

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

XII МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

В четырех книгах

*Ответственный редактор
Е.Г. Ясин*

2



Издательский дом
Высшей школы экономики
Москва, 2012

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012
Д23

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

ISBN 978-5-7598-0952-4 (кн. 2)
ISBN 978-5-7598-0950-0

© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2012

СО Д Е Р Ж А Н И Е

МЕНЕДЖМЕНТ

Белов А.А.

Роль экономического кризиса в изменении стратегических приоритетов и функциональных процессов крупной российской корпорации.....	11
--	----

Шаталов А.И., Широкова Г.В.

Взаимосвязь бизнес-модели и результатов деятельности фирмы (на материалах российских компаний отрасли общественного питания).....	17
---	----

Маркова В.Д., Алещенко Е.А.

Бизнес-модель как средство повышения эффективности деятельности малых инновационных компаний	28
--	----

Красников А.В., Куц С.П., Ребязина В.А.

«Инновационный радар» – разработка метода многофакторного измерения инновационной деятельности российских компаний	37
--	----

Гурков И.Б., Саидов З.Б.

Стратегии действий фирмы в условиях неопределенности: системный подход анализа устойчивых условий воспроизводства	46
---	----

Качалов Р.М.

Системное управление риском: анализ многолетних данных	56
--	----

Клейнер Г.Б.

Системная организация экономики и системный менеджмент	66
--	----

Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С., Сорокин П.С.

Модели карьерного успеха руководителей в российских бизнес-организациях	76
---	----

Любичкая В.А.

Особенности управления персоналом и мотивации на промышленных предприятиях: последствия экономического кризиса.....	85
---	----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Лихачева А.Б.

Мировая экономика – площадка для решения водных проблем 95

Макаров И.А.

Влияние изменений климата на глобальные экономические процессы..... 106

Савельева А.В.

Трансформация мирового рынка продовольствия на современном этапе 114

Petrovskiy V.

Russia's Emerging Foreign Policy Strategy: from «Soviet Nostalgia» to Pragmatism? 120

Гомар Т.

НАТО, Европа и «русский вопрос» 128

Романова Т.А.

Отношения России и Евросоюза: проблемы и перспективы 139

Канаев Е.А.

Юго-Восточная Азия в современной внешней политике России..... 151

Суздальцев А.И.

Проблемы формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС..... 159

Голованова С.В.

Либерализация международной торговли и структурные изменения в российской промышленности 169

Братерский М.В.

Финансовые интересы во внешнеполитической стратегии России 180

Крюков В.А.

Энергетические ресурсы Арктики в современном мире – влияние фактора ожиданий или реальная необходимость? 188

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Robinson N.

Regime Building Versus State Building in Post-communist Russia:
Explaining the Drive to Modernization and its Weaknesses 199

Мельвиль А.Ю.

Условия демократии и пределы демократизации 206

Lazarev Y.

Ethnic Diversity and Political Competition:
Evidence from Local Elections in Dagestan 217

Васильева О.

Назначенные vs выбранные губернаторы и их влияние
на финансирование общественных благ в российских регионах 229

Григоренко Е.И.

Современный этап эволюции партийной системы России 238

Туровский Р.Ф.

Структурирование и конкуренция в постсоветских
партийных системах 248

Чеботарев П.Ю., Логинов А.К., Цодикова Я.Ю., Лезина З.М.

Демократические решения в стохастической среде:
анализ механизмов сотрудничества 256

Карпов А.В.

Модель голосования на выборах совета директоров
акционерной компании 266

Медведев С.А., Томашов И.А.

Политическая аномия в современной России 274

Мусихин Г.И., Соболева И.В.

Господство административного класса в России как препятствие
к формированию политического дискурса 283

Миголь Е.В., Хавенсон Т.Е.

Изучение распределения политических ценностей в России,
Франции, Германии и США 293

Мусихин Г.И.	
Национальная идея как «идеология власти»	303
Ахременко А.С.	
Методика оценки эффективности базовых моделей развития регионов России	312
Касамава В.А., Сорокина А.А.	
Образ России и ее будущего: политическая элита vs представители социального дна.....	323
Петров А.П., Корнилина Е.Д.	
Исследование близости политических позиций методом латентно- семантического анализа.....	334

РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Абанкина И.В., Николаенко Е.А., Филатова Л.М.	
Структурная динамика вузов России: экономический аспект.....	343
Абанкина И.В., Красилова А.Н., Ястребов Г.А.	
Проблемы и перспективы развития образования в сельской местности в странах с переходной экономикой (на примере России и Китая).....	351
Прахов И.А.	
Анализ формирования ожиданий абитуриентов относительно результатов ЕГЭ	361
Польдин О.В.	
Предсказание успеваемости в НИУ ВШЭ по результатам ЕГЭ	373
Замков О.О.	
Эконометрический анализ факторов академических достижений студентов в МИЭФ НИУ ВШЭ	384
Гарифуллина Н.Ю.	
Образовательная услуга в бюджетных расходах на высшее профессиональное образование	392
Шадриков В.Д.	
Аттестация педагогических кадров как гарантия качества образования.....	401

Бутова Т.Г., Григорьева Е.Г.	
Проблемы развития частного сектора на рынке дошкольных услуг	413
Кисельгоф С.Г.	
Модель выбора вузов абитуриентами приемной кампании в России	422
РЕГИОНАЛЬНОЕ И ГОРОДСКОЕ РАЗВИТИЕ	
Воробьев П.В., Кисляк Н.В., Давидсон Н.Б.	
Разнообразие и концентрация отраслей в российских городах как факторы экономической эффективности	433
Коломак Е.А.	
Являются ли пространственные экстерналии ресурсом роста в России?	442
Глущенко К.П.	
Воздействие мирового кризиса на межрегиональные соотношения в России	454
Русецкая О.В.	
Динамика развития и инструменты поддержки малого предпринимательства в регионах Северо-Запада России в кризис 2008–2009 гг.	464
Зубаревич Н.В.	
Социальные и инвестиционные приоритеты в межбюджетных отношениях центра и регионов на стадии выхода из кризиса	478
Жихаревич Б.С.	
Оценка результативности антикризисных действий региональных властей Северо-Запада России	488
Wang Z., Jin X., Noorbakhsh F.	
Urbanization and Regional Disparities Elimination in China: The Case of Hangzhou-Xiaoshan Region	502
Heimpold G.	
The Manufacturing Sector in East German Regions 20 Years After German Unification – How Sustainable is its Economic Structure?.....	513
Ларченко Л.В.	
Реструктуризация экономики ресурсодобывающих регионов российского Севера	522

Курило А.Е.	
Малое предпринимательство как фактор регионального развития Карелии	532
Климанов В.В.	
Бюджетное стратегирование: новые вызовы для регионов России	540
Дружинин П.В., Дружинин В.П., Дружинин А.П.	
Региональное развитие и региональные политические институты	549
Калюжнова Н.Я.	
Институты регионального развития и конкурентоспособности.....	560
Власова Т.В.	
Развитие туризма в регионах: институциональные барьеры	570
Asilar A., Markin M., Nazarbaeva E.	
Exploring the Digital Divide: a Case of Russia and Turkey	579
Руденко Д.Ю.	
Альтернативные подходы к измерению бедности в регионах России.....	589
Набережная А.Т.	
Качество жизни населения северного региона России	599
Majerová V.	
Czech Village Changes in Consumption: Pre- and Post-socialist Development.....	608
Мищук С.Н.	
К вопросу о роли иностранной рабочей силы в приграничном регионе юга Дальнего Востока	618
Тимаков И.В.	
Современные особенности региональной жилищной политики	624
Ноздрин Н.Н., Шнейдерман И.М.	
Жилищные условия населения России и задачи жилищной политики	635

МЕНЕДЖМЕНТ

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В ИЗМЕНЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ КРУПНОЙ РОССИЙСКОЙ КОРПОРАЦИИ

Черная металлургия оказалась среди отраслей, в наибольшей степени пострадавших от мирового экономического кризиса. Резкое сокращение платежеспособного спроса на продукцию со стороны основных отраслей-потребителей стали и обвал цен на важнейших географических рынках потребовали незамедлительного принятия антикризисных мер, пересмотра основных инвестиционных целей и серьезной ревизии долгосрочных стратегических приоритетов.

Какие конкурентные преимущества были задействованы российскими сталелитейными компаниями в ходе кризиса, и за счет чего им удалось значительно смягчить его последствия? Каким образом кризис способствовал решению важнейших стратегических задач?

Автор дает ответы на эти и другие вопросы, анализируя политику ОАО «Северсталь», одной из крупнейших сталелитейных и горнодобывающих компаний мира. При этом он использует свой более чем пятилетний опыт работы в Управлении корпоративной стратегии «Северстали». В 2008–2009 гг. автор принял непосредственное участие в разработке новой стратегии компании, которая затем была презентована Правлению и Совету директоров и одобрена ими.

«Северсталь» в 2004–2008 гг. осуществила ряд сделок по приобретению активов за рубежом, что позволило ей стать одним из ведущих игроков на мировом рынке стали. По состоянию на 2008 г. она занимала 13-е место в мире по производству стали и первое место по общему производству стали среди российских компаний. При этом почти половина мощностей компании была расположена за пределами России. Развитие присутствия в качестве производителя стали за рубежом позволило получить выход на зарубежные рынки, доступ к новейшим технологиям, повысить общую эффективность и эффектив-

ность отдельных производственных процессов на основе бенчмаркинга, увеличить выпуск продуктов с высокой добавленной стоимостью, диверсифицировать риски.

Однако были допущены и ошибки. Во-первых, время для некоторых приобретений было выбрано неудачно. В 2008 г. «Северсталь», так же как и подавляющее большинство других компаний, не сумела предвидеть скорого наступления кризиса.

Во-вторых, «Северсталь» развивала свое производство почти исключительно на развитых, зрелых рынках Западной Европы и США. Это изначально имело мощную аргументацию (получение статуса глобальной компании, доступ к рынкам капитала и технологиям, низкие региональные и страновые риски и др.), однако заключало в себе риски, связанные с сильной зависимостью от экономики соответствующих регионов. Новый виток развития компании требует более тщательного отбора объектов для слияний и поглощений, целевых продуктовых и географических рынков.

В целом «Северсталь» обладала и обладает рядом конкурентных преимуществ, которые послужили буфером в кризисное время. Важнейшие конкурентные преимущества:

- высокий уровень вертикальной интеграции по основным видам сырья для производства стали (железной руде и коксующемуся углю);
- мировая конкурентоспособность по издержкам производства;
- сбалансированность продаж между внутренним (российским) и экспортными рынками; развитая сеть продаж и дистрибуции за рубежом;
- большой индустриальный комплекс в г. Череповец (Россия), эффективно использующий экономию масштаба;
- профессиональные кадры, имеющие богатый опыт антикризисного управления и реструктуризации.

Внутренний рынок является приоритетным для «Северстали», однако способность компании быстро изменять географию поставок является важной страховкой на случай возможных региональных кризисов. Это позволило быстро среагировать на экономический спад и на резкое сокращение спроса со стороны российских потребителей. Во время кризиса «Северсталь», несмотря на сокращение производства стали, смогла выиграть от выхода на международный рынок, предложив конкурентные цены, благодаря низкой себестоимости производства большинства продуктов. Доля продаж Череповецкого металлургического комбината на внутреннем рынке снизилась с 75 до 59% в 2009 г. благодаря

значительному росту экспорта. Чтобы сохранить свое конкурентное преимущество, компания демонтировала мартеповский цех, характеризующийся высокой себестоимостью продукции, и сконцентрировалась на более дешевом конвертерном производстве.

Стратегия избирательных инвестиций в золото позволила «Северстали» всего за три года построить крупную золотодобывающую компанию с активами в Западной Африке, России и Казахстане и стать вторым по величине производителем золота в России. В первой половине 2009 г., на дне индустриального цикла, золотодобывающий бизнес «Северстали» оказался в числе бизнесов, внесших наиболее существенный вклад в выручку и прибыль компании.

В 2009 г. основные усилия компании были направлены на эффективное управление оборотным капиталом, повышение операционной эффективности и жесткий контроль над издержками, повышение эффективности использования сырья и энергоресурсов и производительности труда, повышение клиентоориентированности (качество предлагаемой продукции, сервис), увеличение производства продукции с высокой добавленной стоимостью.

В целом наступивший кризис послужил важным дисциплинирующим фактором. Он напомнил о цикличности, имманентно присущей сталелитейной и горнодобывающей отрасли, которую необходимо более тщательно учитывать при выборе дальнейшей стратегии развития компании. Кризис укрепил убежденность в правильности низкозатратной вертикально интегрированной бизнес-модели, выбранной «Северсталью». Вместе с тем изменение долгосрочной привлекательности различных регионов и продуктов подчеркнуло необходимость пересмотра стратегии.

1. Были утверждены новые долгосрочные стратегические цели. Их достижение стало общей задачей для всех подразделений и сотрудников компании и послужило основой для каскадирования КПЭ для конкретных функций. Все проекты слияний, поглощений и органического роста должны обязательно соответствовать заявленным финансовым КПЭ.

2. Финансовые цели включают увеличение прибыли (стать одним из лидеров мировой отрасли по показателю доналоговой прибыли EBITDA к 2015 г.), устойчивость к индустриальному циклу (рентабельность по EBITDA не менее 20%) и эффективность использования капитала (отношение чистого долга к EBITDA не более 1,5). Было принято решение, что в будущем недопустимым является повторение такой ситуации, когда один или несколько активов или бизнес-единиц компании работают в убыток. Все активы и бизнесы должны приносить прибыль; в противном случае, если устойчивой прибыльности не достичь, такие активы не должны являться частью «Северстали».

3. В своем развитии «Северсталь» полагается на ряд индустриальных факторов роста, которые должны помочь добиться успеха в достижении выбранных стратегических и финансовых целей. Ключевые факторы роста – конкурентоспособность по издержкам, вертикальная интеграция и присутствие на растущих рынках с высоким уровнем производственной концентрации. Таким образом, главным драйвером дальнейшего роста компании стали элементы успешной бизнес-модели, уже применяемой в компании «Северсталь», была поставлена задача сфокусироваться на этой бизнес-модели с целью ее развития и воспроизведения на новых региональных и продуктовых рынках.

Конкурентоспособность по издержкам в каждом регионе, где находятся активы «Северстали», является критически важным элементом для усиления устойчивости компании к экономической цикличности и поддержания лидирующих позиций по рентабельности в отрасли. Ключевой актив «Северстали», Череповецкий металлургический комбинат, входит в мировую десятку производителей стали с самыми низкими издержками.

Завод-интегратор «Северсталь Дирборн» и мини-милл «Северсталь Коламбус» относятся к самым эффективным, низкозатратным заводам в Северной Америке. Развивая свои активы, компания стремится обеспечить, чтобы все они находились в нижней половине региональной кривой производственных издержек.

Другой неотъемлемой частью бизнес-модели является вертикальная интеграция. ОАО «Северсталь» – один из немногих производителей стали в мире, имеющих собственные ресурсы и железной руды, и коксующихся углей. Достигнув полной самообеспеченности этими ключевыми для производства стали видами сырья в России, руководство компании поставило задачу повысить глобальную вертикальную интеграцию до уровня не менее 70–80%.

В своей дальнейшей стратегии компания придерживается принципа присутствия на рынках с высоким потенциалом роста и высоким уровнем рыночной концентрации. Будущий долгосрочный рост потребления стали связан с развивающимися рынками СНГ, Азии, Африки и Латинской Америки, где низкий уровень насыщения местного рынка, огромные потребности в инфраструктурном развитии, большие запасы дешевого и качественного металлургического сырья. Привлекательное сочетание этих производственных факторов обеспечивает более высокую прибыльность бизнеса. Высокий уровень рыночной концентрации поддерживает лучшую производственную дисциплину в течение индустриального цикла и способствует установлению более тесных отношений с клиентами. Он также обеспечивает возможность работы в нишевых сегментах с высокой добавленной стоимостью.

4. Были определены ключевые стратегические приоритеты компании «Северсталь». Время показало, что наиболее прибыльным и устойчивым бизнесом компании является ее российское подразделение, и поэтому в качестве главного стратегического и инвестиционного приоритета было названо развитие бизнеса в России и других странах СНГ. При этом важным направлением развития стало постепенное расширение присутствия производителя на других перспективных быстроразвивающихся рынках с высоким потенциалом роста, причем как в стали, так и в металлургическом сырье, с целью воспроизведения успешной вертикально интегрированной бизнес-модели «Северстали». Важной стратегической задачей на 2010–2011 гг. стала также модернизация производственных активов компании в США и создание там стабильно прибыльного бизнеса.

5. Лучшие эксперты из корпоративного центра и специалисты, занимающиеся разработкой рыночных стратегий в бизнес-единицах, были вовлечены в регулярный бизнес-процесс «Стратегическое развитие». Основные цели процесса – разработка долгосрочных устойчивых бизнес-моделей компании, совершенствование процессов стратегического планирования, создания и обновления корпоративной стратегии. В рамках этого процесса было проведено стратегическое стресс-тестирование активов компании для анализа их устойчивости к индустриальным циклам, выявления конкурентных недостатков и возможных вариантов их исправления. Было решено проводить такой стресс-тестинг на регулярной основе.

6. Создана централизованная функция стратегического маркетинга для более тщательного, системного прогнозирования экономики, рынков стали и металлургического сырья. В 2009 г. руководство компании инициировало проект, направленный на создание всеобъемлющей системы рыночного прогнозирования (проект «Форсайт»). В 2010 г. эта система была практически полностью создана, причем для целей как долгосрочного, так и краткосрочного прогнозирования. Долгосрочное прогнозирование используется в качестве основы при разработке стратегического бизнес-плана, позволяя иметь единый набор согласованных рыночных допущений по развитию мировой экономики, сталелитейной и горнодобывающей отрасли, который может также быть использован для оценки всех инвестиционных проектов. Восходящий анализ (от мирового и региональных темпов экономического роста до балансов спроса и предложения стали и сталелитейного сырья и согласованных ценовых прогнозов) обеспечивает единство экономического и отраслевого прогнозирования. Долгосрочные прогнозы пересматриваются раз в год, также производится их регулярное обновление на ежеквартальной основе. Чтобы подготовить менеджмент

компания к возможным негативным изменениям конъюнктуры на мировых рынках, за основу прогнозирования принимается сценарный подход, основанный на анализе важнейших факторов неопределенности.

Был создан также так называемый проект раннего оповещения (*early warning system*) с целью ускорения реагирования на возможные колебания рынка. В компании осуществляется постоянный мониторинг ряда основных показателей, которые могут заблаговременно (за три–шесть месяцев до наступления) спрогнозировать экономический спад и/или краткосрочное изменение цен. В целях дальнейшего укрепления конкурентных преимуществ компании на мировом рынке путем разработки и внедрения единой производственной модели, обеспечивающей постоянное улучшение операционной деятельности, стартовал проект «Постоянное совершенствование» (повышение производительности труда и оборудования, сокращение операционных потерь, внедрение передовых методов работы).

7. Руководство компании инициировало запуск проекта «развитие и удержание клиентов». Проект нацелен на улучшение конкурентных возможностей компании и подразумевает непрерывную работу над сокращением издержек и усилением эффективности, поиск новых перспективных продуктовых сегментов и возможностей по своевременному выходу на них, исследовательские работы, направленные на определение и удовлетворение нужд покупателей, включая сервисную и техническую поддержку.

8. Особое внимание было уделено культурной трансформации, разработке миссии, видения и ценностей, объединивших действия всех сотрудников в достижении общих целей и задач (слоган «Достичь большего вместе»), а также послуживших формированию имиджа и репутации «Северстали» как единой компании.

Миссия «Северстали» – быть лидером в созидании. Будучи международной вертикально интегрированной сталелитейной и горнодобывающей компанией, «Северсталь» реализует свою миссию, основываясь на трех ключевых элементах – стремление к совершенству, люди и единство. Была создана бизнес-система, представляющая комплекс стратегических проектов. Каждый из этих проектов отвечает за определенное функциональное направление деятельности компании, без которого невозможно достижение лидерства в отрасли. При этом вся бизнес-система основывается на корпоративных ценностях: безопасность, внимание к клиентам, эффективность и оперативность, уважение к людям и командная работа. Компания перешла на единый бренд, что стало хорошей иллюстрацией ее единства и сплоченности.

А.И. Шаталов,
Г.В. Широкова
Санкт-Петербургский
государственный университет

ВЗАИМОСВЯЗЬ БИЗНЕС-МОДЕЛИ И РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ (НА МАТЕРИАЛАХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ОТРАСЛИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ)

Целью данной работы является выделение типов бизнес-моделей фирм, работающих на рынке общественного питания, на основании предложенного подхода к анализу бизнес-модели фирмы и дальнейший анализ зависимости показателей деятельности фирмы от характеристик используемой бизнес-модели.

Бизнес-модель фирмы: понятие и основные компоненты

Термин «бизнес-модель фирмы» появился и стал активно использоваться в литературе по менеджменту с середины 1990-х годов. Анализ многочисленных определений бизнес-модели фирмы, встреченных в современной литературе (в частности, [Slywotsky, 1996; Stewart, Zhao, 2000, Mahadevan, 2000; Amit, Zott, 2001; Chesbrough, Rosenbloom, 2002; Shafer, Smith, Linder, 2005; Катъкало, 2008]), позволил разделить их на две группы, которые, по большому счету, отражают изменения, произошедшие в понимании термина «бизнес-модель фирмы» за последнее десятилетие. Первая отражает подход от способа генерирования дохода, в то время как во второй в центре внимания находится создание ценности, что опирается на указанное в работе Катъкало [Катъкало, 2008] разделение трактовок бизнес-модели на узкую и широкую.

На основании проведенного анализа определений бизнес-модели была предложена собственная формулировку исследуемого понятия. *Бизнес-модель представляет собой совокупность взаимосвязанных стратегических решений,*

формирующих способ ведения бизнеса фирмой, который определяет, как происходит создание и присвоение фирмой ценности в рамках сети создания ценности.

Бизнес-модель организации должна объяснять, как фирма генерирует потоки доходов и прибыли. Потоки доходов в организации возникают в обмен на предлагаемую фирмой ценность [Shafer, Smith, Linder, 2004; Mahadevan, 2000]. Предлагаемая ценность представляет собой отражение тех характеристик продуктов и услуг, которые создают ценность для клиента, за которую он готов заплатить [Amit, Zott, 2001; Chesbrough, Rosenbloom, 2002]. При этом предложение ценности не является абстрактным процессом, а направлено на удовлетворение нужд определенных потребителей, конкретного сегмента рынка [Stewart, Zhao, 2000; Chesbrough, Rosenbloom, 2002; Mahadevan, 2000; Morris, Schindehutte, Allen, 2005]. В рамках данного компонента определяется целевой сегмент рынка, размер рынка, географический и продуктовый охват рынка [Osterwalder, Pigneur, Tucci, 2005; Morris, Schindehutte, Allen, 2005; Shafer, Smith, Linder, 2004]. Процесс же создания ценности реализуется в рамках сети создания ценности, которая включает в себя определение связей с партнерами и поставщиками и отделение тех видов деятельности, которые фирма будет осуществлять сама, от тех, которые будут реализовываться другими компаниями в рамках сети создания ценности [Osterwalder, Pigneur, Tucci, 2005; Shafer, Smith, Linder, 2004]. Все выделенные компоненты взаимосвязаны, что позволило объединить их в рамках операционной модели фирмы, которая объясняет получаемые фирмой потоки доходов и прибыли через влияние, которое оказывают рассматриваемые компоненты на такие характеристики экономической модели фирмы, как уровень цен, маржу прибыли, способ получения дохода и структуру затрат организации.

Существующие подходы к анализу бизнес-моделей представляют собой инструменты описания того, как работает фирма в статическом состоянии. Однако отмечается, что есть компании, которые осуществляют деятельность в рамках одной бизнес-модели в течение десятилетий [Mitchell, Coles, 2004]. Это, в свою очередь, потребует принятия целого набора решений, определяющих модель роста фирмы, к которым в первую очередь следует отнести выбор формы роста, источников финансирования роста организации, последовательности географического расширения деятельности, которые способны воздействовать на такие характеристики экономической модели фирмы, как структура затрат организации и источники доходов. Схематичное описание выделенных компонентов и связей между ними представлено на рис. 1.

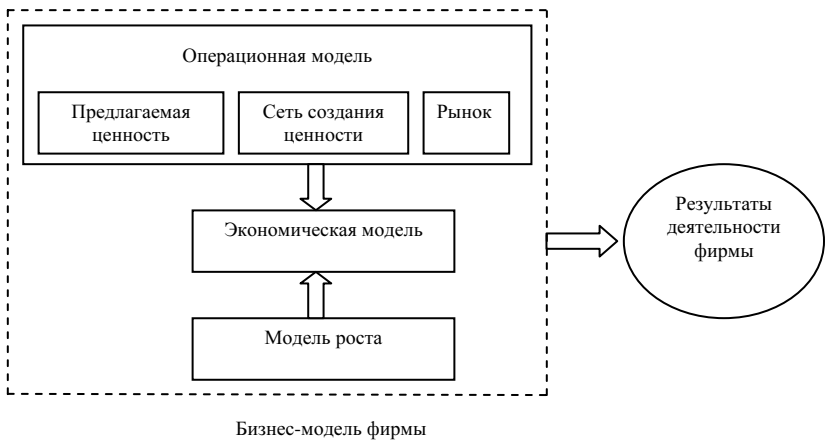


Рис. 1. Анализ бизнес-модели фирмы

Выявленное в ряде исследований [Zott, Amit, 2007; Malone et al., 2006] влияние бизнес-модели на результаты деятельности фирмы позволяет утверждать наличие данной связи и ставить целью работы проведение анализа зависимости показателей деятельности фирмы от характеристик используемой бизнес-модели.

Описание эмпирического исследования

Описание выборки исследования

Для целей эмпирического исследования была сформирована выборка из 289 компаний, осуществляющих деятельность на рынке общественного питания Российской Федерации. Выборка компаний для исследования была сформирована случайным образом. Для формирования совокупности компаний и получения информации о фирмах была использована база данных СПАРК (www.spark.interfax.ru). Необходимыми критериями выбора компании служили принадлежность фирмы к группе, характеризуемой в рамках базы данных СПАРК как деятельность ресторанов и кафе, наличие 100% собственности в руках граждан Российской Федерации, наличие финансовой отчетности за период с 2005 г. по 2008 г.

Большинство компаний выборки являются достаточно молодыми (средний возраст – около 8 лет). При этом, согласно законодательно установленным

нормам, в выборке доминируют компании малого бизнеса, что делает рассматриваемые фирмы в значительной степени сопоставимыми между собой.

Описание переменных и метода анализа данных

Для выделения групп компаний в зависимости от типа бизнес-модели использовался агломеративный иерархический кластерный анализ [Калинина, Соловьев, 2003].

Выделение кластеров компаний происходило на основании набора бинарных переменных, отражающих наличие или отсутствие определенных характеристик бизнес-модели фирмы. Для анализа предлагаемой фирмами ценности на основе существующих классификаций [Goldman, 1993; Muller, Woods, 1994, ГОСТ Р 50762-95] рассматривались две характеристики: широта ассортимента, а также полнота обслуживания. Для описания рынка были использованы фиктивные переменные, характеризующие географический масштаб деятельности фирмы. В рамках сети создания ценности рассматривались два элемента, которые изменяют вертикальные границы фирмы и несут дополнительную ценность для клиента: собственная доставка еды на дом [Dalgic, 2006; Wind, Mahajan, 2001] и наличие собственного производства продукции, требующей только разогрева перед потреблением, увеличивая скорость обслуживания [Ottenbacher, Harrington, 2009].

С целью выявления взаимосвязи между бизнес-моделью и результатами деятельности фирмы был использован t-тест для независимых выборок для определения отличий в средних значениях (за период с 2005 г. по 2008 г.) по основным бухгалтерским показателям деятельности выделенных кластеров компаний. Среди существующих показателей было решено использовать показатели прибыли, темпов роста объема продаж (CAGRs), рентабельности активов (ROTA), рентабельности продаж (ROS), рентабельности капитала (ROE) и оборачиваемости запасов, которые обосновывались и применялись в исследованиях, проведенных на материалах отрасли общественного питания [Tse, 1991; Kim, Dalbor, Feinstein, 2007; Chathoth, Olsen, 2007; Surlemont et al., 2005].

Анализ результатов

Выполненные расчеты в программе SPSS Statistics 17.0 позволили получить матрицу агломерации, анализ которой продемонстрировал наличие двух оптимальных возможностей разбиения выборки на кластеры: разбиение на два и на семь кластеров. Результаты распределения характеристик по различным

кластерам компаний, возникших при выделении семи кластеров, представлены в табл. 1, которая отражает количество единичных значений по каждому вопросу для всех исследуемых групп компаний.

Таблица 1. Характеристика полученных кластеров компаний

Компонент	Характеристика	Кластер						
		1	2	3	4	5	6	7
Ценность	Широкий ассортимент	120	0	43	0	0	17	0
	Полноценное обслуживание	120	38	43	21	0	0	0
Рынок	Локальный	120	40	0	0	0	0	0
	Региональный	0	0	37	16	20	14	22
	Национальный	0	0	6	5	3	3	2
	Международный	0	0	1	0	1	0	1
Сеть создания ценности	Собственное производство	0	0	0	0	18	0	0
	Собственная доставка	0	0	4	1	0	0	24

Все семь выделенных кластеров представляют собой различные типы бизнес-модели, так как характеризуются наличием единства в используемых для кластеризации компонентах. Разбиение на два кластера отражает различия в географическом масштабе осуществляемой деятельности. Так, в кластер I попали фирмы, осуществляющие операции на локальном рынке и не расширяющие деятельность своей организации. В кластер II вошли компании, работающие на региональных и национальных рынках. Это позволило составить итоговую схему кластеризации компаний (рис. 2).

Результаты проверки гипотез о равенстве средних значений с помощью t-теста представлены в табл. 2, в которой приведены значения t-статистики и уровня статистической значимости различий в средних значениях в каждой паре групп.

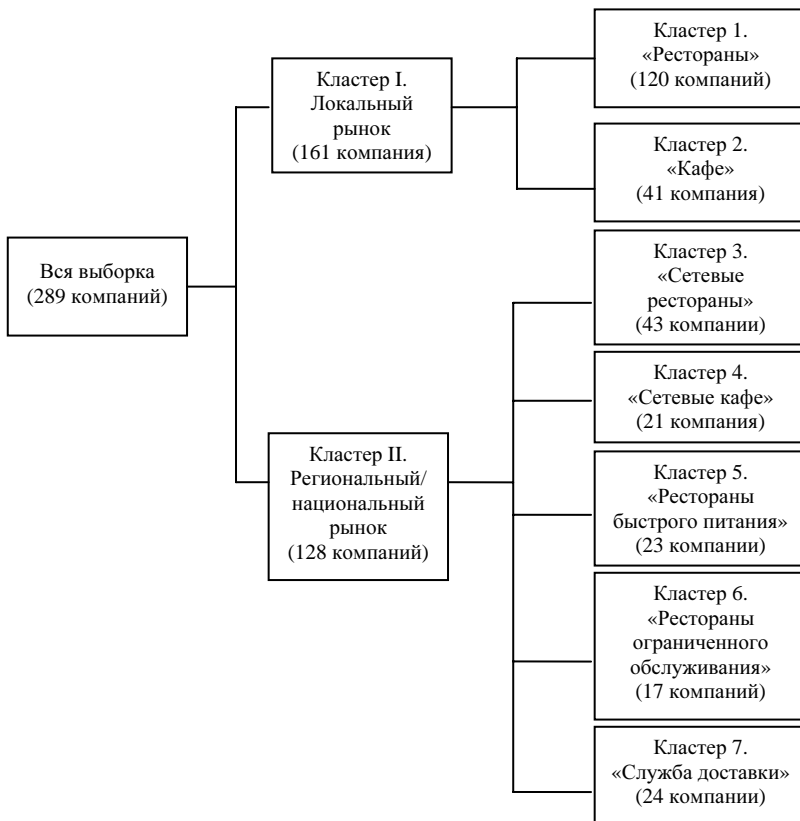


Рис 2. Результаты распределения компаний по кластерам

При сравнении средних значений различных показателей кластеров 1 («Рестораны») и 2 («Кафе») были выявлены статистически значимые отличия в рентабельности продаж и рентабельности капитала с более высокими значениями показателей для кластера 1.

Анализ, проведенный между группами компаний, которые вошли в кластер II, также позволил установить ряд статистически значимых отличий. Среди основных полученных результатов следует отметить, что кластер 3 («Сетевые рестораны») характеризуется наиболее низкими темпами роста объема продаж, при этом демонстрируя наиболее высокое значение показателя рентабельности продаж и одно из самых высоких значений рентабельности капитала.

Наиболее высокие темпы роста демонстрируются кластерами 4 («Сетевые кафе») и 5 («Рестораны быстрого обслуживания»). В свою очередь «Сетевые

кафе» также характеризуются более высоким значениям рентабельности капитала, а «Рестораны быстрого обслуживания» имеют достаточно высокое значение рентабельности продаж и самое высокое значение оборачиваемости запасов.

Таблица 2.

Результаты t-теста по показателям результатов деятельности

Группа	Показатель	CAGRs	ROTA	ROS	ROE	ITO
1-2	t-стат,	-0,6212	-0,2959	2,0654	1,9430	0,1215
	Pr(T > t)	0,5355	0,7677	0,0406**	0,0544*	0,9034
3-4	t-стат,	-2,5391	-0,6776	1,8301	0,0061	-0,3366
	Pr(T > t)	0,0142**	0,5005	0,0723*	0,9952	0,7376
3-5	t-стат,	-1,7329	0,4938	1,0200	0,8087	-2,7891
	Pr(T > t)	0,0888*	0,6232	0,3117	0,4224	0,0071***
3-6	t-стат,	-0,9787	-0,1748	2,6367	2,0252	-0,7110
	Pr(T > t)	0,3326	0,8619	0,0109**	0,0487**	0,4800
3-7	t-стат,	-0,6077	0,4229	1,7984	1,7962	-0,9288
	Pr(T > t)	0,5461	0,6738	0,0768*	0,0788*	0,3567
4-5	t-стат,	-0,4540	0,9478	-0,9860	0,7817	-2,1391
	Pr(T > t)	0,6525	0,3488	0,3306	0,4398	0,0397**
4-6	t-стат,	1,2010	0,1041	0,0222	2,4383	-0,3412
	Pr(T > t)	0,2388	0,9177	0,9825	0,0214**	0,7351
4-7	t-стат,	0,8100	0,8965	-0,3265	2,3247	-0,4990
	Pr(T > t)	0,4238	0,3751	0,7458	0,0270**	0,6207
5-6	t-стат,	0,9417	-0,2775	2,1871	1,1555	2,1633
	Pr(T > t)	0,3530	0,7829	0,0359**	0,2564	0,0383**
5-7	t-стат,	0,8905	-0,0682	0,8539	0,8831	1,8817
	Pr(T > t)	0,3791	0,9460	0,3979	0,3834	0,0682*
6-7	t-стат,	-0,0627	0,2607	-0,4643	-0,5089	-0,2002
	Pr(T > t)	0,9504	0,7957	0,6452	0,6148	0,8425

* p < 0,1; ** p < 0,05; *** p < 0,01.

