороны, аккультурация данных этнических групп проходит внутри одного государства, и обе группы подвержены влиянию проводимой государством в отношении меньшинств политики. С другой — существуют различия в контексте существования групп: различаются истории появления групп на территории Литвы, участие во властных структурах, поддержка со стороны метрополий и т.п. (см., например, [Kasatkina, Veresnevičiūtė, 2010]). Это, на наш взгляд, позволяет выявить как общие, так и обусловленные культурными и групповыми различиями особенности.

Выборку составили представители одной когорты, социализация которой происходила после провозглашения Литвой независимости в 1991 г. Участники исследования — русские (N = 158, возраст от 15 до 21 года, Me = 17) и поляки (N = 117, возраст от 15 до 21 года, Me = 17) — заполнили

анкеты опросника на русском или польском языках в зависимости от групповой принадлежности. Анкета содержала вопросы, направленные на измерение стратегий аккультурации²; вопросы, направленные на измерение 19 индивидуальных ценностей³; социально-демографические переменные: возраст, пол, этническая самоидентификация, национальности матери и отца.

Обработка результатов проводилась с помощью статистического пакета SPSS 21.0 и приложения AMOS 21.0. При помощи конфирматорного факторного анализа была проведена проверка используемых шкал, при помощи моделирования структурными уравнениями построены и протестированы модели взаимосвязи индивидуальных ценностей и стратегий аккультурации в обеих группах.

Результаты. Были построены модели взаимосвязи ценностей Открытости изменениям и Самоутверждения со стратегиями аккультурации. Модели, полученные для групп русских и поляков, представлены на рис. 1 и 2 соответственно. Коэффициенты регрессионных связей приводятся в табл. 1.

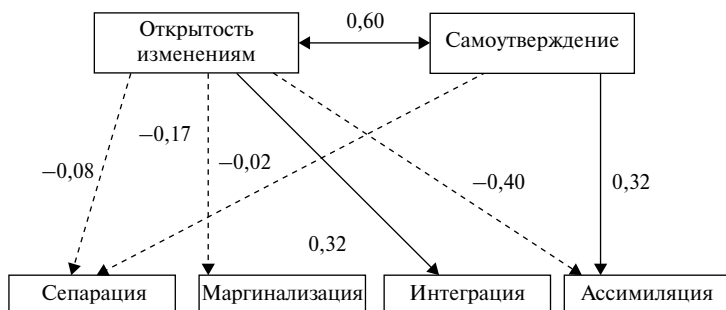


Рис. 1. Модель взаимосвязи ценностей Открытости изменениям и Самоутверждения в группе русских

Примечание: $p = 0,25$; $CMIN/DF = 1,35$; $CFI = 0,992$; $RMSEA = 0,048$; $PCLOSE = 0,428$.

Как показывает рис. 1, в группе русских ценности Открытости изменениям позитивно взаимосвязаны с интеграцией и негативно — с маргинализацией и ассимиляцией. Ценности Самоутверждения позитивно взаимосвязаны с ассимиляцией. Взаимосвязи обоих блоков ценностей и стратегии сепарации оказались незначимыми.

² Методика Дж. Берри, проект MIRIPS — Mutual Intercultural Relations in Plural Societies, 2006.

³ Опросник PVQ–R2 Ш. Шварца.

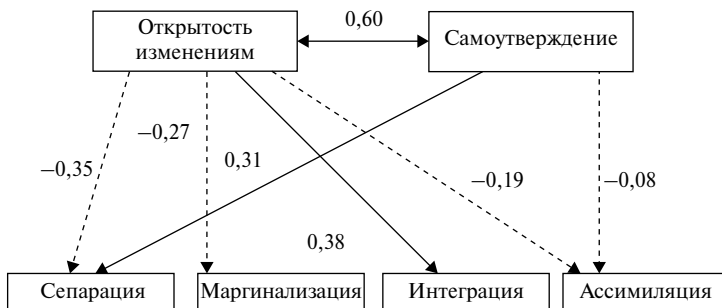


Рис. 2. Модель взаимосвязи ценностей Открытости изменениям и Самоутверждения в группе поляков

Примечание: $p = 0,26$, $CMIN/DF = 1,315$, $CFI = 0,991$, $RMSEA = 0,05$, $PCLOSE = 0,397$.

Таблица 1. Стандартизированные коэффициенты регрессионных связей модели взаимосвязи ценностей и стратегий аккультурации в группах русских и поляков

	Русские	Поляки
Открытость изменениям → ассимиляция	-0,40***	-0,19
Открытость изменениям → сепарация	-0,08	-0,35***
Открытость изменениям → интеграция	0,32***	0,39***
Открытость изменениям → маргинализация	-0,17*	-0,27**
Самоутверждение → ассимиляция	0,32***	-0,08
Самоутверждение → сепарация	-0,02	0,31**

* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$; *** $p \leq 0,001$.

В группе поляков (рис. 2) ценности Открытости изменениям позитивно взаимосвязаны с интеграцией и негативно — с маргинализацией и сепарацией. Ценности Самоутверждения позитивно взаимосвязаны с сепарацией. Взаимосвязи обоих блоков ценностей и стратегии ассимиляции в данной группе оказались незначимыми.

Выводы. При проверке моделей были обнаружены как универсальные, так и культурно-специфические взаимосвязи ценностей Самоутверждения и Открытости изменениям со стратегиями аккультурации представителей русской и польской молодежи в Литве.

Позитивная взаимосвязь ценностей Открытости изменениям с интеграцией и негативная взаимосвязь с маргинализацией выявлена в обеих группах.

К культурно-специфическим можно отнести выявленные взаимосвязи ценностей и стратегий сепарации и ассимиляции. В группе русских не обнаружено значимых взаимосвязей ценностей и стратегии сепарации, тогда как в группе поляков не обнаружены значимые взаимосвязи ценностей и стратегии ассимиляции.

Результаты исследования подтвердили основную гипотезу: в качестве предикторов выбора стратегий аккультурации могут выступать индивидуальные ценности. Выявленную культурную специфику можно объяснить факторами контекста.

Литература

Шварц Ш., Бутенко Т., Липатова А., Седова Д. Уточненная теория базовых индивидуальных ценностей: применение в России // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2012. Т. 9. № 2. С. 43–70.

Berry J. Psychology of acculturation // Cross-cultural perspectives: Nebraska Symposium on motivation. Lincoln, NE: University of Nebraska Press, 1990. Vol. 37. P. 201–234.

Boehnke K., Hadjar A., Baier A. Parent-Child Value Similarity: The Role of Zeitgeist // Journal of Marriage and Family. 2007. No. 69 (3). P. 778–792.

Güngör D. The interplay between values, acculturation and adaptation: A study on Turkish-Belgian adolescents // International Journal of Psychology. 2007. Vol. 42 (6). P. 380–392.

Kasatkina N., Beresnevičiūtė V. Ethnic Structure, Inequality and Governance of the Public Sector in Lithuania // Etniškumo studijos. 2010. Vol. 1.

Roccas S., Horenczyk G., Schwartz S.H. Acculturation discrepancies and well-being: The moderating role of conformity // European Journal of Social Psychology. 2000. Vol. 30. Iss. 3. P. 323–334.

Schwartz S.H. et al. Refining the theory of basic individual values // Journal of Personality and Social Psychology. 2012. Vol. 103 (4). P. 663–688.

Tartakovsky E. Factors affecting immigrants' acculturation intentions: A theoretical model and its assessment among adolescent immigrants from Russia and Ukraine in Israel // International Journal of Cultural Relations. 2012. Vol. 36. P. 83–99.

Vollebergh W., Iedema J., Raaijmakers Q. Intergenerational Transmission and the Formation of Cultural Orientations in Adolescence and Young Adulthood // Journal of Marriage and Family. 2001. Vol. 63 (4). P. 1185–1198.

С.В. Чувашов

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНО- ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ЭМИГРАЦИОННЫХ НАМЕРЕНИЙ МОЛОДЕЖИ

В последние годы перемещение по миру становится все доступнее для разных слоев общества. Как следствие, люди меняют место жительства, переезжают из одной страны в другую. Например, в 2009 г. из России уехало 32 458 человек¹. В 2010 г. 56,7 млн человек совершили миграцию в пределах европейской части континента, часть из них эмигрировали в Азию и США². Почему люди покидают привычное место жительства?

Ответ на вопросы о структуре и причинах эмиграции пытаются дать социологи, экономисты и антропологи [Морозова, 1996; Ахиезер, 1999; Платонов, 2000]. Современные исследования говорят о расширении спектра мотивов эмиграционной активности. Например, если ранее граждане России эмигрировали преимущественно по политическим и этническим причинам, то к началу XXI в. к ним добавились мотивы экономического и социального характера: поиск более высокой заработной платы, правовой безопасности, уровня жизни и т.д. [Красинец, 1997]. Это означает, что причинами эмиграции все чаще становятся собственно психологические факторы, связанные с отношением к другим людям и социальным институтам.

На наш взгляд, к числу подобных факторов относится социально-психологический капитал личности как динамическая система отношений личности, представляющая собой ресурс, облегчающий достижение ею различных целей [Татарко, 2013]. Он включает различные виды доверия личности (генерализованное, социальное, институциональное), толерантность к культурному разнообразию, гражданскую идентичность, плотность отношений с социальным окружением (включенность человека в сеть формальных и неформальных отношений), а также ресурсы, которые личность получает благодаря отношениям с другими людьми.

¹ <<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>>.

² <<http://www.migrationpolicy.org/>>.

Каким образом связаны между собой социально-психологический капитал личности и эмиграционная активность? Ответ на этот вопрос может дать теория планируемого поведения, в которой рассматриваются факторы, оказывающие влияние на поведение человека [Ajzen, 1991; Fishbein, Ajzen, 2010]. Согласно этой теории, принимая решение о совершении того или иного действия, человек рассматривает и оценивает вероятные последствия своего поведения, взвешивает ожидания значимых других — близких людей или групп, оценивает ресурсы, необходимые для осуществления действия, и возможные препятствия. Эти суждения ложатся в основу аттитюдов (оценки полезности и приятности действий), воспринимаемых социальных норм (представления о том, как значимые другие относятся к этим действиям и как ведут себя на самом деле) и воспринимаемого поведенческого контроля (оценки своих возможностей совершить данное действие). Аттитюды, воспринимаемые нормы и воспринимаемый контроль оказывают влияние на намерения человека совершить определенное действие, а намерение — на его реальную активность.

В прошлом теория планируемого поведения успешно применялась для объяснения различных видов поведения, например, сексуальной и репродуктивной активности, здорового образа жизни, действий в экономической сфере [Allen, Davis, Soskin, 1993; Bagozzi, Dabholkar, 1994; Goldenhar, Connell, 1992; Jones, 1990; Татарко, 2013]. В данном исследовании рассматривается, насколько она объясняет эмиграционную активность.

Стоит добавить, что в данном исследовании проверяется гипотеза о вероятном отсутствии связи эмиграционных намерений и социально-психологического капитала родителей и их взрослых детей. Мы полагаем, что эмиграционные намерения и социально-психологический капитал родителей и их взрослых детей практически не коррелируют, так как оба объекта исследования в большинстве случаев формируются благодаря индивидуальному опыту и представлениям.

В данном исследовании нам представляется интересным и актуальным проанализировать эмиграционные намерения молодежи России: оценить, насколько сильное молодое поколение желает эмигрировать из страны, а также глубже проанализировать, из чего формируется эмиграционное намерение с точки зрения теории планируемого поведения. Более того, наиболее важной задачей является анализ факторов, влияющих на эмиграционные намерения: социально-психологический капитал, субъективное благополучие. Другими словами, мы пытаемся определить социально-психологические причины эмиграционных намерений. На основе проведенного теоретического анализа мы пришли к выводу о том, что в настоящее время по данной

проблематике практически не проводилось исследований, не только в социальной психологии, но и в других смежных науках.

Цель исследования — определить взаимосвязь показателей социально-психологического капитала и субъективного благополучия с эмиграционными намерениями у молодого поколения России, а также уточнить характер данной взаимосвязи. Объект исследования (гносеологический) — эмиграционные намерения, социально-психологический капитал, ценности, субъективное благополучие. Эмпирический объект исследования — молодые люди в возрасте от 18 до 24 лет и их родители. Предмет исследования — социально-психологический капитал и субъективное благополучие как факторы эмиграционных намерений.

Гипотезы исследования. Существует взаимосвязь эмиграционных намерений с социально-психологическим капиталом.

Гипотезы-следствия.

1. Эмиграционное намерение индивида отрицательно связано с уровнем его социально-психологического капитала.

2. Среди молодежи эмиграционные намерения не связаны с уровнем субъективного благополучия.

3. Эмиграционные намерения молодежи формируются самостоятельно и не связаны с отношением к эмиграции у родителей.

Методика исследования: участники исследования заполняли опросник для измерения элементов социально-психологического капитала, аттитудов и воспринимаемых норм относительно эмиграции, воспринимаемого контроля, намерений и действий, необходимых для того, чтобы эмигрировать из страны.

Социально-психологический капитал. В качестве показателей социально-психологического капитала рассматривались следующие [Татарко, 2012].

Генерализованное межличностное доверие. Респонденты должны были оценить степень своего согласия с утверждениями «Большинству людей можно доверять» и «Большинство людей всегда поступают честно» по 5-балльной шкале, где «1» — абсолютно не согласен, а «5» — абсолютно согласен.

Социальное доверие. Респонденты должны были оценить степень своего согласия с утверждениями «Я доверяю своим коллегам по работе», «Я доверяю своим соседям» и «Я доверяю людям других национальностей» по 5-балльной шкале, где «1» — абсолютно не согласен, а «5» — абсолютно согласен.

Институциональное доверие. Респонденты должны были оценить степень своего согласия с утверждениями «Я доверяю органам федеральной власти», «Я доверяю региональным органам власти» и «Я доверяю властям города/района, в котором я живу» по 5-балльной шкале, где «1» — абсолютно не согласен, а «5» — абсолютно согласен.

Этническая толерантность. Респонденты должны были оценить степень своего согласия с утверждениями «То, что вокруг живут люди разных национальностей, делает жизнь лучше» и «Я не против того, чтобы жить среди людей разных национальностей» по 5-балльной шкале, где «1» — абсолютно не согласен, а «5» — абсолютно согласен.

Гражданская идентичность. Респонденты должны были оценить степень своего согласия с утверждениями «Я скорее предпочту быть гражданином только России, а не какой-либо другой страны», «Я сильно ощущаю свою принадлежность к России», «Я горжусь тем, что являюсь гражданином России», «Для меня очень важно чувствовать свою принадлежность к России» по 5-балльной шкале, где «1» — абсолютно не согласен, а «5» — абсолютно согласен.