Модель роста не использовалась при классификации и кластеризации переменных, однако предложенный подход к анализу бизнес-модели фирмы обу-

сравнивает потребность оценки взаимосвязи между характеристиками модели роста фирмы и экономическими результатами ее деятельности.

Для оценки различий, которые возникают в финансовых показателях деятельности фирмы, под влиянием выбранного способа финансирования роста было решено разделить компании, попавшие в кластер II, на две группы, в зависимости от того, доминирует ли в их структуре пассивов собственный капитал или нет (группа 1 – собственный капитал (SEQ) > 50%, группа 2 – собственный капитал (SEQ) < 50%). Полученные результаты представлены в табл. 3.

Таблица 3. Сравнение средних значений показателей деятельности компаний с доминированием собственного или заемного капитала

Группа	Показатель	Логарифм объема продаж	Логарифм EBI	CAGRs	ROTA	ROS	ROE	ITO
SEQ < 0,5	Среднее	17,34	13,90	1,299	8,173	3,206	55,48	9,964
	Стандартное отклонение	1,732	2,151	2,822	28,64	11,183	71,02	9,934
SEQ > 0,5	Среднее	16,69	14,05	0,3804	34,48	8,678	48,86	10,81
	Стандартное отклонение	1,512	2,039	0,7637	60,32	10,62	39,33	10,47
SEQ < 0,5 – SEQ > 0,5	t-статистика	2,128	-0,3516	1,9899	-3,3172	-2,585	0,5460	-0,4295
	Pr(T > t)	0,0352**	0,7259	0,0491**	0,0012***	0,0109**	0,5863	0,6684

* p < 0,1; ** p < 0,05; *** p < 0,01.

Второй важнейшей характеристикой модели роста, которая рассматривается для данного рынка, является развитие через франчайзинг. Был проведен t-тест для сравнения средних значений по финансовым показателям деятельности для групп компаний в рамках кластера II, использующих и не использующих франчайзинг. Результаты проведенного сравнения представлены в табл. 4.

Таблица 4.

Сравнение средних значений показателей деятельности компаний, использующих и не использующих франчайзинг

Группа	Показатель	Логарифм объема продаж	Логарифм EBI	CAGRs	ROTA	ROS	ROE	ITO
Не используется франчайзинг	Среднее	17,0004	13,60575	,9318728	18,55571	5,390593	55,63693	10,24206
	Стандартное отклонение	1,623141	1,923687	2,156301	46,20946	11,68248	61,08078	10,14842
Используется франчайзинг	Среднее	18,15329	14,88931	,4130188	9,022594	2,244649	39,45764	10,56409
	Стандартное отклонение	1,900008	1,945576	,9732101	21,57609	5,789151	22,55603	10,0878
Не используется франчайзинг – Используется франчайзинг	t-статистика	-2,3857	-1,9961	0,8528	0,7327	0,9178	0,8281	-0,1001
	$Pr(T > t)$	0,0185**	0,0488**	0,3958	0,4651	0,3606	0,4097	0,9204

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

Выводы исследования

На основе анализа различий в результатах деятельности между кластерами компаний и в компонентах выявленных типов бизнес-моделей найдена связь между компонентами выбранной бизнес-модели и результатами деятельности фирмы. Установлено, что ограниченность ассортимента и/или обслуживания стимулирует более высокие темпы роста объема продаж компании («Сетевые рестораны быстрого питания», «Сетевые кафе»). Предложение широкого ассортимента и полноценного обслуживания позволяет фирмам демонстрировать более высокую рентабельность продаж («Рестораны», «Сетевые рестораны»). Сочетание широкого ассортимента с ограниченным обслуживанием или полного обслуживания с узким ассортиментом отражается в наиболее низких значениях рентабельности продаж и капитала («Кафе», «Сетевые рестораны ограниченного обслуживания»). Реализация вертикальной интеграции назад и интернализация операций по собственному производству необходимых ингредиентов позволяет фирмам демонстрировать наиболее высокое значение оборачиваемости запасов («Сетевые рестораны быстрого питания»).

В результате проведенного исследования были выявлены особенности роста компаний на рынке общественного питания России. Были исследованы особенности финансирования роста фирмы и использования франчайзинга среди компаний, вошедших в выборку исследования. Проведенный анализ позво-

лил установить, что преобладание финансирования за счет заемных средств приводит к получению более высоких показателей объема продаж и темпов роста объема продаж. Развитие же фирмы на основе собственных средств собственников и реинвестирования прибыли происходит более медленными темпами, но позволяет демонстрировать более высокую рентабельность активов и достаточно высокое значение прибыли. Результаты анализа указывают, что использование франчайзинга в рамках отрасли общественного питания России характерно для более крупных компаний, которые с помощью этого инструмента поддерживают относительно высокие темпы роста на более поздних стадиях развития при достаточно больших объемах продаж.

Полученные результаты позволяют обратиться к анализу роли бизнес-модели фирмы в стратегическом управлении фирмой. Рассматриваемая в рамках анализа механизма действия динамических способностей [Каткало, 2008] необходимость создания адекватной бизнес-модели для воплощения открывающихся возможностей [Теесе, 2007] устанавливает связующую роль бизнес-модели между внешней средой и ключевыми компетенциями фирмы. Объяснение установленных отличий между кластерами компаний через характеристики компонентов бизнес-модели фирмы позволяет впоследствии продолжить анализ роли бизнес-модели, выявив связь с ключевыми компетенциями, развитие которых является наиболее важным для каждого из выделенных кластеров компаний.

Литература

- ГОСТ Р 50762-95. Общественное питание. Классификация предприятий. 1995.
- Калинина В.Н., Соловьев В.И.* Введение в многомерный статистический анализ: учебное пособие. М.: ГУУ, 2003.
- Каткало В.С.* Эволюция теории стратегического управления. СПб.: Высшая школа менеджмента; Изд. дом СПбГУ, 2008.
- Amit R., Zott C.* Value Creation in E-business // *Strategic Management Journal*. 2001. Vol. 22. P. 493–520.
- Chathoth P., Olsen M.* Does Corporate Growth Really Matter in the Restaurant Industry? // *International Journal of Hospitality Management*. 2007. Vol. 26. P. 66–80.
- Chesbrough H.W., Rosenbloom R.S.* The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's Technology Spin-off Companies // *Industrial and Corporate Change*. 2002. Vol. 11. № 3. P. 529–555.
- Dalgic T.* Handbook on Niche Marketing. Principles and Practice. N.Y.: Binghampton, The Haworth Press, 2006.
- Goldman K.* Concept Selection for Independent Restaurants // *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*. 1993. Vol. 34. Iss. 6. P. 59–72.
- Kim A., Dalbor M.C., Feinstein A.H.* An Examination of Cost Management Behavior in Small Restaurant Firms // *International Journal of Hospitality Management*. 2007. Vol. 26. № 2. P. 435–452.

Mahadevan B. Business Models for Internet-based e-commerce // California Management Review. 2000. Vol. 42. Iss. 4. P. 55–69.

Malone T.W., Weill P., Lai R.K. et al. Do Some Business Models Perform Better than Others?: MIT Sloan Working Paper. 2006.

Mitchell D.W., Coles C.B. Establishing a Continuing Business Model Innovation Process // Journal of Business Strategy. 2004. Vol. 25. Iss. 3. P. 39–49.

Morris M., Schindehutte M., Allen J. The Entrepreneur's Business-model: Toward a Unified Perspective // Journal of Business Research. 2005. 58. P. 726–735.

Muller C., Woods R. An Expanded Restaurant Typology // The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly. 1994. Vol. 35. Iss. 3. P. 27–37.

Osterwalder A., Pigneur Y., Tucci C. Clarifying Business Models: Origins, Present, and Future of the Concept // Communications of the Association for Information Systems. 2005. Vol. 15. P.1–43.

Ottbacher M.C., Harrington R.J. The Product Innovation Process of Quick-Service Restaurant Chains // International Journal of Contemporary Hospitality Management. 2009. Vol. 21. Iss. 5. P. 523–541.

Peng M.W., Heath P.S. The Growth of the Firm in Planned Economies in Transition: Institutions, Organizations, and Strategic Choice // Academy of Management Review. 1996. Vol. 21. № 2. P. 492–528.

Shane S. Hybrid Organizational Arrangements and their Implications for Firm Growth and Survival: A Study of New Franchisors // The Academy of Management Journal. 1996. Vol. 39. Iss. 1. P. 216–234.

Slywotsky A.J. Value Migration. Boston, MA.: Harvard Business Review Press, 1996.

Stewart D.W., Zhao Q. Internet Marketing, Business Models, and Public Policy // Journal of Public Policy & Marketing. 2000. Vol. 19. № 2. P. 287–296.

Surlemont B., Chantrain D., Nlemvo F. et al. Revenue Models in Haute Cuisine: An Exploratory Analysis // International Journal of Contemporary Hospitality Management. 2005. Vol. 17. Iss. 4. P. 286–301.

Teece D.J. Explicating Dynamic Capabilities: The Nature and Microfoundations of (sustainable) Enterprise Performance // Strategic Management Journal. 2007. Vol. 28. P. 1319–1350.

Tse E.C.-Y. An Empirical Analysis of Organizational Structure and Financial Performance in the Restaurant Industry // International Journal of Hospitality Management. 1991. Vol. 10. № 1. P. 59–72.

Wind J., Mahajan V. Digital Marketing: Global Strategies from the World's Leading Experts. Wiley, 2001.

Zott C., Amit R. Business Model Design and the Performance of Entrepreneurial Firms // Organization Science. 2007. Vol. 18. P. 181–199.

В.Д. Маркова,
Е.А. Алещенко
Институт экономики
и организации промышленного
производства СО РАН

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Переход к инновационному развитию экономики возможен только на основе качественного преобразования промышленного потенциала страны, развития рынка инноваций, что, в свою очередь, неразрывно связано с обеспечением становления и устойчивого развития малых инновационных предприятий, чья активность является одним из значимых факторов экономического роста. Малый инновационный бизнес в экономически развитых странах обеспечивает примерно половину всех крупнейших технологических нововведений.

По статистике, в Новосибирской области имеется несколько сотен наукоемких компаний. Однако их вклад в ВВП региона пока невелик. Более того, многие малые компании не афишируют свои достижения, поэтому в области, по мнению представителей западного инновационного менеджмента, мало «историй успеха».

При всем многообразии и уникальности малых инновационных компаний все они используют определенные бизнес-модели, под которыми мы понимаем способы организации бизнеса, отражающие экономическую логику деятельности компании.

Актуальность проблемы анализа бизнес-моделей малых инновационных компаний обусловлена, с одной стороны, необходимостью для малого бизнеса встраиваться в производственные системы крупных отечественных и зарубежных корпораций, а с другой – поиска внутренних источников роста.

Различные аспекты деятельности малых инновационных компаний нашли отражение в работах отечественных и зарубежных исследователей, таких как Л. Гохберг, Д. Дебелак, И. Дежина, К. Кристенсен, Б. Солтыков, Г. Чесбро и многих других. Накопленный опыт эмпирических исследований отличается зна-

чительной гетерогенностью и, как следствие, трудностью интерпретации. При этом основной акцент в проведенных исследованиях сделан, как правило, на специфике инновационной системы как таковой, в то время как специфика самих малых инновационных компаний остается слабо изученной. Описанные в литературе методики исследования бизнес-моделей (методики Д. Дебелака, К. Кристенсена, Г. Чесбро и др.) применительно к малому инновационному бизнесу имеют ряд ограничений. Эти ограничения связаны со сложностью определения присутствующих в рассматриваемых методиках базовых характеристик бизнес-моделей. Прежде всего это: сложность определения места малых инновационных компаний в отраслевой бизнес-системе, слабая формализация структуры и архитектуры компаний, интуитивный характер стратегий компаний.

В связи с указанными ограничениями для выявления и типизации бизнес-моделей малых инновационных компаний была разработана *авторская методика*, основанная на методе углубленного интервью и структуризации предметной области с последующей классификацией инновационных компаний.

Для сбора информации о бизнес-моделях малых инновационных компаний был составлен список вопросов для углубленного интервью руководителей/собственников таких компаний, которые сгруппированы в 4 раздела: компания, продукция, рынок, стратегия компании.

В первом базовом разделе интервью запрашивается формальная информация о компании (год создания, организационно-правовая форма, сфера деятельности, ресурсная база, этапы инновационного цикла и т.д.), а также задаются вопросы о системе управления компанией. При этом вопросы об истории создания компаний и их связях с наукой, квалификации персонала во многом позволяют определить механизмы создания и функционирования компаний, оценить степень их инновационности. Вопросы об организационной структуре компаний, особенностях команды и роли лидера важны для понимания степени формализации управленческих процедур, поскольку именно процедуры, по мнению многих исследователей, определяют компетенции компании и ее сильные стороны.

Вторая группа вопросов была направлена на определение товарного предложения, или того, что компания предлагает на рынок в настоящее время. Оценка степени новизны продукции компании, ее отличий от товаров-заменителей и аналогов конкурентов (при наличии) также помогают оценить степень инновационности компании и ее продукции. Оценка масштаба производства, степени кооперации и аутсорсинга важны с позиций понимания перспективы бизнеса. Вопросы об объектах интеллектуальной собственности и способах их защиты задавались скорее для понимания общей ситуации в этой области.

Многое для понимания бизнес-модели компании дает третья группа вопросов, связанная с оценкой рынка, на котором работает компания. Это вопросы о том, как называется рынок, на котором работает компания, на какого потребителя она ориентирована, как она удовлетворяет потребности клиентов, как продвигает продукцию, есть ли на рынке конкуренты и товары-заменители.

Четвертый блок вопросов был связан с дальнейшей стратегией жизнедеятельности компании – рассматривают ли фирмы перспективы выхода на новые рынки и поиска новых потребителей, разработки новой и усовершенствования существующей продукции, а главное – перспективы поиска инвесторов или продажи бизнеса.

Углубленные интервью проводились летом-осенью 2010 г. с руководителями/ собственниками инновационных компаний в г. Новосибирске и Новосибирской области. Единственным критерием отбора малых инновационных компаний была готовность руководителей ответить на вопросы интервью, которое длилось примерно один час. Форма интервью позволяла задавать уточняющие вопросы, получать комментарии и другую полезную информацию, выходящую за рамки задаваемых вопросов.

Среди запрашиваемой информации преобладает качественная информация, для систематизации которой была предложена классификация инновационных компаний.

Заметим, что классификация малых инновационных компаний является важным результатом исследования, так как она появилась после того, как было опрошено порядка 20 руководителей/собственников компаний и стали понятны их значимые с позиций организации бизнеса различия. Мы выделили 4 группы малых инновационных компаний, каждая из которых реализует свой тип бизнес-модели:

- компании, производящие продукты/технологии для традиционных отраслей промышленности;
- компании, производящие продукты/технологии для наукоемких отраслей;
- компании, предлагающие готовые продукты для широкого рынка;
- оболочечные, виртуальные компании.

Компании, производящие продукты и технологии для традиционных отраслей. Обследованные компании этой группы работают с потребителями в традиционных отраслях промышленности. Они предлагают потребителям инновационные решения их проблем в части энергосбережения, автоматизации,

измерений и контроля, причем эти решения не приводят к смене технологических парадигм потенциальных потребителей, а направлены скорее на повышение эффективности их деятельности. Также в эту группу входят компании, которые предлагают аналоги зарубежной продукции для традиционных отраслей, но либо по меньшей цене, либо с дополнительными опциями, которые необходимы конкретному потребителю.

Компании этой группы сформировали круг своих потребителей, имеют относительно стабильный штат сотрудников, собственные отделы разработок, давно работают на рынке. Они выступают в роли «специализированных поставщиков» для своих потребителей, играя роль «придатка» рынка другой отрасли. Как следствие, их рынок определяется прикладными задачами потребителей, а не продуктами.

Анализ позволил выделить специфические элементы бизнес-моделей компаний первой группы: это специализированные поставщики инновационных решений для компаний-потребителей, способствующие повышению эффективности их бизнеса. Используя близость к потребителю, или точнее партнерство с заказчиками, и инновационность своих продуктов, компании этой группы ориентированы на импортозамещение, предлагают решения на уровне мировых аналогов при меньшей цене.

Инновации у компаний этой группы имеют заказной характер, основаны на постоянном улучшении существующих и разработке новых продуктов (инкрементальные инновации), осуществляются, как правило, на основе собственных ресурсов.

Как правило, эти компании имеют собственное производство с незначительной долей аутсорсинга и объекты интеллектуальной собственности.

Все рассмотренные компании работают на рынке B2B и активно используют инструменты промышленного маркетинга в своей деятельности, но главное в их работе – репутация компании на рынке.

Часть рассмотренных компаний комфортно чувствует себя в занимаемых нишах. Другая часть компаний этой группы планирует выход в новые сегменты рынка, где можно использовать свои компетенции (стратегия кегельбана в терминологии Дж. Мура), но, как правило, с сохранением ориентации на потребителей из традиционных отраслей промышленности.

Ключевыми факторами успеха таких наукоемких компаний являются их экспертные знания в узкой сфере, а также умение адаптировать их под конкретного заказчика, сервисное обслуживание, постоянные улучшающие инновации, способность понять потребности клиента.

Проблемные моменты компаний-старожилов – обременение активами, смещение в сторону производственного типа компаний.

Компании, производящие продукты и технологии для наукоемких отраслей. Компании второй группы предлагают инновационные решения потребителям в наукоемких отраслях.

Среди компаний этой группы есть как компании-«старожилы», прошедшие путь от кооперативов до малых предприятий с устоявшейся репутацией на рынке, так и новички, созданные как *spin-off* в последние 2–3 года.

Большинство компаний этой группы ориентированы на экспорт. Как следствие, для них важную роль играют зарубежные патенты, лицензии и ноу-хау. У многих из них практически нет конкурентов в России, но нет и потребителей, либо их мало, поэтому свою продукцию они в основном поставляют на международные рынки.

Компаниям этой группы приходится постоянно отслеживать изменения в своей сфере и совершенствовать свою продукцию, благодаря чему они часто являются лидерами в своей сфере.

Эти компании давно существуют на рынке, имеют высокую репутацию, относительно постоянный штат сотрудников, свой отдел разработок, занимающийся прикладными и опытно-конструкторскими разработками. В половине опрошенных компаний персонал является действующими научными сотрудниками-совместителями, имеющими тесные связи с научным сообществом. Другая половина компаний использует разработки материнских институтов на основе лицензионных соглашений либо в рамках некоммерческого партнерства.

Объемы производства компаний этой группы в натуральном выражении не велики, однако сложность и стоимость готовой продукции позволяет компаниям безбедно существовать и при небольших оборотах.

Анализ позволил выделить специфические элементы бизнес-моделей компаний второй группы: место в отраслевой бизнес-системе выделить сложно, поскольку эти компании в основном производят технологии широкого применения. Компании этой группы создают уникальные товары/услуги в соответствии со специфическими требованиями заказчика, в роли которого, как правило, выступают крупные международные научно-исследовательские центры, а также крупные международные hi-tech-компании.

Как правило, это компании небольшого размера, способные быстро реагировать на изменения внешней среды, они не имеют собственных ресурсов, арендуют помещения и производственные мощности в материнских НИИ либо крупных промышленных предприятиях.

Инновации осуществляются компаниями этой группы согласно стратегии *market-push*, что в свою очередь подразумевает маркетинговую культуру организации. Однако главное в их работе – репутация на рынке.

Большинство рассмотренных компаний используют стратегию кегельбана, поскольку международные рынки являются более конкурентными. При этом конкурентная борьба идет посредством не только процессных и технологических инноваций, но и маркетинговых и организационных, что не было характерно для компаний первой группы. Соответственно возможны следующие варианты дальнейшего развития компаний этой группы: формирование длительных партнерских отношений с глобальными компаниями и работа исключительно на экспорт под их потребности либо превращение компании в инженеринговую фирму, которая только разрабатывает и сертифицирует продукцию, но не занимается ее производством и продажей, а отдает эти стадии партнерам на основе лицензионного соглашения.

Ключевыми факторами успеха малых инновационных компаний второй группы является их тесная связь с наукой, гибкость, комплексные решения и высокая репутация.

Проблемные моменты компаний этой группы – чрезмерная зависимость от лидера, который чаще всего является и собственником, и администратором компании. Он, как правило, является специалистом в своей сфере, но не имеет навыков управления, поэтому эффективность деятельности компании в значительной мере зависит от подбора команды руководителем.

Компании, предлагающие на широкий рынок готовые продукты. Компании третьей группы – это компании, выходящие на *широкий рынок* в сфере B2B, и компании, работающие на потребительском рынке (B2C).

Эти малые инновационные компании предлагают на рынок готовые продукты, потребность в которых уже существует, однако рынок не всегда сформирован. В отличие от компаний второй группы, эти компании занимаются промышленным производством продукции в разных масштабах. Как следствие, для них ключевую роль играет операционная эффективность бизнеса.

Компании этой группы в своем большинстве – компании-новички. Численность персонала в них колеблется от 3 до 200 человек. Как правило, они имеют собственную ресурсную базу и отделы разработок.

Следует отметить, что именно эти компании больше всех осуществляют организационные и маркетинговые инновации. Используемая большинством компаний бизнес-модель иллюстрирует настоящую тенденцию к разделению

труда на рынке инноваций. Одной из наиболее заметных организационных инноваций является продажа франшиз на готовый инновационный бизнес, а также создание фаблесс-компаний, специализирующейся на разработке и продаже продукции, но не имеющей собственных производственных мощностей.

Связь с наукой часто осуществляется путем личных контактов руководителя либо договорных отношений с институтами.

Анализ позволил выделить специфические элементы бизнес-моделей компаний третьей группы: все они выпускают «точечные» продукты. Место компаний этой группы в отраслевой бизнес-системе однозначно определить нельзя – от компаний полного цикла с постепенной передачей функций сбыта партнерам до владельцев патента/ноу-хау с максимальным аутсорсингом всех процессов. При этом ключевой характеристикой при осуществлении их деятельности является масштаб производства с постоянным расширением ассортимента изготавливаемой продукции и управление издержками.

Ключевую роль для этих компаний играют сбытовые сети и работа с потребителями. Большинство этих компаний работает с клиентом через дилеров или представителей, некоторые отдают маркетинг и сбыт на аутсорсинг. Дилером, как правило, является компания – крупный игрок смежного рынка, имеющая общепризнанный бренд.

Ключевыми факторами успеха МИК третьей группы являются точечный продукт, хорошее знание своего потребителя и налаженные сбытовые сети.

Проблемные моменты компаний этой группы – необходимость обеспечения правильного баланса при раскрытии информации о компании. С одной стороны, они должны в максимально возможной степени защитить свои идеи и технологии, чтобы крупные компании с большими ресурсами их не украли; с другой стороны, они должны получить капитал, нанять служащих и привлечь клиентов, чтобы выжить и расти.

Возможные стратегии компаний зависят от типа рынка, на котором они работают. Компании, работающие на рынке B2B, думают о привлечении или уже привлекли инвесторов, возможен выход на IPO. Компании, работающие на потребительском рынке, озабочены созданием собственных или проникновением в существующие сбытовые сети. Таким образом, компании этой группы дальнейшую стратегию связывают с ростом продаж.

Виртуальные структуры. Также среди опрошенных компаний можно выделить три компании, которые скорее представляют собой некие сетевые виртуальные структуры, две из которых является фабрикой проектов, а третья –

оболочечной компанией. Это новые формы бизнес-моделей, появившиеся относительно недавно. По сути, эти компании занимаются лишь маркетингом и продвижением своего бренда, отдав все остальное сторонним организациям.

Фабрика проектов – это компания, в которой лидер является ключевой фигурой: вокруг него аккумулируется пул идей, «выращивается» до состояния близкого к коммерциализации, а затем откладывается в сторону до момента, пока рынок не предъявит спрос на какую-нибудь из них. Лидер в этом случае сам по себе является системным интегратором, пользующимся своим экспертным статусом, научным званием и личными связями для извлечения подходящих инноваций из среды.

Оболочечная компания – это компания, которая часть бизнес-функций, прежде всего, собственно производство продукции, передает на контрактной основе сторонним подрядчикам, а сама сосредоточивается на транзакционной составляющей бизнеса.

Обе эти компании имеют проектную организацию, однако первая развивает проекты внутри себя, а вторая выделяет в отдельное юридическое лицо. Во втором варианте идет тиражирование бизнес-моделей. Команда создается под проект из сотрудников научных институтов и других сфер, обладающих ключевыми компетенциями для наилучшего выполнения рыночного заказа. При этом компании не имеют собственных производственных мощностей, постоянный штат сотрудников незначителен.

Структуры этой группы работают как в традиционных, так и в наукоемких отраслях. Как правило, это сегмент B2B или B2G в лице крупных государственных компаний. Они предлагают потребителям инновационные решения их проблем, повышающие эффективность их деятельности и снижающие издержки. Главным конкурентным преимуществом компаний этой группы является гибкость, а также территориальная близость к потребителю, что позволяет быстро и эффективно решать проблемы клиента. В случае фабрики идей серьезным преимуществом является наличие практически доведенных до рынка разработок, которые быстро конвертируются в материальный продукт. О продвижении, как правило, подобные компании не задумываются.

Анализ позволил выделить специфические элементы бизнес-моделей компаний четвертой группы: требования клиента, по существу, определяют структуру и функции самой виртуальной компании.

Ключевыми факторами успеха структур четвертой группы является повышение мобильности в принятии решений, уменьшение издержек бизнеса, создание более эффективных бизнес-процессов внутри компании.

Проблемные моменты компаний этой группы – чрезмерная зависимость от внешней среды. Основная угроза здесь – это недостаточно проработанная правовая база, а также зависимость от порядочности неофициальных подрядчиков. Также вероятно конкуренция со стороны собственных подрядчиков и невозможность отследить качество производства.

Итак, можно сделать вывод, что наибольший интерес представляют три группы малых инновационных компаний:

- компании, работающие с традиционными отраслями на рынке B2B;
- компании, работающие с отраслями hi-tech на рынке B2B;
- компании, предлагающие готовые продукты для широкого рынка B2C или B2B.

Компании первой группы имеют постоянных заказчиков, которым предлагают инновационные решения, способствующие повышению эффективности их бизнеса. Эти компании, как правило, не испытывают потребности во внешних инвестициях.

Компании третьей группы, наоборот, нуждаются в инвестициях для развития, так как важным аспектом их деятельности становится операционная эффективность бизнеса и развитие маркетинга и сбыта. С позиций экономики региона эта группа компаний наиболее перспективна.

Компании второй группы работают в высокотехнологичных отраслях, но численность их сотрудников значительно меньше, чем в других группах. Стратегические перспективы развития таких компаний связаны с перемещением их (или «отпочковавшихся от них структур») в первую или третью группы либо с изменением их роли: выполнение R&D по заказу; превращение в инжиниринговые компании; встраивание в глобальные цепочки (экспортные ниши).

А.В. Красников,
С.П. Куш,
В.А. Ребязина
Санкт-Петербургский
государственный университет

«ИННОВАЦИОННЫЙ РАДАР» – РАЗРАБОТКА МЕТОДА МНОГОФАКТОРНОГО ИЗМЕРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Введение

Внедрение и распространение инноваций является приоритетной задачей российских компаний при проведении модернизации экономики страны. Тем не менее однозначного понимания сущности инновационной деятельности не существует. С точки зрения экономической литературы основная задача инноваций – это создание дополнительной ценности как для покупателей, так и для компаний, внедряющих инновации. Компании могут осуществлять различные виды инновационной деятельности, включая разработку новых товаров и услуг, организационные и маркетинговые инновации. На практике основной фокус в исследованиях инновационной деятельности компаний сместился на разработку новых технологий или решений, поэтому исследования зачастую проводятся без учета мнения менеджеров компаний и/или оценки инноваций покупателями и клиентами. Крайне важным становится преодоление технологически-сфокусированного подхода к инновационной деятельности компании и представление более полной картины инновационной деятельности.

В академической литературе нет консенсуса о том, как определять, измерять и внедрять инновации, кроме того, можно выделить три основные ограничения в исследованиях инноваций. Во-первых, очень специфичное или узкое толкование инноваций: часто термином инновация называют разработку новых продуктов или изменения продуктов или организационных процессов [Howells, Tether, 2007; Sawhney, Wolcott, Arroniz, 2006; Van de Ven, 1986]. Большинство

исследований направлено на изучение технологических инноваций и изобретений, которые возникают и при разработке новых продуктов, в программах повышения качества, в научно-исследовательских процессах. Однако долгое время исследователи уделяли минимальное внимание инновациям вне технологического развития. Во-вторых, трудности возникают и с классификацией инноваций. Многие исследователи применяют дихотомическую систему с разделением инноваций на прорывные и инкрементальные [Tushman, Anderson, 1986]. Такое разграничение упрощает комплексный феномен инноваций до одной или двух характеристик. Третье ограничение связано с проблемой инновации с помощью упрощенных и агрегированных индикаторов, например, количества патентов или бюджета на разработки новых продуктов.

В данном исследовании авторы используют целостный подход к определению и измерению инноваций. Целью данного исследования является разработка метода многофакторного измерения инновационной деятельности компаний, так называемого Инновационного радара, который можно использовать и в академических исследованиях, и на практике для определения инновационного профиля индивидуальной компании или организации.

Обзор литературы

При описании инновационной деятельности компании используются различные концептуальные и теоретические подходы. Однако большинство академических исследований в данной тематике рассматривают только отдельные аспекты или компоненты инноваций, часто игнорируя комплексный характер явления. Кроме того, значительная часть исследований, посвященных изучению инноваций и менеджмента инноваций, рассматривают только технологический аспект инноваций (например, исследования и разработки, разработка новых продуктов и соотношение технических усовершенствований и качества продукции). «Инновации представляют итеративный процесс, при котором технологические усовершенствования и решения создают или реализуют рыночный потенциал» [García, Calantone, 2002]. В этой научной традиции характерными являются исследования внедрения и распространения инноваций среди участников рынка.

Другая группа исследователей рассматривает инновации только с маркетинговой точки зрения – разработка новых продуктов/услуг или внедрение усовершенствований [Hauser, Tellis, Griffin, 2006]. Такие исследования часто измеряют степень инновационности нового продукта (или услуги) по тому, насколько он отличается от доминирующего на рынке продукта, при этом отличия мо-

гут быть классифицированы как эволюционные (например, создание смартфона на базе сотовых телефонов) и революционные (цифровая фотография против обычной фотографии).

Третья группа исследователей разделяет инновации на новые продукты/услуги и новые рабочие процессы: «инновации – это создание любого продукта, услуги или рабочего процесса, который уникален для данного предприятия [Tushman, Nadler, 1986]. Надо отметить, что инновации рабочих процессов в результате направлены на создание новых продуктов и улучшение производительности. Таким образом, данный подход также сфокусирован на технологических инновациях.

В отличие от вышеперечисленных научных течений, некоторые исследователи [Damanpour, 1991; Sawhney, Chen, 2010; Van De Ven, 1986] использовали обобщенный подход и определили инновации как внедрение и распространение новых идей и информации, как целыми предприятиями, так и различными подразделениями внутри предприятий.

Несмотря на различия концептуальных подходов, инновации можно определить как некоторую идею, которая была реализована на практике и произвела полезный эффект. Наш подход к определению и измерению инновации не отменяет предыдущие топологии, но дополняет их.

Теоретическая модель

Во-первых, мы рассматриваем инновации как комплексный феномен, а не как дихотомическую концепцию (например, прорывная vs. постепенная инновация [Tushman, Anderson, 1986]; автономная vs. системная [Chesbrough, Teece, 2002]; эволюционная vs. эксплуатационная [Jansen, Van Den Bosch, Volberda, 2006]. Таким образом, мы можем учесть и измерить различные уровни инноваций без значительного упрощения изучаемого явления. Во-вторых, мы рассматриваем другие факторы помимо технологических инноваций [Sawhney, Wolcott, Argoniz, 2006]. На основании обобщения предыдущих академических исследований по данной тематике мы определяем инновации как *создание дополнительной ценности для клиента и для компании путем изменения одной или нескольких характеристик бизнес-системы компании*. В частности, мы определяем несколько дополнительных факторов, которые могут играть значительную роль в инновационной деятельности компании.

- Предложение – это коммерциализация нового или значительно модифицированного продукта, представляющего значительные функциональные преимущества клиентам.

- Технологическая база – это совокупность компонентов, технологий, ноу-хау, способов производства, которые используются как модули для создания высокоспециализированного продукта или решения, удовлетворяющего определенную потребность клиента [Sood, Tellis, 2005].

- Клиенты – коммерческий успех инноваций зависит от того, насколько готовы клиенты отказаться от существующих продуктов/услуг и переключиться на новый продукт/услугу.

- Взаимодействие с клиентами – эти инновации отражают изменение форм взаимодействия между компанией и клиентом, которые направлены на укрепление лояльности и удовлетворенности клиентов от продолжающихся отношений с компанией [Duncan, Moriarty, 1998].

- Инновация в организационных процессах – такая форма инноваций описывает изменения в административных процессах и структуре предприятий, в результате которых организации приобретают новые способности по разработке и внедрению инноваций. В последние годы исследователи отметили изменения в структуре принятия решений в компаниях и переходе от иерархической к органической форме предприятия [Teese, 1996], а также от функциональных обязанностей (например, производство, маркетинг, продажи, служба обслуживания клиентов) к проектным видам организации труда [Hobday, 2000].

- Управление – инновации в сфере менеджмента направлены на изменение структуры организации и административных процессов, которые позволяют компаниям эффективно функционировать на повседневной основе, решать сложные задачи и поддерживать легитимность своей деятельности. В результате появляются такие новые организационные формы, как сетевые организации или многофункциональные команды.

- Инновации в экосистеме/среде компании – экосистема компании обозначает всех партнеров в окружающей компании среде за исключением поставщиков и членов каналов распределения, инновация в экосистеме представляет продолжение или расширение организационной структуры компании на партнеров компании [Drejer, 2004; Gulati, Kletter, 2005; Sawhney, Zabin, 2002], которые изучали особенности клиентоориентированных организаций.

Вышеперечисленные семь компонентов инноваций используются для разработки Инновационного радара – метода оценки инновационной деятельности компаний.

Информационная база

Инновации представляют собой комплексный феномен, который трудно измерить с помощью исключительно вторичных показателей (например, количество патентов или новых продуктов), поэтому в данном исследовании в качестве метода выбран опрос менеджеров российских компаний. На первом этапе проведены глубинные интервью с представителями компаний инновационных отраслей (качественный этап исследования), но втором этапе проведен опрос компаний с помощью анкетирования (количественный этап исследования). Разработка опросника проводилась в строгом соответствии с принятыми процедурами [Churchill, 1979] и нормами российского законодательства. Более того, для получения качественных данных по компаниям, входящим в выборку, и для верификации полученных результатов использовались базы данных российских компаний СКРИН и СПАРК. Также для достижения высокой диагностической способности Инновационного радара планируется в течение 2011 г. опросить не менее 400 менеджеров.

Качественный этап исследования

Для предварительного тестирования модели Инновационного радара в малой выборке были проведены 15 интервью с менеджерами компаний, занятых инновационной деятельностью. В выборку вошли как российские инновационные компании, так и зарубежные компании, оперирующие на российском рынке, род деятельности которых связан с инновационной деятельностью. Подобный отбор компаний помог не просто протестировать модель, но и выявить российскую специфику инновационной деятельности компаний.

Результаты контент-анализа качественных интервью

Материалы интервью использованы в контент-анализе, проведенном по методике, которая позволяет осуществлять объективное, репликабельное и систематическое изучение семантической информации [Krippendorff, 2004]. При таком подходе учитывается частота упоминания терминов и фраз, которые логически связаны с конструкцией аналитической модели. Таким образом, используя только качественные данные, можно было определить наличие не только компонентов модели, но и обозначить признаки причинно-следственной связи между ними. После транскрибирования, кодирования и сжатия данных были оп-

ределены такие характеристики контент-анализа, как эмическая достоверность, коэффициент согласия между кодировщиками и частота упоминания отдельных компонентов модели. Анализ выявил достаточно высокое согласие между кодировщиками (среднее – 75%, диапазон от 65 до 93%), которое соответствует значениям согласия сходных качественных исследований [Krippendorff, 2004]. На следующем этапе имеющиеся разногласия были обсуждены и согласованы для достижения консенсуса по всем вопросам.

Как и ожидалось, пункты, описывающие ввод новой продукции (86,7%) и внедрение новых технологий (73,3%), наиболее часто упоминались в интервью (табл. 1). Также компании в выборке демонстрировали высокую способность определять целевой сегмент (80,0%), взаимодействие (80,0%) и понимание нужд клиентов (93,3%). Однако компании продемонстрировали достаточно низкую способность формировать партнерские отношения в своей рыночной среде (26,7%), внедрение новых организационных процессов и управление эффективностью (66,7%). 73,3% респондентов отметили, что компании используют специально разработанные метрики для оценки результатов инноваций.

Среди препятствий инновационной деятельности респонденты наиболее часто упоминали внешние административные препятствия (46,7%), финансовые (33,3%) и технологические (33,3%). В большинстве интервью (86,7%) отмечалась возможность анализа для извлечения уроков из негативного опыта инновационной деятельности (86,7%), однако способность к обучению встречалась только в 6,7% интервью. Наконец, в почти половине интервью (46,7%) отмечалось взаимодействие между отделами маркетинга и разработок.

На следующем этапе был рассчитан индекс для основных компонентов модели (т.е. для таких элементов модели, как продукция, техническая база, клиентские решения и т.д.) путем суммирования упоминания индивидуальных пунктов из формы для кодирования. Затем был рассчитан непараметрический коэффициент корреляции Спирмена (ρ_s) для ранжированных данных. Для оценки магнитуды ассоциаций использовались корреляции со значениями больше 0,50. Корреляционный анализ показал, что выпуск новой продукции ассоциирован с возможностью извлечения уроков из негативного опыта инновационной деятельности ($\rho_s = 0,52$) и взаимодействием маркетинга и разработок ($\rho_s = 0,50$). Технологическая база компании коррелирует с клиентскими решениями ($\rho_s = 0,62$), выбором инновационных проектов ($\rho_s = 0,70$), метрикой оценки ($\rho_s = 0,63$), препятствиями ($\rho_s = 0,82$) и ролью маркетинга и разработок ($\rho_s = 0,68$). Также предложение клиентских решений оказалось взаимосвязано с ролью отдела маркетинга и разработок ($\rho_s = 0,65$) и выбором инновационных проектов ($\rho_s = 0,51$).

Наконец, управление организацией коррелирует с конкурентной средой ($\rho_s = 0,69$) и метрикой оценки проектов ($\rho_s = 0,67$).

Таблица 1. Частота упоминания элементов модели «Инновационный радар» в интервью

Основные компоненты модели «Инновационный радар»		
I. Предложение		
1	Компания производит новую продукцию	86,7%
2	Компания регулярно выводит на рынок новинки	80,0%
3	Продукция компании отличается от продукции конкурентов	80,0%
II. Технологическая база		
1	Компания использует имеющиеся технологии по-новому	33,3%
2	Компания внедряет новые технологии производства	73,3%
3	Компания нацелена на снижение затрат производства	46,7%
4	Технологическая база – конкурентное преимущество компании	73,3%
III. Клиентские решения		
1	Компания предлагает комплексные решения для клиентов	40,0%
2	Компания ориентирована на нужды клиентов	93,3%
IV. Клиенты		
1	Четко определен сегмент рынка	80,0%
2	Клиенты с готовностью принимают новую продукцию	33,3%
V. Взаимодействие с потребителями		
1	Компания нацелена на улучшение потребительского опыта	80,0%
2	Компания опережает конкурентов по уровню взаимодействия	53,3%
VI. Организационные процессы		
1	Структура компании изменилась	33,3%
2	Компания внедрила новые организационные процессы	66,7%
3	Компания выделила отдельную структуру, занимающуюся инновациями	46,7%
VII. Управление		
1	Компания внедрила новую практику для повышения организационной эффективности	66,7%
2	Компания ввела поощрительные меры для сотрудников	6,7%
VIII. Среда		
1	Компания использует инновационный подход к созданию новых партнерств	20,0%
2	Компания использует новые пути взаимодействия с партнерами	26,7%
3	Компания значительно расширила сеть партнерств за последние три года	13,3%

Таким образом, контент-анализ проведенных с представителями компаний интервью предоставил дополнительное обоснование использования разработанной анкеты «Инновационный радар» для оценки инновационной деятельности компаний путем подтверждения использования основных компонентов модели и взаимоотношений (ассоциаций) между ними.

Основные результаты исследования

Результаты данного проекта могут быть классифицированы как научные, педагогические и прикладные. Во-первых, проект использует модель, объединяющую различные теории инноваций и типы, что позволяет создать наиболее полное представление о сущности явления. Также модель учитывает изменения в управлении инновациями (например, открытые инновации в сообществах клиентов, клиентские решения и платформы), которые изменяют подходы к разработке новых продуктов и услуг. Наконец, по результатам проекта планируется создать базу данных, которая может быть использована для определения профиля наиболее (наименее) успешных инновационных компаний.

Прикладное значение проекта заключается в том, что предприятия смогут использовать Инновационный радар для оценки своей инновационной деятельности как на корпоративном уровне, так и на уровне подразделения. Так, при регулярных измерениях с помощью Инновационного радара компании получат возможность для отслеживания изменений своей инновационной активности. Наконец, Инновационный радар позволит государственным органам отслеживать эффективность и действенность регулирования в области инноваций.

На начальном этапе исследования была разработана анкета для теоретической модели, которая была протестирована в ходе глубинных интервью с менеджерами 15 компаний в Москве и Санкт-Петербурге. Результаты контент-анализа материалов проведенных интервью подтвердили целесообразность использования модели «Инновационный радар» для оценки инновационной деятельности российских компаний и значимость компонентов модели. Кроме того, проведенный анализ показал наличие взаимосвязи между компонентами модели и показателями результативности работы компании (например, выпуск новых продуктов).

Литература

Chesbrough H.W., Teece D.J. Organizing for Innovation: When Is Virtual Virtuous? // *Harvard Business Review*. 2002. 80(8). P. 127–135.

Churchill G.A. A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs // *Journal of Marketing Research*. 1979. 16. P. 64–73.

Damanpour F. Organizational Innovation: A Meta-Analysis of Effects of Determinants and Moderators // *Academy of Management Journal*. 1991. 34(3). P. 555–590.

Drejer I. Identifying Innovation in Surveys of Services: A Schumpeterian Perspective // *Research Policy*. 2004. 33(3). P. 551.

Garcia R., Calantone R. A Critical Look at Technological Innovation Typology and Innovativeness Terminology: a Literature Review // *Journal of Product Innovation Management*. 2002. 19(2). P. 110–132.

Gulati R., Kletter D. Shrinking Core, Expanding Periphery: The Relational Architecture of High-performing Organizations // *California Management Review*. 2005. 47(3). P. 77–104.

Hauser J., Tellis G.J., Griffin A. Research on Innovation: A Review and Agenda for Marketing Science // *Marketing Science*. 2006. 25(6). P. 687–717.

Hobday M. The Project-based Organisation: An Ideal Form for Managing Complex Products and Systems // *Research Policy*. 2000. 29(7–8). P. 871–893.

Jansen J.J.P., Van Den Bosch F.A.J., Volberda H.W. Exploratory Innovation, Exploitative Innovation, and Performance: Effects of Organizational Antecedents and Environmental Moderators // *Management Science*. 2006. 52(11). P. 1661–1674.

Krippendorff K. Content Analysis: An Introduction to its Methodology. L.: Sage, 2004.

Sawhney M., Wolcott R.C., Arroniz I. The 12 Different Ways for Companies to Innovate // *MIT Sloan Management Review*. 2006. 47(3). P. 75–81.

Sawhney M., Chen J. Defining and Measuring Business Innovation: Working Paper. 2010.

Sawhney M., Zabin J. Managing and Measuring Relational Equity in the Network Economy // *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2002. 30(4). P. 313–332.

Sood A., Tellis G.J. Technological Evolution and Radical Innovation // *Journal of Marketing*. 2005. 69(3). P. 152–168.

Teece D.J. Firm Organization, Industrial Structure, and Technological Innovation // *Journal of Economic Behavior & Organization*. 1996. 31(2). P. 192.

Tushman M., Nadler D. Organizing for Innovation // *California Management Review*. 1986. 28(3). P. 74–92.

Tushman M.L., Anderson P. Technological Discontinuities and Organizational Environments // *Administrative Science Quarterly*. 1986. 31(3). P. 439.

Van de Ven A.H. Central Problems in the Management of Innovation // *Management Science*. 1986. 32(5). P. 590–607.

И.Б. Гурков,
З.Б. Саидов
Национальный
исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

СТРАТЕГИИ ДЕЙСТВИЙ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД АНАЛИЗА УСТОЙЧИВЫХ УСЛОВИЙ ВОСПРОИЗВОДСТВА

Неопределенность играет значимую роль в теории стратегии организации. Она является центральным элементом моделей «школы логического инкрементализма». Данные модели обращают внимание на практическую невозможность корректно поставить задачи максимизации прибыли или максимизации продаж. Соответственно фирмам приходится решать не оптимизационные задачи, а задачи другого рода – задачи поиска приемлемых стратегических решений.

Постановка в качестве цели функционирования фирмы задачи принятия приемлемых решений с неизбежностью ставит вопрос о субъекте, для которого данные решения должны быть приемлемыми. Даже в условиях неопределенности фирма должна обеспечить свое присутствие на основных рынках (рынке капитала, рынках товаров, рынке рабочей силы, «рынке административного ресурса»), что, в свою очередь, предполагает, что фирма должна:

- стремиться сохранять основной капитал, т.е. поддерживать приемлемые отношения со своими акционерами;
- поддерживать необходимый уровень оборотного капитала путем реализации производимых ею товаров (услуг) и, дополнительно, путем использования краткосрочных кредитных ресурсов, что предполагает поддержание приемлемых отношений с потребителями и кредиторами;
- иметь возможность привлекать и удерживать необходимое количество работников требуемой квалификации, что предполагает поддержание приемлемых отношений с работниками;
- иметь возможность использовать в необходимых размерах общественные ресурсы, что предполагает поддержание приемлемых отношений с властями.

Кроме того, для фирм, чей бизнес в основном сводится к переработке сырья или использованию покупных комплектующих, ключевым аспектом устойчивого функционирования становится поддержание приемлемых отношений с поставщиками.

Вышеперечисленные акторы стратегического процесса (акционеры, потребители и кредиторы, работники, власти и, для отдельных классов фирм, поставщики) будут обозначаться нами как стейкхолдеры. Это понимание стейкхолдеров заметно отличается от определения стейкхолдера Р. Фриманом как «любого субъекта, чьи интересы затрагиваются деятельностью фирмы». Мы понимаем стейкхолдеров как «вкладчиков» определенных ресурсов фирмы, подобное определение активно используется в последние 10–12 лет как в теоретической, так и в эмпирической литературе и имеет ряд серьезных преимуществ над исходным определением Р. Фримана. Действительно, определение «стейкхолдеров» как «вкладчиков определенных ресурсов» позволяет обосновать их претензии на прямое либо косвенное воздействие на стратегические решения фирмы *до* принятия данных решений, в то время как остальные акторы стратегического процесса защищают свои интересы *после* принятия данных решений, в ходе их реализации.

Таким образом, возможно сформулировать основной критерий приемлемости стратегических решений фирмы – они должны быть приемлемыми для всех стейкхолдеров. При этом необходимо учитывать наличие противоречий между интересами различных стейкхолдеров¹.

Заявленное нами условие устойчивого присутствия фирмы на рынках основных факторов производства реализуется лишь при поддержании приемлемых как для фирмы, так и для поставщика фактора производства условий обмена. В отличие от экономической теории, в которой поставщики факторов производства рассматриваются преимущественно как *объект*, в управленческой теории каждый из поставщиков ресурса рассматривается как *субъект* (лицо, принимающее решение о покупке определенного товара в домохозяйстве или в фирме; личность, предлагающая свое рабочее время, способности и энергию на рынке труда; конечные бенефициары финансовых институтов и т.д.). Обмен между поставщиком ресурса и фирмой включает:

- оценку финансовых и нефинансовых параметров обмена (относительно потребителей можно говорить об оценке объема потребительской ценности товаров и услуг, предоставляемых фирмой, по сравнению с субъективной

¹ Гурков И.Б. Политическая микроэкономика, или о роли личностей в модернизации // Промышленник России. 2010. № 4. С. 40.

ценностью суммы денег, уплачиваемой за данный объем товара; относительно работников – об оценке уровня усилий по сравнению с оценкой уровня материального и нематериального вознаграждения; относительно кредиторов – о соотношении уровня процента по кредиту и риска невозврата кредитов; относительно акционеров – о соотношении запрашиваемой цены капитала и оценки системных и специфических рисков инвестиций в фирму и т.д.);

- оценку возможных альтернатив данной сделки.

Таким образом, любой акт сделки на рынке возможен при уверенности агентов сделки в максимизации соотношения своих выгод и затрат в данной сделке по сравнению с рассмотренными альтернативами².

Именно данное положение приводит нас к определению зоны приемлемых условий обмена фирмы с поставщиками ресурсов (рис. 1).

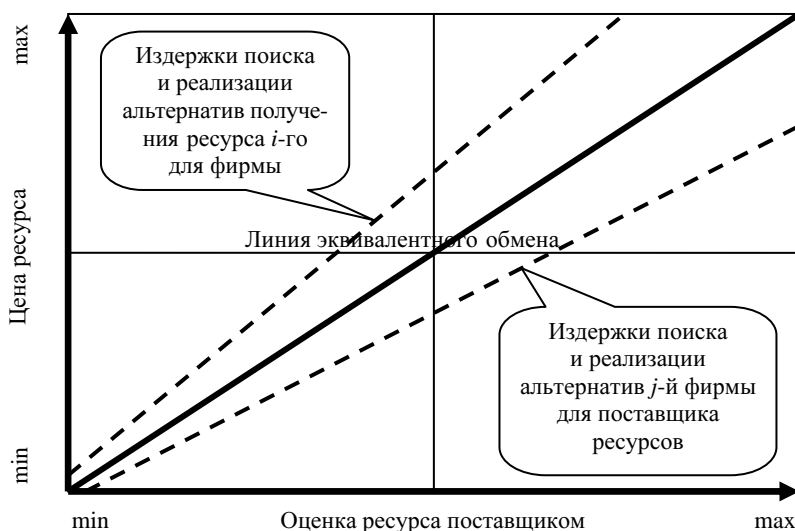


Рис. 1. Отображение зоны приемлемых условий обмена фирмы с поставщиками ресурсов

На рис. 1 зона приемлемых условий обмена представляет собой окрестность линии эквивалентного обмена, ограниченную *снизу* «издержками поиска и реализации альтернатив» для поставщика ресурсов (*assessment and switching*

² Здесь имеются в виду именно *рассмотренные* альтернативы, которых может быть намного меньше, чем объективно существующих альтернатив, пропущенных при сравнении либо недоступных для сравнения ввиду ограниченности общей информации о рынке.

costs), а сверху – «издержками поиска и реализации альтернатив» получения данного ресурса для фирмы. Обратим внимание на три обстоятельства. Первое касается обозначения общих границ «рыночного пространства» на каждом из рынков. Начало координат по обеим осям – не абсолютный ноль, а минимальные значения цены и качества ресурсов, предлагаемых на рынке в конкретный момент. Соответственно, конец координат по обеим осям – максимальные значения цены и качества ресурсов, предлагаемых на рынке в конкретный момент. С течением времени вполне возможно расширение зоны предложения и спроса как «вверх» (появление новых товаров особого качества, покупаемых по повышающимся ценам), так и «вниз» (принятие участниками сделки более низкого минимально допустимого качества товара, предлагаемого по «бросовой» цене).

Второе обстоятельство – различный «уровень жесткости» ограничений «зоны приемлемости обмена» снизу и сверху. Граница снизу является непроницаемой – если фирма предлагает поставщику ресурса меньшую цену, чем эквивалентная цена минус «издержки оценки и поиска альтернатив», сделка не состоится. В то же время граница сверху легко проходимая – фирма может решиться на заведомо неэквивалентную сделку с поставщиком одного из вида ресурсов, надеясь компенсировать свои затраты за счет поставщика иного ресурса³.

Третье обстоятельство – воронкообразное расширение «зоны приемлемости обмена» и сверху, и снизу при росте размера сделки (объема выгод и затрат, получаемых и понесенных в результате сделки). Это объясняется двумя факторами. Во-первых, уровень «издержек оценки и поиска альтернатив» составляет определенную долю сделки, и при росте размеров сделки абсолютные издержки оценки альтернатив увеличиваются. Во-вторых, при росте размеров сделки обычно увеличивается сложность оценки альтернатив (увеличивается число параметров оценки, расширяется круг сравнения возможных альтернатив, усложняются методы оценки альтернатив).

Ситуация поддержания фирмы в зоне приемлемости условий обмена может рассматриваться в двух вариантах – как задача фиксации положения фирмы в определенной зоне на каждом из рынков факторов производства или как задача перемещения фирмы в желаемом направлении на нескольких или всех рынках факторов производства (рис. 2).

³ Так, замораживание зарплат при росте норм выработки служит для фирмы средством компенсации завышенных по сравнению со средним в отрасли уровнем требований акционеров относительно размеров дивидендов и т.п.

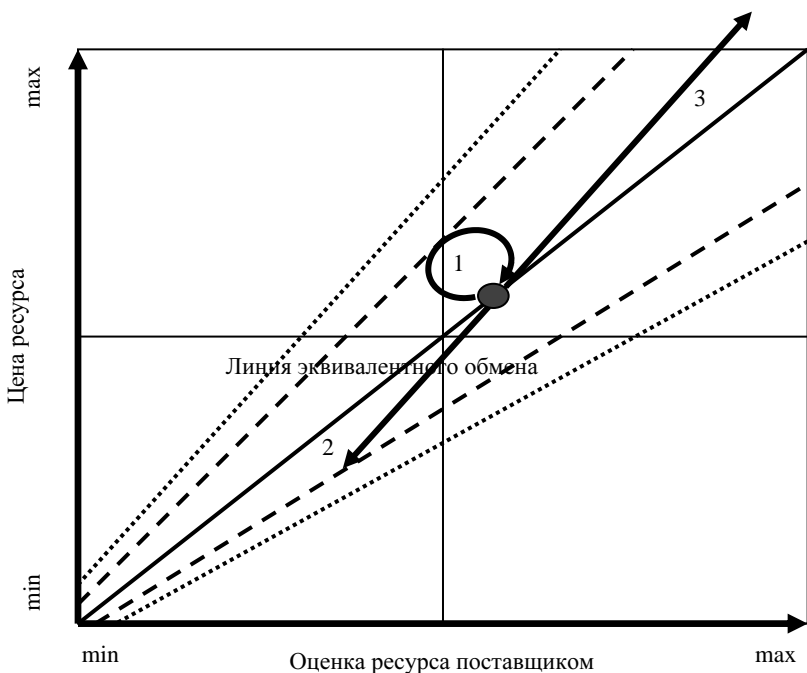


Рис. 2. Возможные траектории развития фирмы внутри зоны приемлемых условий обмена

Если фирма желает максимально точно зафиксировать сложившуюся ситуацию, ей придется прибегнуть к неоднократно описанной в литературе технике манипулирования условиями сделок с поставщиками ресурсов. При применении данной техники помимо учета «издержек поиска и реализации альтернатив» применяется учет квазицент как поставщика, так и фирмы. До этого мы предполагали, что на каждом рынке ресурса у фирмы имеется множество абсолютно равных или даже некоторое количество более выгодных альтернатив, отделенных «издержками поиска и реализации». Техника управления стейкхолдерами предполагает, что и фирма, и поставщики каждого из ресурсов уже нашли свою лучшую альтернативу, и, соответственно, возможно определить уровень квазиценты используемого варианта обмена по сравнению со всеми остальными альтернативами.

Следует отметить, что данная модель поведения обычно представляет собой игру с нулевой суммой, неявно предполагающую отсутствие развития компетенций фирмы по более эффективному преобразованию получаемых фирмой ресурсов.

Однако возможные действия фирмы могут не сводиться лишь к поддержанию статус-кво. Фирма может выбирать между альтернативными траекториями перемещения на рынках ресурсов:

- *траектория ослабления интенсивности обмена*, уменьшающая размерность зоны приемлемости, но одновременно снижающая требования к уровню компетенций фирмы;
- *траектория усиления интенсивности обмена* (повышение уровня требований фирмы к качеству ресурса при росте цены, уплачиваемой за данный ресурс).

Смысл обеих альтернатив – выход из «средней зоны» рынка, в которой, вследствие эффекта Хотеллинга, концентрируется максимальное число фирм и наблюдается самый высокий уровень конкуренции между фирмами.

Траектория снижения интенсивности обмена (перемещения в зону минимальных требований к качеству предоставляемого ресурса при готовности платить за ресурс лишь минимальную цену) предполагает снижение абсолютного и относительного объема специфических инвестиций как со стороны фирмы, так и со стороны поставщиков. Соответственно уменьшаются объемы квазирент фирм и поставщика. В этих условиях для продолжения манипулирования поставщиками фирма будет стремиться увеличивать барьеры перехода, прежде всего для наиболее «слабых» поставщиков. С увеличением барьеров перехода фирма может быть способной расширить общее рыночное пространство «вниз» – навязать поставщикам отдельных видов ресурсов особо низкие цены. Опасность подобного подхода заключается в том, что рынки различных ресурсов не существуют абсолютно изолированно и поставщики одного вида ресурсов могут разорвать свои отношения с фирмой, ощущая особую несправедливость контрактов фирмы на другом рынке ресурсов.

Траектория повышения интенсивности обмена (перемещения в зону максимальных требований к качеству предоставляемого ресурса при готовности платить за ресурс максимально приемлемую цену) обычно сопровождается ростом уровня специфических инвестиций как со стороны фирмы, так и со стороны поставщиков ресурсов. Однако именно интенсивность специфических инвестиций на различных рынках затрудняет отслеживание и сравнение уровней квазирент поставщиков и фирмы. Соответственно возможности для манипулирования поставщиками со стороны фирмы также сокращаются. *Это означает, что требования к корпоративным политикам фирмы принципиально меняются – вместо устойчивого занижения цены ресурсов для «слабых» поставщиков и принятия завышенных цен для «сильных» поставщиков фирма будет строить*

свою стратегию, исходя из поочередного перемещения каждого из поставщиков ресурсов то выше, то ниже линии эквивалентного обмена, достигая сложением данных «гармоник» общего продвижения в сторону повышения интенсивности обмена для всех «стейкхолдеров» (рис. 3).

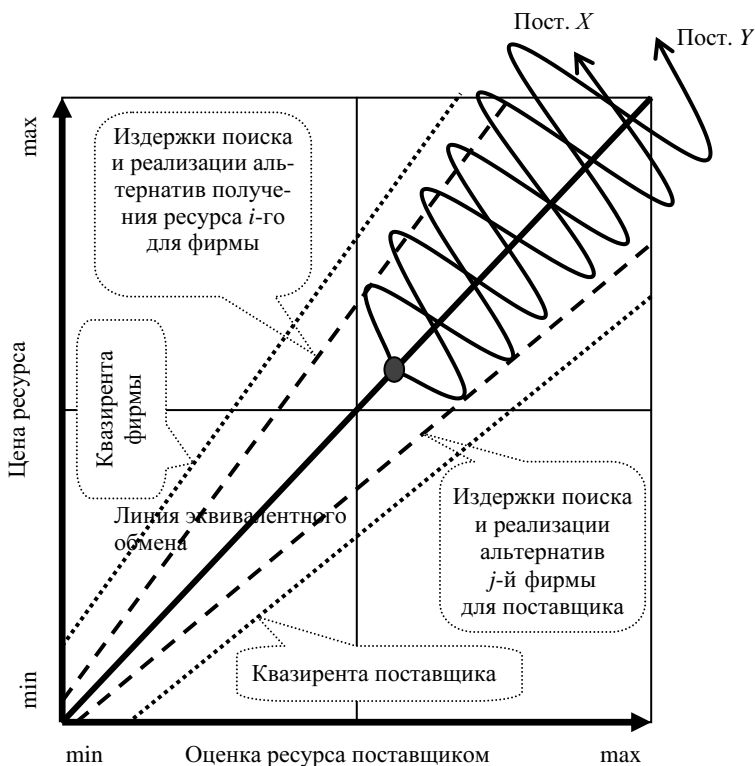


Рис. 3. Продвижение фирмы в верхние сегменты рынка с возможным расширением рыночного пространства

Кроме того, фирма будет стремиться к поиску решений, обеспечивающих кумулятивный позитивный эффект для различных поставщиков. Нахождение и реализация подобных решений более вероятны при опережающем росте компетенций фирмы. При реализации всех трех вышеописанных траекторий сохраняются условия высокой неопределенности: фирма по-прежнему не может корректно ставить задачу максимизации прибыли или объема продаж и не имеет точных планов по данным параметрам, но уверенно выполняет необходимые действия в отдельных либо связанных функциональных областях в соответствии с принятыми корпоративными политиками.

Данную ситуацию можно охарактеризовать как процесс осуществления первоначальных инвестиций. Фирма берет ресурсы у одного стейкхолдера (поставщика ресурсов) для того, чтобы инвестировать в повышение затрат каждого из поставщиков ресурсов:

- инвестирование в качество выпускаемой продукции приводит к увеличению затрат качества поставщиков;
- инвестирование в акционеров – обучение акционеров видеть различия и более точно оценивать разные типы рисков;
- с потребителями происходит первоначальное субсидирование цен в виде расщочек, оптимизирование по платежам и т.д.
- инвестирование в инфраструктуру является компенсацией части затрат государства (общества).

Главная опасность заключается в том, что фирма не может бесконечно таким образом компенсировать данные затраты. Предполагается, что поставщик ресурсов в неявном виде будет поддерживать новый уровень качества своими собственными силами; работник, выйдя на новый уровень знаний и умений, будет стараться поддерживать данный уровень в дальнейшем в процессе своей работы; акционеры будут пользоваться вновь освоенным инструментарием анализа рисков; власти будут поддерживать уровень вложений в поддержание новых объектов инфраструктуры.

К сожалению, данное предположение на практике очень часто не оправдывается. Чтобы избежать подобного результата, фирме приходится не просто субсидировать затраты, а в своих действиях пытаться расширить для каждого поставщика-стейкхолдера зоны его квази-ренты. Это должно происходить незаметно для поставщика, когда первоначальное увеличение размера квази-ренты камуфлируется увеличением дополнительных вложений. Целью фирмы является внезапное снятие «камуфляжа». Поставщики внезапно обнаруживают что достигнутое уникальное качество продукции не нужно близлежащему потребителю. Работники убеждаются что их вновь приобретенные знания и умения можно применить с должной компенсацией только на единственной фирме отрасли и т.д.

До сего момента мы описывали индивидуальные усилия изолированной фирмы. Наиболее интересные эффекты могут возникать, если корпоративные политики, основанные на «перемещении в верхние сегменты рынков ресурсов», охватывают ряд фирм одной отрасли, использующих единую (неразвитую) рыночную инфраструктуру. Прежде всего, усилия по воссозданию рыночной инф-

раструктуры позволяют воссоздавать элементы рыночной среды с меньшими удельными издержками для каждой отдельной фирмы. Кроме того, если значительное число фирм продвигается вверх в рыночном пространстве на отдельных рынках, зона наиболее интенсивной конкуренции также смещается вверх. Для выхода из зоны наибольшей конкуренции каждой отдельной фирме приходится еще больше продвигаться «вверх», в том числе и путем расширения общего рыночного пространства. Таким образом, происходит повышение общего уровня конкурентоспособности отрасли (рис. 4). Рост конкурентоспособности отрасли ведет к расширению круга предлагаемых фирмам ресурсов (капиталов, кредитных ресурсов, технологических решений), что, в свою очередь, уменьшает для всех фирм издержки поиска и реализации альтернатив. Это снижает для фирмы риски завышения требований со стороны «сильных» поставщиков.

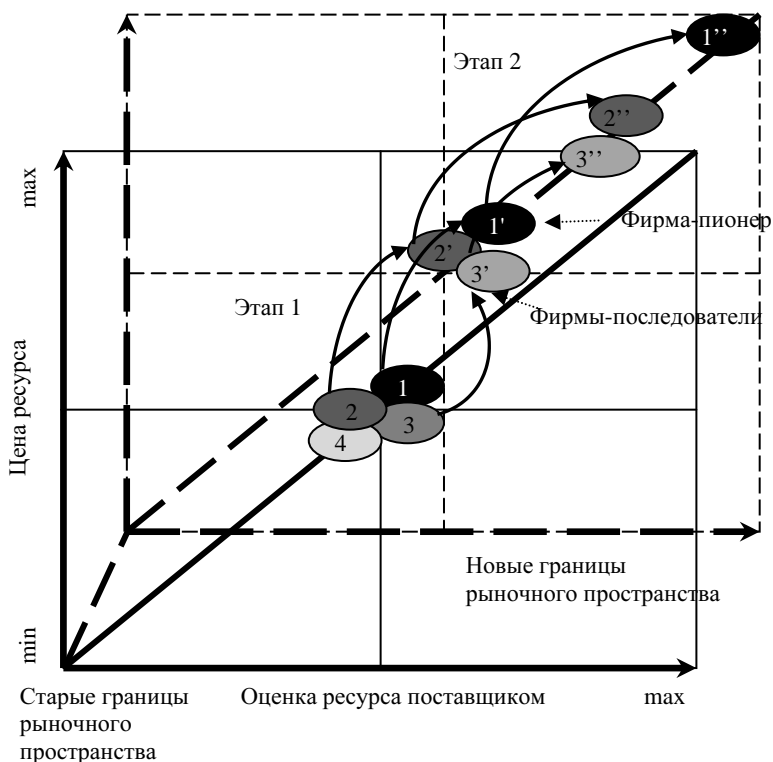


Рис. 4. Модель «догоняющего» развития при диффузии предпринимаемых подходов и расширении области рыночного пространства «вверх»

Литература

- Гурков И.Б. Политическая микроэкономика // Промышленник России. 2010. № 4.
- Agle B.R., Donaldson T., Freeman R.E. et al. Dialogue: Toward Superior Stakeholder Theory // Business Ethics Quarterly. 2008. 18 (2). P. 153–190.
- Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: Pitman Publishing, 1984.
- Freeman R.E., Wicks A.C., Parmar B. Stakeholder Theory and Corporate Objective Revised // Organization Science. 2004. 15(3). P. 364–369.
- Frooman J. Stakeholder Influence Strategies // Academy of Management Review. 1999. 24(2). P. 191–205.
- Gurkov I. Strategy Techniques for the Times of High Uncertainty // Journal for East European Management Studies. 2010. 15 (2). P. 177–186.
- Scholes K. Stakeholders Mapping: A Practical Tool for Managers // V. Ambrosini (ed.) Exploring Techniques for Analysis and Evaluation of Strategic Management. L.: Prentice Hall Europe, 1998.

СИСТЕМНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ: АНАЛИЗ МНОГОЛЕТНИХ ДАННЫХ

Продолжающийся глобальный кризис экономики вновь привлек внимание исследователей и практиков к проблематике экономического риска, после некоторого спада стало расти количество публикаций, в которых рассматриваются различные аспекты управления хозяйственным риском в деятельности отечественных предприятий. Однако до сих пор неизвестны исследования реального отношения к феномену риска в управленческой практике отечественных предприятий.

Вместе с тем стали очевидными те изменения в отношении к экономическому риску и задачам управления им, которые обязаны своим появлением глобальному кризису 2008–2010 гг. Например, внимание исследователей экономического риска переместилось к использованию качественных методов анализа, к способам выявления новых – не только для данного предприятия, но и не встречавшихся ранее в экономической практике – факторов риска; в частности, таких методов, как сценарный анализ, профиль риска, способы выявления рискогенных «горячих точек» в деятельности предприятий и т.п. Становится доминирующей точка зрения, состоящая в том, что следует с большой осторожностью относиться к экстраполяционным инструментам прогнозирования факторов риска и последствий их проявления. В целом итогом первичного осмысления кризисных явлений стало мнение о важности включения функции управления риском в состав рутинных функций управления предприятием, причем это надо делать в относительно спокойные в экономическом отношении периоды. Признано также, что именно в такие периоды следует разрабатывать «негативные» сценарные прогнозы, выявлять нежелательные, угрожающие события (факторы хозяйственного риска), которые могли бы стать причинами нежелательного развития событий и ухудшения экономического положения предприятий.

На основе «негативных» прогнозных сценариев оказалось возможным более корректно выявлять гипотетические факторы хозяйственного риска (ФХР)

и прогнозировать поведение клиентов, конкурентов и других участников экономических взаимодействий в условиях реализации тех или иных ФХР, а обобщая полученную информацию, определять, что может произойти с основными показателями хозяйственной деятельности предприятия или как может измениться уровень хозяйственного риска деятельности предприятия.

Вообще результаты решения прикладных задач учета экономического риска могут проявиться в повышении качества управления предприятием в целом. Известно, что в основе технологии принятия управленческих решений лежат некоторые представления о реальности. Поэтому, если эти представления оказываются неадекватными реальности, то они могут стать причиной ошибочных решений. В таком случае принятие гипотез а) «об объективном существовании риска не достичь желаемых результатов» и б) «о возможности повлиять на уровень риска» означает, что можно путем планомерного изучения ситуации экономического риска и расширения спектра вариантов управляющих воздействий изменить значения показателей уровня риска хозяйственной деятельности предприятия. На этой основе можно сформулировать еще одну гипотезу о том, что в определенном смысле функцию управления экономическим риском можно трактовать как еще один системный ресурс предприятия, который можно использовать в хозяйственной деятельности предприятия как на тактическом, так и на стратегическом уровнях. Надо заметить, что вообще применение функции управления риском на предприятии является свидетельством стратегического способа ведения хозяйственной деятельности предприятия [Клейнер, 2008].

Эмпирической основой исследования должны стать данные о реальном отношении к экономическому риску на современных отечественных предприятиях и существующих (но, может быть, скрытых) тенденциях изменения этого положения. В качестве теоретико-методической базы в данной работе использовалась операциональная теория управления экономическим риском [Качалов, 2005].