Для оценки *субъективного благополучия* респонденту предлагалось пять утверждений³, которые необходимо было оценить по 7-балльной шкале, в зависимости от степени согласия с утверждением (1 — полностью не согласен, 7 — полностью согласен): «В целом, моя жизнь близка к идеалу», «У меня отличные условия жизни», «Я доволен(льна) своей жизнью», «У меня уже есть все, что я считаю наиболее важным в жизни», «Если бы я мог(ла) прожить свою жизнь заново, я бы почти ничего не изменил(ла)».

В качестве показателей *планируемого эмиграционного поведения* измерялись следующие (методика создана по [Ajzen, 2010]).

Установка по отношению к эмиграции. Респонденту предлагалось оценить утверждения по шкале от -3 до +3: «Для меня идея эмиграции в течение ближайших двух лет...» (очень плохая/очень хорошая), «Для меня идея эмигрировать в течение ближайших двух лет...» (очень глупая/очень умная), «Для меня идея эмигрировать в течение ближайших двух лет...» (очень неуместная/очень уместная).

Субъективные социальные нормы. Респонденту предлагалось оценить утверждения по шкале от -3 до +3: «Большинство людей, важных для меня, считает, что мне следует эмигрировать в течение ближайших двух лет» (абсолютно не согласен/абсолютно согласен) и «Многие люди, которых я знаю, хотели бы эмигрировать в течение ближайших двух лет» (абсолютно не согласен/абсолютно согласен).

Воспринимаемый поведенческий контроль. Респонденту предлагалось оценить утверждения по шкале от -3 до +3: «Для меня эмигрировать в течение ближайших двух лет...» (очень сложно/очень просто) и «Эмигрировать в течение ближайших двух лет — это не в моих силах» (абсолютно не согласен/абсолютно согласен).

³ Разработка МНУЛ социокультурных исследований.

Намерение эмигрировать из России. Респонденту предлагалось оценить утверждения по шкале от -3 до $+3$: «Насколько вероятно, что Вы эмигрируете из России в течение двух ближайших лет?» (совершенно невероятно/очень вероятно), «Я хотел(а) бы начать готовиться к эмиграции в течение ближайших двух лет» (абсолютно не согласен/абсолютно согласен), «Я собираюсь начать готовиться к эмиграции в течение ближайших двух лет» (абсолютно не согласен/абсолютно согласен).

Действия по осуществлению эмиграции. Респонденту предлагалось ответить на вопрос «Есть ли у Вас идея, которая может служить основой для эмиграции из России?», выбрав один из вариантов ответа: 1) Нет, пока совсем нет никаких идей; 2) Определенных идей нет, только общие задумки; 3) Есть какие-то идеи, но пока не очень четкие; 4) Есть идея, но ее еще нужно додумать, разработать; 5) Да, есть уже хорошо продуманная идея. Также респонденту предлагался ряд утверждений, в отношении которых нужно было отметить, на каком этапе планирования эмиграции он находится: «Поиск страны, места жительства и места работы/учебы», «Разработка плана действий для эмиграции из России», «Накопление денег для эмиграции». Каждый раз участники должны были выбрать один из пяти вариантов ответа: 1) Я не собираюсь это делать; 2) Я собираюсь сделать это когда-либо в будущем; 3) Я собираюсь сделать это в ближайшее время; 4) Я только начал это делать; 5) Я уже активно это делаю.

Выборка. В исследовании приняли участие представители молодежи ($N = 203$) 18–24 лет (периодизация по [Моргун, Ткачева, 1981] и один из их родителей ($N = 32$). Основная часть респондентов проживает в Москве и Московской области (96%), остальные в других городах России — Санкт-Петербурге, Глазове, Иркутске, Тольятти, Самаре, Ижевске, Чебоксарах (4%). Выборка включала 59 мужчин и 144 женщины, средний возраст 20 лет, уровень образования: среднее (15,3%), среднеспециальное (9,9%), неполное высшее (3 курса) (44,3%), высшее (30,5%). Что касается родителей респондентов, в выборку вошли 9 мужчин и 28 женщин, средний возраст составил 48 лет, уровень образования: среднее (2,7%), среднеспециальное (8,1%), неполное высшее (3 курса) (2,7%), высшее (85,5%).

Результаты исследования были проанализированы при помощи моделирования структурными уравнениями и конфирматорного факторного анализа. В ходе проверки гипотез было создано две модели.

Первая модель включала все измеренные в исследовании элементы социально-психологического капитала, аттитюды, субъективные нормы, воспринимаемый поведенческий контроль, намерение эмигрировать из России и действия по осуществлению эмиграции. Индексы качества данной модели были очень низкие ($p = 0,75$; $CMIN/DF = 3,354$; $CFI = 0,763$; $RMSEA = 0,32$;

PCLOSE = 0,234; $\chi^2 = 86,3$; $df = 83$). Более того, было обнаружено много незначимых связей (см. рис. 1).

Вторая модель включала только те переменные, которые были значимо связаны с эмиграционной активностью. В ее состав вошли гражданская идентичность, институциональное доверие, установки по отношению к эмиграции, намерение эмигрировать и действия по осуществлению эмиграции (рис. 2). Данная модель имеет лучшие статистические показатели ($p = 0,40$; CMIN/DF = 1,311; CFI = 0,990; RMSEA = 0,039; PCLOSE = 0,790; $\chi^2 = 94,4$; $df = 72$) и объясняет 70% дисперсии действий по осуществлению эмиграции.

Согласно этой модели, гражданская идентичность и институциональное доверие предсказывают аттитуды к эмиграции: чем слабее выражены эти показатели социально-психологического капитала, тем позитивнее аттитуды. Аттитуды предсказывают намерение человека эмигрировать из России, а намерение — действия для достижения этой цели.

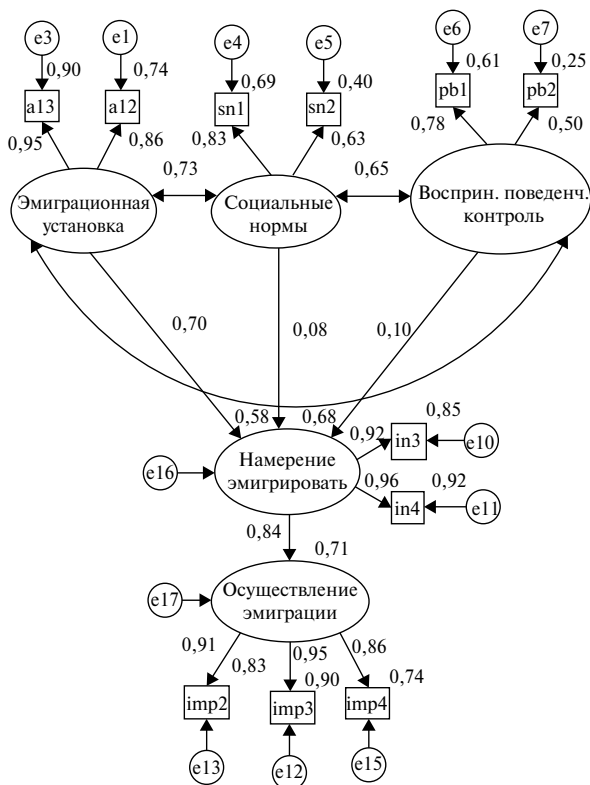


Рис. 1. Результаты верификации модели планируемого эмиграционного поведения

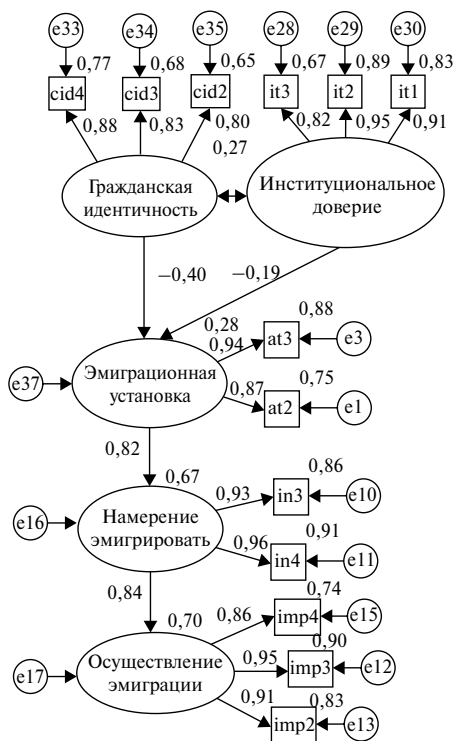


Рис. 2. Модель 2, общая модель, предсказывающая влияние социально-психологического капитала на эмиграционные намерения молодежи

Перейдем к результатам корреляционного анализа показателей социально-психологического капитала, субъективного благополучия и эмиграционных намерений родителей и их взрослых детей, которые представлены в табл. 1.

Из данных видно, что значимые и относительно сильные корреляции были обнаружены лишь в гражданской идентичности и эмиграционной установке. Так, мы можем говорить о том, что уровень гражданской идентичности детей связан с уровнем гражданской идентичности родителей. Другими словами, есть вероятность, что при изменении уровня гражданской идентичности родителей соответственные изменения могут происходить и у их взрослых детей. Схожая вероятность существует и при изменении воспринимаемой этнической толерантности и эмиграционных установок.

Таблица 1.

Результаты корреляционного анализа показателей социально-психологического капитала и эмиграционных намерений родителей и их взрослых детей (N = 74)

Родители	Взрослые дети	
	Гражданская идентичность	Эмиграционная установка
Гражданская идентичность	0,256*	
Эмиграционная установка		0,311**

** $p \leq 0,01$; * $p \leq 0,05$.

* * *

В данном исследовании рассматривалась взаимосвязь компонентов социально-психологического капитала и планируемого эмиграционного поведения. Мы предположили, что уровень социально-психологического капитала предсказывает аттитуды, воспринимаемые нормы и воспринимаемый контроль над поведением, которые, в свою очередь, способствуют формированию эмиграционного намерения и действий для его реализации. Результаты исследования частично соответствовали нашим ожиданиям.

Оказалось, что чем сильнее эмиграционные намерения человека, тем чаще он осуществляет действия, необходимые для переезда в другую страну. Однако эмиграционные намерения определяются только установкой по отношению к эмиграции. В то же время социальные нормы и воспринимаемый поведенческий контроль не играют особой роли. Возможно, это происходит благодаря тому, что молодые люди воспринимают эмиграцию как сугубо личное решение и недооценивают сложность переезда и адаптации в другой стране. Как следствие, они не принимают во внимание мнение об эмиграции родных и друзей и не учитывают возможные препятствия.

Аттитуды к эмиграции, в свою очередь, определяются уровнем социально-психологического капитала личности. Такое воздействие оказывают институциональное доверие и гражданская идентичность — компоненты социально-психологического капитала, которые отражают личное отношение человека к социуму и выполняют интегративную функцию в группе. Подобная тенденция была обнаружена и в других исследованиях [Фролова, 2010]. Это происходит, поскольку низкая гражданская идентичность и недоверие к социальным институтам страны не дают молодому человеку удовлетворить потребность в принадлежности к группе. Пытаясь компенсировать возникшую неудовлетворенность, он ищет другое — более привлекательное сообщество, членом которого мог бы стать и на благо которого мог бы работать. Следовательно, снижение уровня эмиграции молодежи связано с формированием доверия к социальным институтам и гражданской идентичности.

Важным дополнением основных результатов нашего исследования являются результаты корреляционного анализа показателей социально психологического капитала и эмиграционных намерений родителей и их взрослых детей. Мы обнаружили значимые связи гражданской идентичности и эмиграционной установки среди родителей и детей. Так, мы можем предположить, что лишь в данных конструктах наблюдается феномен культурной трансмиссии. Другими словами, убеждения, представления и верования родителей лишь в отношении гражданской идентичности и отношении к эмиграции могут быть переданы или восприняты детьми.

Таким образом, подводя некоторый итог, можно заключить, что рост уровня гражданской идентичности и институционального доверия молодежи может снизить эмиграционные намерения.

Литература

Ахиезер А.С. Эмиграция как индикатор состояния российского общества // Мир России. 1999. № 4. С. 163–186.

Красинец Е.С. Международная миграция населения в России в условиях перехода к рынку. М.: Союз, 1997.

Морозова Г.Ф. Эмиграция — реальная угроза будущему страны // Общественные науки и современность. 1996. № 3. С. 30–36.

Моргун В.Ф., Ткачева Н.Ю. Проблема периодизации развития личности в психологии. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981.

Платонов Ю.П. Народы мира в зеркале геополитики (структура, динамика, поведение). СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2000.

Татарко А.Н. Индивидуальные ценности и социально-психологический капитал: кросскультурный анализ // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2012. № 9 (2). С. 71–88.

Татарко А.Н. Социально-психологический капитал личности как фактор успеха в открытии нового бизнеса // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2013. № 10 (4). С. 80–98.

Фролова С.В. Макропсихологический анализ эмиграционных намерений молодежи // Известия Саратовского университета. Философия. Психология. Педагогика. 2010. № 10 (3). С. 91–96.

Ajzen I. The Theory of Planned Behavior // Organizational Behavior and Human Decision Processes. 1991. No. 50. P. 179–211.

Allen J., Davis D., Soskin M. Using coupon incentives in recycling aluminum: A market approach to energy conservation policy // Journal of Consumer Affairs. 1993. No. 27. P. 300–318.

Bagozzi R.P., Dabholkar P.A. Consumer recycling goals and their effect on decisions to recycle: A means-end chain analysis // *Psychology and Marketing*. 1994. No. 11. P. 313–340.

Fishbein M., Ajzen I. Predicting and changing behavior: The reasoned action approach. N.Y.: Psychology Press (Taylor & Francis), 2010.

Goldenhar L.M., Connell C.M. Understanding and predicting recycling behavior: An application of the theory of reasoned action // *Journal of Environmental Systems*. 1992. No. 22. P. 91–103.

Jones R.E. Understanding paper recycling in an institutionally supportive setting: An application of the theory of reasoned action // *Journal of Environmental Systems*. 1990. No. 19. P. 307–321.

N. Lebedeva,
A. Tatarko

National Research University
Higher School of Economics,
Moscow,

J.W. Berry

Queen's University

MULTICULTURALISM AND MIGRATION IN POST-SOVIET RUSSIA

All contemporary societies are now culturally plural, with many ethnic, cultural, and religious groups attempting to live together in one civic space. The attention paid to how a reasonable degree of mutual acceptance can be achieved among these groups has been extensively examined by many disciplines: philosophy (e.g., [Kymlicka, 2007]); sociology (e.g., [Bloemraad, 2011]), and political science (e.g., [Vigdor, 2011]). Psychologists have also examined these issues, using concepts such as ethnic attitudes, multicultural ideology, perceived threat/security, and prejudice (e.g., [Berry, Kalin, Taylor, 1977; Berry, 2012; Stephan, Stephan, 2001; Pettigrew, Tropp, 2008] and many others). This study continues this psychological approach, while being rooted in the conceptualizations and findings available from these other disciplines.