Таким образом, целью данного этапа исследований, выполняющегося при финансовой поддержке РФФИ (проект 11-06-00157), является выяснение того, насколько мнение о возможности и необходимости управления хозяйственным риском распространено в среде менеджеров высшего звена управления отечественными производственными предприятиями, каково бытующее на практике отношение к учету хозяйственного риска в деятельности производственных предприятий, и какие тенденции в изменении этого отношения можно обнаружить. В нашем исследовании реальное положение и тенденции в области управления риском на отечественных предприятиях реконструировалось на основе инсайдерских оценок, полученных в ходе ежегодных заочных опросов

по стандартной и неизменной анкете, т.е. через видение этого положения респондентами, постоянно участвующими в деятельности объекта.

При разработке анкеты предполагалось, что для ответа респонденту должно быть достаточно его собственных знаний и мнения, без привлечения дополнительной бухгалтерской или иной статистической информации. В окончательном виде анкета включает 24 вопроса, распределенных по четырем разделам: «Оценка респондентами текущего уровня риска», «Оценка уровня организационно-методического обеспечения работ по анализу риска на предприятии-респонденте», «Оценка перспективности работ по управлению риском для предприятия-респондента» и «Общие сведения о предприятии и респонденте».

Начиная с 2005 г. опросная анкета рассылалась ежегодно (кроме 2009 г.) в первом полугодии руководителям около 900 отечественных промышленных предприятий, входящих в базу данных Российского экономического барометра (РЭБ). Отраслевое и региональное распределение предприятий базы данных РЭБ, а также их распределение по формам собственности приблизительно соответствует общероссийским показателям генеральной совокупности промышленных предприятий. Заполненные анкеты приходили в среднем от 15% опрошенных, однако наблюдается огорчительная тенденция сокращения количества ответов. Эти ответы и составили анализируемую выборку каждого годичного обследования.

Анализ полученных в пяти циклах заочных опросов позволил выявить следующие особенности современной российской деловой среды.

Весь период наблюдения подавляющая часть респондентов (более 80% ежегодно) признавала деятельность своих предприятий в какой-то мере рискованной. При этом суммарная оценка респондентами уровня рискованности хозяйственной деятельности своих предприятий, возросшая за четыре года на 5,5%, в 2010 г. вернулась практически к первоначальному уровню (рис. 1). Это отмечается на фоне уменьшения почти в четыре раза доли категорических суждений типа «Все хозяйственные решения нашего предприятия рискованные» и стабилизации практически на одном уровне более гибкого ответа, что «Некоторые хозяйственные решения рискованные». По-видимому, предкризисный 2008 г. и последовавшие за этим кризисные годы приучили менеджеров к более взвешенным и осторожным оценкам.

Обращает на себя внимание устойчивое мнение респондентов о том, что помехи нормальному течению своей хозяйственной деятельности коренятся во внешних обстоятельствах (рис. 2).

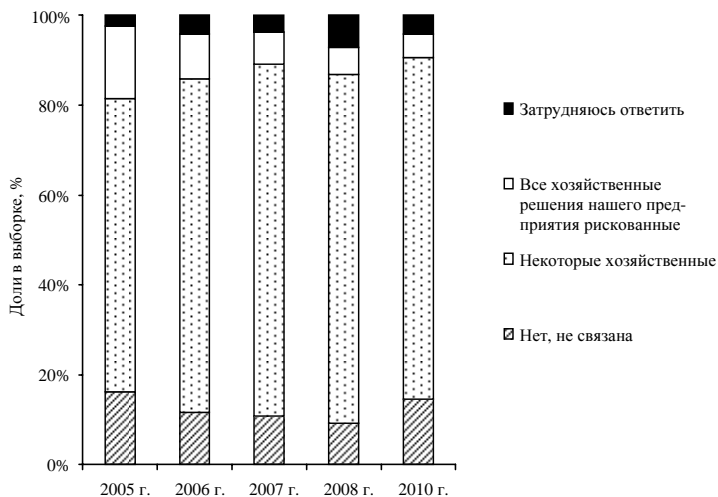


Рис. 1. Самооценка рискованности хозяйственной деятельности предприятий

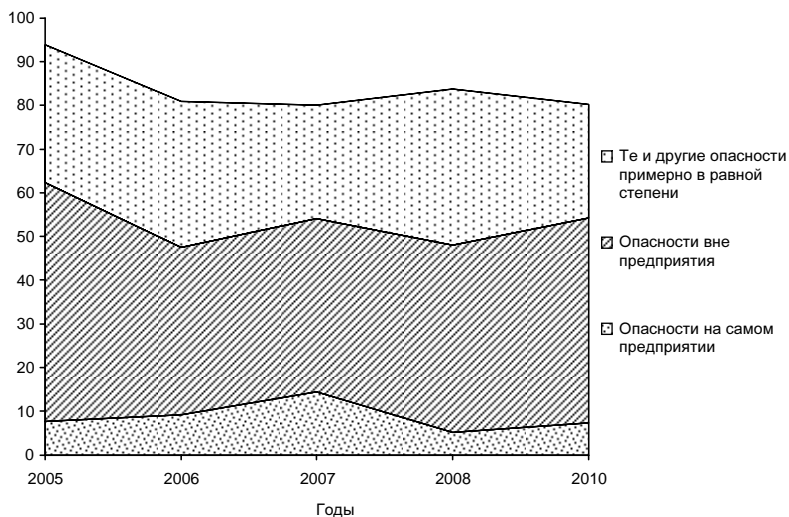


Рис. 2. Соотношение значимости внешних и внутренних факторов хозяйственного риска

Среди внешних причин респонденты чаще всего называли: факторы риска появления технологических и продуктовых инноваций, ухудшения социально-экономической ситуации в регионе хозяйствования, а также изменение норма-

тивной институциональной среды хозяйствования (рис. 3). За период наблюдений тревога предпринимателей относительно действий федеральных органов монотонно уменьшалась с 45,4 до 17%. Аналогично, хотя и не так резко, снижалась частота упоминания нежелательных действий местных и региональных властей: с 19,2 до 12,8%. Объяснение этой тенденции, по-видимому, надо искать в том, что факторы риска, обусловленные нормотворческой деятельностью властей всех уровней, стали за эти годы более предсказуемыми.

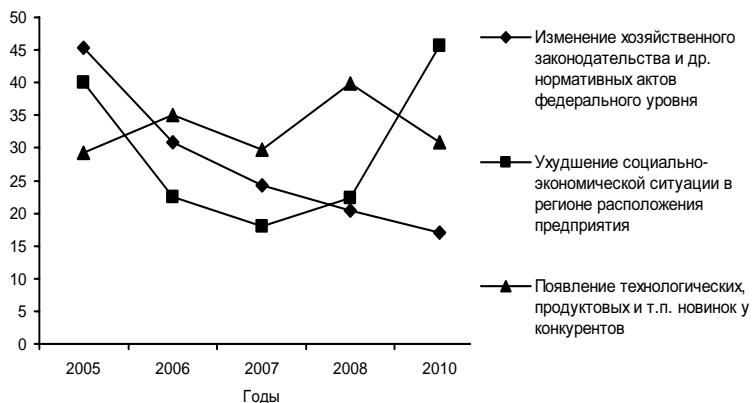


Рис. 3. Внешние факторы хозяйственного риска, которые реализовались и негативно повлияли на хозяйственную деятельность предприятия

Соотношение значимости для респондентов различных внутренних препятствий нормальному ходу хозяйственной деятельности за весь период наблюдения не изменилось и зафиксировалось по степени убывания значимости следующим образом (рис. 4):

ФХР в сфере реализации продукции,

ФХР в сфере снабжения,

ФХР ошибок персонала и нарушения производственной дисциплины и

ФХР в системе управления предприятием.

Особый интерес представляет анализ ситуации в той группе предприятий, где функция управления риском была реализована. В эту, к сожалению, весьма немногочисленную группу включены предприятия, респонденты которых на вопрос «Ведется ли на вашем предприятии работа по управлению риском как самостоятельный вид управленческой деятельности?» ответили «Проводится» или «Проводится под другим названием». Доля таких предприятий в выборке

снизилась за период наблюдений более чем вдвое. Вместе с тем надо отметить тот позитивный факт, что большая часть представителей тех предприятий, на которых эта функция была реализована, ощутили от этого реальную пользу в течение всего периода наблюдений.

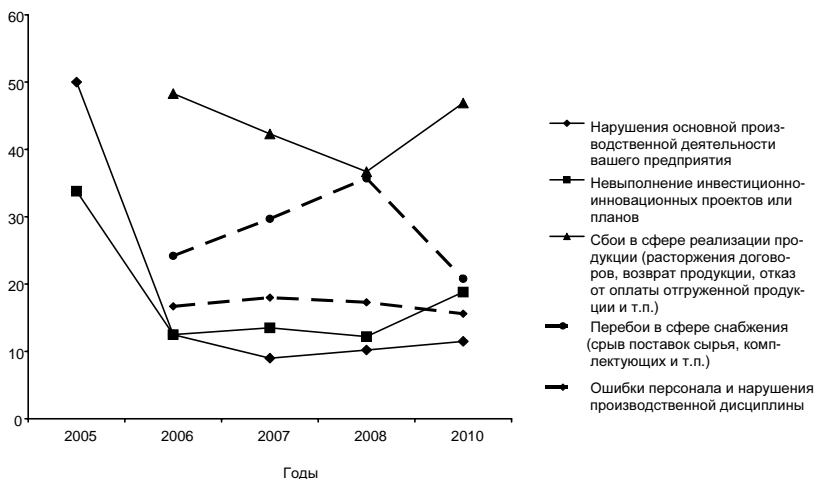


Рис. 4. Наиболее значимые внутренние факторы риска

Примечание: отсутствие данных за 2005 г. означает, что в анкетах этого года такой ФР отсутствовал.

Ответы на вопрос о сферах деятельности предприятий, на которые может оказать воздействие функция управления риском, свидетельствуют, что традиционно больше всего воздействие функции управления риском респонденты связывают с финансовой стороной деятельности предприятия. На втором месте в разные годы оказывались: оперативная деятельность (2007 и 2008 гг.), стратегическое планирование (2005 г.) и маркетинговая деятельность (2006 г.). Причем значимость именно этих четырех сфер, на которые воздействует управление риском, по мнению российских менеджеров, была высокой на протяжении всего периода. К сожалению, те, кто считает, что наличие функции управления риском должно позитивно проявляться во всех сферах деятельности предприятия, оказались в явном меньшинстве. Это косвенно показывает, что идеи комплексного управления уровнем экономического риска на предприятиях еще не стали общепризнанными в среде российских топ-менеджеров (рис. 5).

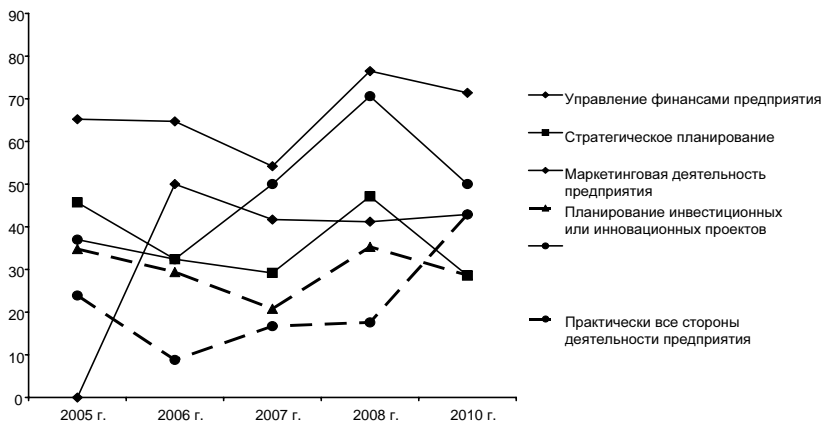


Рис. 5. Соотношение значимости сфер хозяйственной деятельности предприятий выборки, на которые направлена функция управления риском¹

В распределении популярности методов противодействия негативному воздействию факторов риска было трудно выявить устойчивые тенденции изменения. Соотношение между четырьмя видами методов управления хозяйственным риском за период наблюдений остается примерно одинаковым; в первый послекризисный год заметно возросло применение методов локализации риска, как наименее затратного (рис. 6).

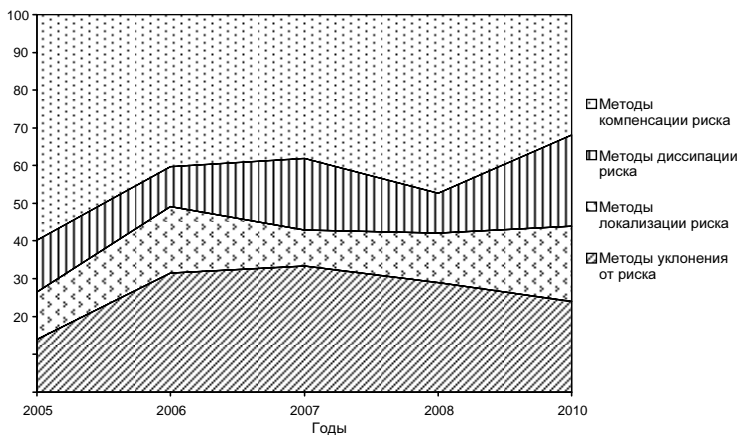


Рис. 6. Распределение применяемых методов управления риском

¹ В таблицах и рисунках, если это особо не оговорено, приводится доля респондентов (в процентных пунктах), выбравших данный вариант ответа, от общего числа полученных анкет.

Полезность функции управления риском для различных сфер своей хозяйственной деятельности респонденты оценивают примерно одинаково. Однако предприятия, в той или иной мере занимающиеся управлением риска, несколько больше осознают необходимость распространения этой функции на все стороны деятельности предприятия.

Доля предприятий с удовлетворительным экономическим положением среди тех, кто использовал функцию управления риском, оказалась существенно выше средней по всей выборке (кроме 2006 г.). Это свидетельствует о большей эффективности предприятий, использующих в своей практике функцию управления риском.

Представляется интересным мнение респондентов относительно возможных показателей успешности применения функции управления риском на предприятии. На этот вопрос отвечали все участники мониторинга, обладающие опытом применения функции управления риском и не имеющие такого опыта. Анализ ответов на такой вопрос показывает, что менеджеры предпочитают агрегированные показатели (рис. 7). Например, такие как улучшение экономических результатов деятельности или укрепление рыночных позиций предприятия. По-видимому, респонденты не отдают себе отчет в том, насколько трудно бывает выделить ту часть улучшения общих показателей деятельности, которая обусловлена именно работой функции управления риском.

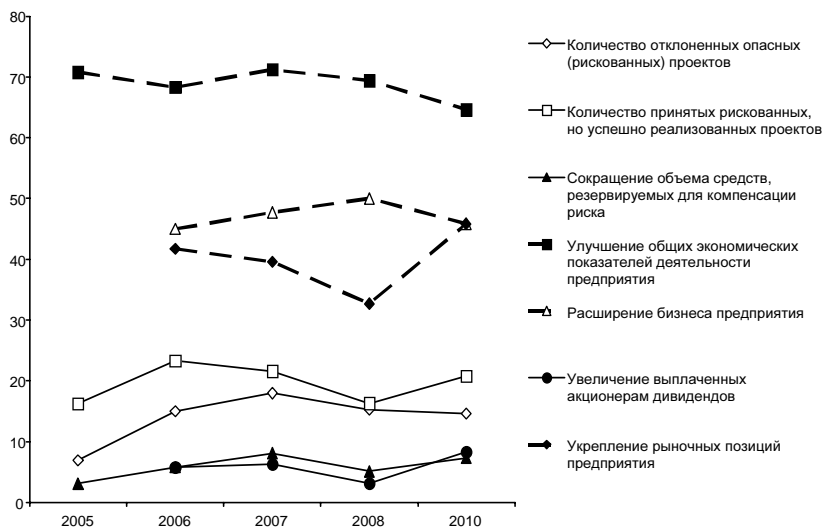


Рис. 7. Предлагаемые показатели успешности применения функции управления риском на предприятии

В итоге проведенных исследований можно сформулировать ряд выводов, основные из которых следующие.

1. Одним из результатов нынешнего экономического кризиса стало признание важности включения функции управления риском в состав рутинных функций управления предприятием. Причем именно в периоды относительного спокойствия необходимо развивать исследования и разработки «негативных» сценарных прогнозов, на основе которых выявлять факторы хозяйственного риска.

2. Функцию управления хозяйственным риском можно трактовать как еще один системный ресурс предприятия, который может быть использован в хозяйственной практике предприятия как на тактическом, так и на стратегическом уровнях планирования и управления.

3. Многолетние заочные обследования одного и того же представительного массива отечественных предприятий показали, что работники высшего звена аппарата управления адекватно воспринимают понятийный аппарат и основные операциональные характеристики феномена экономического или хозяйственного риска.

4. Основная часть респондентов осознает рискованность своей хозяйственной деятельности. При этом обнаруживается тенденция увеличения числа сторонников внедрения функции управления риском на предприятиях. К тому же, большая часть представителей тех предприятий, на которых функция управления риском реализована как самостоятельная, отметили несомненную пользу от этого.

5. Полученные ответы свидетельствуют о понимании менеджерами российских предприятий сущности проблем управления риском. В целом на данном этапе отношение к хозяйственному риску в деловой российской среде можно охарактеризовать как половинчатое или сдержанно нейтральное. Доля предприятий, которые реально оценивают и управляют хозяйственным риском, в среднем составляет менее 25%, даже с учетом тех предприятий, где эта функция реализована частично. И еще примерно столько же – и эта доля имеет тенденцию возрастать – понимают остроту проблемы и намереваются уделить управлению риском внимание в ближайшем будущем.

6. За период мониторинга на первое место (вследствие снижения значимости других факторов) выдвинулся фактор риска появления технологических, продуктовых и т.п. инноваций у конкурентов. Можно предположить, что это было обусловлено общим ростом производства, ужесточением конкуренции и связанным с этим повышением инновационной активности предприятий. Вы-

яснилось, что респонденты склонны больше значения придавать внешним факторам риска в противовес внутренним.

7. Арсенал популярных методов противодействия негативному воздействию факторов риска довольно узок: доминирующими, наряду с методами компенсации, стали методы уклонения от риска.

По мнению большинства респондентов, которое согласуется с нашими априорными представлениями, широкому применению методов анализа и управления хозяйственным риском в практике российских предприятий препятствует главным образом отсутствие традиций и толковых, доступных и апробированных методических руководств. Как показало исследование, потребность в методическом обеспечении функции управления хозяйственным риском существует и, скорее всего, будет возрастать

Литература

Качалов Р.М. Операциональный подход в исследовании экономического риска // Montenegrin Journal of Economics. 2005. Vol. 1. № 1. P. 151–157.

Качалов Р.М. Формирование системы институтов риск-менеджмента в корпорациях: проблемы и перспективы / XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. ГУ ВШЭ, 6–8 апреля 2010 г. Сессия «Системные проблемы корпоративного управления».

Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.

Введение

Термин «системный» имеет несколько различных значений. Часто он применяется в значении «комплексный», «всеобъемлющий», «всеохватывающий». Нередко под словом «системный» понимают нечто, относящееся к сущности данного явления или образования (пример: «системная проблема»), противопоставляя его смысл значениям таких понятий, как «случайный», «спонтанный», «временный», «привнесенный», «локальный» и т.д. Отметим, что понятие «системный» имманентно имеет априорную положительную оценочную окраску. В экономической науке после разработки понятия «системная парадигма», инициированной Я. Корнаи около 10 лет назад [Корнаи, 2002], понятие «системный» наиболее часто применяется в той ветви экономической теории, в которой внимание исследователей фокусируется на процессах создания, функционирования, трансформации и ликвидации экономических систем, т.е. систем, продукция которых рассматривается как потенциальный объект процессов потребления, распределения и обмена. В работах данного направления [Клейнер, 2002, 2007, 2011; Руго, 2008] разрабатывается типология экономических систем, исследуется связь структурных (морфологических) и функциональных особенностей таких систем, изучаются процессы формирования и взаимодействия систем разных типов.

В данной статье системная парадигма развивается в направлении разработки теории структур взаимосвязей экономических систем как подсистем фиксированной системы макро-, мезо- или микроэкономического уровня. Показывается, что в процессе функционирования экономики в популяции экономических систем формируются устойчивые группировки экономических систем определенной универсальной конфигурации (своеобразные бизнес-группы, «тетрады», состоящие из четырех экономических систем разных типов). При

этом, как установлено, в основе взаимодействия экономических систем разных типов в рамках тетрады лежит обмен базовыми ресурсами экономических систем: пространственно-временным ресурсом, определяющим потенциал системы, и «энергетическим» ресурсом, определяющим эффективность использования этого потенциала. Такой подход в экономической теории, где пространственный ресурс рассматривается не автономно, а в комплексе с ресурсом времени и ресурсом экономической активности, является естественным развитием и обобщением концепции пространственной экономики, в том числе идей П. Бурдьё [Бурдьё, 1993]. Выявление «квадратичных» структурных группировок и анализ их роли в экономике данной конкретной системы (страны, региона, предприятия) дают возможность обосновать новые направления и задачи менеджмента, ориентированного на внутреннюю гармонизацию и стабилизацию развития предприятия и других экономических систем.

Экономические системы и системная парадигма

Согласно системной парадигме, выдвинутой Я. Корнаи [Корнаи, 2002] в качестве дополнения к неоклассической, институциональной и эволюционной парадигмам, функционирование экономики рассматривается через призму процессов создания, взаимодействия, эволюции, трансформации и ликвидации экономических систем. Под *системой* понимается относительно обособленная в пространстве и относительно устойчивая (с точки зрения общественного наблюдателя) во времени часть окружающего мира, обладающая (опять же с точки зрения общественного наблюдателя) одновременно свойствами *внешней целостности* и *внутреннего многообразия*.

Некоторые комментарии к данному определению необходимы в связи с использованием понятия общественного наблюдателя. Согласно определению, вопрос об объективном существовании системы упирается в вопрос об устойчивости выделяемой части пространства и времени. Но субъективность понятия устойчивости совершенно очевидна. Устойчивое – это то, что *воспринимается* как устойчивое. Устойчивость зависит от особенностей конкретного наблюдателя, от «разрешающей способности» его зрения в пространстве и во времени, а также от длительности наблюдения. Предприятие, рассматриваемое в течение длительного периода, может показаться крайне неустойчивым. Наоборот, в краткосрочном периоде устойчивыми могут показаться даже быстротекущие явления. Имеет значение и объем доступной информации. Асиммет-

рия информации и асимметрия полномочий между инсайдерами (менеджерами) и аутсайдерами (собственниками) делают понятие устойчивости весьма субъективным: предприятие, представляющееся аутсайдеру (инсайдеру) устойчивым, может прекратить свое существование ввиду принятия инсайдером (аутсайдером) соответствующих решений. Поэтому для формирования онтологического понятия системы необходима фиксация некоего *общественного наблюдателя*, представляющего «усредненного» индивида – не инсайдера, не аутсайдера, обладающего общедоступной информацией и не зависящего от функционирования данной системы.

Клейнер (2007) показал, что вся совокупность экономических систем может быть (при фиксации позиции общественного наблюдателя) разделена на четыре класса: объектные, средовые, процессные и проектные системы. Критерием разделения служит определенность/неопределенность границ системы во времени и пространстве. Экономическая активность агентов может осуществляться соответственно в рамках одной или нескольких из четырех форм: объектной (например, участие в деятельности предприятия), проектной (создание и реализация проекта), процессной (участие в социально-экономическом процессе) и средовой (деятельность в области поддержания релевантной среды для протекания социально-экономических процессов, реализации проектов, функционирования объектов). На рис. 1 приведено символическое изображение четырех классов систем. Горизонтальные утолщенные границы прямоугольников на рис. 1 символизируют ограниченность жизненного цикла систем, вертикальные – ограниченность занимаемого ими пространства.

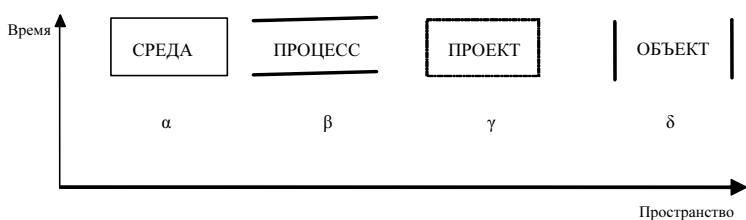


Рис. 1. Символические изображения систем четырех типов в условных координатах «пространство – время»

Согласно работе [Клейнер, 2010], указанная морфологическая типология систем определяет и функциональную типологию. Анализ взаимодействия и деятельности экономических систем может быть проведен на нескольких уровнях детализации (обобщения). На *предметном* уровне речь идет об обмене ма-

териальными, финансовыми, человеческими и информационными ресурсами. На функциональном уровне следует прежде всего определить ключевые компетенции экономических систем в осуществлении базовых экономических функций: производства, распределения, обмена и потребления. На уровне системного анализа структуры пространства-времени предметом обмена служат процессы диверсификации/унификации экономического пространства, волатильности/стабилизации экономического времени. Наконец, на базовом уровне анализа, как будет показано далее, следует обратить внимание на обмен пространственно-временным ресурсом между системами, а также обмен энергетическим ресурсом, используемым для наполнения пространства и времени экономическими благами доступных для системы объемов пространства и периодов времени.

Функциональные группировки экономических систем

Анализ деятельности российских предприятий в течение 1990-х – 2000-х годов показывает, что функционирование предприятий как автономных единиц связано с большими рисками и является неэффективным. Для успешной деятельности предприятия требуется его устойчивая связь с целым рядом других экономических систем – банками, рынками, поставщиками инноваций, властными органами и др. Фактически уже с начала 1990-х годов в России начался процесс самоорганизации хозяйствующих субъектов, группировка предприятий, формирование бизнес-групп (статусные ФПГ, неформальные бизнес-системы и др.).

Это наблюдение приводит к общим заключениям о том, что в процессе функционирования экономики в популяции экономических систем естественным образом формируются устойчивые группировки экономических систем определенной универсальной конфигурации. Для определения конкретных форм функциональной группировки следует принять во внимание обеспеченность экономических систем разного типа базовыми экономическими ресурсами.

Для осуществления своей деятельности по реализации процессов производства, распределения, потребления и обмена каждая система использует закрепленные за ней в процессе ее формирования ресурсы пространства и времени. Средовая экономическая система (α) обладает по определению неограниченным доступом и к пространству, и ко времени. Для нее запасы этих ресурсов могут считаться неограниченными. Процесс (β) обладает ограниченным периодом жизненного цикла и неограниченным доступом к пространству. Про-

ект (γ) локализован и в пространстве, и во времени, что позволяет рассматривать его пространственно-временной ресурс как ограниченный. Объект (δ) имеет неограниченный доступ к временному ресурсу (обобщенный принцип «*going con-set*»), в то время как пространственный ресурс для него ограничен (пример: площадь, занимаемая предприятием; см. табл. 1).

Таблица 1. Характеристика экономических систем с точки зрения доступа к пространственно-временным ресурсам

Экономическая система	Пространственный ресурс данной системы	Временной ресурс данной системы
Объект (δ)	Ограничен	Не ограничен
Среда (α)	Не ограничен	Не ограничен
Процесс (β)	Не ограничен	Ограничен
Проект (γ)	Ограничен	Ограничен

Таким образом, пространство и время как необходимые условия для реализации экономических явлений и функционирования экономических образований могут рассматриваться как базовые (первичные) ресурсы экономики. Пространство и время расходятся (первое *наполняется*, второе *истекает*), что дает нам дополнительные основания для рассмотрения их в качестве ресурсов экономической деятельности.

Функционирование каждой системы (кроме системы средового типа) требует преодоления имеющихся у нее ограничений по пространственно-временным ресурсам. Это связано с функцией экономической системы по производству продукции, предназначенной для реализации «на сторону». Для объектной системы «на сторону» значит за пределы *пространства*, занимаемого самой системой; для процесса – за пределы *временного промежутка*, определенного для существования процесса; для проекта – и то, и другое. Что же касается средовых систем, для которых понятие пространственных и временных границ не определено, то результат их деятельности проявляется в функционировании других систем. Иными словами, продукция средовой системы – это (в соответствии с ее названием) «среда» для функционирования систем остальных типов.

Экономические системы, для которых доступное пространство (или/и) располагаемое время) ограничено, нуждаются в расширении имеющихся пространственных (временных) ограничений и выступают как реципиенты пространственного (временного) ресурса. Наоборот, системы, имеющие неограни-

ченный запас или доступ к пространству и времени, играют для первых систем роль доноров соответствующих ресурсов. Возможность доступа к пространственно-временному ресурсу является лишь необходимым условием для функционирования экономических систем. Чтобы использовать эти ресурсы, экономические системы должны обладать энергией – способностью к деятельности по использованию ресурсов пространства и времени. При наличии пространственных (временных) ограничений система, при прочих сходных условиях, вынуждена использовать предоставленные ей изначально базовые ресурсы (пространство и время) более экономно, совершать в единице объема пространства (в единичный период времени) большее количество действий, чем при отсутствии таких ограничений. Системы с ограниченным жизненным циклом экономически *активны*, т.е. готовы совершать значительное число действий в единицу времени. Ограниченные в пространстве системы функционируют *интенсивно*, т.е. стремятся к интенсивному использованию занимаемого пространства. Можно говорить о двух видах (формах) проявления энергии экономических систем: энергии, расходуемой на эффективное использование занимаемого системой пространства (интенсивности), и энергии, расходуемой на эффективное использование предоставленного системе периода времени (активности). Таким образом, каждая экономическая система использует в своей деятельности четыре вида ресурсов: пространство (S); время (T); интенсивность (I); активность (A).

Гомеостаз в экономике возможен, если каждая экономическая система, обладающая тем или иным видом ресурса в избытке, будет содействовать передаче этого ресурса одной или нескольким системам, для которых он дефицитен. Отсюда возникает типовая схема взаимодействия систем в группе из четырех различных типов (табл. 2).

Таблица 2.

Характеристика экономических систем с точки зрения обладания энергетическим ресурсом

Экономическая система	Ресурс интенсивности	Ресурс активности
Объект (δ)	Присутствует	Отсутствует
Среда (α)	Отсутствует	Отсутствует
Процесс (β)	Отсутствует	Присутствует
Проект (γ)	Присутствует	Присутствует

Теперь мы можем сделать вывод, что функционирование экономики осуществляется в виде взаимодействия четырех систем различных типов, связанного с обеспечением баланса пространственно-временного и энергетического ресурсов. Такую конфигурацию назовем *экономической тетрадой* (рис. 2).

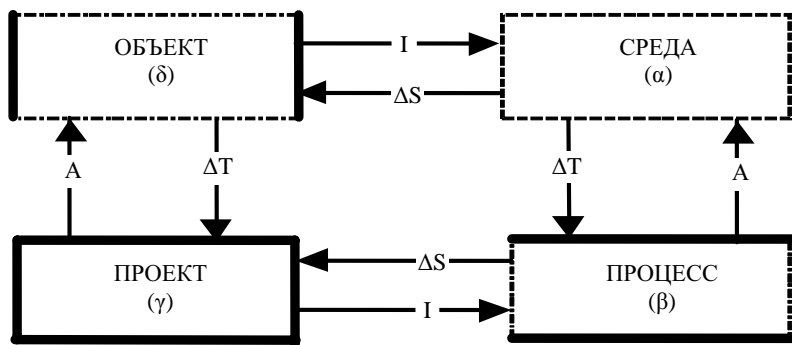


Рис. 2. Экономическая тетрада

Обратим внимание, что тетрада – это не просто группа из четырех систем разного типа, но структура, имеющая своеобразную кольцевидную структуру: пары «объект – среда», «среда – процесс», «процесс – проект» и «проект – объект» связаны взаимными отношениями симбиотического типа, в то время как пары «объект – процесс» и «проект – среда» не взаимодействуют между собой непосредственно.

Экономическая тетрада является минимальной по составу экономической структурой, способной функционировать и воспроизводиться самостоятельно. Однако это может происходить лишь на ограниченном промежутке времени, длительность которого зависит от размеров жизненных циклов входящих в тетраду проектной и процессной систем. Для продления функционирования тетрады как комплекса необходимо произвести своевременную замену закончивших свои жизненные циклы проекта и процесса другими однотипными системами. Это означает, что в экономике должен существовать достаточный запас проектов (планов, программ, мероприятий) и процессов (в том числе организационных процедур, рыночных движений) для оперативной поддержки функционирования тетрад.

В целом основные функции тетрады можно суммировать следующим образом: реализация полного цикла базовых экономических процессов производства, потребления, распределения, обмена; реализация полного цикла базовых вари-

тивных процессов: диверсификации, унификации, волатильности, стабильности; обеспечение экономических систем пространственно-временным и энергетическим ресурсом; поддержание гомеостаза в экономике.

Организация взаимодействия экономических тетрад

Оказывается, что тетрады группируются и взаимодействуют в структуре организации экономики также не произвольным образом, а в соответствии с определенными закономерностями. Тетрады соседствуют и взаимодействуют друг с другом на тех же принципах взаимодействия систем разных типов, которые действуют внутри тетрады. При этом состав контрагентов как бы удваивается. Так, в рамках общей структуры организации экономики объект непосредственно взаимодействует с двумя средами – в первом случае из одной тетрады, во втором – из другой, а также с двумя проектами, входящими в разные тетрады. Средовая система взаимодействует с двумя процессными системами и двумя объектными, принадлежащими к разным тетрадам. Аналогично устроены и каналы взаимодействия систем других типов. В итоге мы получаем особую «паркетную» структуру организации экономики. Отметим, что в такой схеме заложена идея дублирования системных связей, обеспечивающая надежность функционирования экономики. Если по каким-то причинам один из каналов, связывающих данную систему с другими в рамках одной тетрады, окажется нефункциональным, система может обратиться к другому аналогичному по назначению каналу, относящемуся к другой тетраде, что позволяет для данной системы сохранить возможность функционирования.

Взаимодействие тетрад осуществляется на базе их «сцепки», напоминающей квадратный рисунок укладки паркета (рис. 3).

Такая схема действует в рамках экономических систем как макро-, так и микроуровня. На уровне предприятия, где объектные системы представлены подразделениями, процессные – логистическими, технологическими и бизнес-процессами, а средовые – информационной, институциональной и другими видами инфраструктуры (см.: [Клейнер, 2008]), выявление «паркетной» структуры внутренней организации влияет и на структуру управления. Организация системного менеджмента должна соответствовать организации экономических систем. Можно представлять себе матричную структуру системного менеджмента, в которой сочетается управление системами одного типа (*объектный, средовой, процессный и проектный* менеджмент) с управлением тетрадами.