After the collapse of the Soviet Union in 1991, Russia and other former Soviet republics faced new challenges of achieving mutual acceptance and adaptation among members of the larger society (representatives of the ‘host’ nations) and members of other ethnic groups as well as immigrants. In this paper, we portray the current context, including the immigration dynamics in contemporary Russia, as well as a description of migrants and the problems they face. We will then present the theoretical scheme underlying the study, including the hypotheses, the research methods, the main variables and the results of structural equation modeling.

Theoretical background and hypotheses of the research

There are two main approaches to visualizing intercultural relations in plural societies. One is the *melting pot*, which promotes the eventual assimilation of immigrants into the receiving society, resulting in a uniform culture, and a common national identity. The other is *multiculturalism*, which promotes two goals: the maintenance of cultural communities over generations, and the equitable participation of all groups and individuals in the life of the larger society [Kalin, Berry, 1982; Berry, 2012]. The Canadian policy of multiculturalism is rooted in these two principles

(diversity and equity), and has given rise to a framework that identifies three hypotheses that are amenable for psychological research [Berry, 1984]; this framework is presented in Figure 1.

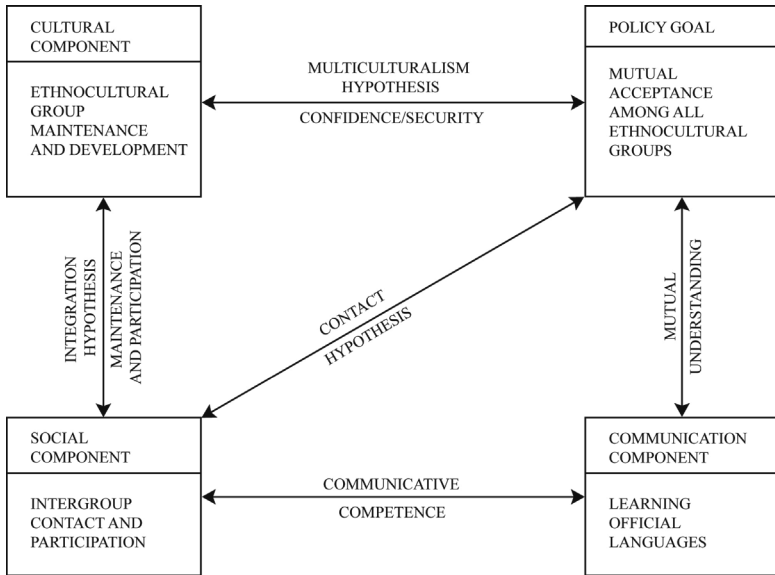


Fig. 1. Components and linkages in the Canadian Multiculturalism Policy [Berry, 1984]

The clear and fundamental goal of the multicultural policy is to enhance mutual acceptance among all ethnocultural groups (upper right component in Figure 1). This goal is to be approached through three other important components. On the upper left is the *cultural* component of the policy, which is to be achieved by providing support and encouragement for cultural maintenance and development among all ethnocultural groups. The second component is the *social* or *intercultural* component (lower left), which seeks the sharing of cultural expressions by providing opportunities for intergroup contact, and the removal barriers to equitable participation in the daily life of the larger society. The last feature is the *intercultural communication* component, in the lower right corner of Figure 1. This component addresses the need to have some common language(s) so that all groups and individuals can engage each other in the daily life of the larger society.

In addition to these components, there are links among the components that give rise to three hypotheses. The first, termed the *multiculturalism* hypothesis, links cultural maintenance with positive intercultural relations. This hypothesis proposes

that when people are secure in their own identity (i.e., when there is no threat to their culture and identity) they will be in a position to accept those who differ from them. This hypothesis is derived from a statement in the Canadian multiculturalism policy that when individuals are confident in their cultural and personal identities, this will lead to more positive intercultural relations (including a willingness for intercultural contact, respect for others, and the reduction of discrimination). Conversely, when people feel threatened, they will develop prejudice and engage in discrimination [Stephan et. al., 2005].

A second link in Figure 1 is the *integration hypothesis*. This links the cultural maintenance component with the intercultural component. This hypothesis proposes that when individuals and groups are ‘doubly engaged’ (in both their heritage cultures and in the larger society) they will be more successful in their lives, including a sense of personal wellbeing and sociocultural competence. In much research on intercultural relations and acculturation, the integration strategy has often been found to be the strategy that leads to better adaptation than other strategies [Berry, 1997]. A possible explanation is that those who are ‘doubly engaged’ with both cultures receive support and resources from both, and are competent in dealing with both cultures. The social capital afforded by these multiple social and cultural engagements may well offer the route to success in plural societies. The evidence for integration being associated with better adaptation has been reviewed [Berry, Sabatier, 2010]. [Nguyen, Benet-Martínez, 2013] carried out a meta-analysis across 83 studies and over 20,000 participants, has found that integration (‘biculturalism’) has a significant and positive relationship with both psychological adaptation (e.g., life satisfaction, positive affect, self-esteem) and sociocultural adaptation (e.g., academic achievement, career success, social skills, lack of behavioral problems).

The integration hypothesis is well supported in comparative research. For example, when second generation immigrant youth in Canada and France were compared [Berry, Sabatier, 2010], it was suggested that the national public policy context and public attitudes influence the young immigrants’ acculturation strategies and the relationship with their adaptation. In France, there was more discrimination, less orientation to their heritage culture (identity and behavior), and poorer adaptation (lower self-esteem and higher deviance). Within both samples, integration was found to be associated with better adaptation and marginalization with poorer adaptation. However, the magnitude of this relationship was less pronounced in France than in Canada. This difference was interpreted as being due to it being more psychologically costly to express ones ethnicity in France than in Canada, and to be related to differences in national policy and practices [Berry, 2012].

A third link portrayed in Figure 1 is the *contact hypothesis*. This links the intercultural participation component with positive intercultural relations. This hypothesis proposes that intercultural contact and sharing are considered to promote mutual ac-

ceptance under certain conditions, especially that of equality [Allport, 1954]. In national surveys in Canada, Berry and Kalin found substantial support for this relationship, especially when status is controlled [Kalin, Berry, 1982]. [Pettigrew, Tropp, 2008] carried out meta-analyses of numerous studies of the contact hypothesis, which came from many countries and many diverse settings (schools, work, and experiments). Their findings provide general support for the contact hypothesis: intergroup contact does generally relate negatively to prejudice in both dominant and non-dominant samples.

Together, and by balancing these components of the policy, it should be possible to achieve the core goal of the policy of multiculturalism: the improvement of intercultural relations in multicultural society. We define the main goal of our current research as testing and evaluating the relevance of the these three hypotheses in the Russian context.

The hypotheses of the research

1. The multiculturalism hypothesis is: the higher the confidence in one's identity is the higher a willingness to accept those who are different.

1a. The higher sense of security is, the higher the support of multiculturalism and ethnic tolerance are.

1b. The higher perceived discrimination/threat is, the lower the support of multiculturalism and ethnic tolerance are.

2. The integration hypothesis is: those who prefer the integration strategy have higher psychological and sociocultural adaptation.

2a. The higher the preference for the acculturation strategy of integration among immigrants, the higher their level of life satisfaction and better sociocultural adaptation.

2b. The higher the preference for multiculturalism among members of the larger society, the higher their level of life satisfaction.

3. The contact hypothesis: Intercultural contact and sharing promote mutual acceptance (under certain conditions, especially that of equality).

3a. The higher the level of intensiveness of contacts with host society members among immigrants is, the higher their preference of integration or assimilation strategies

3b. The higher the level of intensiveness of contacts with immigrants among members of the larger society is, the higher their preference for acculturation expectation of multiculturalism and the level of ethnic tolerance are.

Method

1. Participants

The study was conducted in Moscow. The sample included 1029 adult respondents: 651 were Russian Muscovites and 378 were migrants: 'internal' ones from the

North Caucasus (Karachai N = 100), and ‘external’ — immigrants from the South Caucasus states (Armenia, Azerbaijan, Georgia N = 278). Table 1 presents the ethnic composition of the participants.

Table 1. Sample composition

Groups	Number of respondents	Age, M (SD)	Gender male/female
<i>Russian Muscovites</i>			
Russian	651	25.9 (13.3)	202/449
<i>Ethnic Migrants</i>			
Armenians	181	34.8 (12.4)	79/102
Azerbaijani	50	36.7 (13.0)	22/28
Karachai	100	22.7 (3.6)	53/47
Georgians	47	30.5 (10.3)	21/26
Total	1029	30.1(10.5)	337/692

2. Measures

The study used the MIRIPS questionnaire, and the scales were translated into Russian and adapted for use in Russia in previous studies conducted by the authors [Lebedeva, Tatarko, 2009]. For this research we have used the following scales, responded to on a 5-point Likert scale: *Perceived security scale*. *Multicultural Ideology*. *Ethnic tolerance*. *Acculturation Strategies* (there are two versions of this variable — the *acculturation attitudes and the acculturation expectations scale*), *Sociocultural adaptation*, *Ethnic contacts*.

3. Data processing

For the testing of our three hypotheses, we used structural equation modeling (SEM). This allows the evaluation of a series of simultaneous hypotheses about the impact of latent and manifest variables on other latent and observed variables, taking measurement errors into account see [Bollen, Pearl, 2012]. For the testing of full versus partial mediation, this procedure is especially useful. In the present analyses, we used the SEM software AMOS version 20 [Arbuckle, 2010].

Results and conclusion

Our results assessing the multiculturalism hypothesis provide confirmation with the group of migrants, as well as with the members of the larger society (Muscovites). The sense of perceived security promotes support for multicultural ideology as well as tolerance toward other cultural groups. These findings are consistent with

the results of our previous research, showing that cultural security predicted tolerance, integration and social equality in both groups, but to a lesser extent among Muscovites [Lebedeva, Tatarko, 2013].

It is also consistent with research findings in other countries. In Canada [Berry et al., 1977; Berry, Kalin, 2000] and in New Zealand [Ward, Masgoret, 2009] measures of cultural security/threat and economic security/threat correlated positively with each other and with various intercultural attitudes. There are some interesting details in the model of dominant group — the level of ethnic tolerance among the dominant group members positively and significantly relates to the level of support for the multicultural ideology, which means that for the dominant group, the source of tolerance, beyond that of security, is sharing the ideology of multiculturalism. In order to prevent interethnic tension and anti-immigrant attitudes, the larger Russian society should develop and maintain such ideology in its social institutes and environment.

The second hypothesis has been partially confirmed in this research. Our results show that a preference for the integration strategy among migrants promotes their better sociocultural adaptation. However, the preference for integration among migrants and the preference for the acculturation expectation of multiculturalism among the dominant group has positive, but non-significant, impact on their life satisfaction. These results generally support the numerous findings of other researchers who reported the strategy of integration as being most conducive to wellbeing [Berry, 1997; Nguyen, Benet-Martinez, 2103; Sam, Berry, 2006]. Multiculturalism and integration appear to be the best strategies for everyone, not only for non-dominant groups in Russia, corresponding to the previous findings of [Lepshokova, 2012].

The third hypothesis assessed the role of contact in positive intercultural relations. Our results have provided some support for the effect of intercultural contact on acceptance of others, in both the dominant as well as non-dominant groups. Having friends among the Moscow population and the frequency of contacts with them promote the orientations of migrants to the integration and assimilation strategies; these two acculturation strategies involve the willingness of the migrants to be integrated into the receiving society. The frequency of intergroup contacts among Russian Muscovites promotes their preferences of acculturation expectation for multiculturalism and ethnic tolerance, which reflects their willingness to live in culturally diverse society. It also limits their acculturation expectation of the melting pot. These intergroup contacts also positively related to the ethnic tolerance among the members of the both groups, but this relationship is below the level of significance.

What may we say about Russia's migration and acculturation policy? First, we should recognize that such a policy has not even been articulated yet. The realization of multiculturalism in Russia requires taking care to preserving all ethnic cultures existing in Russian Federation as well as promoting the equal conditions for being

them to be integrated into the larger society. The hierarchical and vertically oriented character of Russian society poses a serious challenge to achieving a truly multicultural society, where all three elements are accepted. Such an achievement would require revising some of the basic values and principles that now characterize the ethos of contemporary Russian social and political life.

Despite these challenges, our data reveal the presence of relatively positive attitudes toward immigrants among Muscovites. Although the presence of immigrants does raise certain concerns and fears, Muscovites tend to adopt multiculturalism as their most preferred acculturation expectation; they show a kind of guarded tolerance toward immigrants. However, there are variations in this level of tolerance across ethnic groups. An analysis of the results using the ‘thermometer’ technique of emotional evaluations of various groups reveals there are ethnic groups that are perceived in a more unfavorable light than others [Lebedeva, Tatarko, 2013]. In other words, despite the fact that the Muscovites reported a willingness to include immigrants in their intercultural interactions, on an emotional level they perceive some ethnic groups as unpleasant, and evaluate them quite negatively. Considering the fact that Moscow-based immigrants do not take away the typical jobs of Muscovites, the reasons for such guarded negative attitudes toward immigrants are psychological rather than economic. This is thus a need to develop relevant psychological programs for both the sides included into intercultural contacts.

References

- Allport G.W.* The nature of prejudice. Reading, MA: Addison-Wesley, 1954.
- Arbuckle J.* IBM SPSS Amos 19 user’s guide. Amos Development Corporation, 2010.
- Berry J.W.* Multicultural policy in Canada: A social psychological analysis // Canadian Journal of Behavioural Science. 1984. Vol. 16. P. 353–370.
- Berry J.W.* Immigration, Acculturation and Adaptation // Applied Psychology: An International Review. 1997. No. 46. P. 5–68.
- Berry J.W.* Intercultural Relations in Plural Societies: A Comparative Perspective // The Contribution of Diversity to Social Cohesion. Brill Martinus Nijhoff Publishers, 2012. P. 279–295.
- Berry J.W., Kalin R., Taylor D.* Multiculturalism and Ethnic Attitudes in Canada. Ottawa: Ministry of Supply and Services, 1977.
- Berry J.W., Sabatier C.* Acculturation, discrimination, and adaptation among second generation immigrant youth in Montreal and Paris // International Journal of Intercultural Relations. 2010. No. 34. P. 191–207.
- Bloemraad I.* The Debate Over Multiculturalism: Philosophy, Politics, and Policy. Migration Information Source, Washington, 2011.

Bollen K.A., Pearl J. Eight Myths about Causality and Structural Equation Models UCLA Cognitive Systems Laboratory. <http://bayes.cs.ucla.edu/csl_papers.html>.

Kalin R., Berry J.W. Social ecology of ethnic attitudes in Canada // Canadian Journal of Behavioural Science. 1982. No. 14. P. 97–109.

Kymlicka W. Multicultural odysseys: Navigating the new international politics of diversity. Oxford: Oxford University Press, 2007.

Lebedeva N.M., Tatarko A.N. (eds). Strategii mezhkul'turnogo vzaimodejstviya migrantov i naselenija Rossii. M.: RUDN, 2009.

Lebedeva N., Tatarko A. Immigration and intercultural interaction strategies in post-Soviet Russia // Immigration: policies, challenges and impact. N.Y.: Nova Science Publishers, Inc., 2013. P. 179–194.

Lepshokova Z. Social'naja identichnost' i akkul'turacionnye ozhidanija prinimajushhego naselenija // Al'manah sovremennoj nauki i obrazovanija. 2012. T. 11. № 66. P. 132–136.

Nguyen A.M.D., Benet-Martínez V. Biculturalism and Adjustment A Meta-Analysis // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2013. No. 44 (1). P. 122–159.

Pettigrew T., Tropp L. How does intergroup contact reduce prejudice. Meta-analytic tests of three predictors // European Journal of Social Psychology. 2008. No. 38. P. 922–934.

Sam D.L., Berry J.W. (eds). Cambridge handbook of acculturation psychology. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

Stephan W.G., Stephan C.W. Improving intergroup relations. Sage Publications, 2001.

Stephan W., Renfro C.L., Esses V., Stephan C., Martin T. The effects of feeling threatened on attitudes toward immigrants // International Journal of Intercultural Relations. 2005. No. 29. P. 1–19.

Vigdor J.L. Comparing immigrant assimilation in North America and Europe. <http://www.manhattan-institute.org/html/cr_64.htm>.

Ward C., Masgoret A.-M. Attitudes toward immigrants, immigration, and multiculturalism in New Zealand: A Social Psychological Analysis // International Migration Review. 2009. No. 42. P. 222–243.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ
СЕМИНАРЫ:
СОЦИОЛОГИЯ

Н.В. Халина

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

НОВЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СРЕДСТВА: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НАСЕЛЕНИЕМ РОССИИ

Новые платежные средства, новые виды денег, связанные с развитием информационных и коммуникационных технологий, с изменениями, происходящими в секторе денежного обращения, все чаще оказываются в центре различных дискуссий. Возникают предположения, что в будущем мире новых технологий современные электронные виды денег вытеснят привычные бумажные купюры. Их преимущества в виде универсальности, удобства расчетов, делимости приведут к появлению общества, свободного от наличных. В действительности есть серьезные сомнения в возможностях подобного сценария, особенно в условиях рынков, где история кредитных и дебетовых карт (как одной из основных форм безналичных платежей) значительно короче. Казалось бы, нет необходимости «изобретать колесо» и все решения, необходимые для данного рынка, уже существуют. Однако есть вероятность встретить препятствия со стороны потребителей банковских карт и других игроков данного рынка. Например, развитие рынка банковских карт в России характеризуется использованием стратегии привлечения новых пользователей посредством зарплатных проектов¹, в результате наблюдается рост числа людей, которые имеют карты, но они являются только держателями карт, а не пользователями данного платежного инструмента из-за повсеместной практики снятия всей своей зарплаты в банкомате.

В данной работе мы рассмотрим основные изменения в практиках использования банковских карт в России на протяжении пяти лет, а также рас-

¹ Гусева А. Карты в руки. Зарождение рынка банковских карт в постсоветской России. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012.

смотрим факторы, определяющие эти практики. Информационной базой исследования стали опросы 2009–2013 гг. на всероссийской выборке, было опрошено по 1600 человек в каждой волне, ошибка выборки — 3,4%².

Практики использования банковских карт в России

На протяжении рассматриваемых пяти лет сначала наблюдался рост охвата банковскими картами почти в 1,5 раза — с 40 до 63% опрошенных. В 2013 г. нами было зафиксировано насыщение данного рынка: изменений зафиксировано не было.

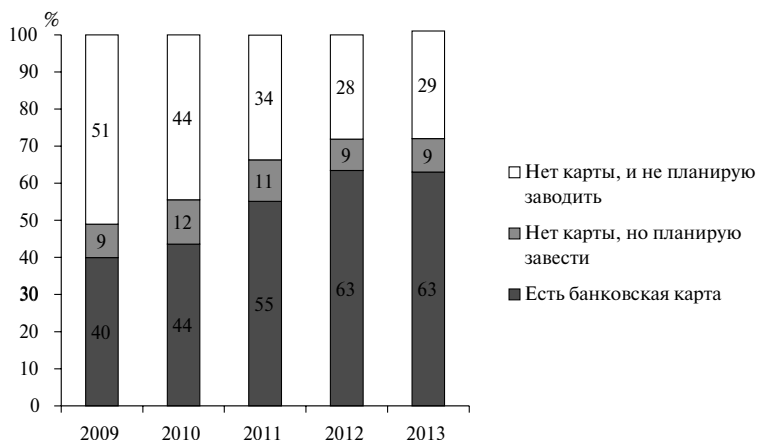


Рис. 1. Распределение ответов респондентов на вопрос «У Вас есть банковская (пластиковая) карта?», % респондентов

При этом данный рост сопровождался изменениями в практиках применения банковских карт: если в начале изучаемого периода почти половина владельцев карт использовали ее исключительно для снятия наличных, то сейчас почти трое из четырех владельцев пользуются банковской картой и для других целей.

² Опросы проводились в рамках «Мониторинга доверия финансовым институтам и финансового поведения населения» Лабораторией экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ на регулярной основе и при поддержке Центра фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Всего было проведено четыре волны: в 2009-м, 2010-м, 2011-м и 2012 г.

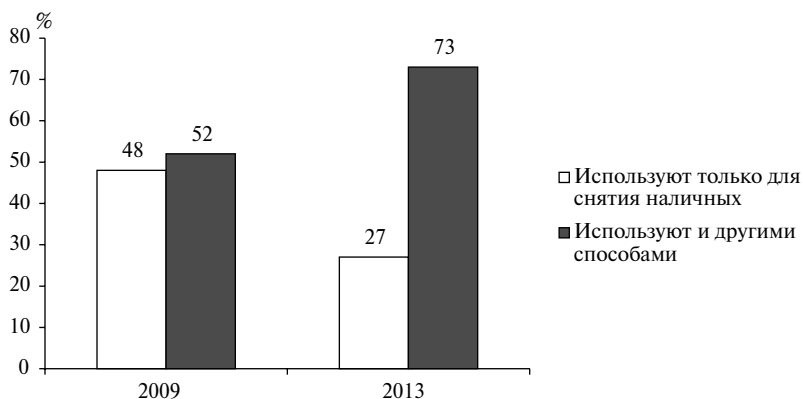


Рис. 2. Практики использования банковских карт, % респондентов, имеющих карту

Установки в отношении использования банковских карт

Для объяснения практик использования банковских карт в качестве платежного инструмента в Мониторинг были добавлены вопросы, состоящие из набора утверждений в отношении банковских карт. Каждый респондент должен был выразить свое согласие или несогласие по 5-балльной шкале. Данный блок вопросов базируется на идее модели принятия технологий (technology acceptance model), предложенной Дэвисом³ для оценки готовности пользователей включать компьютерные технологии в свою трудовую деятельность. В дальнейшем применение этой модели вышло за границы принятия исключительно компьютерных технологий, она стала широко употребляться для объяснения использования различных информационных систем.

Модель принятия технологий (МПТ) предполагает, что принятие (adoption) пользователем новой информационной системы, а по сути ее дальнейшее использование, детерминируется тем, как воспринимается эта система пользователем. Восприятие определяется двумя основными элементами: воспринимаемой полезностью (perceived usefulness) и воспринимаемой простотой использования (perceived ease of use). Эти две переменные объясняют различия в намерениях пользователей. Воспринимаемая полезность

³ Davis F.D. Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology. *MIS Quarterly*, 1989. P. 319–340.

определяется как степень, в которой пользователь уверен, что использование данной системы улучшит его производительность труда, а воспринимаемая простота использования — степень уверенности пользователя в том, что освоение данной системы не будет стоить ему особых усилий⁴.

Многие авторы пытались усовершенствовать эту модель. Более того, она использовалась в ряде исследований так или иначе связанных с банковской сферой. Это касается принятия таких информационных систем как интернет- или онлайн-банкинг, а также в сфере интернет-торговли.

Так в работе «Принятие онлайн-банкинга потребителями: расширение модели принятия технологий»⁵ авторы добавили к основным переменным — воспринимаемая полезность, воспринимаемая простота использования — ряд других: воспринимаемое удовольствие, информация, безопасность и приватность, а также качество интернет-соединения. Затем полученные переменные были использованы в качестве независимых переменных в модели, объясняющей использование или отказ от него в отношении онлайн-банкинга. Результаты тестирования модели показали, что значимо влияют на использование онлайн-банкинга только воспринимаемая полезность и количество имеющейся информации о продукте, все остальные переменные незначимы.

Поскольку банковские карты в России стали своего рода платежной технологией, «навязанной» населению в рамках зарплатных проектов, переход от снятия денег в банкомате к оплате товаров и услуг безналичным способом может расцениваться как результат принятия банковской карты в качестве платежного средства (нового вида денег). Поэтому в нашем исследовании была реализована модель принятия технологий для анализа способов использования банковских карт. Инструментарий исследования был адаптирован для анализа поведения в области применения банковских карт, также данная методика была дополнена блоком, отражающим социальный аспект применения электронных форм денег.

Опираясь на существующий опыт и предыдущие результаты исследования проблематики использования электронных денег в России, в том числе по данным Мониторинга, был составлен следующий список утверждений.

• **Воспринимаемая простота использования**

1. *Мне было легко научиться пользоваться банковской картой.*
2. *Я считаю, что оплачивать покупки картой просто.*

⁴ Davis F.D. Op. cit.

⁵ Pikkarainen T., Pikkarainen K., Karjaluoto H., Pahlila S. Consumer acceptance of online banking: An extension of the technology acceptance model // Internet Research. 2004. Vol. 14 (3). P. 224–235.

3. *Мне легко стать (было стать) продвинутым пользователем банковской карты.*

4. *В целом я считаю, что пользоваться банковской картой просто.*

Эти утверждения базируются на классической модели принятия технологий, они переведены на русский язык и адаптированы для банковских карт.

• **Воспринимаемая полезность**

5. *Банковские карты позволяют оплачивать товары и услуги быстрее.*

6. *Банковские карты делают платежи проще.*

7. *Оплата товаров и услуг банковской картой позволяет мне лучше управлять собственными расходами.*

8. *В целом я считаю банковские карты полезными для оплаты товаров и услуг.*

Здесь использовался тот же подход, что и в случае с воспринимаемой полезностью.

• **Воспринимаемая безопасность и надежность**

9. *Платежи с использованием банковских карт безопасны.*

10. *Платежи с использованием банковских карт надежны.*

11. *Я доверяю банку, выпустившему банковскую карту.*

12. *Я верю в сохранность моих личных данных при использовании банковских карт.*

13. *Проблемы безопасности при использовании картами не волнуют меня настолько, чтобы отказаться от их использования.*

Надежность и безопасность платежного инструмента являются одной из важных характеристики платежного средства, так как все вместе это формирует доверие к инструменту, в том числе подтверждая возможность его применения в качестве одной из форм денег.

• **Социальные аспекты использования банковских карт**

Зачастую банковским картам приписывают определенные социальные смыслы, базирующиеся в том числе на общем отношении к банковской сфере, доверии финансовым институтам; отчасти отношение к банковским картам формируется в результате того, что владение банковской картой навязано извне — работодателем, для перечисления заработной платы. С другой стороны, те, кто активно включен в безналичные способы оплаты товаров и услуг, отмечают для себя некоторые преимущества, поскольку безналичные способы оплаты открывают доступ к более широкому спектру товаров и услуг, экономят время (например, не надо ехать в кассу для покупки железнодорожного билета). Все это может проводить незримые социальные границы между пользователями и непользователями банковских карт. Поэтому в список утверждений были добавлены также ряд положений, отражающие данные социальные аспекты пользования банковскими картами.

14. *Оплачивать товары и услуги с помощью банковской карты престижно.*
15. *Банковскими картами пользуются такие же люди, как я.*
16. *Банковские карты нужны только для обеспеченных людей.*
17. *Банковские карты открывают новые возможности.*
18. *Банковскими картами пользуются современные, продвинутые люди, которые идут в ногу со временем.*

Для определения переменных модели был использована процедура факторного анализа методом главных компонент. Количество факторов задавалось принудительно. Вначале предполагалось, что должно быть выделено пять факторов: три должны были описывать переменные воспринимаемой полезности, воспринимаемой простоты использования, воспринимаемой безопасности и надежности, а также два для социальных переменных.

Полученные факторы интерпретировались недостаточно легко. Утверждения, которые были включены как результат влияния социальных факторов, несколько «смазали» всю картину. Во-первых, в пятом факторе оказалась только одна переменная «Банковские карты нужны только для обеспеченных людей», и этот фактор объяснял 6% дисперсии.

Кроме этого переменные «Оплачивать товары и услуги с помощью банковской карты престижно» и «Банковскими картами пользуются такие же люди, как я» были отнесены к факторам воспринимаемой простоты использования и воспринимаемой полезности соответственно. В случае с «Банковскими картами пользуются такие же люди, как я» факторная нагрузка несколько меньше, чем нагрузки других четырех переменных, которые традиционно характеризуют воспринимаемую полезность явления. При этом тестирование переменных на согласованность указывало на то, что удаление этих переменных из рассматриваемых факторов повысят значение альфы Кронбаха. В связи с этим все три переменные были исключены из поля пространства исследуемых признаков.

В итоге была проведена дополнительная процедура факторного анализа на базе 15 переменных. Число факторов также было задано изначально, учитывая проведенные изменения, оно равнялось четырем. Полученные факторы объясняют 77% дисперсии, что является достаточно высоким показателем. Первый фактор, объясняющий 26% дисперсии, относится к *воспринимаемой простоте использования*. Во второй фактор (22% объясненной дисперсии) вошли утверждения, связанные с безопасностью и надежностью банковской карты как платежного инструмента. Соответственно этот фактор назван *воспринимаемой безопасностью и надежностью*. Третий фактор (17% объясненной дисперсии) включает переменные *воспринимаемой полезности*. И наконец, четвертый фактор (11% объясненной дисперсии) тесно коррелирует с переменными, отражающими новые возможности и современность

тех, кто ими пользуется. Этот фактор назовем фактором *современных преимуществ*.