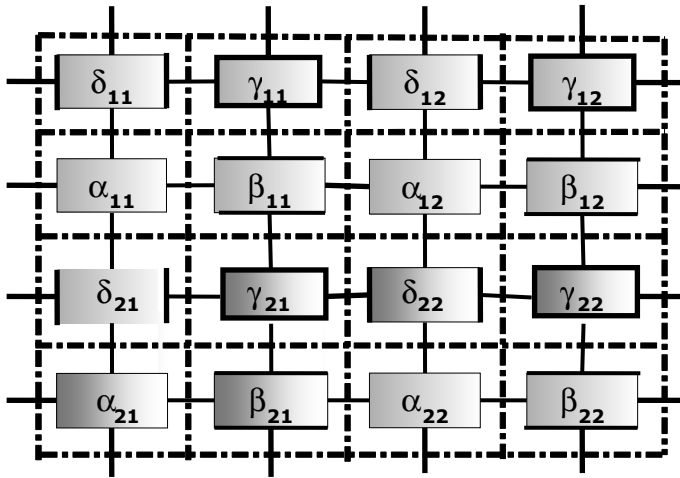


Рис. 3. Схема «паркетной» структуры организации экономики

Управление тетрадами, в свою очередь, следует сочетать с регулированием взаимодействия тетрад. Необходимо изучать структуру реальных тетрад, существующих на предприятии. Использование тетрад, «соседствующих» с данной в рамках «паркетной» структуры экономики предприятия, позволяет своевременно переключать деятельность объектных и средовых систем предприятия на взаимодействие с проектными и процессными системами соседних тетрад в случае, когда жизненные циклы проектов и процессов подходят к завершению. Таким образом поддерживается устойчивость функционирования предприятия. Эти организационные механизмы могут использоваться для эффективной модернизации экономики предприятия.

Анализ «паркетной» схемы организации экономики показывает, с одной стороны, каналы влияния на деятельность тех или иных систем, с другой стороны – узкие места в организации экономики предприятия, требующие внимательного мониторинга и при необходимости – вмешательства менеджмента.

Заключение

Как вытекает из представленного выше анализа, обеспечение устойчивости экономики требует в первую очередь совершенствования экономического законодательства. Необходимо законодательное обеспечение процессов создания, функционирования и ликвидации не только предприятий (и подобных им

систем объектного типа), но и процессных, проектных и средовых экономических систем. Необходимо также разработать организационно-правовые форму функционирования бизнес-групп в виде экономических тетрад указанного выше типа, а также создать институты взаимодействия тетрад.

Менеджмент предприятий должен быть ориентирован на управление процессами создания и функционирования внутрифирменных и трансграничных (имеются в виду границы фирмы) экономических тетрад. Системность менеджмента предполагает:

а) анализ системной структуры предприятия, включая выявление и идентификацию минимальных экономических подсистем всех четырех типов, тетрадных группировок подсистем и «паркетной» структуры фирмы;

б) конкретизацию, регистрацию и измерение уровня взаимодействий между экономическими подсистемами в виде обмена пространственно-временными и производительными ресурсами систем;

в) планирование и контроль за процессами замены выбывающих процессно-проектных компонент тетрад.

Успешная реализация инновационного развития предприятия возможна в случае, когда каждый конкретный инновационный проект подвергается своеобразной двойной (двухслойной) инкапсуляции:

а) оснащению инновационного проекта «системной оболочкой», т.е. созданию вокруг инновации структуры экономической системы;

б) включения этой системы в тетраду, предусматривающую взаимодействие экономических систем всех четырех типов и обеспечивающую жизнеспособность данной инновации.

Литература

- Бурдьё П.* Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993.
- Клейнер Г.Б.* Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. М.: ЦЭМИ РАН, 2010.
- Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10.
- Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и экономическая политика // Общественные науки и современность. 2007. № 2–3.
- Корнаи Я.* Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4.
- Pryor F.L.* System As a Causal Force // Journal of Economic Behavior & Organization. 2008. № 67. P. 545–550.

А.Г. Эфендиев,
Е.С. Балабанова,
П.С. Сорокин

Национальный исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

МОДЕЛИ КАРЬЕРНОГО УСПЕХА РУКОВОДИТЕЛЕЙ В РОССИЙСКИХ БИЗНЕС- ОРГАНИЗАЦИЯХ¹

Современные российские бизнес-организации с точки зрения их социального устройства, утвержденных в них норм и стандартов поведения – один из наиболее интересных и важных предметов научного анализа. Эффективность социальной организации отечественного бизнеса может выступать важным фактором успехов или неудач российской экономики. Весьма возможно, что существенное препятствие для развития общества по пути инноваций и интенсивной модернизации находится в области социально-культурного: в тех принципах, правилах и нормах, по которым устроена жизнь отечественных предприятий. Среди барьеров социально-культурного характера, на наш взгляд, высококую значимость имеют характеристики карьерного продвижения в бизнес-организациях: кого и за что продвигают в российских фирмах, наделяют высокими статусами и полномочиями?

Изучение карьеры, как показывает опыт научных исследований, имеет несколько аспектов: карьера как индивидуальная траектория служебного продвижения; как канал вертикального роста сотрудника в рамках организации и др. Специфика нашего подхода к изучению бизнес-карьеры состоит в изучении последней как социального института и связанного с ним массового социального процесса, который обладает над- и доиндивидуальной логикой существования и развития. Карьера как социальный институт характеризуется чертами устойчивости, регулярности и самовозобновляемости, ее социальная сущность овящена ореолом *«так принято»*, *«так следует поступать»*.

¹ Настоящая статья является промежуточным результатом выполнения исследовательского проекта «Социальные факторы и механизмы карьерного продвижения руководителей в российских бизнес-организациях» (№ 11-04-0037), поддержанного в рамках конкурса Программы Научного фонда НИУ ВШЭ «Учитель-ученики» 2011–2012 гг. (руководитель проекта д.ф.н., проф. А.Г. Эфендиев).

Мы рассматриваем карьеру не только как механизм вертикального служебного роста в фирмах, но также как стержневой фактор формирования системы социальной стратификации общества. Соответственно, анализ карьеры применим не только для изучения индивидуального пути личности по служебной лестнице в конкретной организации; он позволяет раскрыть глубинные механизмы массового процесса социальной мобильности. В зависимости от того, индивиды с какими социальными свойствами, социальные группы, носители каких профессиональных качеств, моделей поведения, установок и ценностей двигаются быстрее других по служебной лестнице, складывается та или иная социальная система. Таким образом, формируются принципы и механизмы воспроизводства группы управленцев на предприятиях, которые, в свою очередь, оказывают решающее влияние на развитие национального бизнеса. На основе вышесказанного мы ставим следующие вопросы: посредством каких принципов и механизмов формируется стержневой кадровый состав в современных российских бизнес-организациях; какие индивидуальные характеристики сотрудников (в данном случае, руководителей) имеют наибольшее значение для карьерного роста; различаются ли между собой современные бизнес-организации с точки зрения сложившихся в этих организациях социальных принципов и механизмов карьерного продвижения?

Ответы на эти вопросы приблизят нас к пониманию социальной природы отечественного бизнеса.

В области изучения карьеры пересекаются несколько взаимосвязанных проблемных областей. Большинство представленных в отечественной и зарубежной литературе работ фокусируются на одном из следующих аспектов карьерного роста.

1. Карьера в контексте производственной технологии и отраслевой принадлежности предприятия: основной акцент делается на исследовании зависимости факторов карьерного продвижения сотрудников от отрасли и технологии [Pfeffer, 1977].

2. Карьера в контексте организационной структуры фирмы: изучаются модели карьерного продвижения сотрудников в организациях с различной структурой, например, матричной, иерархической и т.п. [Могилевкин, Богдан, 2003].

3. Карьера в контексте социальной и культурной среды. Основной предмет исследований: влияние социально-культурных характеристик сотрудников, бизнес-организации или общества в целом на карьерное продвижение [Schein, 1984; Walder et al., 2000].

Мы признаем значимость и принимаем во внимание результаты исследований в рамках каждого из трех выделенных подходов к изучению карьеры.

Однако, исходя из представления о социальной сущности карьеры как массового и институционально закрепленного процесса социальной самореализации индивидов, мы уделяем особое внимание, в первую очередь, рассмотрению социально-культурных характеристик карьеры сотрудников российских предприятий.

Анализ литературы позволяет выделить несколько направлений исследований в рамках изучения социальных и культурных аспектов карьеры:

1) изучение влияния индивидуальных социальных и социально-психологических черт сотрудника на его карьерное продвижение [Van der Heijden, 2002];

2) анализ социально-культурных параметров организационной среды как факторов карьерного роста, в том числе изучения роли корпоративной культуры [Granrose, Portwood, 1987];

3) исследование социально-культурных или «социетальных» (Э. Шейн) характеристик макросреды и их роли в формировании принципов и механизмов карьерного продвижения в бизнес-организациях [Schein, 1984; Walder, 1995].

В настоящей работе будет предложена попытка соединить все три направления анализа социально-культурных аспектов карьерного продвижения. Это будет возможно благодаря особенностям проведенного эмпирического исследования: во-первых, выборка по предприятиям (возможность определить респондентов из одной бизнес-организации), во-вторых, репрезентативность выборки в национальном масштабе.

Для дальнейшего анализа используются эмпирические данные исследовательского проекта «Управление человеческими ресурсами в российских бизнес-организациях: реальное состояние, проблемы, тенденции развития», полученные в результате стандартизованного опроса работников 80 российских бизнес-организаций в мае–июне 2008 г. Общая выборка исследования составлена из более чем 2,5 тыс. человек, представляющих 8 регионов и 14 отраслей². Статья основана на анализе одной из четырех опрашиваемых групп респондентов – руководителей нижнего и среднего уровня (509 человек).

Эмпирический анализ мы начнем с введения и обоснования карьерной культуры российских бизнес-организаций как основного исходного условия карьеры сотрудников.

Карьерную культуру как социальный феномен составляет совокупность базовых принципов, писанных и неписанных правил, норм и стандартов поведения, регулирующих карьерное продвижение в рамках конкретной бизнес-организации, распределение между сотрудниками материальных и нематериальных

² В разработке инструментария исследования активное участие принимал Д.С. Весманов.

благ, формальных и неформальных статусов, полномочий, привилегий. Карьерная культура выступает социально-культурным «фильтром» вертикальной мобильности в организации, в котором взаимопересекаются: во-первых, социальные характеристики макросреды, общепринятые традиции, заведенный в конкретном обществе порядок вещей и стандарты поведения; во-вторых, социально культурные представления, нормы социального взаимодействия, принятые в отдельно взятой бизнес-организации. Носителями и выразителями карьерной культуры выступают непосредственно сами сотрудники на предприятии. Поэтому карьерная культура исследованных бизнес-организаций выявлялась путем изучения представлений, устремлений, мотивов и ожиданий, связанных с карьерой, у сотрудников. Основным инструментом выявления модели карьерной культуры стал вопрос о том, какие качества, на взгляд респондента, являются необходимыми для карьерного успеха в его организации.

Зарубежные исследователи отмечали влияние организационных социально-культурных характеристик на карьерное продвижение сотрудников компаний [Schein, 1984]. Однако, как правило, это влияние формулировалось как зависимость системы карьерного продвижения от организационной культуры бизнес-организации [O'Neill, O'Reilly, 2010]. Как видно из определения «карьерной культуры» (см. выше), содержательное наполнение этого понятия существенно отличается от традиционного понимания «организационной культуры» [Konecki, 2006]. «Карьерная культура» как относительно самостоятельный социально-культурный феномен, обладающий набором конкретных функций, атрибутов и социальных механизмов реализации, до сих пор не был артикулирован в научной литературе (чем и вызвана необходимость обоснования и введения в научный дискурс данного понятия).

Как известно, для социальной науки принципиальное значение имеет не только теоретическая стройность и глубина выдвигаемых концепций и положений, но также их эмпирически тестируемое доказательство.

Одним из инструментов эмпирического выявления различных моделей карьерной культуры, реально существующих в российском бизнесе, был кластерный анализ³. Отправным пунктом анализа стал вопрос о качествах (условиях), необходимых для успешной карьеры в организации, где работает респондент (см. столбец 1 в табл. 1).

³ В разработке методов выделения моделей карьерной культуры российских бизнес-организаций активное участие принимала А.С. Гоголева.

Таблица 1.

Содержание основных моделей карьерной культуры организации (по результатам кластерного анализа), % по столбцам

	По выборке	Номера кластеров (моделей)		
		1	2	3
Варианты ответа на вопрос «Что, на ваш взгляд, более всего необходимо для успешной карьеры в вашей организации?»				
Природная одаренность, способности	11	24,8	7,4	7,3
Инициативность, активность	33	33,2	18,3	43,1
Качественное образование	26	65,5	12,1	15,8
Связи, дружба, знакомства	21	20,9	35,1	10,5
Удачное стечение обстоятельств	14	14,5	14,0	11,6
Исполнительность, четкое выполнение задач	26	10,0	18,9	39,7
Креативность, способность осуществлять нововведения	20	14,7	13,4	25,8
Коммуникабельность, умение ладить	26	26,7	13,8	35,0
Следование корпоративным нормам	4	0,0	0,7	8,0
Хорошее владение профессией	42	37,9	15,5	61,6
Преданность, верность руководству	5	3,1	4,1	7,0
Репутация «своего человека»	6	0,7	11,9	4,2

В результате группировки ответов респондентов для каждого предприятия был выявлен набор мнений опрашиваемых об основных факторах, обеспечивающих успешную карьеру в данной бизнес-организации. Далее был определен профиль карьерной культуры каждого из предприятий в зависимости от того, какие оценки получил каждый из 12 индикаторов среди респондентов, работающих на конкретном предприятии. На втором этапе была проведена двухступенчатая кластеризация исследованных предприятий по всем 12 индикаторам, что позволило нам учитывать все ответы респондентов.

В первой модели карьерного успеха добивается, прежде всего, «хорошо образованный, талантливый сотрудник». Эта модель характеризуется как лично-достиженческая и делает безусловный акцент на качественном образовании. В соответствующем данной модели кластере наивысших (для данного индикатора) показателей получила «природная одаренность». В качестве желательного

го (но, видимо, не главного) критерия можно отметить инициативность, хорошее владение профессией (опытный профессионал), коммуникабельность. Можно сказать, что данная модель делает акцент на личных достижениях, умениях, результатах и связанных с ними врожденных способностях, природной одаренности. Всего компаний, где господствует такая карьерная культура, было выявлено почти 25% (19 предприятий из 79 исследованных).

Вторая модель способствует продвижению, прежде всего, «человека со связями». Это кланово-аскриптивная модель, в которой безусловно доминирующий фактор успеха – связи, дружба, знакомства. В этой модели наивысших (для данного индикатора) показателей достигает репутация «своего человека». Все остальные показатели не имеют значимого выражения. Очевидно, что данная модель является носителем кланово-аскриптивных начал в социальной организации бизнеса. Всего такой моделью охвачено около 30% (23 предприятия из 79 исследованных бизнес-организаций).

Третья модель, получившая название «корпоративно-адаптивной», является наиболее представительной (37 из 79 бизнес-организаций). Здесь наибольшими шансами для карьерного роста располагают «опытные профессионалы», проверенные в деле и в своем коллективе работники. С одной стороны, данная модель описывает карьерный успех человека, «сделавшего самого себя»: руководителя, не имеющего стартовых условий ни в виде образования, ни в виде протекции, а «выбивающегося в люди» исключительно благодаря своим личностным качествам, адаптивности под требования организации.

С другой стороны, в данной модели сочетается подчас трудно сочетаемое: профессиональный опыт, активность и адаптивность к требованиям коллектива и, прежде всего, руководства, а также полное пренебрежение качественным образованием и способностями. Доминирование данной модели (почти половина всех исследованных бизнес-организаций) говорит, на наш взгляд, о внутренней противоречивости не только бизнес-карьеры в современной России, но также самих механизмов социальной динамики в современном российском обществе. Думается, тот факт, что образование, природная одаренность оттеснены на второй план, ставит серьезные преграды инновационному развитию общества, его модернизации, в то же время обеспечивая стабильность бизнес-организации, ее бесконфликтное, спокойное развитие. Не является ли корпоративно-адаптационная модель своеобразным личностным выражением приоритета стабильности над динамикой?

Карьерная культура – это не абстрактные представления респондентов, оторванные от практики организационной жизни, но значимый фактор форми-

рования кадрового состава в фирме. Фильтрующая функция карьерной культуры организации особенно ярко проявляется при анализе взаимосвязи моделей трудоустройства (подробно о критериях выделения моделей трудоустройства см.: [Эфендиев, Балабанова, Гоголева, 2010]), модели карьерной культуры организации (личностно-достиженческая, блатная, корпоративно-адаптивная) и удовлетворенности карьерными успехами в данной организации. Модели трудоустройства определяются по факторам, которые респонденты отмечают как «сыгравшие ведущую роль» при трудоустройстве на текущее рабочее место. Соответственно выделяются несколько моделей трудоустройства. «Чистый блат» – трудоустройство с ведущей ролью связей, не дополняемое ни профильным образованием, ни достаточным опытом работы по специальности у респондента. «Обоснованная протекция» – трудоустройство с ведущей ролью связей, дополняемое или профильным образованием или достаточным опытом работы по специальности у респондента. «Квалифицированные» – это те респонденты, которые обладают как образованием по специальности, так и достаточным (3 года) опытом профессиональной деятельности в соответствующей сфере. «Опытные, но не образованные» сотрудники – имеют опыт работы по специальности, но профильное образование отсутствует.

Для выяснения степени соответствия моделей карьерной культуры моделям трудоустройства в организациях нами была проанализирована подвыборка респондентов, отметивших, что они «безусловно удовлетворены» тем, как на момент опроса складывалась их профессиональная карьера (табл. 2).

Резко бросается в глаза высокая доля «блатных» руководителей, сделавших успешную (на их взгляд) карьеру в организациях с «кланово-аскриптивной» карьерной культурой – половина, т.е. вдвое выше, чем в среднем по выборке. Это подтверждает глубокую укорененность в национальной деловой культуре российского общества тех принципов и ориентиров социального взаимодействия, которые составляют суть «блатных» организаций. Аналогично, организации с «личностно-достиженческой» культурой отличаются заметно более высокой долей удовлетворенных карьерой руководителей, трудоустроившихся благодаря таким «достиженческим», разумным с точки зрения логики развития здорового и полноценного общества, факторам, как «обоснованная протекция», а также наличие опыта работы по специальности. Организации с «корпоративно-адаптивной» моделью карьерной культуры» демонстрируют средние значения всех показателей трудоустройства, за исключением более высокой доли образованных респондентов без опыта работы. На наш взгляд, это говорит о том, что именно корпоративно-адаптивные социальные принци-

пы и механизмы являются особенно характерными и наиболее распространенными чертами социального портрета российского бизнеса.

Таблица 2. Распределение ответов «безусловно удовлетворен карьерой» в зависимости от характера трудоустройства и карьерной модели культуры организации, N = 120, % по столбцу

Модель трудоустройства «безусловно удовлетворенных»	Модели карьерной культуры			
	кланово-аскриптивная	корпоративно-адаптивная	лично-достиженческая	в среднем по выборке
«Чистый блат»	50	18	10	25
«Обоснованная протекция»	6	16	26	16
«Квалифицированные»	24	26	29	26
«Опытные, но необразованные»	12	20	26	19
«Образованные, но неопытные»	6	15	7	10

Таким образом, логическая цепочка анализа карьеры как социального института и связанного с ним массового социального процесса замыкается: та или иная модель карьерной культуры организации способствует карьерному продвижению тех кадров, которые ей наиболее адекватны, что, в свою очередь, приносит этим сотрудникам удовлетворенность карьерой, своими жизненными успехами.

Важно отметить высокую релевантность типа карьерной культуры организации модели трудоустройства респондентов. Тот факт, что среди руководителей в организациях с «кланово-аскриптивным» типом карьерной культуры наибольшая удовлетворенность карьерой фиксируется именно у тех, кто был трудоустроен по связям, говорит о глубине и фундаментальности вскрытых характеристик карьеры в российском обществе.

Итак, проведенное нами исследование вносит существенный теоретический и эмпирический вклад в понимание социальной природы такого важного феномена, как карьера руководителей в современном российском бизнесе. С одной стороны, введение и теоретическое обоснование понятия «карьерная культура» оказалось полезным и актуальным с точки зрения интеграции совокупности социально-культурных аспектов бизнес-карьеры в единую концептуальную схему, позволяющую изучать карьеру как социальный институт и

связанный с ним массовый социальный процесс. С другой стороны, анализ данных репрезентативного масштабного количественного исследования с применением современного математического аппарата показал высокую релевантность понятия «карьерной культуры» задачам изучения социальных аспектов карьеры в современном российском бизнесе, позволив вскрыть ключевые модели систем карьерного продвижения с точки зрения их социальных характеристик.

Литература

Могилёвкин Е.А., Богдан Н.Н. Планирование и развитие карьеры профессорско-преподавательского и административно-управленческого персонала вуза // Кадровый менеджмент в вузе. Владивосток: ВГУЭС, 2003. С. 98–115.

Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С., Гоголева А.С. Социальная организация российского бизнеса сквозь призму социальных механизмов трудоустройства // Мир России: Социология, этнология. 2010. Т. XIX. № 4.

Granrose C.S., Portwood J.D. Matching Individual Career Plans and Organizational Career Management // Academy of Management Journal. 1987. Vol. 30. Iss. 4.

Konecki T. Reproduction of Organizational Culture – What Does Organizational Culture Recreate? // Problems and Perspectives in Management. 2006. Vol. 4. Iss. 4.

O'Neill O.A., O'Reilly C.A. Careers as Tournaments: The Impact of Sex and Gendered Organizational Culture Preferences on MBAs' Income Attainment // Journal of Organizational Behavior. 2010. Vol. 31. Iss. 6.

Pfeffer J. Toward an Examination of Stratification in Organizations // Administrative Science Quarterly. 1977. Vol. 22. Iss. 4.

Schein E.H. Culture as an Environmental Context for Careers // Journal of Occupational Behavior. 1984. Vol. 5. Iss. 1.

Van der Heijden B.I.J. Individual Career Initiatives and their Influence Upon Professional Expertise Development Throughout the Career // International Journal of Training & Development. 2002. Vol. 6. Iss. 2.

Walder A.G. Career Mobility and the Communist Political Order // American Sociological Review. 1995. Vol. 60. Iss. 3.

Walder A.G., Li B., Treiman D.J. Politics and Life Chances in a State Socialist Regime: Dual Career Paths into Urban Chinese Elite, 1949–1996 // American Sociological Review. 2000. Vol. 65. Iss. 2.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И МОТИВАЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Кризисное состояние промышленных предприятий проявляется в снижающемся уровне конкурентоспособности, что является следствием деградации производственного аппарата, усиливающейся кризисными явлениями макросреды. Изменения, происходящие в промышленности, способствуют развитию кризисной ситуации и в сфере управления персоналом, в особенности систем трудовой мотивации. Негативное влияние внешней среды на протяжении нескольких десятилетий накладывает ряд особенностей и на внутреннюю среду промышленного предприятия, на функционирование основных подсистем и их влияние на эффективность мотивационного процесса. Проблемы управления и трудовой мотивации являются одними из самых актуальных проблем, поскольку рассматриваются как необходимое условие выживания организации в нестабильной рыночной среде. Сформированные в советский период регуляторы отношений государства как собственника с персоналом промышленных предприятий не действуют в рыночной среде. Труд на промышленном предприятии теряет свою привлекательность, на предприятиях наблюдается снижение уровня компетенций персонала и низкая мотивация на качественный и высокопроизводительный труд. Механизмы мотивации, сформированные в период плановой экономики, разрушены, а внедрение новых методов, адаптированных к рыночным условиям, сдерживается их отсутствием.

Мотивация представляет собой одну из центральных категорий управления. Усиление роли человеческого фактора в менеджменте заставляет формировать специфичные методы исследования поведения человека и особенностей

мотивации в организации. Наноэкономика как область экономической науки, изучающая механизмы и факторы принятия экономических решений отдельными индивидами, позволяет изучить внутриличностные особенности работника.

Исходя из теории Г. Клейнера возможно рассмотрение внутриличностной подсистемы индивида, которую можно представить как трехфакторную модель взаимодействия следующих составляющих: особенностей психологического склада человека (потребности, интересы, ценности, экономический менталитет, цели и ожидания человека и прочие); характера деятельности человека (производственная, аналитическая, коммуникационная и прочие), ресурсов, которыми обладает человек (финансовые, информационные, материальные и прочие).

Следует отметить, что рассмотрение наноуровня наблюдалось частично в содержательных теориях мотивации, а далее эволюция подходов переключила рассмотрение мотивации на микроуровень (процессуальные теории).

Мотивационный процесс включает весь процесс детерминации поведения человека в единстве его объективной (влияние среды) и субъективной (психика индивида) сторон. Под механизмом мотивации в настоящем исследовании понимается сложный процесс взаимодействия внутренних побудительных сил (потребностей, интересов и ценностей) и внешних воздействий, определяющих формирование мотивов труда, приводящий к определенной деятельности в организации. Этот механизм включает элементы внутриличностной системы, которые в своем взаимодействии детерминируют поведение человека и удовлетворение им потребности. В данном процессе потребности, интересы, ценности и мотивы формируются в сознании каждого работника, а для управления используются стимулы. Если результат деятельности достигнут работником, то он получает вознаграждение и происходит удовлетворение его потребностей.

Действие мотивационного механизма происходит на уровне человека, а результат проявляется в поведении и результатах деятельности предприятия в целом. Отсюда следует, что одним из важнейших направлений, позволяющим мотивировать работников к высокопроизводительному труду, является мотивация, основанная на индивидуальном подходе, мотивация на наноуровне, позволяющая учесть наноэкономические особенности каждого работника и построить эффективную систему мотивации на предприятии.

В практике управления современным предприятием практически отсутствуют методики построения мотивационных систем, направленных на стимулирование персонала организаций к высокопроизводительному труду. А в сложившихся нестабильных рыночных условиях построение эффективной системы трудовой мотивации на предприятии приобретает еще большую актуальность.

На наш взгляд, понятие системы трудовой мотивации целесообразно рассматривать как подсистему системы управления предприятием, функционирующую под влиянием внешней и внутриорганизационной среды, для формирования заданных целями предприятия отношения к труду путем комплексного внешнего воздействия через стимулы на внутриличностную сферу индивида.

Рассмотрим обе этих составляющих более детально, а также охарактеризуем внешнюю и внутриорганизационную среду.

Из факторов внешней среды целесообразно рассматривать следующие: макроэкономические, государственно-политические, технологические, социально-демографические и институциональные.

Таблица 1. Влияние изменений внешней среды на микро- и наноуровень промышленного предприятия

Факторы внешней среды	Следствия на микроуровне	Следствия на наноуровне
Макроэкономические и государственно-правовые	Необходимость сокращения издержек на инвестиционные проекты, на программы переподготовки кадров, сокращение численности работников, изменение рабочего времени, усиление принудительных мер и угроз и прочие. Общий отток инвестиций, снижение интереса инвесторов к несырьевым отраслям	Угроза сокращения, страх потерять работу как источник дохода, усиление вынужденной мотивации. Нестабильность рабочего места, снижение привлекательности работы на промышленном предприятии, низкий уровень заработной платы
Технологические	Сокращение инновационного потенциала. Трудности реструктуризации, медленное освоение новых технологий, отставание в конкурентоспособности продукции	Ухудшение условий труда, снижение качества труда, потеря его привлекательности
Социально-демографические	Сложная кадровая ситуация, нехватка специалистов необходимой квалификации, старение персонала	Затрудненная мотивация, отсутствие четко выраженных элементов систем мотивации, разобщенность взглядов, трудовые конфликты
Институциональные	Трудности в реструктуризации и дальнейшем реформировании предприятия	Деидеологизация, стихийное формирование новой модели поведения в микросреде

Анализ мезоуровня производится по сходным макроуровню факторам. Однако на уровне макроэкономики ситуация может значительно отличаться от региональной.

На наш взгляд, наиболее подходящим для исследования внутриорганизационного пространства является подход Г. Клейнера, который выделяет следующие основные подсистемы внутри предприятия: ментальную, культурную, институциональную, когнитивную, организационно-технологическую, имитационную и историческую.

Таблица 2. Характеристика состояния различных подсистем промышленных предприятий Алтайского края

Подсистема промышленного предприятия	Особенности развития на современном этапе
Историческая	Опыт работы в плановой экономике сформировал принципы ведения бизнеса, основанные на государственном регулировании и поддержке, которые в результате смены форм собственности утратили свою актуальность
Имитационная	Опыт ведения бизнеса иностранных компаний сложен к адаптации на российских предприятиях, так как организационно-техническое оснащение не соответствует уровню иностранных компаний, а также существуют принципиальные отличия в культурной среде и ментальности
Организационно-технологическая	Устаревшие технологии и производственные мощности, низкая загрузка, отсутствие гибкости производственных систем, неконкурентоспособная продукция, сложность внедрения инноваций, преимущественно нерациональная система управления
Когнитивная	Отсутствие актуальности обучения в организации, работники не проходят обучения, в организациях не построены механизмы управления знаниями
Институциональная	Неразвиты институты организационной культуры, организации труда и заработной платы. Отсутствуют корпоративные нормы и традиции, а как следствие этого приверженность работников к организации
Культурная	В силу неразвитости организационной культуры данная подсистема не формирует требуемый уровень культуры предприятия в целом и межличностных отношений в частности
Ментальная	Особенности сознания работников на промышленном предприятии обусловлены слабой социальной защищенностью, угрозой увольнения и сокращения

Подсистемы предприятия определяют характер мотивационного процесса. На микроуровне мотивационный процесс подвержен влиянию накопленного опыта и адаптации опыта других организаций в сфере мотивации, институциональных структур внутри предприятия. На наноуровне мотивационный процесс характеризуется влиянием внутриличностных особенностей на восприятие управляющих воздействий, особенности индивидуальной мотивации.

Все вышеперечисленные особенности должны быть положены в основу системы мотивации.

В процессе деятельности в организации человек испытывает влияние внешней и внутриорганизационной среды. Организация предоставляет работнику ресурсы и ставит перед ним цели, которые следует достигнуть в рамках существования организации. Влияние всех факторов отражается на особенностях внутриличностной системы, а как следствие этого – на эффективности мотивации.

Кризисное состояние промышленных предприятий проявляется в снижающемся уровне конкурентоспособности, что является следствием деградации производственного аппарата, усиливающейся кризисными явлениями макро-среды. В свою очередь низкая конкурентоспособность, низкий уровень загрузки производственных мощностей, особенно в период рецессии и спада объемов производства и продаж, снижает финансовую результативность, приводит к отсутствию средств для развития.

Сформированные в советский период регуляторы отношений государства как собственника с персоналом промышленных предприятий не действуют в рыночной среде. Изменения, происходящие в промышленности, способствуют развитию кризисной ситуации в сфере управления персоналом, в особенности систем трудовой мотивации, поскольку внешние изменения отражаются в первую очередь на внутриличностной системе, приводящей в действие весь мотивационный механизм.

Нестабильность рыночной среды оказывает негативное влияние в первую очередь на внутриличностные особенности человека, формируя чувство незащищенности, демотивированности и страха.

Особенности развития подсистем промышленных предприятий обуславливают тенденции развития мотивации.

В условиях недостатка средств для сохранения кадрового ядра необходимо в первую очередь использовать рычаги воздействия на внутриличностные особенности, т.е. воздействовать на микроуровне, чтобы ослабить негативное влияние внешней среды и построить систему трудовой мотивации.

За последние почти 20 лет промышленность на Алтае пережила три кризисных периода: 1991–1994 гг., 1996–1998 гг. и 2008–2009 гг., что хорошо иллюстрируется отрицательной динамикой индекса промышленного производства. Особенно сильно кризисные явления отразились на производстве машин и оборудования, транспортных средств, других видов, входивших в машиностроительный комплекс.

В процессе анализа кадровой ситуации в промышленности Алтайского края были выявлены следующие тенденции, среди них:

- сокращение числа занятых в экономике в 2009 г. по отношению к 2008 г. на 4,1%, или 30,6 тыс. человек, в том числе в промышленном производстве на 9,4%, или на 15,7 тыс. человек;
- низкий уровень оплаты труда как в регионе в целом, так и в обрабатывающих производствах (9541 руб.);
- высокая текучесть кадров в обрабатывающих производствах (6,3%);
- несоответствие между спросом и предложением рабочей силы: в кризисный период наблюдалось сокращение потребности в персонале организаций;
- наибольшее количество вакантных рабочих мест отмечается по профессиям квалифицированных рабочих промышленных предприятий, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр (21,3% от общей потребности в работниках), специалистов высшего уровня квалификации (19%);
- региональная система профессиональной подготовки не обеспечивает потребности промышленности по значительной группе специальностей, наблюдается нехватка работников по таким профессиям, как токарь, фрезеровщик, слесарь-ремонтник, электрогазосварщик, наладчик станков с ЧПУ и т.д.;
- возрастающее несоответствие квалификации работников требованиям современных производственных технологий;
- привлекательность и престижность труда на промышленных предприятиях теряется, прежде всего среди молодежи, выбирающих профессию;
- отсутствует тесная связь предприятий, профессиональных училищ с городскими центрами занятости по вопросам прогнозирования потребности рынка труда, подготовки и переподготовки населения, находящегося на учете по безработице.

Нами было проведено пять исследований, касающихся изменений мотивационных систем, которые были начаты в докризисный период (2007 г.) и завершились в начале 2010 г. и были получены следующие результаты:

- оценка кадровой ситуации в промышленности Алтайского края показывает снижающуюся потребность в персонале организаций; сокращение численности квалифицированных работников, старение персонала, высокую текучесть; система профессиональной подготовки края не обеспечивает потребности промышленности по значительной группе специальностей, профессий с учетом обеспечения возрастной ротации работающего персонала;

- оценка удовлетворенности работников рабочими местами и системой мотивации показывает снижение удовлетворенности работников в период кризиса. Обострение отношений в коллективе, снижение заработной платы, а также страх потерять работу и многие другие факторы становятся причиной вынужденной мотивации;

- анализ результатов экспертных опросов дает информацию об основных инструментах борьбы с кризисом: о снижении издержек и их путях, об изменении ситуации в трудовых коллективах, а также о состоянии трудовой мотивации и системы управления в целом в период кризиса;

- состояние основных подсистем промышленных предприятий и тенденции внешней среды определяют развитие кризисной ситуации в сфере управления персоналом, в особенности систем трудовой мотивации;

- исследования выявили наиболее актуальные мотивационные факторы и подтвердили необходимость разработки систем мотивации, которые основаны на индивидуальном подходе.

Таким образом, результаты исследования позволяют проследить влияние макрофакторов на промышленное предприятие и на его работников, выражающиеся в формировании неуверенности и чувстве страха, затрудненной мотивации.

Нами в процессе работы были проанализированы факторы макро-, мезо-, и микросреды и даны направления совершенствования.

На макроуровне необходимо усиление контролирующей роли государства.

На мезоуровне, представленном уровнем региона, в частности Алтайского края, целесообразны следующие направления регулирования: развитие промышленного производства как экономической системы, регулирование подготовки квалифицированных кадров для промышленности, финансирование из средств краевого бюджета инновационных проектов в промышленном секторе.

На уровне организации, в соответствии с состоянием подсистем промышленного предприятия на сегодняшний день, целесообразна разработка направлений их совершенствования.

Таким образом, система трудовой мотивации должна включать инструменты, позволяющие стабилизировать положение работников, соблюдать их права, предоставлять социальные гарантии, а также предоставлять справедливую оценку результатам деятельности, способствовать развитию корпоративной культуры, корпоративных знаний и вовлекать работников в процесс принятия решений.

Мероприятия по формированию системы трудовой мотивации должны носить системный характер и соответствовать требованиям.

Последовательность действий по построению системы трудовой мотивации промышленного предприятия в нестабильной рыночной среде включает три основных этапа: диагностический, организационный и контролирующий.