По результатам выделения факторов возникает вопрос о существовании различий по этим факторам между разными группами респондентов. Для этой цели были рассчитаны факторные веса для каждого респондента, а затем вычислены средние значения факторов в каждой из интересующих нас групп. В нашем случае положительное значение фактора свидетельствует о большей выраженности рассматриваемой установки.

Для начала обратимся к тому, как различаются установки с точки зрения владения или невладения картой.

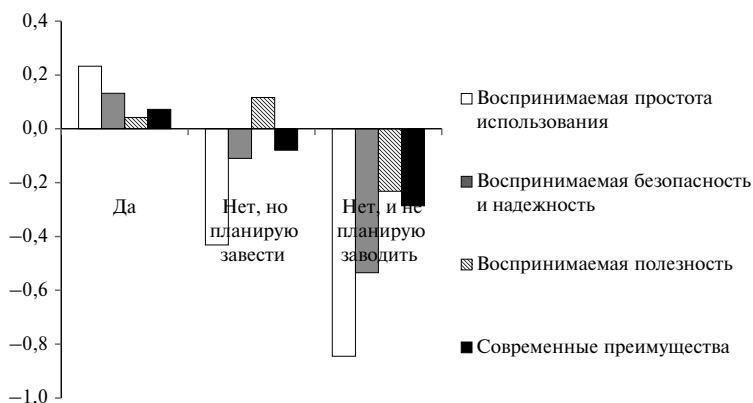


Рис. 3. Факторы восприятия пользования банковскими картами в зависимости от наличия банковской карты

Как видно из рис. 3, установки тех, кто является пользователем банковской карты, положительны, при этом наиболее выраженной является простота использования банковской карты, т.е. владельцы банковских карт, по крайней мере, не воспринимают данный платежный инструмент слишком сложным для освоения. Наибольший интерес здесь вызывают две другие группы — те, кто планирует завести карту, и те, кто совсем не планирует быть владельцем банковской карты. Те, у кого в планах стать пользователем банковской карты, с одной стороны, считают, что пользоваться картой не просто, но при этом наблюдается некоторая выраженность фактора полезности данного финансового инструмента. В группе тех, у кого карты нет и не планируется ее появление, все факторы не выражены и, более того, имеют отрицательные значения.

Любопытно посмотреть на различие в восприятии пользования банковскими картами с точки зрения различных практик их использования. Для

начала обратимся к практике оплаты картой покупок в магазине. Все четыре выделенных фактора оказываются значимыми на уровне 95%. У тех, кто всегда платит картой в магазине, средние значения всех факторных нагрузок положительны, и более всего выражена воспринимаемая полезность платежного инструмента. Средние значения факторных нагрузок в группе тех, кто платит картой только в вынужденной ситуации, также положительные, и в большей степени выражена установка на простоту использования банковской картой. В группе тех, кто никогда не расплачивается картой, воспринимаемая полезность и воспринимаемая простота использования, наоборот, имеют отрицательную характеристику, т.е. в этой группе люди не платят банковской картой и в то же время не считают, что осуществлять платежи по карте просто и полезно для человека.

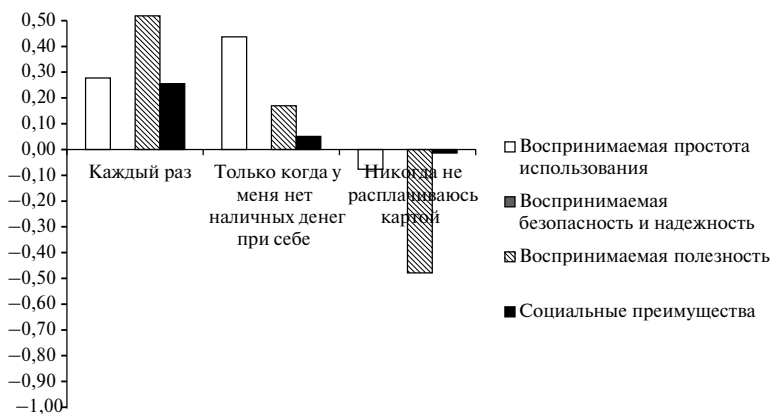


Рис 4. Факторы восприятия пользования банковскими картами в зависимости от практик оплаты товаров в магазине

С точки зрения различия в практиках использования банковской карты для оплаты счетов в банке можно отметить следующее. Для воспринимаемой простоты использования и воспринимаемой полезности выраженность фактора при переходе из группы пользователей к группе непользователей снижается. При этом, если среднее значение факторных нагрузок для воспринимаемой простоты использования в группе тех, кто не оплачивает счета через банкомат, положительна, то представления о полезности данного инструмента в этой группе уже совсем неочевидны.

С точки зрения использования карты для оплаты в Интернете наблюдаются тенденции, схожие с использованием карт для оплаты счетов в банке. Значимыми являются только взаимосвязь практик применения карты в Ин-

тернете и воспринимаемая простота использования и воспринимаемая полезность. Выраженность этих факторов в данной группе выше, чем в предыдущем варианте. Полезность карты в группе тех, кто не платит картой в Интернете, неочевидна — здесь средние значения факторных нагрузок также отрицательны.

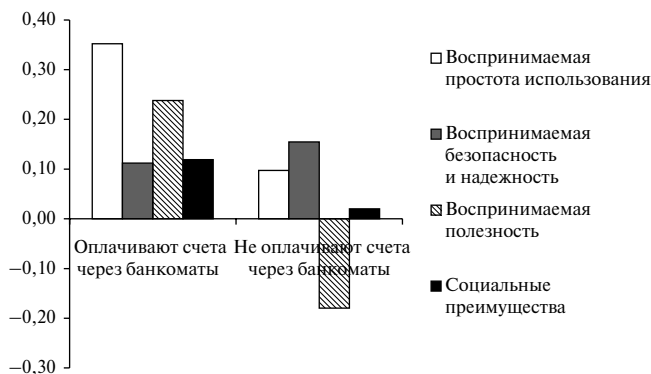


Рис 5. Факторы восприятия пользования банковскими картами в зависимости от практик оплат счетов в банкоматах

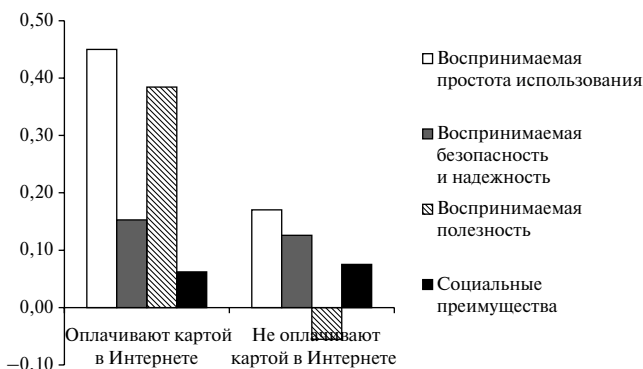


Рис 6. Факторы восприятия пользования банковскими картами в зависимости от практик оплаты картой в Интернете

Также интересно различие установок в разрезе таких социально-демографических переменных, как возраст, образование и доход.

Переменная возраста любопытна в силу того, что люди воспитывались в разных социальных условиях (молодые в мире, где карты являются неотъемлемой частью платежной системы, а более старшие в условиях полного отсут-

ствия средств безналичной оплаты), а потому их установки, связанные с воспринимаемой полезностью и простотой использования, могут различаться.

Молодые люди характеризуются относительно высоким уровнем воспринимаемой простоты использования, в то время как в старшей возрастной группе, наоборот, у данного показателя самое высокое значение, только с отрицательным знаком. Очевидно, что молодежи научиться пользоваться новым инструментом проще, чем людям старшего возраста. В средней возрастной группе все факторы слабо выражены.

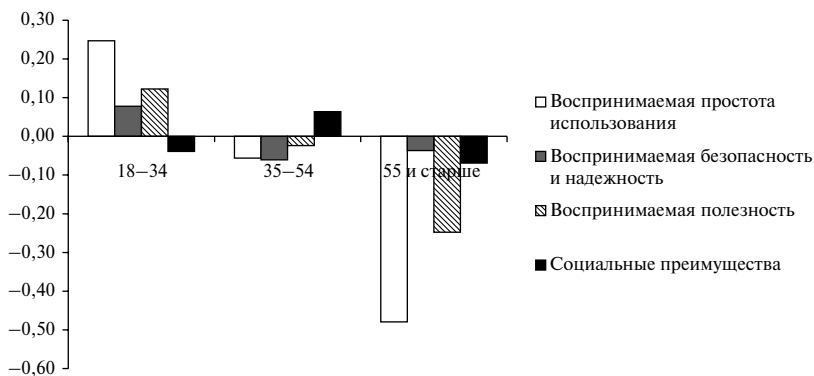


Рис 7. Факторы восприятия пользования банковскими картами в разрезе возрастных групп

Если рассматривать выраженность факторов в разрезе уровня образования, то значимыми оказываются только различия в установке на воспринимаемую простоту использования. Чем выше уровень образования респондента, тем выше ожидания простоты использования инструмента, что понятно, так как считается, что людям с высшим образованием проще научиться чему-то новому. Различий по остальным характеристикам не выявлено. В поселенческом разрезе и по доходу взаимосвязи между установками в отношении применения банковских карт и размером населенного пункта не выявлено.

Влияние установок в отношении пользования банковскими картами на практики их применения

Выделенные факторы, а также переменные пола, образования, возраста, логарифма среднедушевого дохода были включены в качестве независимых переменных в регрессионную модель, в которой тестировалось влияние пере-

численных факторов на использование/не использование банковских карт в качестве платежного инструмента. В качестве зависимой выступает бинарная переменная, где 0 означает использование банковской карты только для снятия наличных, 1 — использование банковской карты другими способами.

Результаты проведенного тестирования и коэффициенты регрессионной модели приведены в приложении. По результатам проведенной оценки можно сказать, что к значимым факторам можно отнести следующие параметры (при уровне значимости $\alpha = 0,1$). Все выделенные нами установки в отношении использования банковских карт повышают шансы оказаться в группе тех, кто использует карту не только для снятия наличных при фиксированном значении других параметров. Таким образом, мы можем сделать вывод о приемлемости использования предложенной методологии для объяснения практик применения банковских карт. Однако стоит отметить, что из социально-демографических переменных значимыми являются только проживание в определенных округах и уровень образования. Так, вероятность того, что человек будет пользоваться картой для различных операций, повышается для жителей Центрального округа по сравнению с Дальневосточным федеральным округом, также это справедливо для жителей Северо-Западного округа и Сибирского округа. Помимо этого, вероятность оказаться в группе пользователей банковской картой не для снятия наличных среди лиц со средним образованием ниже на 40% по сравнению с высокообразованными респондентами, т.е. можно говорить о том, что более высокообразованные люди более гибки и обучаемы и поэтому позволяют себе использование карты различными способами, не сводя их только к снятию наличных.

Приложение

Таблица 1. Факторные установки населения в отношении применения банковских карт (матрица факторных нагрузок после вращения «варимакс», метод главных компонент)

	Факторы			
	1	2	3	4
Мне было легко научиться пользоваться банковской картой	0,847			
Я считаю, что оплачивать покупки картой просто	0,768			
Мне легко стать (было стать) продвинутым пользователем банковской карты	0,812			
В целом я считаю, что пользоваться банковской картой просто	0,837			
Банковские карты позволяют оплачивать товары и услуги быстрее			0,639	
Банковские карты делают платежи проще			0,640	
Оплата товаров и услуг банковской картой позволяет мне лучше управлять собственными расходами			0,768	
В целом я считаю банковские карты полезными для оплаты товаров и услуг			0,596	
Платежи с использованием банковских карт безопасны		0,779		
Платежи с использованием банковских карт надежны		0,756		
Я доверяю банку, выпустившему банковскую карту		0,668		
Я верю в сохранность моих личных данных при использовании банковских карт		0,808		
Проблемы безопасности при использовании картами не волнуют меня настолько, чтобы отказаться от их использования		0,655		
Банковские карты открывают новые возможности				0,744
Банковскими картами пользуются современные, продвинутые люди, которые идут в ногу со временем				0,865
Процент объясненной дисперсии	26	22	17	11

Таблица 2. Коэффициенты логистической регрессии

	B	S.E.	Вальд	df	Sig.	Exp(B)
Мужчины (база — женщины)	-0,159	0,196	0,657	1	0,417	0,853
Возраст	-0,004	0,008	0,327	1	0,567	0,996
Образование (база — высшее)			8,833	4	0,065	
Неполное среднее	-0,795	0,760	1,093	1	0,296	0,452
Среднее	-0,503	0,280	3,228	1	0,072	0,605
Среднее специальное	-0,039	0,249	0,025	1	0,875	0,961
Неполное высшее	0,769	0,536	2,064	1	0,151	2,158
Федеральный округ (база — Дальневосточный ФО)			28,893	6	0,000	
Центральный ФО	1,069	0,416	6,595	1	0,010	2,912
Северо-Западный ФО	1,527	0,560	7,429	1	0,006	4,606
Приволжский ФО	-0,141	0,406	0,121	1	0,728	0,868
Южный (вкл. Сев.-Кавк.) ФО	0,198	0,434	0,208	1	0,649	1,218
Уральский ФО	0,349	0,443	0,621	1	0,431	1,418
Сибирский ФО	0,883	0,451	3,830	1	0,050	2,418
Тип населенного пункта (база — менее 10 тыс. чел.)			2,882	4	0,578	
1 млн.+	0,244	0,376	0,420	1	0,517	1,276
500 тыс. — 1млн.	0,575	0,435	1,745	1	0,187	1,776
100 тыс. — 500 тыс.	0,532	0,372	2,043	1	0,153	1,702
10 тыс. — 100 тыс.	0,368	0,353	1,088	1	0,297	1,445
Доход (логарифм)	0,136	0,116	1,365	1	0,243	1,146
Воспринимаемая простота	0,843	0,122	48,120	1	0,000	2,323
Воспринимаемая надежность и безопасность	0,332	0,106	9,743	1	0,002	1,394
Воспринимаемая полезность	0,714	0,093	58,631	1	0,000	2,042
Современные преимущества	0,175	0,099	3,101	1	0,078	1,191
Константа	-0,703	1,185	0,352	1	0,553	0,495

Спецификация модели

Шаг	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	770,425	0,127	0,193

D. Ibragimova,
O. Kuzina,
A. Vernikov

National Research University
Higher School of Economics,
Moscow

WHICH BANKS DO RUSSIAN HOUSEHOLDS (DIS-) TRUST MORE?

Introduction

The objective of this paper is to find out which banks the Russian households trust more and whether they really prefer to keep their savings in the institutions that they verbally prefer. It is an interdisciplinary study in the sense that we examine data from sociological polls and then try to compare it to banking statistics.