На диагностическом этапе проводится: диагностика факторов макро- и мезосреды, определяющих деятельность предприятия; диагностика подсистем предприятия и их влияния на трудовую мотивацию; диагностика существующих методов и форм трудовой мотивации на предприятии; исследование наноэкономических характеристик персонала и их влияния на мотивационные факторы.

На организационном этапе осуществляется: постановка целей системы трудовой мотивации в нестабильной рыночной среде; разработка инструментов стимулирования; оценка эффективности работы персонала в условиях нестабильной рыночной среды по показателям удовлетворенности трудом и достижения целей организации.

На контролирующем этапе предполагается мониторинг факторов внешней, внутриорганизационной среды и соответствия им системы трудовой мотивации на предприятии.

Наноэкономические характеристики состоят из особенностей психологического склада, особенностей деятельности, ресурсов. Особенности психологического склада оцениваются по результатам опросов, делаются выводы о потребностях, ценностях, мотивационных факторах, особенностях поведения в различных условиях.

Деятельность оценивается исходя из должностных обязанностей сотрудников и соотнесения реальных обязанностей и декларированных в должностных инструкциях.

Ресурсы анализируются исходя из особенностей деятельности работника и предоставляемых ему средств производства, их качества, достаточного или недостаточного наличия и пр.

Индивидуальная мотивации, основанная на нанохарактеристиках индивида, дает возможность привести в соответствие потребности работников и индивидуализировать инструменты стимулирования.

**МИРОВАЯ
ЭКОНОМИКА
И ПОЛИТИКА**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА – ПЛОЩАДКА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ВОДНЫХ ПРОБЛЕМ

В современных условиях проблема дефицита воды расценивается экспертами как одна из основных угроз международной безопасности. Она находится в центре внимания ООН, Всемирного банка, Международного валютного фонда. Эксперты посвящают свои работы анализу конфликтных регионов. Поэтому поиск мирных способов урегулирования водных конфликтов – это, прежде всего, способ избежать войны. Рассмотрению этих вопросов посвящена данная работа.

О каких международных взаимодействиях сегодня идет речь? Самая устойчивая форма такого взаимодействия – это торговля виртуальной водой. Также достаточно устойчивой формой международного взаимодействия является обмен технологиями: технологиями по увеличению эффективности водопользования, опреснению воды и инженерными технологиями. Сегодня становится все более распространенной аренда и покупка водоносных земель за границей. Эти три формы международного взаимодействия не требуют физической торговли водой. Зарождающиеся же формы взаимодействия, главным образом, такие как строительство международных водопроводов и торговля водой с помощью танкеров, представляют собой форму торговли, применимой для сырьевого продукта.

Цель данной работы состоит в том, чтобы определить оптимальные и перспективные формы мирных международных взаимодействий на водном рынке. Критериями оптимальности будут выступать как экономические критерии (удовлетворение баланса спроса и предложения), так и нерыночные, что в случае с водой является критически важным элементом анализа. В частности, речь пойдет о таких критериях, как право человека на воду, экология, национальная безопасность, специфика инвестирования, трансграничное регулирование.

Вода как товар

Многие экономисты часто определяют воду как нормальное экономическое благо: вода – ресурс, ее цену можно просчитать, а объем данного блага и спрос на него поддаются достаточно точной оценке. Особенно эта точка зрения лоббируется представителями Всемирного банка (например, [Briscoe, 1996]). Но вода не является нормальным благом, если мы проанализируем этот термин в рамках жесткой экономической теории. Над этим вопросом работали многие эксперты [Perry et al., 1997; McNeil, 1998; Grimble, 1999], а в работе Савенье [Savenije, 2002] представлен прекрасный пример сравнительного анализа, который доказывает, что вода как товар действительно уникальна.

В силу того, что вода является специфическим и незаменимым товаром, водный рынок имеет неэкономические границы:

- право человека на воду. 28 июля 2010 г. Генеральная Ассамблея ООН официально признала право на воду одним из основных прав человека. Право человека на воду означает, что никто не может быть лишен доступа к чистой пресной воде только из-за того, что у него недостаточно денег, чтобы заплатить за нее. Из этого следует, что свобода формирования цен должна быть ограничена;
- экология. Сегодня подчеркивается необходимость запрета на хищническое водопользование, и встает вопрос о его законодательном ограничении. Это, в свою очередь, значительно сдерживает реализацию крупных инфраструктурных проектов, которые могут нанести большой вред экологии. В то же время промышленное загрязнение воды в некоторых странах (прежде всего, Китае) уже сегодня ощутимо сокращает пригодные для человека водные ресурсы;
- национальная безопасность. В небольших объемах торговля водой – это усиление взаимозависимости государства, в случае значительных поставок – канал зависимости и источник угрозы национальной безопасности. Это касается как торговли физической водой (торговля которой пока неразвита, за несколькими исключениями), так и виртуальной. Проблема, стоящая перед экспортерами и импортерами пресной воды, состоит в определении уровней водного экспорта и импорта, не угрожающего национальной безопасности и экономически взаимовыгодных;
- специфика инвестирования; при реализации водных проектов инвестор и бенефициар – не один и тот же субъект. Выгоды от «водных» инвестиций получают не только конкретные потребители воды, но и общество в целом, государство экономит на расходах на чрезвычайные ситуации, развивается туризм, промышленность, повышается эффективность системы здравоохранения. Кри-

сталлизовать эти выгоды для отдельного инвестора в форме дивидендов практически невозможно, что и затрудняет привлечение неправительственных инвестиций. Помимо проблемы адресного получения выгоды инвестором встает вопрос окупаемости подобных проектов с учетом предполагаемых ограничений на ценообразование;

- **трансграничное регулирование.** В силу того, что в международных водных бассейнах сосредоточено 60% пресной воды и они частично захватывают территорию 145 стран, а территория 21 государства полностью входит в них, любые действия таких государств, резко меняющие распределение воды в бассейне, будут усиливать международную напряженность.

Источники спроса в водном секторе

Каковы основные направления расходования воды, иначе говоря, что формирует спрос на водном рынке? Около 70% всей имеющейся пресной воды используется для орошения в сельском хозяйстве. С 1960 г. забор воды для орошения увеличился более чем на 60%. Однако из-за неэффективности оросительных систем, особенно в развивающихся странах, 60% воды теряется вследствие испарения или возвращается в реки и подземные водоносные горизонты [UN-WWAP, 2006].

По различным оценкам, на долю промышленности приходится порядка 20%, и 10% формируется за счет бытовых нужд населения. Безусловно, эти доли различаются в развитых и развивающихся странах, но даже в наиболее развитых доля сельского хозяйства не опускается ниже 30%.

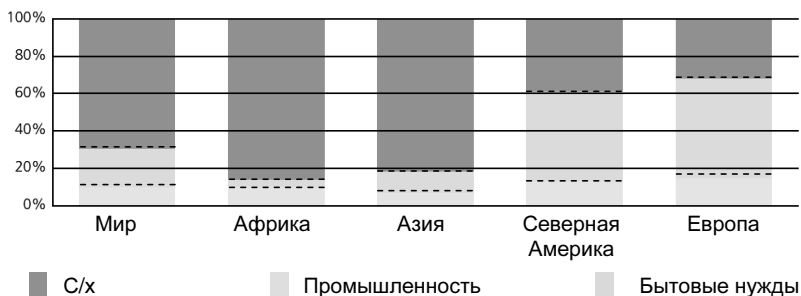


Рис. 1. Направления использования водных ресурсов в регионах мира

Источник: FAO: Aquastat.(www.fao.org/nr/water/aquastat) (5.10.2007)

Важнейшей характеристикой водного рынка будет то, что большей частью вода нужна не сама по себе, а как производственный ресурс. Основная часть воды расходуется на производство продуктов питания, что и определяет теснейшую связь между рынками чистой воды и продовольствия. Вторая по значимости статья расходов – это промышленное производство.

Международные взаимодействия на водном рынке

Торговля виртуальной водой

Именно из статистики водопотребления берет свое начало концепция «виртуальной» воды, предложенная в начале 1990-х годов Дж.А. Алланом [Allan, 1991]. Он определил ее как *количество воды, вложенное в производство продуктов питания или иной продукции*. Согласно данной концепции, страны, ограниченные в водных ресурсах, могут и должны закупать водоемкую продукцию у стран, где ценность воды ниже. Таким образом, достигается наибольшая эффективность в использовании водных ресурсов. Данная форма торговли водой активно поощряется международными организациями, так как при подобном взаимодействии решается целый ряд проблем, встающих перед странами при физической торговле водой: проблемы реализации права на воду, экологии, инвестирования, трансграничного регулирования.

Сегодня объем продаваемой виртуальной воды составляет 1625 млрд м³/год, что составляет 40% всего объема мирового потребления воды [WWDR-3, 2009]. Преимущественно торговля виртуальной водой затрагивает сферу сельского хозяйства (по данным ЮНЕСКО – 80%). Масштабы виртуальной торговли в сельском хозяйстве сегодня таковы, что 13% (в целом, сегодня 16% используемой в мире воды направлено не для производства благ для внутреннего потребления, а для экспорта) всей воды, необходимой в мире для выращивания зерновых, используется для выращивания зерновых на экспорт, т.е. для торговли виртуальной водой [Hoekstra, Hung, 2004]. По оценкам экспертов ЮНЕСКО, за счет торговли виртуальной водой уже сегодня удастся сэкономить 6% всей используемой пресной воды. Страны-экспортеры виртуальной воды – страны Северной Америки, а также Аргентина, Таиланд и Индия. Импортёры: Япония, Южная Корея, Китай, Индонезия и Нидерланды.

Чтобы нагляднее представить возможные выгоды от сознательной торговли виртуальной водой, приведем ряд показателей по разным странам. Так, для

производства 1 тонны соевых бобов потребуется 4124 м³ воды в Индии, 2030 – в Индонезии, 1076 – в Бразилии. При этом средний мировой уровень – 1789 (здесь и далее в абзаце: [Hoekstra, Chapagain, 2005]). Если мы рассмотрим производство мяса, водная составляющая отличается еще сильнее: на тонну говядины требуется 11681 м³ в Нидерландах, 21028 м³ в России и 37762 м³ – в Мексике. Среднемировой уровень – 15497 м³. И, наконец, рис и пшеница, основные потребители воды в сельском хозяйстве: доля риса в общем объеме водной составляющей в зерновых составляет 21%, пшеницы – 12%. Одна тонна риса в Австралии обойдется в 1022 м³ воды, а в Бразилии – уже в 3082 м³. Водная компонента в тонне пшеницы варьируется от 619 м³ в Нидерландах до 2375 м³ воды в России. Безусловно, в условиях роста ценности воды эффективное водопользование становится важнейшим источником конкурентоспособности.

В принципе, активная скупка и аренда развивающимися странами земель за границей для производства продовольствия также является составной частью водного рынка. К сожалению, в силу специфики подобных контрактов между развивающимися странами до сих пор не удастся точно определить масштабы этой «продовольственно-территориальной» экспансии.

Безусловно, подобное взаимодействие не является панацеей и имеет свои вполне четкие границы, главным образом, это продовольственная безопасность страны. Например, в Израиле 95% продовольствия производится внутри страны, и это является важной составной частью национальной безопасности страны. Соответственно масштабы виртуальной торговли для Израиля сильно ограничены.

Торговля технологиями

Вторая форма взаимодействия, представленная на рынке чистой воды, но также не требующая ее физической транспортировки, это рынок технологий. Условно технологии можно разделить на три категории.

- Технологии, позволяющие производить большее количество товара при неизменном объеме воды: технологии по повышению водозффективности, водосбережению, в том числе капельное орошение, обкладка ирригационных каналов водонепроницаемыми материалами и т.д.

- Технологии, позволяющие получать больший объем воды из нетрадиционных источников: опреснение воды, водоочистка, конденсат пара, транспортировка айсбергов, освоение подземных водных горизонтов и т.д. Особенно популярны данные технологии на Ближнем Востоке, в Юго-Восточной Азии

и в ряде стран Средиземноморья (прежде всего, Испании). Основным разработчиком технологий опреснения сегодня остаются США. При этом данная сфера резко упрочила свои позиции после открытия в 2006 г. технологии, удешевившей стоимость опресненной воды в четыре раза.

- Технологии инфраструктурного строительства, позволяющие «перекраивать» водную карту страны или региона за счет возведения дамб, плотин и гидроузлов. Эти технологии особенно важны для развития гидроэнергетики, атомной энергетики, комплексного развития определенных районов. Флагманами такого строительства сегодня выступают Турция и Китай (лидер по числу дамб). Самая же крупная система водоснабжения расположена в России. Ключевой аспект развития данного сегмента на современном этапе – это обладание технологиями. И как раз большинство эффективных технологий сконцентрировано у крупных ТНК. Подробнее проблема взаимодействия развивающихся стран и ТНК рассмотрена в соответствующем разделе. Также именно эта сфера сегодня – самая конфликтная с политической точки зрения (кричащим примером стала проблема строительства Рогунской ГЭС в Таджикистане, фактически поставившая страны Центральной Азии в предвоенную ситуацию).

Данная форма сотрудничества представляется крайне перспективной: ресурсы для повышения эффективности использования национальных водных ресурсов все еще колоссальные. Сегодня все активнее развиваются технологии опреснения воды и, что следует подчеркнуть, использования водосберегающих технологий в быту. Помимо экономии воды, развитие новых технологий позволит снизить стоимость инфраструктурных проектов: по данным Организации экономического сотрудничества и развития, объем таких инвестиций за период 2015–2025 гг. может быть уменьшен на 6,7% только за счет внедрения в этот сектор технологических достижений.

В 2009 г. в мире работал 14451 опреснительный завод, совокупной мощностью в 60 млн м³ в день. По прогнозам экспертов организации Global Water Intelligence, к 2016 г. этот объем достигнет 105 млн м³ в день. Важную роль в развитии рынка опреснительных установок сыграло совершенствование мембранной технологии, которая позволила опреснять воду с меньшими затратами энергии и добиваться более качественного результата (меньший осадок солей в получаемой воде).

Аналогично тенденциям в нефтегазовом секторе, где страны-покупатели прикладывают все больше усилий для диверсификации источников энергии и снижения зависимости от стран-экспортеров, можно ожидать, что подобные технологии будут способствовать снижению градуса напряженности в водном секторе. Объемы мощностей по регионам представлены в табл. 1.

Таблица 1.**Страны-лидеры по опреснению воды**

Страна	Млн м ³ /день	Доля рынка, %
Саудовская Аравия	7,4	20,6
ОАЭ	7,3	20,3
Испания	3,4	9,4
Кувейт	2,1	5,8
Катар	1,4	3,9
Алжир	1,1	3,1
Китай	1,1	2,9
Ливия	0,8	2,3
США	0,8	2,2
Оман	0,8	2,2

Источник: IDA.

Ожидания экспертов опреснительного рынка позитивные: прогнозируется рост сектора с 10 млрд долл. до 16 млрд долл. к 2016 г. Точками роста станут Испания и Алжир, а также Австралия. Наблюдается рост заинтересованности и в странах Юго-Восточной Азии. В целом, этот интерес характерен в прибрежных зонах: 62% всей опресняемой воды – это воды Мирового океана.

На рис. 2 видно, что сектор водоочистки для повторного использования также ожидает стремительный рост: за 6 лет (с 2010 до 2016 гг.) объем повторного используемой воды должен более чем удвоиться: с 25 до 60 млн м³/день.

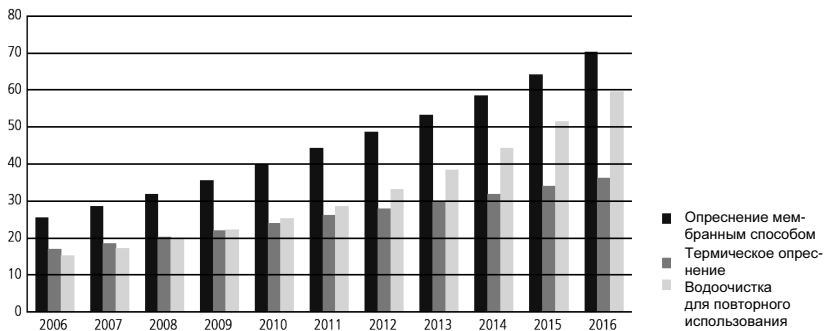


Рис. 2. Объем чистой воды, получаемый из опреснительных установок и систем водоочистки для повторного использования, 2006–2016 (прогноз), млн м³/день

Источник: Global Water Intelligence: Global Water Market 2008. 2007.

Инфраструктурные проекты по транспортировке воды

Рыночные отношения, предполагающие физическую торговлю водой в промышленных масштабах, во многом аналогичны формам торговли нефтью. Это магистральные трубопроводы, танкерные перевозки. Можно сказать, что пока эти формы торговли неразвиты, но существует целый ряд подобных проектов на разных континентах. Данная форма торговли в большинстве своем, так или иначе, ограничена рамками водного бассейна, так как при преодолении естественной границы бассейна стоимость воды резко возрастает. Возможным способом в таком случае могут стать танкерные перевозки.

Если говорить о торговле водой танкерами, то этот способ невыгоден в первую очередь потенциальным странам-экспортерам из-за отсутствия добавленной стоимости, а странам-импортерам – из-за достаточно высоких издержек. Во-вторых, такая торговля возможна только со странами, имеющими либо международные судоходные реки, либо выход к морю. В первом случае проекты по интенсификации водопользования и строительству гидроинженерных сооружений являются значительно более предпочтительными, так как не ставят страну-импортера в зависимость от другого государства, во втором – технологии опреснения воды составляют серьезную конкуренцию сырьевой торговле.

При строительстве международных водотоков помимо экономических встают вопросы, связанные с реализацией права на воду, национальной безопасностью, экологией, спецификой инвестирования. Сегодня в мире действует всего один международный водопровод – между Малайзией и Сингапуром. В остальных случаях переговоры не могут преодолеть стадию обсуждения проекта.

Основной недостаток подобных взаимодействий – крайне высокая степень зависимости страны-импортера от экспортеров воды. Исходя из предположения, что источник потенциальных водных конфликтов – это ущемление интересов именно нуждающейся стороны, подобная форма взаимодействия предполагает конфликт, а не решает его.

Международные водные взаимодействия и нерыночные границы водного сектора

Выше были проанализированы различные международные взаимодействия в терминах нерыночных границ. Сводные результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2. Международные взаимодействия на водном рынке

Границы рынка	Торговля виртуальной водой	Обмен технологиями		Торговля водой-сырьем
		технологии	водоток	танкер
Право на воду	+	+	+ – 0	+ – 0
Экология	+	+	+ – 0	+ – 0
Специфика инвестирования	+	+ – 0	+ – 0	+
Национальная безопасность	+ – 0	+	+ – 0	+ – 0
Трансграничное регулирование	+	+ – 0	+ – 0	+ – 0
Зависимость импортера	+ – 0	+	–	–

«+» – требование соблюдается/нет существенных преград к его реализации;

«–» – требование не соблюдается/есть существенные преграды к его реализации;

«+ – 0» – требование соблюдается не в полном объеме/есть преграды к его реализации в долгосрочном периоде/есть преграды к его реализации при большой интенсивности взаимодействий.

Источник: разработка автора.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что оптимальными формами взаимодействия являются обмен технологиями и торговля виртуальной водой. Результаты анализа представлены в табл. 3.

Таблица 3. Оптимальные формы международного взаимодействия

Эффективность	Торговля виртуальной водой	Обмен технологиями		Торговля водой-сырьем
		технологии	водоток	танкер
Краткосрочный период	+	+	+ – 0	+ – 0
Среднесрочный период	+	+	+ – 0	+ – 0
Долгосрочный период	+ – 0	+	–	–

Источник: разработка автора.

Обмен технологиями является единственным долгосрочным оптимальным решением. Торговля виртуальной водой имеет ряд ограничений, связанных с границами национальной безопасности и внешнеторговой зависимости стран-импортеров. Торговля водой как сырьевым товаром и через водотоки, и с использованием танкеров имеет, как было показано, целый ряд существенных ограничений и не отвечает главному требованию эффективного мирного взаимодействия – снижению зависимости страны-импортера.

Заключение

В данной работе были проанализированы основные направления развития рынка чистой воды и его влияния на мировую экономику. Вода – это уникальный товар, не являющийся нормальным экономическим благом, и в силу этого на рынок чистой воды накладывается целый ряд нерыночных границ. Сопоставив эти границы с основными направлениями расходования воды, мы проанализировали сегменты водного рынка в терминах решения проблемы водного дефицита.

Нами были определены следующие сегменты рынка чистой воды: торговля виртуальной водой (включая скупку и аренду земель за границей), рынок технологий, торговля водой как сырьевым товаром (трубопроводы и танкеры, реализация инфраструктурных проектов).

На основе проведенного анализа мы можем сделать вывод о перспективности международных взаимодействий через торговлю виртуальной водой в кратко- и среднесрочном периодах и обмен технологиями как в кратко- и среднесрочном, так и в долгосрочном периодах. Важным доводом в пользу обмена технологиями является то, что это единственная форма взаимодействия, позволяющая стране, испытывающей дефицит воды, снизить, а не увеличить зависимость от стран, богатых водными ресурсами. А это в свою очередь, означает отсутствие стимула к военным действиям. В определенной степени это применимо и к торговле виртуальной водой, которая делает страны взаимозависимыми. Экономическую выгоду при данном взаимодействии получают и экспортер (продажа воды с большей добавленной стоимостью), и импортер (население не только получает более дешевый товар, но и высвобождает собственные водные ресурсы).

Литература

Allan J.A. The Middle East Water Question: Hydropolitics and the Global Economy. L.: I.B.Tauris, 2001.

Briscoe J. Water As an Economic Good: The Idea and What it Means in Practice. Proceedings in the World Congress of the International Commission on Irrigation and Drainage. Cairo, September 1996.

FAO Aquastat. (www.fao.org/nr/water/aquastat) База данных.

Global Water Intelligence: Global Water Market 2008. 2007.

Grimble R.J. Economic Instruments for Improving Water Use Efficiency: Theory and Practice // *Agricultural Water Management*. 1999. № 40. P. 77–82.

Hoekstra A.Y., Chapagain A.K. Water Footprints of Nations: Water Use by People as a Function of their Consumption Pattern. 2005.

Hoekstra A.Y., Hung P.Q. Virtual Water Trade: A Quantification of Virtual Water Flows between Nations in Relation to International Crop Trade // *Virtual Water Trade, Proceedings of the International Expert Meeting on Virtual Water Trade, IHE Delft, The Netherlands, Value of Water / ed. by A.Y. Hoekstra. Research Report Series № 122003.*

Hoekstra A.Y., Hung P.Q. Globalization of Water Resources: International Virtual Water Flows in Relation to Crop Trade. UNESCO-IHE Institute for Water Education. P.O. Box 3015, 2601 DA Delft, The Netherlands, 2004.

Infrastructure to 2030: Telecom, Land Transport, Water and Electricity. OECD, 2006.

McNeil D. Water as an Economic Good. *Natural Resource Forum*, 1998. P. 253–261.

Perry C.J., Rock M., Seckler D. Water as an Economic Good: A Solution or a Problem? HMI Research Paper 14. Colombo, Sri Lanka: International Irrigation Management Institute, 1977.

Savenije H.H.G. Why Water Is Not an Ordinary Economic Good, or Why the Girl Is Special // *Physics and Chemistry of the Earth*. 2002. 27. P. 742.

WWDR-3, Water in a Changing World, UN report.

UN-WWAP Report, 2006.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ КЛИМАТА НА ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Глобальные изменения климата из узкоспециального естественно-научного вопроса уже давно превратились в одну из наиболее острых проблем мировой экономики и политики. Воздействующая на глобальную экономику независимо от воли конкретных государств, она воспринимается в настоящее время как важнейший элемент новой реальности, к которой отдельные страны и все человечество вынуждены приспосабливать свою хозяйственную деятельность. Климатические изменения так или иначе связаны с дефицитом пресной воды, проблемой голода и эпидемий, стихийными бедствиями, миграциями, а также перспективами развития целого ряда ключевых отраслей: энергетики, транспорта, строительства, сельского хозяйства. Международные переговоры по климатической проблеме превратились в арену борьбы государств, определяющей расстановку экономических и политических сил в мире не только на ближайшие годы, но и на десятилетия, а возможно – и на весь XXI в.

Влияние климатических изменений на глобальные экономические процессы осуществляется по нескольким направлениям.

В первую очередь, с изменениями климата связаны непосредственный ущерб или выгода для экономических агентов в результате трансформации условий хозяйственной деятельности на той или иной территории. Так, ученые прогнозируют следующие тенденции.

- Изменения климата окажут значительное воздействие на производство сельскохозяйственной продукции. При незначительном росте температуры продуктивность сельскохозяйственных культур в высоких широтах даже возрастет, что, впрочем, будет нивелировано падением урожайности в низких широтах в связи с потеплением и изменением гидрологического режима. В среднем же по миру, по некоторым прогнозам, повышение температуры на 1°C приведет к падению урожайности пшеницы, риса и кукурузы на 10% [Браун, 2010, с. 91].

- Таяние ледовых шапок Земли, подъем уровня моря и рост числа наводнений и ураганов повышает уязвимость прибрежных территорий. Наибольшая опасность угрожает малым островным государствам, ряд которых (Тувалу, Мальдивы) уйдут под воду через несколько десятилетий. Крайне уязвимы и прибрежные материковые страны, располагающиеся на малых абсолютных высотах, среди которых такие густонаселенные, как Бангладеш или Нидерланды. Катастрофические последствия может иметь затопление дельт крупнейших восточно-азиатских рек, где сосредоточена значительная часть мировых посевов риса.

- Изменения климата несут в себе прямой и косвенный негативные эффекты для состояния здоровья населения планеты. Прямой заключается в увеличении заболеваемости и смертности в связи со сложностью приспособления организма к новым климатическим условиям, косвенный – в увеличении заболеваемости и смертности в связи с сельскохозяйственным недопроизводством в ряде регионов [Fauchaux, Joumni, 2005, p. 26]. Опасности для здоровья человека таятся также в расширении очагов ряда опасных тропических заболеваний, которые будут передвигаться на север. Одновременно существует и определенное положительное воздействие изменений климата на жизнедеятельность обитателей высоких широт, связанное со смягчением зимних морозов.

- Климатические изменения, очевидно, усугубят дефицит питьевой воды, связанный с демографическим и экономическим ростом и изменениями в землепользовании. В ряде регионов изменения климата станут основной причиной появления водного стресса (Средиземноморье, запад США, юг Африки, северо-восток Бразилии) [Pachauri et al., 2007, p. 49].

- Они же станут угрозой функционированию многих экосистем. По данным Межправительственной группы экспертов по изменению климата (IPCC), при подъеме среднегодовой температуры всего на 1,5–2,5°C от 20 до 30% видов растений и животных окажутся под угрозой исчезновения. Кроме того, произойдут серьезные изменения в структуре экосистем, взаимосвязях внутри них, их географическом расположении [Ibid, p. 48].

Прямое (через изменение условий хозяйственной деятельности) воздействие климатических изменений на хозяйственную деятельность человека в настоящее время достаточно хорошо изучено. В то же время им не ограничивается значение изменений климата для мировой экономики. Существует множество проявлений опосредованной взаимосвязи климатических и глобальных экономических процессов. Одним из таких направлений является воздействие климатических изменений на технологический прогресс. Очевидно, что именно

изменения климата стали мощным драйвером «зеленого» технологического рынка, который, в свою очередь, имеет далеко идущие последствия для многих отраслей мировой экономики – энергетики, машиностроения, сельского хозяйства.

В настоящее время все чаще говорят о технологиях двойного дивиденда – технологиях борьбы с климатическими изменениями, которые, наряду с экологическими, позволяют достигнуть некоторых экономических целей [Порфирьев, 2008]. Их существование впервые стало очевидным в момент возникновения в США ряда добровольных инициатив по сокращению выбросов (Чикагской климатической биржи, Региональной инициативы в области парниковых газов, системы торговли квотами на выбросы в Калифорнии, Союза муниципалитетов по защите климата и т.д.). Штаты, компании и муниципалитеты охотно сокращали выбросы, хотя никто не принуждал их к этому, в соответствии с двумя основными соображениями. Во-первых, успех добровольных соглашений мог показать, что возможное углеродное налогообложение или иные обязательные мероприятия государства в данной сфере не необходимы и нецелесообразны (и в итоге эта тактика оказалась оправданной). Во-вторых, отказ администрации Дж. Буша от ратификации Киотского протокола не смог поставить под сомнение перспективность углеродных рынков и углероднейтральных технологий, а соответственно, и необходимость инвестировать в них как можно раньше [Gabus, 2003, p. 188–189]. В настоящее время, после прихода к власти Б. Обамы, фактически наблюдается переход сформированных и апробированных в добровольном порядке в штатах и муниципалитетах принципов климатической политики на федеральный уровень.

В частности, технологии двойного дивиденда легли в основу антикризисного плана США, принятого Б. Обамой в феврале 2009 г. Первый блок мероприятий в его рамках называется «Создание рабочих мест с использованием чистой, эффективной американской энергетики» («Create jobs with clean, efficient, American energy»), что говорит само за себя: акцент ставится на достижении конкретных социально-экономических целей, а решению проблем окружающей среды отводится вспомогательная роль, что, однако, не умаляет значения экологических улучшений, которые могут быть достигнуты в случае реализации плана.

США не остались одиноки в своем интересе к чистым технологиям. Более того, в США лишь 12% расходов, прописанных в антикризисной программе, пришлось на «зеленый» сектор (т.е. направлено в отрасли, способствующие стабилизации или сокращению выбросов парниковых газов), в то время как во Франции эта доля составила 23%, в Китае – 38%, а безусловным лидером стала Южная Корея с показателем 81%. При этом основной объем инвестиций

направляется в повышение энергоэффективности, водные проекты, секвестрацию парниковых газов, развитие альтернативных источников энергии, зеленое строительство и др. Общий объем государственных «зеленых» инвестиций в мире в период кризиса приблизился к 500 млрд долл. [Robins et al., 2009].

Финансово-экономический кризис, нанесший удар по традиционным отраслям и вообще показавший необходимость поиска новых решений и приоритетов долгосрочного развития, оказался отличным стимулом развития зеленой экономики. В 2008 и 2009 гг. в США и Европе новых мощностей по производству возобновляемой энергии введено больше, чем по производству традиционной. В 2009 г. объем новых энергетических мощностей, введенных за счет ветровой энергетики, составил 38 ГВт, за счет солнечной – 7 ГВт. Доля биоэтанола в автомобильном топливе превысила 8%. Более 85 стран разработали планы развития возобновляемых источников энергии к 2020 г. [REN21, 2010].

Поддержание правительствами разных стран инвестиций в зеленые технологии – это погоня за технологическим лидерством в будущем, стремление повысить эффективность и конкурентоспособность экономики (например, посредством перехода к энергосберегающим технологиям), а также попытка снизить зависимость от ископаемого топлива, которое, во-первых, исчерпаемо, а во-вторых, чаще всего связано с дополнительными политическими рисками.

Технологии двойного дивиденда в настоящее время являются главным двигателем международного климатического сотрудничества. Пока страны и компании уверены в том, что зеленый рынок способствует их развитию, он будет продолжаться. Как только такая уверенность покачнется, рынок рухнет. В этом свете иногда говорят (неизвестно, насколько обоснованно) о возможном возникновении спекулятивного «зеленого пузыря», который может лопнуть. С точки зрения охраны окружающей среды это стало бы катастрофой.

Другим важнейшим направлением воздействия климатических изменений на мировую экономику является создание системы углеродных рынков, динамично развивающихся и охватывающих все новые и новые страны. Толчок их развитию был дан в 2001 г., когда по итогам конференции в Марракеше Киотский протокол был дополнен так называемыми механизмами гибкости, в число которых вошли проекты совместного осуществления (ПСО), механизм чистого развития и торговля квотами на выброс парниковых газов.

Общий объем углеродного рынка в 2009 г. составил 144 млрд долл., при этом с 2005 г. его оборот вырос в 6 раз [Kossoy, Ambrosi, 2010]. Основным сегментом этого рынка является в настоящее время Европейская система торговли квотами на выбросы парниковых газов (СТКВ ЕС), при этом схожие механиз-

мы постепенно входят в практику других стран, в частности, Японии, Австралии и Новой Зеландии, а также некоторых штатов в США.

Другой важный сегмент углеродного рынка составляют проекты совместного осуществления и механизм чистого развития. Суммарный оборот данного сегмента превышает 3,3 млрд долл., и это – следствие кризисного спада, до которого он был в 2,5 раза больше [Юлкин, 2009].

Несмотря на то, что механизмы гибкости регламентируются статьями Киотского протокола и, соответственно, могут функционировать в неизменном виде лишь до 2012 г., а также несмотря на некоторое затишье в период кризиса, перспективы углеродного рынка выглядят крайне благоприятными. Так, ведущий российский специалист по углеродным рынкам М.А. Юлкин предполагает, что после заключения посткиотского соглашения, в которое добавятся новые участники, «счет пойдет на сотни миллиардов, а то и триллионы долларов» [Там же, 2009].

Новым этапом развития углеродного рынка может стать «обрастание» его деривативами. В 2005 г. площадка по торговле климатическими фьючерсами была запущена на Чикагской климатической бирже. В дальнейшем эту инициативу подхватили Гонконгская и Новозеландская фондовые и Индийская и Нью-Йоркская товарные биржи. По мнению члена комиссии по торговле товарными фьючерсами США Б. Чилтона, на рынке производных финансовых инструментов сегмент «углеродных» деривативов станет в ближайшие годы крупнейшим [Minder, 2008].

Изменения климата и система противодействия им оказались в центре целого клубка острых проблем, критически важных для определения направлений развития мировой экономики. В связи с этим активное участие страны в системе международного климатического регулирования, способность вырабатывать удобные для себя правила игры выступают серьезным конкурентным преимуществом. Переговоры вокруг новой системы международного климатического регулирования являются главной ареной борьбы государств за это преимущество. Природоохранные задачи климатических переговоров отходят на второй план под напором национального эгоизма: несмотря на лозунги о необходимости глобальной кооперации для ответа на глобальный вызов, страны по-прежнему ставят национальные интересы выше общечеловеческих. При этом международное сотрудничество в области противодействия климатическим изменениям возможно лишь потому, что побудительным мотивом к нему является национальный прагматизм: участие в решении проблемы глобальных изменений климата для стран выступает не целью, а инструментом решения собственных социально-экономических задач.

В связи с этим значимость и вообще легитимность межправительственного регулирования постепенно размываются, а климатическая политика переходит с глобального на региональный и национальный уровень. Все те шаги по направлению к зеленой экономике, которые делаются сейчас в ведущих странах мира, – это заслуга частных компаний и национальных правительств, поддерживающих зеленые инициативы, но не межправительственных соглашений. Предпринимаемых шагов на настоящий момент недостаточно, чтобы избежать потепления выше безопасного порога, но каких-либо ресурсов для того, чтобы ускорить их, у ООН пока не имеется.

Одновременно, по мере утраты веры в возможность межправительственного консенсуса правительства постепенно начинают смиряться с достижением «точки невозврата» и концентрировать свои усилия на подготовке к ее наступлению. Если раньше климатическая политика строилась преимущественно вокруг мер по противодействию климатическим изменениям, то сейчас они постепенно уступают приоритет мерам по адаптации. Эта тенденция получила важное институциональное подтверждение в Канкуне, где было объявлено о создании «Канкунской адаптационной структуры» и Адаптационного комитета [Кокорин, 2010] – первых по-настоящему масштабных специальных механизмов ООН, направленных на перспективное приспособление к климатическим изменениям.

Переход к приоритету адаптации над противодействием не означает, что меры по сокращению выбросов прекратятся. Они будут осуществляться по той же схеме, что и сегодня: снижение выбросов происходит там и тогда, где и когда оно привлекательно для рынка. Зеленые инновации продолжатся, но, скорее всего, уже без участия государств, которые, дав рынку мощный толчок в последние годы, теперь смогут сконцентрироваться на регулировании адаптационных механизмов.

По мере перехода к адаптивным мероприятиям межправительственное регулирование и дальше будет утрачивать свою легитимность. Основным аргументом необходимости международных климатических институтов с самого их зарождения было то, что объектом регулирования являлось общественное благо – климат, не имеющий национальной принадлежности и не разделенный государственными границами. Однако объектом мероприятий по адаптации к климатическим изменениям выступает уже не климат, а элементы общества и общественного устройства, на которые он воздействует. А эти элементы являются в планетарном масштабе частными благами и находятся в ведении конкретных правительств.

Очевидно, что ведущие государства, исходя из подобных предпосылок, сосредоточатся на регулировании внутри своих границ. «Опрос международ-

ных и национальных экспертов, проведенный перед Канкуном ... четко показал первостепенную роль национальных действий» [Кокорин, 2010]. В США закон, предполагающий простое выполнение уже принятых в Копенгагене обязательств по сокращению выбросов, не может найти поддержки даже у традиционно сочувствующих экологической проблематике демократов (что само по себе ставит под угрозу сколь-либо значимое участие страны в международных программах противодействия климатическим изменениям). Вряд ли больше энтузиазма сенаторы проявят в вопросе участия в финансировании программ адаптации в других странах. Дистанцируется от международного климатического диалога и Китай, предпочитающий вести климатическую политику по собственным правилам. Традиционно двигателем международного климатического диалога выступала Европа, но на Копенгагенском саммите она была оттеснена на второй план, а ее инициативы находились в тени интенсивного американо-китайского диалога.

Глобальная система климатического регулирования постепенно превращается в совокупность национальных политик, нацеленных преимущественно на поддержание бесперебойного функционирования рынков и на адаптацию и взаимодействующих лишь через узкие потоки денежной помощи развивающимся странам. Договоренность о размерах последней (30 млрд долл. ежегодно до 2012 г. с дальнейшим повышением до 100 млрд долл. к 2020 г.), предложенная в Копенгагене, стала одним из немногих шагов вперед в развитии международного переговорного процесса за последние годы, но и он омрачен тем, что добровольно участвовать в финансировании Зеленого климатического фонда и Адаптационного комитета выразили готовность лишь ЕС и Австралия [Шаповалов, Давыдова, 2010].

Адаптация к изменениям климата чрезвычайно важна и потому, что она предполагает решение целого ряда других глобальных проблем. Такие последствия климатических изменений, как эпидемии, голод, антисанитария, невозможно преодолеть без решения проблемы бедности. Важной частью адаптации к изменениям климата является смягчение водного и продовольственного дефицита. Негативный эффект от засух, волн тепла и стихийных бедствий может быть существенно снижен благодаря развитию системы здравоохранения, особенно в развивающихся странах. Очевидно, что на смену обособленных полумер по каждому из направлений развития бедных стран должен прийти комплексный подход к решению глобальных проблем. В настоящее время все они взаимосвязаны как никогда ранее.

Современная антропоцентричная экономическая парадигма отрицает самодостаточность природы, но признает примат человеческого развития. Последнее,

с одной стороны, невозможно без нормального состояния окружающей среды, а с другой – способствует ее сохранению. К созданию положительной обратной связи «развитие – улучшение окружающей среды – развитие» и должен стремиться современный мир. Это сложная задача, но ее решение более реалистично, чем успех попыток всем миром договориться о точных значениях снижения выбросов парниковых газов.

Литература

Браун Л. Как избежать климатических катастроф? План Б 4.0: спасение цивилизации. М., 2010.

Кокорин А.О. Ход международного переговорного процесса по проблеме глобального изменения климата. Обзор по состоянию после Конференции РКИК ООН в Канкуне, декабрь 2010 г. (<http://www.wwf.ru/data/programes/climate/kokorin-postcancun-20dec.doc>)

Порфирьев Б.Н. Экономика климатических изменений. М., 2008.

Шаповалов А., Давыдова А. Россия не помешает изменению климата // Коммерсантъ. 2010. 13 декабря.

Юлкин М.А. Плюсы углеродного рынка // Независимая газета. 2009. 14 апреля.

Cox P., Simpson H., Turner S. The Post-trade Infrastructure for Carbon Emissions Trading. L., 2010.

Faucheux S., Joumni H. Economie et politique des changements climatiques. Paris, 2005.

Gabus A. L'économie mondiale face au climat. Paris, 2003.

Kossoy A., Ambrosi P. State and Trends of the Carbon Market 2010. The World Bank, 2010. (http://siteresources.worldbank.org/INTCARBONFINANCE/Resources/State_and_Trends_of_the_Carbon_Market_2010_low_res.pdf)

Minder R. Breakthrough Seen in Emissions Trading // Financial Times. 2008.

Pachauri R.K. et al. Climate Change 2007: Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Geneva, 2007.

REN21. Renewables 2010 Global Status Report. Paris, 2010.

Robins N., Clover R., Singh C. A Climate for Recovery: The Colour of Stimulus Goes Green. – HSBC Global Research, 2009. (http://globaldashboard.org/wp-content/uploads/2009/HSBC_Green_New_Deal.pdf)

ТРАНСФОРМАЦИЯ МИРОВОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

На современном, постиндустриальном, этапе развития человеческой цивилизации первичному сектору производства, к которому и относится сельское хозяйство, уделяется все меньше и меньше внимания. Терциализация экономики, охватившая как развитый, так и развивающийся мир, привела к снижению доли сельскохозяйственной продукции в ВВП большинства стран.

Тем не менее тот факт, что в настоящий момент проблема дефицита продовольствия является одной из самых актуальных в мире, ни у кого не вызывает сомнения, ведь доступ к продуктам питания входит в число первостепенных и жизненно необходимых потребностей каждого человека.

Более того, способность страны обеспечить свое население достаточным количеством продуктов питания и при этом иметь их излишек для экспорта в последние годы становится все более серьезным конкурентным преимуществом. Оно укрепляет позиции страны на мировой арене и предоставляет определенный рычаг воздействия на глобальную экономическую и политическую ситуацию.

В последние десятилетия мы можем наблюдать серьезную трансформацию, происходящую на рынке продовольствия. Данная трансформация связана как с производством продуктов питания, так и с их потреблением. Ведущую роль в международных экономических отношениях начинают играть страны-экспортеры сельскохозяйственной продукции, которая становится одним из ключевых структурных факторов в мировой экономике. Расширяется диверсификация продуктов питания, потребляемых населением многих стран, меняются вкусы потребителей. Проблема дефицита продовольствия становится все более и более ошутимой.

Одним из главных проявлений продовольственного кризиса является беспрецедентный рост цен на продукты питания, в основе которого лежит множество факторов. К ним относятся: увеличение численности населения Земли, отмеченное еще Томасом Мальтусом [Malthus, 1798] и достигшее в XX в. небыва-

лых масштабов, рост цен на энергоносители, повышение доходов населения в развивающихся странах (особенно в Азии), деградация почв, увеличение числа природных аномалий, а также ряд других факторов.

Как бы банально это ни звучало, но все дело в том, что наша планета имеет конкретные границы. Лимит для увеличения наращивания производства продуктов питания будет достигнут тогда, когда каждый пригодный для растениеводства участок земли будет засеян и станет приносить максимально возможный для себя урожай, уровень которого зависит от конкретных характеристик данного участка (типа почвы, климата, свойств возделываемой культуры, доступности воды для орошения и т.д.). Таким образом, становится очевидным, что даже самые «богатые» плодородными почвами страны рано или поздно столкнутся с необходимостью полнейшей перестройки своего агропромышленного комплекса для того, чтобы избежать продовольственного дефицита.

Многие ученые прогнозируют дальнейший рост цен на продовольствие, связывая его, в том числе, с увеличивающимся спросом на биотопливо. Борьба с изменениями климата заставила правительства многих стран провозгласить частичный переход экономики на использование «зеленой» энергии в качестве одной из приоритетных задач. Одними из самых востребованных продуктов в этой связи становятся биоэтанол и биодизель, для получения которых используются сельскохозяйственные культуры: сахарный тростник, кукуруза, пшеница, соя, рапс и т.д. Производство биотоплива, таким образом, отнимает земельные, водные, трудовые ресурсы у продовольственного земледелия, что и вносит свой вклад в рост цен на продукты питания. Уже сейчас на биотопливо идет 9% мирового выпуска зерновых и масличных культур и 20% сахарного тростника, а уже к 2019 г. для получения «зеленой энергии» будет использоваться 13% урожая всех зерновых, 16% всех масличных и 35% сахарного тростника [OECD-FAO, 2010].

Вечная дилемма о том, что в экономике первично – предложение или спрос, – для каждой отрасли решается по-разному. Что же касается мирового рынка продовольствия, то его трансформация в последние десятилетия связана, по большей части, с тем, что некоторые продукты стали более востребованными именно из-за повышения спроса на них. Так, в стремительно богатееющих развивающихся странах на смену традиционным зерновым и бобовым пришла более калорийная (и более дорогая) белковая пища животного происхождения, т.е. мясные и молочные продукты, а также яйца. Согласно статистике ФАО, с 1960 г. потребление молока на душу населения в развивающихся странах увеличилось в два раза, мяса – в три раза (см. рис. 1), а яиц – в пять раз [The State of

Food and Agriculture, 2009]. В одном только Китае стали потреблять в 13 раз больше мяса на душу населения. Соответственно мировой спрос на данные виды товаров за последние пятьдесят лет существенно возрос. Более того, к середине нынешнего века рост спроса на белковую пищу не только не прекратится, но и существенно ускорится в связи с продолжающимся повышением численности населения Земли, увеличением подушевых доходов и непрекращающейся урбанизацией.

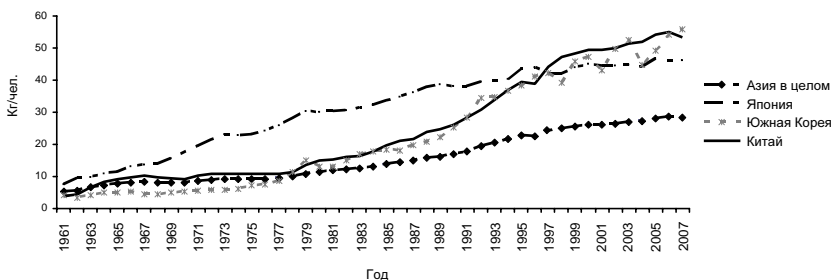


Рис. 1. Потребление мяса в странах Азии (кг/чел./год)

Источник: составлено автором по данным ФАО.

Стоит отметить, что наиболее ощутимый рост потребления мяса будет наблюдаться в развивающихся азиатских странах. Для развитых стран Запада потребление большого количества мяса на человека характерно уже на протяжении многих лет, поэтому прирост будет минимальным (к 2050 г. вместо 83 кг/чел./год жители Северной Америки и Европы будут съедать 89 кг мяса). А вот в Азии, лишь недавно открывшей для себя прелесть мясной белковой пищи, количество потребляемого каждым жителем мяса увеличится к 2050 г. на 23 кг, т.е. почти вдвое (с 28 до 51 кг/чел./год) [Scoopse, 2008]. Таким образом, азиатские страны выходят в лидеры по наращиванию спроса на белковую продукцию, в первую очередь – на мясо.

Безусловным лидером по объемам производства мяса среди развивающихся стран является Китай, производящий 30% мировой мясной продукции. При этом торговый баланс страны по данному товару чаще оказывается отрицательным, нежели положительным. Это говорит о том, что внутренний спрос Китая на мясо очень велик и для его удовлетворения отечественной продукции зачастую не хватает. Более того, производство говядины в Китае имеет низкую рентабельность, поэтому в 2010 г. наблюдалось падение производства данного вида мяса на 5%. Зато Китай славится производством свинины: половина всего мирового объема данного продукта производится в Поднебесной,

хотя по экспорту свинины она находится лишь на 19 месте (2007 г.), уступая Соединенным Штатам, ряду европейских стран, Бразилии и Австралии. Динамичный рост внутреннего спроса заставляет китайцев постоянно наращивать производство мяса птицы. На экспорт же в Европу и Азию идет консервированное куриное мясо.

Другой тенденцией, охватившей мировой рынок продовольствия, является увлечение развитых стран (в первую очередь, европейских) так называемыми «экологически чистыми продуктами». Вследствие продолжающегося роста благосостояния в развитых странах население становится более разборчивым в том, чем оно питается. Поэтому в последнее время наблюдается рост спроса на «экологическую чистоту» продуктов.

Экологически чистое производство подразумевает, что товары и процессы их производства не должны представлять опасности. Экологически чистыми (органическими) продуктами, по мнению экспертов, являются те, которые получены на экологически чистой территории из натурального сырья по современной технологии, без генетически модифицированных ингредиентов, искусственных консервантов, красителей, вкусовых добавок и других посторонних примесей; кроме того, органическая продукция должна отвечать качественным и санитарным стандартам экологически чистых продуктов и содержать на упаковке специальные лицензионные символы [Горшков, 2004].

Таким образом, на рынке сформировалась абсолютно новая ниша, занять которую могут страны, обладающие достаточными ресурсами для инвестирования в «экологическую чистоту» производимой сельскохозяйственной продукции.

Что касается перспектив отдельных игроков на мировом рынке продовольствия, то на данном этапе обладание всеми необходимыми для развития сельского хозяйства ресурсами уже не является гарантом успешности в области аграрного экспорта. Лидирующие позиции на рынке занимают страны, сумевшие провести грамотную политику по модернизации своего агропромышленного комплекса и создавшие наиболее благоприятные условия для его эффективного функционирования и развития. В этой связи огромный интерес представляет опыт Аргентины и Бразилии, которым удалось провести успешную модернизацию своего сельского хозяйства и стать одними из ведущих экспортеров аграрной продукции на мировой рынок.

Например, Бразилия сумела в очень короткие сроки существенно увеличить продуктивность своего сельского хозяйства. Всего за 10 лет (с 1996 по 2006 гг.) объем производства зерновых увеличился на 365%. За те же 10 лет

страна обогнала Австралию – ведущего экспортера говядины, – увеличив объемы поставки данной продукции в 10 раз. Также Бразилия стала главным экспортером мяса птицы, сахарного тростника и этанола. По экспорту соевых бобов страна уступает лишь США, причем если в 1994 г. объем ее экспорта данной продукции составлял 14% от американского, то уже сейчас он составляет 85%. При этом стоит отметить, что всего 6% пахотных земель Бразилии занято под производство сои [Brazilian Agriculture, 2010].

Что касается Аргентины, то секретом ее успеха, в первую очередь, является грамотная сельскохозяйственная политика, в основе которой лежит особая система «точного сельского хозяйства» (исп. – *agricultura de precisión*). Под «точным сельским хозяйством» понимается набор новых инструментов для увеличения эффективности аграрного производства. В основе этих инструментов лежит тщательное изучение всех физических, химических и географических свойств почвы, доступности для растений питания и воды, болезней, которым могут подвергнуться культивируемые культуры на данном земельном участке, и т.д. После получения и анализа всех этих данных создается оптимальный вариант сельскохозяйственного планирования, позволяющий максимизировать полезность каждого отдельного участка земли, заботясь также о его отдаче в будущем и не нанося ущерба окружающей среде [Red Agricultura de precisión]. Также «точное сельское хозяйство» позволяет улучшить качество урожая за счет выбора именно тех средств производства, которые подходят для конкретных культур.

Если же говорить о сельском хозяйстве России, следует подчеркнуть тот факт, что на данный момент страна обладает огромным потенциалом для его развития. Аграрный сектор в полной мере может претендовать на звание приоритетной отрасли российской экономики. Россия щедро наделена и земельными, и водными ресурсами, которые становятся все более и более дефицитными в современном мире. Запасы пригодных к сельскохозяйственному использованию земель в России весьма значительны: на ее долю приходится 3,3% мировых сельскохозяйственных угодий и 9% мировых пахотных земель. Однако на данный момент более 30 млн га пригодных для сельского хозяйства площадей используются нецелевым образом. Кроме того, Россия обладает огромными запасами пресной воды: на территории страны сосредоточено более 20% мировых ресурсов.

В рамках той трансформации, которая происходит сейчас на мировом рынке продовольствия, у России есть все шансы занять одну из лидирующих позиций в качестве экспортера сельскохозяйственной продукции, являющейся,

как известно, водоемкой и землеемкой. Однако для обеспечения конкурентоспособных позиций необходимо произвести ряд преобразований, направленных на повышение эффективности сельского хозяйства. В первую очередь следует уделить внимание грамотному распределению земель между растениеводством, животноводством и инфраструктурой в зависимости от степени плодородия почвы. Использование метода «точного сельского хозяйства» позволит для каждого сорта растения подобрать наиболее благоприятный участок земли. Не стоит также забывать о том, что почве, как и человеку, для нормального функционирования необходимо разнообразие и отдых, поэтому не стоит ради сиюминутной выгоды пренебрегать севооборотом (научно обоснованным чередованием сельскохозяйственных культур во времени и на территории) и не забывать время от времени держать почву под паром.

Инвестиции в селекцию и биотехнологию позволят добиться максимальной рентабельности как земледелия, так и животноводства, а более совершенная техника и удобрения – увеличения отдачи от сельскохозяйственных угодий, нанося минимальный вред как характеристикам почвы, так и состоянию окружающей среды. Также необходимо постоянно совершенствовать очистные сооружения, которые будут минимизировать отрицательный внешний эффект, порождаемый смывом удобрений и выбросом в атмосферу и водоемы аммиака, метана, углекислого газа, закиси азота и других вредных веществ.

Итак, при грамотном использовании сочетания всех тех конкурентных преимуществ, которыми наделена современная Россия, и новейших технологий, внедряемых другими участниками рынка, страна может качественно улучшить свои позиции на мировом рынке продовольствия, претерпевающим в данный момент серьезную трансформацию. Успевая вовремя подстраиваться под изменения, происходящие на международной продовольственной арене, Россия имеет все шансы занять достойное место в рядах мировых экспортёров сельскохозяйственной продукции.

Литература

- Горшков Д.В.* Рынок экологически чистых продуктов: зарубежный опыт и перспективы России // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 6.
- Brazilian Agriculture. The Miracle of the Cerrado // *The Economist*. 26.08.2010.
- Malthus T.* An Essay on the Principle of Population. London, Printed for J. Johnson, in St. Paul's Church-yard, 1798.
- OECD-FAO Agricultural Outlook 2010–2019. OECD, FAO, 2010.
- Red agricultura de precisión – Сайт о точном сельском хозяйстве Республики Аргентина (<http://www.agriculturadeprecision.org>)
- Scoonce I.* The Growing Demand for the Livestock. IDS, 2008.
- The State of Food and Agriculture, Livestock in the Balance. FAO, 2009.

RUSSIA'S EMERGING FOREIGN POLICY STRATEGY: FROM «SOVIET NOSTALGIA» TO PRAGMATISM?

Dramatic changes in the world's economic, political and social systems have brought unprecedented improvements in human living conditions in both developed and developing countries: the profound breakthroughs in communications, transport, agriculture, medicine, genetic engineering, computerization, environmentally friendly energy systems, political structures, peace settlements, etc. But these changes also bring new uncertainties and challenges to both human development and security.

This new international environment challenges national foreign policy strategic thinkers and decision-makers, and Russia is definitely not an exception. While Russia remains a key international player, due to its nuclear and UN status, as well as indisputable potential, her political and academic elite still has to adapt itself to the new realities.

The recent Federal Assembly Address, delivered by the President of Russia Dmitry Medvedev, gives a dramatic touch to these considerations. On November 12, 2009 the President gave rather critical assessment of the Russian foreign policy, conducted under the former President Vladimir Putin, by stressing that «*Instead of chaotic action dictated by nostalgia and prejudice, we will carry out an intelligent domestic and foreign policy based on purely pragmatic aims*»¹.

So why Russia's foreign policy has been marked by the «Soviet nostalgia» and what is needed to make it «intelligent» and «pragmatic»? Please find below an overview of the Russian debate on foreign and security policy issues, involving Russian Political Science Association (RPSA), the biggest nation-wide association of Political Scholars, which attempted to provide an expertise of Russia's foreign policy strategy. The coverage of debate is given in present tense – the author believes

¹ Dmitry Medvedev. Presidential Address to the Federal Assembly of the Russian Federation. (http://eng.kremlin.ru/speeches/2009/11/12/1321_type70029type82912_222702.shtml)

that it is still not over even with a new Russian Foreign Policy Concept, adopted in 2008.

Russia's foreign and defense policy: public debate

Russia's foreign and security policy is determined by its national security interests. Since the process of Russia's new self-identification is far from complete, national self-awareness, statehood, comprehension of the goals and prospects of the national development, all these essential conditions for shaping national security ideas are still in the making. Thus the Russian civil society has been engaged in discussions on country's national security and foreign policy doctrines and concepts.

In April 2004 the Executive Board of the Russian Political Science Association (RPSA), in cooperation with International Federation for Peace and Reconciliation, an internationally affiliated Russian NGO, conducted the academic debate on the Concept of the Foreign Policy of Russia.

It was proposed at the debates that the Foreign Policy Concept, as well as other policy documents, mentioned above, should be based upon well defined and agreed national interests. One should agree upon what type of Statehood Russia wants to create, and then the Foreign Policy Concept should lay out the vision of Russia's potential allies and partners, as well as potential challenges and threats.

The Foreign Policy Concept should definitely reflect the vision of the long-term tendencies in the global development and the strategic trends in the country's foreign policy. However, the factor of uncertainty also matters in international relations. That is why the Concept implies *«fundamental and dynamic changes»*. Keeping these changes in mind, some experts suggested that it makes no sense to plan the foreign policy for 10–15 years ahead, – not to say that a good strategic policy document could hinder the foreign policy tactics and the negotiations practice.

The Concept's definitions of the modern world and of Russia's foreign policy top priorities caused the most heated debate. E.g., the Concept implied that the United Nations *«should remain the main regulating centre of international relations»*. The UN's role in global affairs could not be enhanced without its consistent and radical reformation, while the Concept refers to this reform in rather general terms. The Concept should contain the more clear vision of the reformation of the «UN Family» as a whole, including the UN Security Council, specialized agencies and programs, etc.

Another problem is how to make the United Nations more efficient, while keeping the UN Charter intact. The transformation of the CSCE into the OSCE could be an

example: new documents of the same high status, as the founding acts, were being adopted, which introduced new issues, mutual obligations of the States and new development benchmarks.

The Concept implied the necessity of the collective reaction to international crises «*on the basis of strict adherence to the International Law*», which needed to be corrected. As is known, these norms are far from ideal, and fail to properly deal with the burning issues of the current international peacekeeping. The Concept should rather say: «*on the basis of adherence to and development of the International Law*» (as is understood, the norms of the International Law should be obeyed, unless new ones are not introduced).

The Concept also said: «*Russia presumes that only the UN Security Council could sanction the use of force for the purposes of peace enforcement*». However, in certain cases Russia itself relied on principles, having been used by the Western countries during the operation in Yugoslavia in 1999. None of the Russian peace support operations in the CIS was mandated by the UN Security Council, and from the point of view of International Law these situations were not being handled properly.

Russia contented itself by the UN observation missions, and/or by informing the UN Secretary General on a regular basis or by the UN resolutions with a general support of the CIS as a regional organization entitled for peace support operations, etc. It was in the interests of Russia to increase the role of the regional organizations in the peace support operations.

The Concept should admit the necessity of agreed criteria for humanitarian intervention into country's internal affairs, including that with the use of force, instead of labeling humanitarian intervention as totally unacceptable. The cases for sanctioned humanitarian intervention could be as follows:

- When threats to international peace and security emerge («classics» of the UN Charter);
- In the case of humanitarian disasters and the necessity to protect the civilians – Responsibility to Protect, as the Sahnoun-Evans report puts it;
- When chaos and anarchy rule the territory of the Failed States, with possible negative international consequences, etc.

The problem here is that the current International Law lacks the proper definitions of objects of the use of force for the purposes of peace enforcement. Article 51 of the UN Charter, on the right for self-defense, is being interpreted differently by different States. The agreed definitions of terrorism, including state-sponsored terrorism, are also absent in the International Law.

Russia's foreign policy priorities, related to the obligations in the sphere of Human Rights, should be amended to read that Russia will honor and protect Human Rights globally, «*on the basis of respect for International and Humanitarian Law, and the conventional principles of democracy and humanism*».

The main and the most urgent task for Russia has been to design a new mode of relations of the EU and NATO, while both organizations continue their enlargement to the east, thus shaping new geopolitical and geo-economic environment for Russia.

The Concept harbored the contradictory desire to develop positive relations with one of the European integration bodies, i.e. the European Union, and the reserved/negative approach to the other (NATO), while most of the European countries have membership in both.

New mechanisms of partnership and cooperation between Russia and the EU, Russia and NATO emerge nowadays. The Russian vision of these mechanisms should be outlined in the Foreign Policy Concept, including the compromise solution on the expansion of the Partnership and Cooperation Agreement (PCA) between the EU and Russia on the Central and East European countries, which have joined the EU, as well as the successful start of the NATO-Russia Council (NRC).

The Concept should contain the explicit outline of long-term Russia's interests with regards its accession to the EU and/or developing the strategic partnership with the European Union, as well as on still unresolved issues, such as Kaliningrad, prospects for the EU/Russia visa-free regime, the rights of ethnic Russians in the Baltic States, etc.

The pragmatic perception of the North Atlantic Alliance as a powerful military and political player and the future partner has already prevailed in Russia's foreign policy practice. This perception presumes certain NATO's inertia and the tendency towards expansion of its sphere of responsibility, on the one hand, and NATO's readiness to reform itself and to adapt to Russia's interests, on the other.

The Russian diplomacy needs to use more diverse instruments, than is provided by the Concept, to react to contradictory situations, like emerged in Iraq. In similar circumstances conflicts could be prevented by joint effort. Russia's participation in international operations with the use of force could become inevitable, from the point of view of country's national interests, like it happened during the international action against Taliban in Afghanistan.

The Foreign Policy Concept implied that Russia should continue its participation in the Council of Europe activities, «*based on its own requirements to build a*

civil society». Does it mean that these requirements could differ from those conventional, internationally agreed upon? This point definitely needed to be clarified.

Certain regional priorities of Russia's foreign policy, including relations with the countries of the Asia Pacific region, Africa and Latin America, were outlined in the Concept in a fragmentary and inconsistent way. The goals of Russia's policy in such conflict zones, as Afghanistan or the Middle East, were declared by the Concept as «*restoration and strengthening of Russia's positions*». However, it was only achievable, if the Russian diplomacy shows its usefulness and effectiveness in solving the acute regional problems. The ways and means to solve these problems should also be outlined in the Concept.

In a broader sense, the Concept should stress Russia's role as a new actor in the solution of the global problems, as the subject, rather than object of the world politics, and as a full-fledged member of the G8 club, which decides the key tendencies of the global development today. New approaches to the whole spectrum of the global problems, including poverty reduction, economic and social development assistance, HIV/AIDS prevention, protection of the environment, etc., should be outlined by the Concept more explicitly.

In this context, the Concept could suggest the creation of the Russian Agency for International Development, within Russia's Foreign Ministry or as an independent body, to deal with the inter-agency coordination of Russia's activities in the field of technical and development aid to the CIS Countries, as well as to the countries of Asia, Africa and Latin America.

The Agency could also promote humanitarian and cultural integration on the post-Soviet territory, as an institutional basis for the development of partnership and cooperation between both State actors and NGOs in Russia and the CIS².

The preparations for Russia's accession to the WTO were not mentioned by the Concept as Russia's foreign economic policy priority, while it was considered as such by President Putin in his State of Nation Address in 2002, entitled «Russia Should Become Strong and Competitive». The WTO accession still requires big effort in terms of negotiations and the adjustment of the Russian legislation to the WTO rules and regulations, which should be addressed by the Concept accordingly.

Finally, to make the document workable for a lengthy period, Chapter V of the Concept, dealing with the design and implementation of the foreign policy should be substantially upgraded. This Chapter dealt with the decision making mechanism

² This particular advice has been implemented by the President of Russia in 2008 by creating the Federal Agency for CIS Affairs, as part of the Russian Government.

related to foreign policy, involving President, the Federation Council, the State Duma, the Security Council, and the Foreign Ministry. Competencies and responsibilities of the state bodies of various branches of powers were to be outlined in this Chapter in more detail.

In particular, the Foreign Policy Concept should elaborate on the provision, as approved by a special Presidential Bill, which read: «*Russia's Foreign Ministry exercises coordination and control of the federal executive bodies, involved in the foreign policy activities*». The coordination and control mechanisms, as mentioned, need to be explicitly outlined in the Concept.

Interaction between the State bodies and non-government organizations in the process of the foreign policy course design and implementation should be outlined by the Concept as well. The State bodies are to interact with NGO's on a streamlined and regular basis, and not «*as appropriate*», as the Concept suggested.

Russia's academic community and civil society institutions should be involved in the foreign policy decision making and assessment; Russian and international NGOs should also render support of the State bodies, related to their foreign activities. In fact, the Russian Foreign Ministry has been already providing support for NGOs, seeking the status and/or registration with the Council of Europe, UN ECOSOC, etc.

The Foreign Policy Concept should provide more detailed guidance on the information and PR support of Russia's foreign policy activities, creation of Russia's positive image abroad, etc. In this context, promotion of the Russian language and Russian culture, especially in the CIS Countries, should be a priority. This could become, as the experience of certain developed countries shows, an effective foreign policy tool and a powerful resource of inter-State and humanitarian cooperation. E.g., the British Council, with the similar functions, is a major tool of promoting the influence of the United Kingdom in the British Commonwealth. Russian culture should be also viewed as a potential resource of Russia's influence abroad.

Finally, the Foreign Policy Concept should elaborate on the mechanism and periodicity of the update of the document itself. One should recollect the experience of the 1990s, when three parallel acting policy papers were foreseen: the Concept (short-term document), the Policy (5-years period document), and the Strategy (10–15-years term document).

The practice of the annual Presidential National Security Address should be also taken into consideration. That was the only policy document of the «Yeltsin Era», with a direct reference to the Article 81 of the Russian Constitution, saying that President gives the key guidelines on the Russian domestic and foreign policy. Such a format could become more active and operational, then the Concept.

New Russia's foreign policy strategy outline

So what was the net result of this debate, as described above? Some of the key proposals made by the RPSA experts, were considered and further implemented in the Review of Russian foreign policy, conducted by the Ministry of Foreign Affairs and made public in March 2007.

While analyzing this document, international experts highlighted its emphasis on Russia's newly acquired self-confidence. The review commented that «the main achievement in recent years has been the newly found foreign policy independence of Russia». It also noted that: «Russia's international position has become significantly firmer. A strong more self-confident Russia has become an important constituent part of positive changes in the world».

The review also saw Russia as being able to play a major role in shaping and managing the international system. It states that we have now come to a «defining moment, when it is necessary to think about a new architecture of global security, based on a rational balance of the interests of all the subjects of the international community. In these conditions Russia's role and responsibility have qualitatively risen»³.

But that was definitely not all noteworthy about the Review. It also mentioned the significance of the «soft power» versus «hard power» approach, as earlier being suggested by the RPSA and other Russian foreign policy experts. In more general terms, the above mentioned Review was just an intermediate step towards a comprehensive restructuring of the official Russian foreign policy thinking.

Russia's foreign policy strategy: the challenge of the global crisis

The global crisis has also affected the Russian foreign policy. As international experts predicted, adjustments in the Russian foreign policy were likely to follow, in order to keep a hard-hit Russian economy in the international mainstream. The complete change of direction was not likely, but one would expect a less confrontational, less ideological, more prudent, more resource-constrained approach to relations with the West.

These predictions proved to become true even before the crisis. E.g., on July 12, 2008 the new Foreign Policy Concept of Russia was approved by President Dmitry

³ A Review of Russian Foreign Policy, Dr Mark A. Smith, Defence Academy of the United Kingdom, July 2007. P. 1.

Medvedev. One of the key foreign policy objectives was defined there as «to create favorable external conditions for the modernization of Russia, transformation of its economy along innovation lines, enhancement of the living standards, consolidation of society, strengthening of the foundations of the constitutional system, rule of law and democratic institutions, realization of human rights and freedoms and, as a consequence, ensuring competitiveness of the country in a globalizing world»⁴.

The August 2008 war between Russia and Georgia, which started just three weeks after the Foreign Policy Concept was approved and made public, caused a wave of criticism of the Russian foreign policy in Russia and abroad, – experts and observers pointed out to the fact that Russia’s policy towards Georgia did not comply with the content and spirit of the Concept.

The Federal Assembly Address, delivered by President Medvedev on November 12, 2009 made it clear that the new strategic approaches, as being outlined in Russia’s Foreign Policy Concept, still have to be properly adopted and implemented by the Russian foreign policy decision-makers and diplomats.

Along these lines, and in an attempt to mitigate the crisis consequences, and to consolidate Russia’s position in global economy and trade, the Russian government has launched an initiative to establish a Customs Union for Russia, Belarus and Kazakhstan. The Customs Union foresees a single trade procedure in relation to third countries and a harmonized economic policy between the participating member countries. The announced objective was to create a common economic space by 2012 with freedom of movement of services, goods, labor and capital.

The implementation of the new Customs Union may be viewed as controversial, not least with European exporters who have expressed concern at potential disruption to trade. International business is arguing that the Common External Tariffs are too high, and will worsen market access for many important European industries including the automotive, textiles, steel, machinery and food industry. Such negative business sentiment could lead to deterioration in the trade and investment climate for the countries of the Customs Union⁵.

⁴ The Foreign Policy Concept of the Russian Federation. (<http://www.mid.ru/ns-osndoc.nsf/1e5f0de28fe77fdcc32575d900298676/869c9d2b87ad8014c32575d9002b1c38?OpenDocument>)

⁵ Customs Unit for Russia, Belarus, Kazakhstan, January 31, 2010. (<http://www.neurope.eu/>)

С 1991 г. отношения между Североатлантическим альянсом и Российской Федерацией служат главным барометром взаимоотношений Запада и России. В период холодной войны главной заботой альянса были «германский вопрос» и сдерживание «советской угрозы». После объединения Германии и распада советского блока существование НАТО *a priori* уже никак не оправдывалось. Однако этой организации удалось трансформироваться, пересмотрев свою миссию и превратив свое расширение в новый *raison d'être*. В годы президентства Билла Клинтона Вашингтон использовал – по мере снижения геополитического статуса России – Североатлантический альянс как инструмент демократизации, воссоединения и стабилизации Европы.