The motivation for this study came from the sociological literature on the phenomenon of trust [Ennew, Sekhon, 2007; Ibragimova, 2012] as well as from the econometric studies of the behavior of depositors and the effects of deposit insurance [Anginer, Demirgüç-Kunt, Zhu, 2014; Karas, Pyle, Schoors, 2013].

Data and methodology

There have been five waves of the monitoring of Russian households' financial behavior (2009–2013), in which two of the authors of this paper were involved. It is a nation-wide survey based on face-to-face interviews at the place of residence. The survey is held yearly in the 4th quarter and embraces a stratified sample of adult people (18+) representative in terms of age, gender, education level, residence, and federal district. The most recent survey took place in 42 regions and 140 settlements. $N = 1600$, and sample error is 3.4 percent. The polls included a number of questions meant to feature the degree of respondents' trust towards various financial institutions in Russia (banks, insurance companies, pension funds, mutual funds and credit cooperatives).

The Russian banking statistics that we use comes from banks' disclosure published by the Central Bank of Russia and consisting of monthly bank-level data for 2004–2014.

Sociological literature suggests that trust has a cognitive dimension based on a sort of rationale and an affective dimension related to one's beliefs [Ennew, Sekhon, 2007]. In order to find out which type of trust underlies the attitude of Russian citizens towards banks we test the influence of financial literacy and capability on the

level of trust to banks. If financial literacy and trust to banks are positively correlated, we consider it as a manifestation of cognitive dimension of trust. If there is a negative relationship, i.e. the high level of trust is conditional on low level of financial literacy, then it supports the hypothesis of an affective dimension of trust to banks. We test the hypotheses that trust to state-controlled banks is mostly affective whereas trust to privately owned commercial banks is mostly cognitive.

We perform a principal component analysis to determine which financial institutions enjoy higher level of trust and what the drivers of that trust level are.

Trust to banks from a sociological viewpoint

Within the fifth wave (2013) of the monitoring of Russian households' financial behavior, we collected responses with regard to specific types of financial institutions (Fig. 1). Predictably, people tend to trust more the Sberbank of Russia followed by other state-controlled banks, while there is broad distrust of privately-owned financial intermediaries regardless of other characteristics. Sberbank firmly leads in terms of the balance between positive and negative response (+29). 72 percent of respondents trust Sberbank while only 23 percent do not. State-controlled banks other than Sberbank are neither trusted nor distrusted, which is a surprising outcome in view of the fact that legal status and the risk profile of these banks are not much different from those of Sberbank.

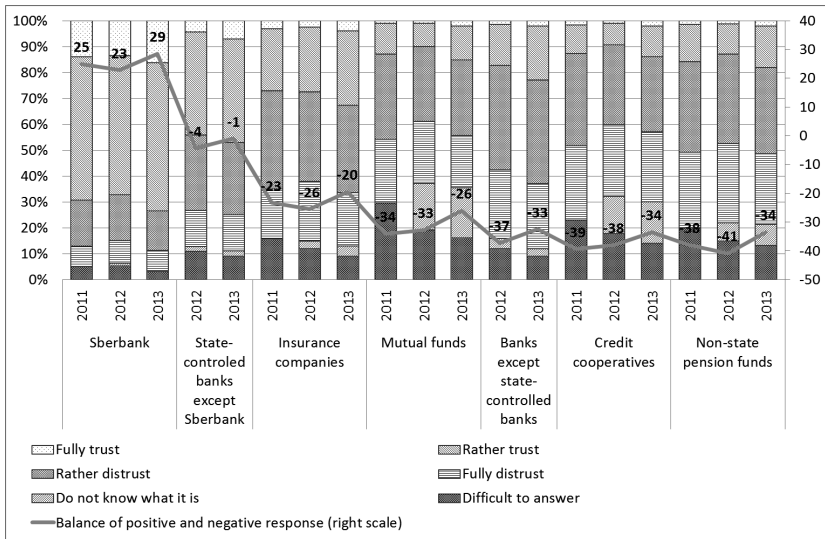


Fig. 1. Level of trust in different types of financial institutes, % of all respondents
Source: Monitoring of Russian households' financial behavior, HSE 2013.

The survey demonstrates that even though privately-owned commercial banks are trusted more than credit cooperatives in absolute terms (23 percent of Russians trust these banks as compared with 14 percent of Russians who trust credit cooperatives in 2013), a critically low level of trust of the population towards privately-owned commercial banks was revealed among those who are informed of what credit cooperatives and privately-owned commercial banks are. Quite unexpectedly, households expressed almost the same degree of trust towards this type of banks and towards credit cooperatives (a negative balance of responses at -33 for privately-owned commercial banks as compared with -34 for credit cooperatives), despite the burgeoning evidence of loan-sharking, unsustainable rates and obscure business practices of the latter. This result casts doubt over the rationale and the effectiveness of government regulation of the banking sector since unregulated intermediaries (credit cooperatives and microfinance lending institutions) enjoy a similarly low level of trust.

During 2012–2013 the dynamics of change in trust is positive for all categories of financial intermediaries without exception. We attribute this result to the well-known effect that shifts the balance between greed and fear depending on the specific point of the economic cycle. 2012 has been generally a good and stable year for the Russian economy, so households show increased trust to financial intermediaries across the board.

We then compare the sociological results with data coming from banking statistics on household deposits. There appears to be a deep mismatch because the market share of Sberbank has actually fallen within the period of observations, and the pace of increase in the volume of deposits at private institutions has been high enough with regard to the declared low level of trust in them. After some econometric processing and analysis we tend to explain this phenomenon by the effects of the deposit insurance system. A statistically strong correlation between the level of coverage in the Russian deposit insurance system and the inflow of deposits into privately owned banks is interpreted as deterioration of market discipline in the deposit market and an enhancement of moral hazard. Depositors care less and less about the banks they invest in. This effect might even be stronger than the flight to quality that usually occurs in during a crisis: the traditional wake-up call effect of a crisis is muted by the numbing effect of deposit insurance [Karas, Schoors, Pyle, 2013]. We thus suggest that the state-run deposit insurance system artificially keeps afloat the private deposit-takers by offsetting the (well-deserved) distrust of Russian households. We try to model what the structure of Russian household deposits market would look like in the absence of deposit insurance.

Drivers of trust towards different types of banks

In this study, we explore the structures of trust in institutions using the questions to what extent our respondents trust or distrust social and financial institutions:

TV, police, courts, government, parliament, president, state regulators of financial sector (Central bank, Federal financial markets service and Deposit insurance agency) and different types of companies in financial services industry (Sberbank, other state-controlled banks, all other banks, insurance companies, mutual funds, credit cooperatives and private pension funds). Using principal component analysis we aggregate manifest measures of trust into three latent factors: trust in social and political institutions, trust in private sector financial institutions which also includes trust in State deposit agency and trust in state regulators of financial sector and state banks. The results of principal component analysis are presented in the Annex 1.

Trust in social and political institutions that explains 28 percent of variation consists of such items as government, parliament, president, courts, police and TV. The trust in private sector financial institutions that explains 26 percent of variation correlates with trust in non-state banks, credit cooperatives, mutual funds, private pension funds and insurance companies, as well as with trust in State deposit agency which protects money deposited in retail banks. Trust in state regulators of financial sector and state banks that explains 18 percent of variation is linked to trust in Sberbank and other state-controlled banks, as well as trust in state regulators such as the Central Bank of Russia and the Federal Financial Markets Service (merged with the CBR in 2010).

Factor scores were generated for each respondent on these three trust dimensions. We find that these latent factors are differently manifested across social and demographic groups of respondents. The group of young adults has relatively higher scores on trust in private sector and state-controlled financial institutions, whereas in older adults group these types of trust reach a minimum (Annex 2, Fig. (a)).

Across settlement status groups, trust in state banks and state regulators increases with the number of people who dwell in a settlement: the highest scores are revealed in the large megacities, the lowest — in rural villages (Annex 2, Fig. (b)).

Users of financial services (those who use salary cards and any other financial products) differ from non-users (those who do not use financial services or use only salary cards) on dimension of trust in state banks and state regulators only. Users of financial services have higher scores in this dimension of trust as opposed to non-users (Annex 2, Fig. (c)).

To what extent trust in financial institutions is associated with financial literacy? Financial literacy according to OECD/INFE¹ definition is “a combination of awareness, knowledge, skill, attitude and behavior necessary to make sound financial decisions and ultimately achieve individual financial wellbeing”. Will more financially literate people have more trust in financial institutions? Or “a lot of knowledge — a lot of sadness”, i.e. the awareness of the pros and cons of financial markets will make people take financial institutions with a grain of salt?

¹ OECD International Network on Financial Education.

To measure levels of financial literacy, we designed a set of four survey questions. Those questions reflect four basic concepts of financially responsible behavior and basic understanding of the ABCs of finance: a) signing contracts only after reading and a complete understanding of its terms; b) keeping a written record of incomes and expenses; c) knowledge of which financial assets are insured by the state; g) understanding of the relationship between risks and rewards. Our data shows that those who are financially literate have higher scores on trust in state banks and state regulators. Differences in other dimensions of trust are not statistically significant. (Annex 2, Fig. (d)). Those who are able correctly answer the question on the state deposit insurance system, are more likely to have higher scores on trust in non-state banks. And on the contrary, those who do not know about this system are more likely to trust in state banks believing that only the state’s ownership of the bank can guarantee them the safety of their deposits (Table 1).

Table 1. Awareness about the state insurance system across the groups with trust in different types banks, column %

	Which assets are insured by the state?		Total
	wrong answer	right answer	
Trust state banks	72	63	70
Trust private banks	28	37	30
Total	100	100	100

Source: Monitoring of Russian households’ financial behaviour, HSE 2013.

Consistency between sociological findings and banking statistics

We then proceed to check the consistency between the outcomes of public opinion polls and the Russian banking statistics. Our hypothesis is that there is a mismatch in the change of feelings towards different types of financial intermediaries over time and the dynamics of household deposits.

Banking statistics suggest that Sberbank, the main holder of Russian private deposits, has been losing market share in 2004–2014 (Fig. 2). While this decline was partly offset by the expansion of other state-controlled banks, all state-controlled banks taken together have been losing ground, except for a short period of confidence crisis and flight to quality in 2008 and the recent correction in 2013–2014. What strikes us most is that from 2011 through 2013 the pronounced trust of Russian households in Sberbank increased and their trust in private banks fell (Fig. 1), but the actual deposit flows tended to have the opposite direction.

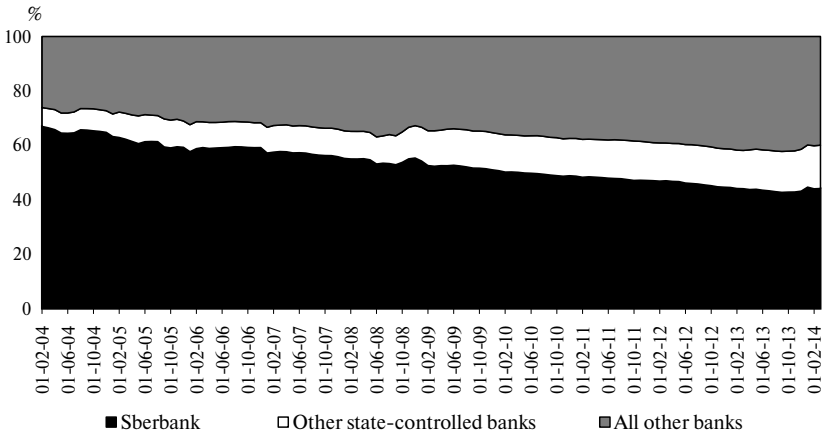


Fig. 2. The structure of the Russian market for household deposits

Source: Calculated on the basis of CBR data. State-controlled banks as defined by [Vernikov, 2009; 2012].

Our interpretation of this finding relates to the effects of the deposit insurance system that was introduced in Russian in 2004. If Russian households quite clearly indicate that they do not trust private banks but still are prepared to restructure their savings in favor of those banks, then it is the merit of the deposit insurance and not those banks. Essentially who people trust are government institutions at large regardless of the degree of awareness about the details of the deposit insurance system or the mere existence of the Deposit Insurance Agency (*ASV*).

Conclusions

Our findings can be summarized as follows.

Poll results are tested by banking statistics on household deposits and get an overall validation. Russian households traditionally trust state-controlled banks and particularly the national champion (Sberbank) at the expense of privately owned deposit-taking institutions. The gap in the level of trust between state-controlled banks and all others remains deep and unlikely to disappear. This effect diminishes over time mainly to the market-discipline eroding impact of deposit insurance. During the period of healthy economic growth the issue of trust becomes less relevant than during financial turmoil. The more disaggregated the analysis of Russian banking becomes, the more sensible results it yields.

Our findings confirm the need for a disaggregated analysis the Russian banking sector. It also appears that private financial intermediation in Russia has shaky foundations in view of the lack of general trust that has changed little over the past years.

The very low and declining degree of trust in other than state-controlled banks suggests that there is little hope in self-sustaining business of those banks that would rest on the inflow of private savings at reasonable rates. The policy implication of this finding is that the authorities will face the dilemma of ever increasing the level of private savings protection under the deposit insurance scheme (as well as the resulting public costs) in order to keep the smaller market participants afloat, or give up on the idealistic drive to artificially enhance competition in the household deposit market.

References

Anginer D., Demirgüç-Kunt A., Zhu M. How does competition affect bank systemic risk? // *Journal of Financial Intermediation*. 2014. Vol. 23 (1). P. 1–26.

CBR. Review of the Banking Sector of the Russian Federation, 2012. Moscow, Russia: Central Bank of the Russian Federation and Novosti Press, 2013.

Davydenko V., Romashkin G. Factor structure of the parameters of the personal and institutional trust in modern Russia (empirical analysis) // *Terra Economicus*. 2010. Vol. 8 (3). P. 134–142.

Ennew C., Sekhon H. Measuring trust in financial services: The Trust Index // *Consumer Policy Review*. 2007. Vol. 17 (2). P. 62–68.

Ibragimova D. On public trust in financial institutions // *Dengi i Kredit*. 2012. No. 4. P. 65–71 (in Russian).

Karas A., Pyle W., Schoors K. Deposit insurance, banking crises, and market discipline: Evidence from a natural experiment on deposit flows and rates // *Journal of Money, Credit and Banking*. 2013. Vol. 45 (1). P. 179–200.

Luhmann N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives // *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. 2000. Ch. 6. P. 94–107.

Roy S., Shekhar V. Dimensional hierarchy of trustworthiness of financial service providers // *International Journal of Bank Marketing*. 2010. Vol. 28 (1). P. 47–64.

Sunikka A., Peura-Kapanen L., Raijas A. Empirical investigation into multi-facet trust in the wealth management context // *International Journal of Bank Marketing*. 2010. Vol. 28 (1). P. 65–81.

Sztompka P. *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

Vernikov A. Russian banking: The state makes a comeback? // *BOFIT Discussion Papers*, Bank of Finland, Helsinki. DP 24/2009.

Vernikov A. The impact of state-controlled banks on the Russian banking sector // *Eurasian Geography and Economics*. 2012. Vol. 53 (2). P. 250–266.

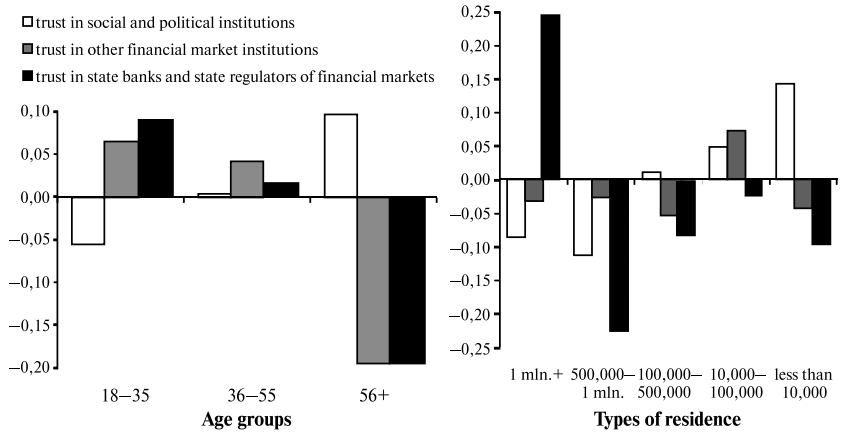
Annex 1. Principal component analysis: Rotated Component Matrix

<i>Q.</i> : Do you trust or distrust the following institutions?	1	2	3
TV	0.660		
Police	0.801		
Courts	0.779		
Government	0.837		
Parliament	0.810		
President	0.732		
Deposit Insurance Agency		0.620	
Non-state-controlled banks		0.681	
Insurance companies		0.684	
Mutual funds		0.838	
Credit cooperatives		0.870	
Private pension funds		0.766	
Central bank			0.733
Federal Financial Markets Service			0.514
Sberbank			0.841
Other state-controlled banks			0.694
Variation explained,%	28	26	18

1 — fully distrust; 2 — somewhat distrust; 3 — somewhat trust; 4 — fully trust.

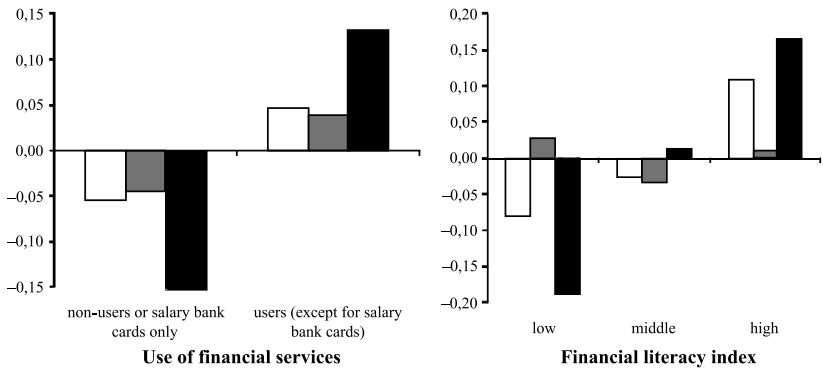
Source: Monitoring of Russian households' financial behaviour (2009–2013).

Annex 2. Drivers of trust in financial institutions



(a) Trust in institutions across age groups

(b) Trust in institutions across types of residence



(c) Trust in institutions across users and non-users of financial services

(d) Financial literacy as a factor of trust of financial services

СПЕЦИАЛЬНЫЕ
СЕМИНАРЫ:
РАЗВИТИЕ
ОБРАЗОВАНИЯ

И.А. Прахов

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

БАРЬЕРЫ ДОСТУПА К КАЧЕСТВЕННОМУ ВЫСШЕМУ ОБРАЗОВАНИЮ В УСЛОВИЯХ ЕГЭ: СЕМЬЯ И ШКОЛА КАК СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ¹

Проблема доступности высшего образования для учащихся с различным социально-экономическим статусом является одной из важнейших при разработке мер современной образовательной политики. Дискуссии, посвященные данной проблематике, продолжаются как в развитых, так и в развивающихся странах. Российская система образования, где продолжают соответствующие реформы, не является исключением.

Несмотря на существующие тренды массовизации высшего образования, вузы с высокой степенью конкуренции за бюджетные места (селективные вузы) и, как правило, предлагающие образовательные программы высокого качества, могут быть по-прежнему недоступны для студентов из семей с низким социально-экономическим статусом. Иными словами, даже в условиях массового высшего образования может наблюдаться ситуация, при которой абитуриенты с высоким социальным статусом оказываются в селективных вузах, с низким — в неселективных.

Согласно моделям образовательного выбора [Vossensteyn, 2005], на принятие решения о получении образования влияет ряд факторов: индивидуальных (школьная успеваемость, пол), семейных (образование родителей, материальное положение семьи, уровень социального и культурного капитала) и школьных (специализация школы и класса). Немаловажной является роль дополнительной подготовки к поступлению, на характеристики которой также могут оказывать влияние вышеперечисленные факторы [Прахов, 2013].

¹ Работа выполнена в рамках исследования «Академическая профессия в России в межстрановом контексте: академические контракты, нормы и структуры управления» при поддержке Центра фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

В результате семьи с различными характеристиками могут вести себя по-разному, что отражается на результате поступления (вузе, в котором обучается студент). Таким образом, ограничения доступа к высшему образованию могут реализовываться для абитуриентов на различных уровнях: индивидуальном, семейном и институциональном. В настоящей работе анализируются факторы, влияющие на выбор селективного или неселективного вуза.

Особенности элитного высшего образования

Существует ряд работ, в которых показаны механизмы, согласно которым дети из наиболее благополучных семей получают ряд преимуществ при поступлении под влиянием дохода, образования родителей, уровня социального и культурного капитала [Прахов, Юдкевич, 2012; Baird, 1967; Hearn, 1991]. В результате в селективных вузах более широко представлены учащиеся из наиболее благополучных семей [Blackburn, Jarman, 1993; Leathwood, 2004]. Более того, оказавшись в различных по степени селективности вузах, студенты сталкиваются с неравными возможностями в дальнейшем, на рынке труда. Исследования показывают, что в среднем отдача от образования в селективных вузах (в терминах заработной платы выпускников) превышает отдачу от образования в неселективных вузах [Solmon, Wachtel, 1975; Monks, 2000; Chevalier, Conlon, 2003]. Даже при контроле на успеваемость ученые приходят к выводу о том, что студенты из менее благополучных семей могли бы зарабатывать больше, если бы окончили более селективные вузы [Dale, Krueger, 2002]. Данная проблема усугубляется тем, что даже в развитых странах разрыв между «бедными» и «богатыми» со временем увеличивается, несмотря на существующие механизмы поддержки абитуриентов [Haveman, Smeeding, 2006]. В результате это может привести к более глубокой сегрегации общества, когда даже массовое университетское образование не будет справляться с выполнением функции обеспечения социальной мобильности в обществе.

Согласно результатам предыдущих исследований, можно выстроить следующую логическую цепочку. Более благополучные семьи, обладая более высоким уровнем образования, дохода, социального и культурного капитала, прикладывают больше усилий, связанных с выбором вуза, стараясь сделать так, чтобы их ребенок поступил в селективный вуз. Эти усилия связаны непосредственно с действиями (поведением) родителей и тем, как они воспитывают ребенка, а также с вовлеченностью родителей в выбор школы и программы дополнительной подготовки. Все эти факторы, а также врожденные способности ребенка, оказывают положительное влияние на его результативность по итогам выпускных экзаменов. В результате по итогам экзаменов,

а также под влиянием семейных характеристик учащиеся из семей с высоким социально-экономическим статусом оказываются в селективных вузах. Обучение в таких учебных заведениях дает им ряд преимуществ на рынке труда (высокая отдача от полученного высшего образования), выраженных в более высоком уровне дохода по сравнению с окончившими менее селективные вузы. Таким образом, учащиеся, обладающие рядом определенных характеристик, поступают в селективные вузы, получая в дальнейшем более выгодное положение на рынке труда.

Если рассматривать данный процесс в динамике, то возможно возникновение ситуации «замкнутого круга», когда индивиды с наиболее благоприятными начальными (пре-университетскими) характеристиками оказываются в выигрыше впоследствии и наделяют подобными характеристиками уже следующее поколение собственных детей. В результате подобный процесс становится циклическим, что приводит к расхождению траекторий людей с низким и высоким социально-экономическим статусом, дальнейшей сегрегации (первые попадают в низкоселективные вузы, вторые — в высокоселективные), а массовое образование не справляется с выполнением функции социальной мобильности (социального лифта).

Процесс, описанный выше, представлен на рис. 1.

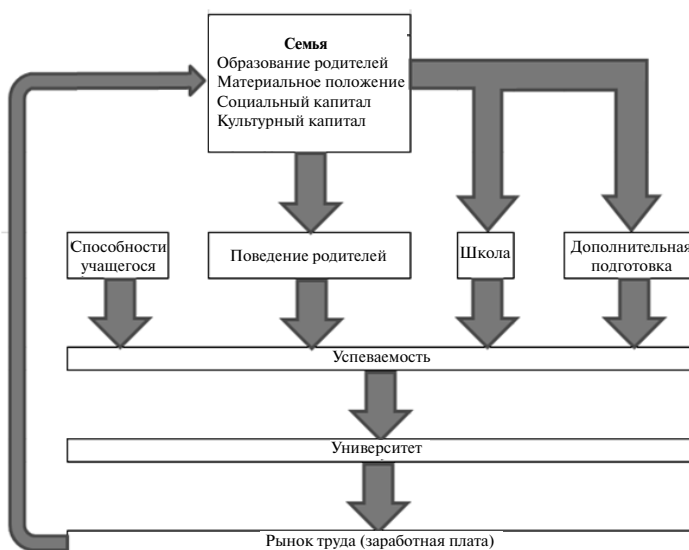


Рис. 1. Модель выбора вуза в динамике

Оценка факторов, влияющих на выбор вуза

Настоящее исследование базируется на данных Мониторинга экономики образования (опрос студентов высшего профессионального образования 2012 г., для анализа были выбраны студенты 1-го и 2-го курсов), а также Рейтинге качества приема в российские государственные вузы 2012 г. В настоящем исследовании применительно к российской системе высшего образования мы не будем использовать термин «элитный», поскольку российские вузы не имеют в своей истории периодов обучения элит общества. Взамен, говоря об университетах данной категории, мы будем использовать определение «селективный», имея в виду высокий конкурс в такие вузы среди поступающих.

Переменной, которая отражает степень селективности вуза, является средний балл ЕГЭ среди поступивших ($USE_university$). Исходя из результатов эмпирических исследований и оценки распределений в предыдущем разделе, логично предположить, что данный показатель зависит от векторов индивидуальных (личный балл ЕГЭ — $USE_personal$), семейных (**Family**), школьных (**School**) характеристик, а также параметров дополнительной подготовки (**Tutoring**) т.е. представляет собой функцию вида:

$$USE_university = f(USE_personal, \mathbf{Family}, \mathbf{School}, \mathbf{Tutoring}). \quad (1)$$

Однако личный результат ЕГЭ также может зависеть от характеристик семьи, школы и дополнительной подготовки. Данный факт подтверждают работы, посвященные анализу успеваемости учащихся, например, [Woessmann, 2003]. Таким образом, личный результат ЕГЭ можно записать в виде функции вида:

$$USE_personal = g(\mathbf{Family}, \mathbf{School}, \mathbf{Tutoring}). \quad (2)$$

В то же время решения о выборе школы и программы дополнительной подготовки (равно как объема инвестиций в подготовку) могут приниматься родителями учащегося, т.е. находиться под влиянием семейных факторов:

$$\mathbf{School} = h(\mathbf{Family}), \quad (3)$$

$$\mathbf{Tutoring} = l(\mathbf{Family}). \quad (4)$$

Таким образом, в модели (1) может возникнуть потенциальная проблема эндогенности, что может привести к смещению оценок коэффициентов соответствующей регрессии. Тем не менее можно включить уравнения (2–4) в уравнение (1), приведя средний балл среди поступивших к функции от вектора семейных факторов, и переписать его в следующем виде:

$$USE_university = f(g(\text{Family}, h(\text{Family}), l(\text{Family})), \text{Family}, h(\text{Family}), l(\text{Family})) = q(\text{Family}). \quad (5)$$

Эмпирическая стратегия оценки модели выбора вуза предполагает регрессионный анализ моделей (1)–(5) и дальнейшее сопоставление коэффициентов регрессии (5) и линейной комбинации коэффициентов, полученных в моделях (1)–(4).

Регрессионная оценка модели (1) позволила выделить ряд значимых коэффициентов (табл. 1) и записать соответствующее уравнение в следующем виде:

$$USE_university = \eta + \theta \cdot USE_personal + \lambda_1 \cdot Educ_f + \lambda_2 \cdot \ln(\text{Income}) + \lambda_3 \cdot \text{Books} + \mu_1 \cdot \text{Specialization} + \mu_2 \cdot \text{College} + \mu_3 \cdot \text{Magnet_school} + \rho_1 \cdot \ln(1 + \text{Investment}) + v, \quad (6)$$

где *Educ_f* — образование отца (фиктивная переменная, принимающая значение, равное «1», если у отца высшее образование, «0» в случае другого уровня образования);

$\ln(\text{Income})$ — натуральный логарифм среднемесячного дохода в расчете на одного члена семьи;

Books — количество книг дома;

Specialization — наличие определенной специализации в классе («1», если есть специализация, «0» в противном случае);

College — если учащийся окончил колледж или лицей (фиктивная переменная);

Magnet_school — если учащийся окончил школу с углубленным изучением предметов (фиктивная переменная);

$\ln(1 + \text{Investment})$ — натуральный логарифм денежных инвестиций в дополнительную подготовку перед поступлением (в месяц), увеличенный на единицу;

$\eta, \theta, \lambda_p, \mu_p, \rho_1$ — коэффициенты регрессии;

v — стандартная ошибка.

Согласно результатам регрессионного анализа модели (1), можно сделать выводы о том, что степень селективности вуза, куда был зачислен студент, определяется его личными результатами ЕГЭ (в качестве результата ЕГЭ был взят средний балл ЕГЭ по всем сданным предметам). Однако несмотря на то что при прочих равных условиях абитуриенты, получившие высокие баллы ЕГЭ, в среднем поступают в наиболее селективные вузы (т.е. в этом плане ЕГЭ справляется с функцией фильтрации абитуриентов), на итоговый выбор вуза влияют факторы, напрямую не связанные со способностями учащегося, а именно

1) *характеристики семьи (Family)*: образование отца (если у отца высшее образование, то параметр селективности вуза увеличивается на 2 балла), материальное положение семьи (дети из более обеспеченных семей поступают

в более селективные вузы), культурный капитал (количество книг дома оказывает положительное влияние на степень селективности вуза);

2) *характеристики школы (School)*: выпускники школ с углубленным изучением предметов оказываются в более селективных вузах по сравнению с выпускниками обычных общеобразовательных школ, а выпускники колледжей и лицеев — наоборот, в менее селективных вузах. Наличие определенной специализации в классе может добавить в среднем 3,4 балла к показателю селективности вуза. Таким образом, характеристики школы важны не менее семейных особенностей.

3) *характеристики подготовки к поступлению (Tutoring)*: затраты на дополнительную подготовку увеличивают степень селективности вуза. Иными словами, абитуриенты, совершающие высокие инвестиции в дополнительную подготовку, получают более высокие шансы оказаться в высокоселективном вузе.

Результаты регрессионного анализа модели (1) подтверждают практически все гипотезы, сформулированные в начале работы, и указывают на факторы, которые могут помочь определенным группам учащихся оказаться в селективных вузах и, наоборот, привести других абитуриентов в менее селективные вузы. Например, высшее образование отца, обучение в классах с определенной специализацией и факт окончания школы с углубленным изучением предметов могут добавить в среднем около 8 баллов к селективности вуза, что аналогично дополнительным 36 баллам ЕГЭ, полученным лично.

Таблица 1. Влияние различных факторов на степень селективности вуза. Зависимая переменная: Средний балл ЕГЭ среди поступивших (*USE_university*)

Переменная	Обозначение коэффициента	Значение коэффициента
Личный результат ЕГЭ (<i>USE_personal</i>)	θ	0,221*** (0,031)
Образование отца (<i>Educ_f</i>)	λ_1	2,088*** (0,741)
Логарифм дохода на одного члена семьи ($\ln(\text{Income})$)	λ_2	0,955** (0,463)
Количество книг (<i>Books</i>)	λ_3	0,003** (0,001)
Специализация класса (<i>Specialization</i>)	μ_1	3,414*** (0,770)
Колледж, лицей (<i>College</i>)	μ_2	-2,367** (1,156)

Переменная	Обозначение коэффициента	Значение коэффициента
Школа с углубленным изучением предметов (<i>Magnet_school</i>)	μ_3	2,485** (1,260)
Логарифм денежных инвестиций в дополнительную подготовку ($\ln(1 + Investment)$)	ρ_1	0,301*** (0,083)
Константа	η	37,218*** (5,007)
R^2		0,295
Стандартная ошибка	v	7,38373
Количество наблюдений		451

Примечание: В скобках указаны значения стандартных ошибок. **, *** значимость на 5-, 1%-м уровне соответственно.

Как указывалось выше, модель (1) не учитывает влияния семьи на ряд объясняющих переменных, что может привести к смещению оценок. Регрессионный анализ моделей (3) и (4) не выявил значимого влияния семьи на выбор типа школы (в случае модели 3 была протестирована мультиномиальная регрессия) и на выбор инвестиций в подготовку к поступлению². Тем не менее регрессионный анализ модели (2) позволил выявить значимые переменные и представить уравнение регрессии в следующем виде:

$$USE_personal = \alpha + \beta_1 \cdot Educ_f + \beta_2 \cdot Books + \beta_3 \cdot Gender + \gamma_1 \cdot Specialization + \delta_1 \cdot \ln(1 + Investment) + \varepsilon \quad (7)$$

где *Gender* — пол учащегося (фиктивная переменная, равная единице, если учащийся — юноша);

$\alpha, \beta, \gamma, \delta$ — коэффициенты регрессии;

ε — стандартная ошибка.

На результаты ЕГЭ, как и предполагалось, влияет ряд семейных характеристик (образование отца, количество книг), пол учащегося, специализация класса, инвестиции в дополнительную подготовку. Тип школы и материальное положение семьи при этом незначимы, однако доход может оказывать косвенное влияние на результаты ЕГЭ через другие характеристики.

Далее оценим модель (5), т.е. без прямого учета влияния личных результатов ЕГЭ на селективность вуза. Мы оставляем в модели характеристики

² Это можно объяснить тем фактом, что в выборку попали студенты практически со всей страны, а региональные рынки дополнительного образования отличаются как по набору программ, так и по стоимости подготовки.

семьи, а также школьные факторы и особенности дополнительной подготовки, поскольку в моделях (3) и (4) не было найдено значимых корреляций ни между семьей и школой, ни между семьей и дополнительной подготовкой к поступлению. Тогда согласно результатам регрессионного анализа в табл. 2 итоговое уравнение регрессии можно записать следующим образом:

$$USE_university = \sigma + \tau_1 \cdot Educ_f + \tau_2 \cdot Books + \tau_3 \cdot Gender + \varphi_1 \cdot Specialization + \varphi_2 \cdot Magnet_school + \chi_1 \cdot \ln(1 + Investment) + \xi, \quad (8)$$

где σ , τ_p , φ_p , χ_1 — коэффициенты регрессии;

ξ — стандартная ошибка.

Таблица 2. Влияние семейных и школьных факторов, а также характеристик дополнительной подготовки на степень селективности вуза. Зависимая переменная — средний балл ЕГЭ среди поступивших (*USE_university*)

Переменная	Обознач. коэф.	Значение коэф.	Доверит. 95% интервал	Расчетное значение	Попадание в доверит. интервал
Образование отца (<i>Educ_f</i>)	τ_1	2,225*** (0,647)	(0,999; 3,451)	2,564	Да
Количество книг (<i>Books</i>)	τ_2	0,004*** (0,001)	(0,002; 0,006)	0,004	Да
Пол абитуриента (<i>Gender</i>)	τ_3	-1,412** (0,637)	(-2,619; -0,205)	-0,597	Да
Специализация класса (<i>Specialization</i>)	φ_1	3,488*** (0,660)	(2,237; 4,739)	4,478	Да
Школа с углубленным изучением предметов (<i>Magnet_school</i>)	φ_2	2,537** (1,099)	(0,454; 5,284)	2,485	Да
Логарифм денежных инвестиций в доп. подготовку ($\ln(1 + Investment)$)	χ_1	0,326*** (0,076)	(0,182; 0,470)	0,373	Да
Константа	σ	60,953*** (0,705)	(59,617; 62,289)	50,359	Нет
R^2		0,171			
Стандартная ошибка	ξ	7,78770			
Количество наблюдений		617			

Примечание: В столбце «Значение коэффициентов» в скобках указаны значения стандартных ошибок. **, *** значимость на 5, 1%-м уровне соответственно.

Таким образом, результаты анализа модели (5) схожи с результатами модели (1) за исключением того, что в модели (5) материальное положение семьи и посещение колледжа или лица оказалось незначимыми, а пол абитуриента, наоборот, значим.

Если выразить результаты ЕГЭ через объясняющие переменные из табл. 9 и подставить в модель (1), получим:

$$USE_university = \eta + \theta\alpha + \theta\beta_1 \cdot Educ_f + \theta\beta_2 \cdot Books + \theta\beta_3 \cdot Gender + \\ + \theta\gamma_1 \cdot Specialization + \theta\delta_1 \cdot \ln(1 + Investment) + \theta\epsilon + \lambda_1 \cdot Educ_f + \lambda_2 \cdot \ln(Income) + \\ + \lambda_3 \cdot Books + \mu_1 \cdot Specialization + \mu_2 \cdot College + \mu_3 \cdot Magnet_school + \\ + \rho_1 \cdot \ln(1 + Investment) + \nu,$$

откуда

$$USE_university = (\eta + \theta\alpha) + (\theta\beta_1 + \lambda_1) \cdot Educ_f + \lambda_2 \cdot \ln(Income) + \\ + (\theta\beta_2 + \lambda_3) \cdot Books + \theta\beta_3 \cdot Gender + (\theta\gamma_1 + \mu_1) \cdot Specialization + \mu_2 \cdot College + \\ + \mu_3 \cdot Magnet_school + (\theta\delta_1 + \rho_1) \cdot \ln(1 + Investment) + (\theta\epsilon + \nu). \quad (9)$$

Если сопоставить коэффициенты уравнения (9) с коэффициентами уравнения (8), то получим следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} \sigma = \eta + \theta\alpha \\ \tau_1 = \theta\beta_1 + \lambda_1 \\ \lambda_2 = 0 \\ \tau_2 = \theta\beta_2 + \lambda_3 \\ \tau_3 = \theta\beta_3 \\ \varphi_1 = \theta\gamma_1 + \mu_1 \\ \mu_2 = 0 \\ \varphi_2 = \mu_3 \\ \chi_1 = \theta\delta_1 + \rho_1 \end{cases} \quad (10)$$

Далее мы вычисляем расчетные значения соответствующих коэффициентов в линейных комбинациях (см. табл. 2) и смотрим на то, попадают ли они в 95%-ные доверительные интервалы. Все значения коэффициентов (кроме константы) попали в доверительные интервалы. Это означает, что первоначальная модель (1) не содержит факторов, приводящих к смещению коэффициентов и ее можно использовать в данном случае.

Таким образом, полученные результаты в целом соответствуют моделям выбора вуза, когда на сам выбор оказывают влияние не только характеристики, непосредственно связанные с успеваемостью, но и иные факторы — семейные и школьные, а также характеристики подготовки к поступлению.

Заключение

В настоящей работе было показано, что несмотря на унификацию требований к поступающим и выбор результатов ЕГЭ в качестве (зачастую) единственного критерия отбора абитуриентов, сам выбор вуза по его селективности связан не только с личными результатами ЕГЭ, которые получил абитуриент, но и с рядом иных характеристик. В статье было установлена положительная взаимосвязь между степенью селективности вуза и характеристиками семьи: образованием отца, доходом, уровнем культурного капитала. Обучение в школе с углубленным изучением предметов и (или) в классе с наличием определенной специализации также положительно связано со степенью селективности вуза. Кроме того, была обнаружена положительная взаимосвязь объема денежных инвестиций в дополнительную подготовку и селективности вуза. В большинстве случаев была установлена как прямая взаимосвязь вышеперечисленных факторов и селективности вуза, так и косвенное влияние через набранные баллы ЕГЭ. Отсюда можно сделать вывод, что помимо результатов ЕГЭ существуют факторы (барьеры), которые в ряде случаев могут ограничивать доступ к качественному высшему образованию (например, такими барьерами могут являться низкие доходы родителей, недостаточный уровень культурного капитала или низкое качество школьного образования). Подобные барьеры ставят абитуриентов в неравное положение и даже несмотря на высокую вовлеченность российской молодежи в программы высшего профессионального образования могут ограничивать доступ к качественному образованию в селективных вузах.

Данная проблема усугубляется тем, что влияние социального статуса (в частности, характеристик родителей) в контексте выбора вуза обладает долговременным эффектом: выпускники селективных вузов будут получать высокую заработную плату, приобретут необходимый запас социального и культурного капитала и в результате окажут необходимую поддержку уже своим детям. Таким образом, в долгосрочном периоде возможно возникновение ситуации сегрегации общества, когда люди из семей с высоким уровнем социального и культурного капитала, окончив селективные вузы, как правило, имеют больше возможностей для трудоустройства и получения высокого дохода в будущем, а остальные студенты — из вузов со средней или низкой отдачей от высшего образования — получают более низкий доход. В перспективе данная тенденция может сделать для последних обучение в вузах с высокой отдачей от образования практически недоступным.

Литература

Прахов И.А., Юдкевич М.М. Влияние дохода на результаты ЕГЭ и выбор вуза // Вопросы образования. 2012. № 1. С. 126–147.

Прахов И.А. Влияние инвестиций в дополнительную подготовку на результаты ЕГЭ. М.: Изд. дом ВШЭ, 2013.

Baird L.L. Family Income and the Characteristics of College-Bound Students // ACT Research Report. 1967. No. 17.

Blackburn R.M., Jarman J. Changing Inequalities in Access to British Universities // Oxford Review of Education. 1993. Vol. 19 (2). P. 197–215.

Chevalier A., Conlon M. Does It Pay to Attend a Prestigious University? Centre for the Economics of Education, London School of Economics and Political Science, 2003.

Dale S.B., Krueger A.B. Estimating the Payoff to Attending a More Selective College: An Application of Selection on Observables and Unobservables // The Quarterly Journal of Economics. 2002. Vol. 117 (4). P. 1491–1527.

Haveman R.H., Smeeding T.M. The Role of Higher Education in Social Mobility // The Future of Children. 2006. Vol. 16 (2). P. 125–150.

Hearn J.C. Academic and Nonacademic Influences on the College Destinations of 1980 High School Graduates // Sociology of Education. 1991. Vol. 64. P. 158–171.

Leathwood C. A Critique of Institutional Inequalities in Higher Education (or an Alternative to Hypocrisy for Higher Educational Policy) // Theory and Research in Education. 2004. Vol. 2 (1). P. 31–48.

Monks J. The Returns to Individual and College Characteristics // Economics of Education Review. 2000. Vol. 19 (3). P. 279–289.

Solmon L.C., Wachtel P. The Effects on Income of Type of College Attended // Sociology of Education. 1975. Vol. 48 (1). P. 75–90.

Vossensteyn H. Perceptions of Student Price-Responsiveness. Thesis, 2005.

Woessmann L. Schooling Resources, Educational Institutions and Student Performance: The International Evidence // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. 2003. Vol. 65 (2). P. 117–170.

П99 **XV 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, 2015. — 100 экз. — ISBN 978-5-7598-1235-7 (в обл.).

Кн. 4. —569, [1] с. — ISBN 978-5-7598-1239-5 (кн. 4).

Сборник составлен по итогам XV 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 1–4 апреля 2014 г. в Москве.

Рассматриваются следующие темы: социология, социальная организация хозяйственной жизни, развитие здравоохранения, развитие образования, инструментальные методы в анализе социальных и экономических процессов. Представлены также результаты проведенных в ВШЭ исследований политических и социокультурных процессов, а также исследований в сферах социологии и образования.

Для социологов, политологов, экономистов, работников сфер здравоохранения и образования, 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

XV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества

В четырех книгах

Книга 4

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*

Редактор *И.В. Воробьев*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика: *О.А. Иванова*

Корректор *Е.Е. Андреева*

Подписано в печать 20.03.2015. Формат 60×88 1/16

Печать офсетная. Гарнитура Newton.

Усл. печ. л. 34,6. Уч.-изд. л. 38,3. Тираж 100 экз. Изд. № 1829

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел./факс: (499) 611-15-52



При участии Всемирного банка и Международного валютного фонда

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ



ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ



ПАРТНЕРЫ



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



WWW.HSE.RU