Из Москвы казалось, что следствием подобной политики является намеренное игнорирование российских интересов. Теперь баланс сил меняется: Россия переживает новый подъем, а трансатлантические отношения не только пережили острые разногласия по поводу Ирака, но и проходят через испытание трясинной Афганистана. Вновь обретенное Москвой влияние неоднозначно трактуется в Вашингтоне, а следовательно, и в НАТО в целом. Оно обязывает американцев и европейцев пересмотреть стратегические рамки, в которых они привыкли осмысливать «русский вопрос», пока «треугольник» США – Европа – Россия еще не стабилизировался. В этой связи можно сказать, что для будущего НАТО куда важнее Кабул и Тегеран, чем Киев и Тбилиси.

Косовская кампания 1999 г. обычно считается поворотным пунктом в отношениях между Россией и Западом. В этих отношениях возникла первая брешь, которую чаще всего объясняют тем, что Россия ощутила деградацию своих Вооруженных сил, а эпизод в Приштине (несогласованный с НАТО марш-бросок российских десантников в июне 1999 г. – Ред.) обычно приводят в качестве иллюстрации ее способности доставлять неприятности. Для Москвы урок был тройным, он помогает понять ее последующую негибкость.

Во-первых, Косово в глазах Владимира Путина продемонстрировало необходимость пересмотра российской политики безопасности. Элиты осознали свою стратегическую маргинализацию, что привело к острому осознанию унижения и обиды. В дальнейшем такое чувство нередко приобретало гипертрофи-

рованный характер. Тем не менее это – единственное, что было воспринято в натовских кругах, которые преувеличивали собственный военно-политический потенциал, преуменьшая при этом сугубо российский аспект проблемы.

Во-вторых, российские элиты объединились в оппозиции к Западу, подвергая жесткой критике нарушения международного права. Они упрекали НАТО в навязывании Европе своих порядков под вывеской демократических ценностей. Речь шла о фундаментальном непонимании. Для Москвы Североатлантический блок был и остается прежде всего военным альянсом, предназначенным для оперативно-тактической деятельности, тогда как сам Брюссель считал, что завершил свою трансформацию в политическую организацию.

Наконец, в-третьих, Косово спровоцировало всплеск подавляемых до того эмоций по поводу условий переговоров по основополагающему акту о взаимных отношениях, сотрудничестве и безопасности между Россией и НАТО и созданию Совместного постоянного совета Россия – НАТО (СПС) на саммите в Париже в мае 1997 г.

Решение о расширении НАТО в 1997 г. принималось в момент, когда Россия, истощенная конвульсиями переходного периода и первой чеченской войной, была особенно уязвима. Российские элиты полагали, что Запад воспользовался этим, чтобы ослабить страну, третируя ее, как если бы она потерпела военное поражение. Они считали, что западные правительства никогда на деле не собирались признавать влияние России в новой структуре безопасности ни в Европе, ни в Азии.

На Западе расширение НАТО привело в 1997 г. к оживленным дебатам. Способность российского экспертного сообщества реагировать на эти дебаты была серьезно ограничена, поскольку оно переживало интеллектуальный кризис, усугубляемый экономическим спадом. Созданный в результате дисбаланс интеллектуального влияния не преминул отразиться на историческом и политическом истолковании расширения Североатлантического альянса.

Дебаты были также связаны с куда более деликатным конфликтом интересов, который касался холодной войны и понятия стратегической победы. Основная аргументация сводилась к следующему: Москва не способна счесть себя побежденной и поэтому в качестве компенсации сегодня стала крайне внимательна к историографии как Второй мировой, так и холодной войн. Причина проста, но крайне важна, поскольку на кону стоит военный престиж России. Министр иностранных дел Российской Федерации Сергей Лавров, например, рассматривает холодную войну как конец исторического цикла пятисотлетнего доминирования европейской цивилизации. С той поры, по его мнению,

бок о бок существовали два представления о будущем. Согласно одному из них миру уготована судьба глобальной вестернизации, постепенного принятия западных ценностей. Согласно второму, которого придерживается Россия, мир превратится в арену глобального соперничества цивилизаций, где главным вопросом будет формулирование взаимодополняющих или альтернативных ценностей и моделей развития.

Двойное расширение НАТО и Европейского союза в 2004 г. вызвало к жизни следующий геополитический сдвиг. Новая пространственная близость к Москве привела к территориальным трениям в период, когда Кремль укреплял свою власть и получал выгоду от реального экономического подъема. Однако во второй половине 2004 г. в отношениях между Россией и НАТО появилась еще одна, на этот раз двойная, трещина, чьи последствия Запад осознал не сразу.

Во-первых, трещина внутреннего происхождения. Захват заложников в школе Беслана был пережит как настоящая травма. Россия вслед за Соединенными Штатами вступила в войну с «международным терроризмом», хотя российское толкование причин подобной агрессии оставалось невнятным. Во-вторых, это была трещина внешнего происхождения. «Оранжевая революция» в Киеве рассматривалась российскими элитами как результат стремления Запада интегрировать Украину в свою сферу влияния. К тому же достаточно часто в качестве организатора попытки распространить революцию в том числе и на Москву упоминались США.

Важно вспомнить крайне деликатную, с точки зрения России, позицию Украины. С 1997 г. страна, действительно, была в центре американской политики в этом регионе, особенно благодаря аргументации Збигнева Бжезинского. Он сделал популярным понятие «Евразийские Балканы», хотя и настаивал при этом на фундаментальной ценности тех исторических уз, которые соединяли Украину с Россией и которые США должны разорвать во имя демократических преобразований в России. Украина, учитывая ее пластичность, т.е. ту легкость, с какой она поддается влиянию, остается наиболее деликатным звеном во взаимоотношениях России и НАТО, *a fortiori* учитывая избирательные кампании и по причинам, связанным с ее ролью в транзите энергоносителей.

Альянс позволяет кристаллизироваться позициям многих кругов в Соединенных Штатах, Европе и России до такой степени, что невольно возникает вопрос: являются ли отношения между Россией и НАТО предметом публичной дипломатии или прерогативой военных ведомств? Это имеет значение, принимая во внимание угрозы, испытываемые на себе всеми игроками, и особенно

освещение различных кризисных ситуаций в СМИ, и, следовательно, с оперативно-тактической точки зрения, как это было с войной в Грузии в 2008 г.

Антироссийское лобби в Соединенных Штатах, конечно, существует. Оно включает три основные группы: «милитаристских ястребов», считающих мировую гегемонию США естественной; «либеральных ястребов», которые придадут демократическим ценностям Америки универсальное значение; «восточноевропейских националистов», выставляющих Россию склонной по самой своей природе к империалистической экспансии и неспособной стать демократической державой. Это лобби, представленное и в большинстве европейских столиц, видит в НАТО – в зависимости от ситуации – то военное, то политическое, то территориальное острие, нацеленное против России, которая, по сути, считается главной помехой европейской безопасности.

В России, в свою очередь, существует мощное антизападное лобби, согласно утверждениям которого НАТО стремится окружить и поработить Россию. Цель этого лобби – поддерживать мощь военной машины и политическую систему, опирающуюся на необходимость решения проблем безопасности. Страх оказаться в «кольце» западных «противников» сформировал представление российских военных о мире: постепенный охват силами НАТО, которые в то же время оставляют за собой возможности для переброски ресурсов. Когда последние развернуты на флангах Российской Федерации, их можно использовать для удара в глубь российской территории. Таким образом, в то время как Вашингтон видит в расширении НАТО вклад в геополитическую стабильность, для Москвы оно чревато дестабилизацией и агрессией. Не говоря уже о существовании в российской политике группы «националистов-фундаменталистов», которые убеждены, что альянс только тем и занимается, что планирует вторжение в Россию. Приверженцы этого направления заседают в парламенте и перед каждым выбором муссируют вопрос о натовской угрозе и возможном расколе славянского мира.

Но это не должно создавать впечатление, что такое отношение представляет собой некий монолит. Приверженцы одного направления мысли в России, включающего «прагматических националистов», считают, что Россия и НАТО способны договориться о равновесии, цель которого – сохранить за собой определенные сферы влияния. Эта группа сокрушается по поводу расширения альянса, но одновременно поддерживает совершенствование механизмов отношений НАТО – Россия. Второе направление мысли объединяет «либеральных западников», для которых членство в НАТО и принятие западных ценностей – это то, чем должна была бы руководствоваться внешняя политика Рос-

сии. Последняя группа явно в меньшинстве на российской политической шахматной доске, и ее особенно ослабила кампания 1999 г. в Косово. Достаточно вероятно ее раскол по вопросу возможного членства в НАТО.

Хотя публичная дипломатия России все чаще обращается к западным консультантам, ей трудно распространять свои взгляды за рубежом, особенно в Соединенных Штатах. При этом сама она остается относительно непроницаемой для западных информационных кампаний. В годы президентства Джорджа Буша Кремлю удавалось реагировать на идеологическом уровне: Россия молчаливо отказалась от стремления к идейному лидерству, направленному на создание альтернативной системы либо блока, однако не прекратила защищать своеобразие своей цивилизации, а также брать на себя обязательства в международных делах.

Инициативы публичной дипломатии касаются не только Вашингтона и Москвы. Их продвигают также структуры НАТО и отдельные страны-кандидаты. Накануне саммита в Бухаресте и Грузия, и Украина провели пиар-кампании в ряде европейских столиц. Ситуации в этих странах, особенно внутриполитические, весьма различны, однако их руководители активно использовали средства массовой информации (СМИ), чтобы укрепить доверие к своим странам. Убежденные, что это доверие зависело от их личного имиджа, они старались представить себя поборниками свободы, всячески подчеркивая наличие раскола между «новыми демократиями» и «Российской империей», а членство в НАТО представлялось как самая надежная защита от нее. Им также удалось создать имидж стран-демократий, подкрепленный антироссийскими выпадами, как будто это доказывало их *bona fides*. На более глубинном уровне «цветные» революции изменили восприятие Грузии и Украины в глазах ответственных лиц на Западе. Западные СМИ сыграли решающую роль в легитимации Михаила Саакашвили, Виктора Ющенко и Юлии Тимошенко за рубежом, будучи при этом основной мишенью стратегий этих лидеров по захвату власти.

Эта публичная дипломатия отличалась разной интенсивностью и масштабами. Но она постепенно захватила сердцевину взаимоотношений НАТО и России, что воплощается в жизнь в поддержании противостоящих вооруженных сил. При этом притупилось восприятие новых опасностей, приведших в августе 2008 г. к войне в Грузии.

Можно выделить три этапа ухудшения ситуации. Признание независимости Косово (февраль 2008 г.) было истолковано Москвой как очередная попытка Запада в одностороннем порядке утвердить свои самозванные права. Да-

лее, подготовка и проведение саммита в Бухаресте (апрель 2008 г.) привели к противоречивым сигналам: План действий по членству в НАТО не был предоставлен ни Украине, ни Грузии, однако вновь подтверждалось право этих стран рано или поздно в будущем присоединиться к альянсу. Наконец, «Инициатива Медведева» (июнь 2008 г.) была направлена на определение контуров панъевропейской безопасности.

Рост напряженности позволяет извлечь сразу несколько уроков. Первый касается Саакашвили, который сделал все, чтобы его военный авантюризм перерос в конфронтацию России и НАТО, и это ясно продемонстрировало дестабилизирующий потенциал стран, расположенных между ними. Вслед за Украиной Грузия не только превратилась в проблему в отношениях между НАТО и Россией, но и, похоже, настаивает на такой роли. Она стремится использовать эти отношения, как и отношения между Евросоюзом и Россией, в собственных интересах.

С военной точки зрения успех российской армии, несмотря на победу, выявил ряд оперативных недостатков. Это было особенно важно для российских военных, поскольку грузинская армия получала американскую и израильскую поддержку. Больше беспокойства, однако, вызвало поведение Украины, которую Москва обвинила в предоставлении Грузии военной помощи, что негативно отразилось на российско-украинских отношениях. Для игроков в регионе Россия остается главной военной силой на Кавказе. На дипломатическом фронте лишь немногие страны последовали примеру России и признали Южную Осетию и Абхазию. Хотя российские эксперты и рассматривали признание как мастерский ход дипломатии, на деле же он подчеркнул стратегическое одиночество России, которой с трудом удается получить поддержку стран, находящихся в рамках традиционной зоны влияния Москвы. Что касается альянса, то война в Грузии явно укрепила позиции тех, кто считает, что Россия представляет собой возрожденную военную угрозу, и усилила опасения новых стран-членов. Конфронтация заставила членов НАТО обратить внимание на свою политическую солидарность. Это, возможно, один из самых важных аспектов победы России. Что касается расширения Североатлантического блока, главным результатом войны в Грузии стало молчаливое приостановление процесса вступления в него Грузии и Украины.

В глазах Запада Россия остается источником неопределенности, риска и даже возможной угрозы не только для европейской, но и для мировой системы безопасности. Особенно если учитывать амбивалентное отношение Москвы к таким проблемам, как Иран, или ее действия в области энергетики. Подобное

восприятие России является следствием как отсутствия ясности в публичной дипломатии, так и несовпадения аналитических оценок ее потенциала. Последнее в значительной степени зависит от угла зрения: демография, промышленный потенциал, военная мощь, технологии либо энергетика. Неоднозначность оценок привела к неспособности предвидеть новое обретение мощи Россией. Европа, так и не разобравшаяся с собственной международной идентичностью, не понимает, как вести себя со страной, которая вновь стала проводить политику с позиции силы.

В Соединенных Штатах все еще спорят о том, является ли Россия реинкарнацией СССР или формирующейся страной БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Второй ответ поддерживают в ряде европейских стран, таких, к примеру, как Германия, Италия и Франция, для которых Россия – это не только крупный рынок, но и ведущий геостратегический игрок. Этим странам, если учитывать их географическую близость и относительные размеры, несомненно, проще, чем американцам, ассоциировать Россию с БИК (Бразилия, Индия, Китай).

Еще более четко выражены резкие расхождения между Америкой и Европой (и даже внутри самой Европы) по поводу того, какого рода энергетические отношения следует развивать с Россией, с одной стороны, и со странами транзита – с другой. Все игроки предпочитают диверсифицировать источники и маршруты энергии, поскольку потребности Европы в будущем возрастут, а собственные ресурсы сократятся. Но этот вопрос крайне политизирован, побуждая некоторые правительства, точнее, заинтересованные круги пытаться включить «энергетическую безопасность» в сферу деятельности НАТО. В результате «агрессивная диверсификация» – изоляция России и предпочтение таких поставщиков, как Азербайджан и страны Центральной Азии – для некоторых является предварительным условием энергетической безопасности Европы. Но такой подход игнорирует два важнейших момента. Россия единолично обладает 25% мировых запасов природного газа. Если иметь в виду географическое доминирование России, то со временем она будет в состоянии соединить или разъединить три региональных рынка газа (при отсутствии прогресса в производстве сжиженного природного газа).

И для поставщиков, и для покупателей энергетическая безопасность зависит также от стабильности в странах транзита. Это один из ключевых вопросов Европейской политики соседства в отношении как средиземноморских стран (Средиземноморский союз), так и восточных соседей («Восточное партнерство»). На восточном фланге Европы самая деликатная точка прохождения – это, очевидно, Украина: 80% российского газа, поступающего на европейский ры-

нок, пересекает ее границы. Украина – ключевая страна между НАТО и Россией, а также между Европейским союзом и Россией.

Дискуссии внутри Североатлантического альянса сосредоточены на опасностях, проистекающих из мощи России. Такие страны, как, к примеру, Латвия, Литва, Эстония и Польша, усматривают в проводимой Россией политике прямую военную угрозу. Создание миссии НАТО по охране воздушного пространства стран Балтии иллюстрирует гарантии безопасности, которые дает им членство в НАТО. Германия, Италия и Франция считают Россию незаменимой опорой европейской безопасности. Тем самым не исключается военно-техническое сотрудничество, даже если оно приводит к спорам о намерениях Москвы, что создает сложности с передачей технологий. Самым свежим примером служит продажа Францией России военного судна (десантно-командный корабль типа «Mistral»).

Эти дискуссии неизбежно связаны с двойственным подходом России к военному сотрудничеству и торговле оружием. Москва действительно стремится перестроить систему военных альянсов так, чтобы в центре находилась Организация договора о коллективной безопасности (ОДКБ), позволяющая поддерживать существенное присутствие в Центральной Азии, а также сохранять форпосты в Европе (Белоруссия) и на Кавказе (Армения). Россия больше не располагает геополитической мощью, необходимой для поддержания «внешнего» кольца обороны вдоль национальных границ. Однако у нее все еще есть ряд сильных сторон, которые недооцениваются на Западе. Имеется и реальный потенциал переброски ее воинских формирований.

Он зачастую рассматривается в свете западных оперативных возможностей на внешних театрах (Югославия, Афганистан, Ирак) или поведения российских сил в Чечне. Анализ событий в этом регионе долгое время был отмечен тем унижением, которое испытала Москва во время первой войны (1994–1996 гг.), и политической интерпретацией конфликта. При этом не всегда принимались во внимание изменения, которые произошли после 1999 г. с точки зрения планирования и проведения операций. Словом, старый афоризм «русская армия всегда слабее, чем хочет показаться, но сильнее, чем кажется» справедлив как никогда.

Отсутствие интереса к оперативной стороне событий в Чечне сопровождается, как правило, неполными данными о продажах российских вооружений. У России есть три основных клиента, которые не могут не интересовать альянс: Китай, Индия и Иран. С ними она официально поддерживает сотрудничество в области мирного атома. Более того, Россия продает системы вооружений Ал-

жиру, Венесуэле и Сирии. Делая это, она стремится получить доходы за рубежом и поддержать на плаву свою военную промышленность, а также обеспечить влияние в мире. Тем самым Москва занимает промежуточную международную позицию – между западными державами и теми странами, которые откровенно стремятся бросить вызов существующему порядку. Москва отводит себе достаточно широкое поле для дипломатического маневра, то демонстрируя уважение к западным стандартам, то игнорируя их. При этом она очень остерегается чрезмерно быстрого наращивания мощи таких стран, как Китай, Индия и Иран.

В результате создается парадоксальная ситуация, когда краткосрочные интересы (доходы от продажи оружия и способность повлиять на текущую конъюнктуру) мешают долгосрочным (военный и демографический баланс) по отношению к формирующимся новым державам. Возникает вопрос: собираются Россия и Запад искать ответ на рост возможностей этих государств, пытаясь нейтрализовать друг друга или же работая совместно? И вообще, в каком формате предполагается обеспечить основные интересы безопасности – внутри «треугольника» США – Европа – Россия либо вне его?

Прежде чем пытаться ответить на этот вопрос, необходимо понять задачи России на европейском и мировом уровнях. В официальных заявлениях Москва постоянно уделяет внимание европейской безопасности и демонстрирует растущую заботу об ОДКБ, дабы укрепить дипломатическую солидарность и военное доверие с соответствующими странами. На практике Дмитрий Медведев выступил с инициативой в области структур безопасности (май 2008 г.), которые стремятся принять форму треугольника (Россия, Европа, Соединенные Штаты) и стать панъевропейскими. Эта инициатива остается невнятной с точки зрения ее изложения и содержания. Она часто интерпретируется как желание добиться некоего перевоплощения Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ). При этом исключаются принципы демократической обусловленности и создаются предпосылки для трансатлантических расхождений. Эта инициатива – признак большей открытости и уверенности России в своем вновь обретенном потенциале (она была объявлена в момент экономической эйфории), но вскоре началась война в Грузии. Связь между этими событиями можно толковать по-разному.

Согласно одной из интерпретаций, война убила инициативу при рождении. Это было испытание, уготованное для президента Дмитрия Медведева его силовыми ведомствами, решившими покончить с предпринятой им попыткой открытости. Еще одна интерпретация никак не связывает эти два события: ини-

циатива остается жизнеспособной, и война даже подтверждает ее насущную необходимость. Согласно третьей интерпретации, инициатива и война тесно связаны друг с другом. Она означает то, что Россия не отказалась от использования силы при необходимости добиваться решения своих территориальных задач.

Кажется, что Россия занимается больше тактикой, чем стратегией, и неубедительна в своей долгосрочной ориентации, особенно касающейся системы альянсов. В годы правления Путина Кремль использовал для определения своей международной позиции идею «особости», но не справился с задачей продвигать ее за счет привлечения своей обычной сферы влияния. Парадоксальным образом такое позиционирование ведет к ориентации на Соединенные Штаты по мере того, как Россия восстанавливает свое влияние. Реагирование России на американскую политику в собственной сфере влияния способствовало постепенному ужесточению отношений, хотя при администрации Буша США были склонны не принимать ее в расчет как силу. И действительно, согласно еще одной интерпретации российской политики, в ее сердцевине лежит антиамериканизм, подтвержденный Владимиром Путиным в его речи в Мюнхене в 2007 г.

Но при любом толковании развитие отношений НАТО с Россией зависит от российско-американских отношений. Они сформировались во времена холодной войны и не имеют сколько-нибудь серьезного значения в экономическом плане, но со стратегической точки зрения являются структурообразующими, если учитывать ядерный диалог между Россией и США. Ядерное оружие – фундамент всех двусторонних переговоров и решающая часть стратегического самосознания России, поскольку Москва считает, что значительная доля ее международной легитимности зависит от ядерного потенциала. В этом кроются корни российского парадокса: российскому сознанию свойственны откровенно антиамериканские настроения, при этом Москва систематически стремится получить знаки признания от Вашингтона. Роль ее ядерного арсенала – наследия холодной войны – задает узкие рамки российско-американским отношениям, а тем самым и отношениям между НАТО и Россией. Последние по-прежнему несут на себе глубокий отпечаток духа холодной войны, хотя обе стороны полностью осознают смену парадигмы глобальной безопасности.

Подспудная подозрительность России подпитывается страхом перед окружением и глубоким переживанием стратегического поражения. Запад сталкивается с проблемами понимания намерений России. С точки зрения альянсов эти намерения часто сводятся к попытке организовать архитектуру европейской безопасности вокруг диалога НАТО – ОДКБ. При этом преследуется цель не

восстановить защитный приграничный слой (задача ныне невозможная), а найти некую форму нейтрализации, особенно в отношении Украины.

В более общем смысле Россия, по-видимому, выбрала одиночество. Она считает, что в нынешнем контексте ее выживание и развитие гарантированы ядерной автономией и энергетическим потенциалом, но ни то ни другое не обязывают ее вступать в партнерства. С этой точки зрения фундаментальная стратегическая задача носит оборонный характер: сохранить территориальную целостность Российской Федерации и предотвратить в зонах ее «привилегированных интересов» создание баз НАТО.

ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И ЕВРОСОЮЗА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Несколько недавних событий, относящихся к энергетическому сектору отношений между Россией и Европейским союзом, позволяют предположить, что в подходах ЕС к энергетической безопасности наметилась перемена. Сначала греческий премьер-министр Георгиос Папандреу заявил о готовности Афин не только поддержать «Южный поток» (транспортировка природного газа из России по дну Черного моря в Евросоюз), но и лоббировать включение его в число трансъевропейских сетей (т.е. магистралей, которые составляют каркас европейских рынков природного газа и электричества). Затем последовали два выступления недавно назначенного комиссара по энергетике Гюнтера Эттингера. 2 марта 2010 г., находясь в Болгарии, он заявил, что Европейский союз не против «Южного потока», поскольку этот газопровод повысит безопасность поставок в Европу. Неделью спустя, представляя проекты газопроводов и линий электропередачи, которые предполагается поддержать в рамках антикризисных мер, комиссар отметил, что условием реализации «Набукко» (трубопровода в обход России) будет обеспеченность этой магистрали сырьем. Наконец, еще днем позже управляющий директор итальянской компании «Eni» Паоло Скарони призвал вообще объединить «Набукко» и «Южный поток», чтобы оптимизировать поставки и избежать сооружения избыточных мощностей.

Не будем останавливаться на преимуществах каждого из путей транспортировки («Набукко» и «Южный поток»), а также на их относительной выгоде для России и ЕС. Об этом говорилось уже неоднократно. В упомянутых событиях примечательно другое: новый состав Европейской комиссии (КЕС), а также политическая элита стран Евросоюза при поддержке энергетических компаний, похоже, возвращаются к привычному для объединения экономическому подходу в области энергетической безопасности. Это контрастирует с линией второй половины 2000-х годов, когда верх явно одержали политически мотивированные методы.

От экономики к политике и снова к экономике?

Не секрет, что основу влияния Евросоюза в мире составляет экономика, а не политика или военная мощь. Вначале торговля и сотрудничество, а затем гуманитарная помощь и влияние на глобальный регулятивный режим (в области экологии, конкуренции, защиты интеллектуальной собственности и т.д.) позволили европейским сообществам выйти на мировую арену в качестве одного из ведущих игроков. Позднее эти инструменты использовались для достижения не только экономических, но и политических целей. Так, эффективным способом воздействия на партнеров служил, как правило, принцип политической обусловленности, когда экономическое взаимодействие ставилось в зависимость от соблюдения правительствами-контрагентами прав человека и демократических процедур.

В энергетике центральные институты Европейского союза все еще остаются новичками. Их деятельность на этом поприще фактически началась только в 1990-х годах, когда КЕС под руководством Жака Делора задумала создать единый энергетический рынок и тем самым ликвидировать сегментацию на рынки национальные – прежде их было двенадцать.

При этом Комиссия действовала в двух направлениях. С одной стороны, стимулировала развитие инфраструктуры поставок природного газа и электроэнергии – двух энергетических товаров, торговля которыми жестко определяется существующими магистралями. Физическую основу внутреннего энергетического рынка, заложенную в 1990-е годы, составляют так называемые трансъевропейские сети. С другой стороны, регулирование на рынках сближалось, чтобы на общей нормативной базе сложилась единая система: гармонизировались экологические стандарты, постепенно вводилась конкуренция между поставщиками не только нефти и угля, но и электроэнергии и природного газа, либерализовался доступ на внутренние рынки стран-членов, а также к газопроводам и линиям электропередачи.

Принцип параллелизма, сформулированный Европейским судом еще в 1960-е годы, позволял Европейскому сообществу действовать в тех областях внешних связей, где существует регулирование внутреннего рынка. Поэтому закономерно, что КЕС предполагала решить проблему энергетической безопасности за счет строительства инфраструктуры, которая связывала бы газовый и электрический рынки ЕС с третьими странами. При этом на них распространялось регулирование внутреннего рынка. Иными словами, Комиссия попыта-

лась создать физический и правовой фундаменты для энергетического рынка, который выходил бы за пределы Евросоюза, но при этом подчинялся единому с ним регулированию.

КЕС всегда настаивала на том, что стремится лишь подтолкнуть частные компании к взаимодействию со странами-поставщиками, создать адекватные условия для торговли и инвестиций. Брюссель не собирался ни заставлять корпорации принимать нерыночные решения, ни подменять их деятельность централизованными капиталовложениями из единого бюджета, ни вносить изменения в энергетический баланс стран-членов.

Для такого экономического обеспечения энергетической безопасности Евросоюза использовался широкий спектр инструментов. Изначально предполагалось, что в отношениях с Россией средством реализации подобной политики станет Энергетическая хартия и Договор к ней. Когда же стало очевидно, что Москва не торопится его ратифицировать, был запущен Энергетический диалог. В его рамках обсуждались экологические стандарты, перспективы либерализации энергетического сектора нашей страны, варианты развития инфраструктуры поставок электроэнергии, нефти и природного газа, повышение энергетической эффективности и средства энергосбережения.

В интересах энергобезопасности ЕС использовались и дискуссии об условиях вступления России во Всемирную торговую организацию. Хотя торговля энергоносителями не регулируется правилами ВТО, европейские представители старались включить в переговоры не только вопрос о внутренних российских ценах на газ, но и условия российских поставок природного газа и его транзита из Центральной Азии. Наконец, были задействованы и внутренние акты Европейского союза, как, например, третий пакет по либерализации и «газ-промовская оговорка» в нем, отсылающая к принципу взаимности в международном частном праве.

Таким образом, в подходе центральных структур Евросоюза к обеспечению энергобезопасности исходно доминировала экономическая логика, пусть и трактуемая в имперском духе – распространение своего законодательства на соседние страны и замыкание на себя всей транспортной инфраструктуры.

Изменения, однако, стали намечаться уже в 2004 г. Вначале Клингендальский институт (Нидерланды) подготовил для Еврокомиссии доклад, в котором четко обозначил два подхода к энергетической безопасности. Один основан на свободе рынков, но, как отмечали эксперты, он идеалистичен и может иметь сегодня только узкое применение. Второй исходит из геополитических принципов и больше соответствует современной реальности. В июне 2006 г. тогдашние

руководители внешних связей ЕС Хавьер Солана и Бенита Ферреро-Вальднер подготовили доклад о внешнем измерении энергетической безопасности. А в октябре 2006 г. Комиссия представила доклад на тему перехода «от слов к делу», коль скоро речь идет о внешнеполитическом обеспечении энергетической безопасности.

В Лиссабонский договор, подготовленный в 2007 г., страны ЕС и КЕС включили положение об энергетической солидарности. К концу 2008 г. Еврокомиссия представила Второй стратегический доклад в области энергетики, в котором призвала развивать инфраструктуру и диверсифицировать поставщиков природного газа (читай – снижать зависимость от России). Солана, пересматривая Стратегию безопасности Евросоюза, существенно расширил положения о политическом обеспечении энергетической безопасности. А в готовившуюся тогда стратегию «Восточного партнерства» были включены статьи, которые выделяли энергетику в особую категорию сотрудничества, а также предоставляли Европейскому союзу обширные возможности вмешиваться в осуществление этой стратегии. Конфликт России и Украины в начале 2009 г., который привел к прекращению поставок природного газа в ряд стран Евросоюза, до предела накалил политическую атмосферу вокруг энергетических вопросов.

За несколько лет произошла политизация и секьюритизация (т.е. перевод ее в классический стратегический контекст) внешней энергетической деятельности Европейского союза. Пользуясь терминологией теоретиков секьюритизации Барри Бузана и Оле Вэвера, Евросоюз перевел решение вопросов энергобезопасности в категорию «политики паники», стараясь минимизировать зависимость от России. Брюссель практически перестал рассматривать средства обеспечения энергобезопасности с точки зрения того, насколько они мотивированы рынком или разделяются компаниями.

К слову сказать, часть принятых мер российской стороне стоило бы проанализировать и, возможно, применить у себя. Это, прежде всего, повышение энергетической эффективности и энергосбережение, которые снижают спрос на углеводороды, а тем самым и зависимость от поставок извне. В российском случае это могло бы стимулировать более экономное использование сырья. Примечательно и развитие альтернативных источников энергии в Евросоюзе с целевыми мерами по поддержке этой деятельности, которые в России либо отсутствуют, либо не работают.

Однако меганаправлением стал поиск альтернативных каналов поставки природного газа. Прежде всего, это вложения в строительство терминалов приемки сжиженного природного газа (СПГ) и продвижение проекта «Набукко».

Формально он не противоречит описанным выше принципам, которыми Еврокомиссия руководствовалась в 1990-е годы, – расширение инфраструктуры и диверсификация связей с внешними поставщиками. Однако в отличие от прошлых инициатив, всегда имевших рыночное обоснование, «Набукко» базируется исключительно на геополитической логике. Иначе невозможно объяснить желание вкладывать большие деньги в трубу, заполнение которой топливом не гарантировано – в Центральной Азии сырья попросту не хватит, а использование ресурсов Ирана исключено по политическим соображениям. Тем более что все это происходит на фоне утверждений (тоже, впрочем, спекулятивных) о том, что в будущем потребность Европы в трубопроводном газе будет снижаться.

Есть несколько причин поворота от экономического обеспечения энергобезопасности к политическому. Главная из них заключается в том, что Россия не пошла по пути либерализации газового рынка на основе правил, разработанных в Брюсселе, и не открыла свою территорию для свободного транзита третьими сторонами азиатского газа в объединенную Европу. К тому же высокие цены на энергоносители и погашение к середине 2000-х внешних долгов стали причиной многократно возросшей уверенности российского руководства в себе. Растущий скепсис в отношении Договора к Энергетической хартии заставлял Москву искать другие, тоже неэкономические, способы обеспечения своих энергетических интересов в отношениях с соседями-транзитерами (Украина и Белоруссия), которые быстро осложнялись. А кавказская война в августе 2008 г. укрепила в Европе подозрения (особенно раздуваемые антироссийски настроенными странами Восточной и Северной Европы) в том, что Россия стремится контролировать трубопроводы за пределами своей территории, чтобы лишить Евросоюз возможности диверсифицировать поставки углеводородов.

Необходимо отметить и ряд внутриевропейских факторов: затянувшееся на много лет реформирование правовой базы, желание ряда стран (особенно Польши) включить в учредительные документы положение по энергетической безопасности и солидарности государств-членов. Наконец, ситуацию, конечно, усугубили рекордные цены на углеводороды, державшиеся до 2008 г.

Таким образом, поворот Евросоюза к политизации энергетической безопасности, пусть и не оправданный с точки зрения долгосрочных интересов всех участников энергетических отношений, объясним, если учесть сложившуюся комбинацию факторов. Однако с конца прошлого года страсти вокруг «российской угрозы» стали остывать. Реже говорится об опасности, которую несет зависимость от Москвы как поставщика. Об этом почти перестали упоминать и руководители Европейской комиссии, и национальные лидеры. Высказывания,

приведенные в начале данной статьи, и вовсе позволяют предположить, что меры, связанные с обеспечением энергетической безопасности, постепенно возвращаются в экономическое русло.

Внесение проекта «Южный поток» в трансевропейские сети, если такое произойдет, не поможет его реализации с точки зрения финансов. Вопреки распространенному мнению, ЕС выделяет мизерные средства на инфраструктуру. Как правило, они расходуются на организацию семинаров для потенциальных участников проекта или на проведение предварительных исследований. Однако такой шаг имел бы символическое значение, ознаменовав отказ Евросоюза от заведомо политизированных и рыночно необоснованных проектов в пользу более логичных и гарантированных схем обеспечения энергобезопасности. (При всех сомнениях, связанных с «Южным потоком», никто не спорит, что газ для его наполнения есть.) С практической точки зрения, это упростило бы решение административных и бюрократических проблем, возникающих при строительстве магистралей на территории Европейского союза и расширении там активности российских компаний.

Анатомия возврата к экономической логике

Переход Евросоюза к экономическому обеспечению энергетической безопасности потребует от руководства Европейской комиссии (председателя Жозе Мануэля Баррозо и новичка европейской политики Гюнтера Этингера) кропотливой работы. Им будет непросто преодолеть сопротивление некоторых стран-членов. Тем не менее уже можно отметить несколько предпосылок для начавшегося поворота, которые сохранятся в среднесрочной перспективе.

Во-первых, падение стоимости углеводородов в 2008 г. сняло ажиотаж среди европейских потребителей. Цены на газ (привязанные к нефтяным с лагом в 6–9 месяцев) достигли пика в январе 2009 г., когда разгорелся конфликт Москвы и Киева. (Кстати, энергокомпаниям Евросоюза было даже выгодно прерывание поставок именно в тот момент, вместо того чтобы покупать газ по максимальным расценкам, они использовали сырье, накопленное в газохранилищах.)

Снижение цен позволило и поставщикам, и потребителям более спокойно взглянуть на собственные интересы. Первые (в том числе Россия) заинтересованы в удержании рынков сбыта, вторые – в сохранении приемлемых цен. Подешевевшие углеводороды сделали менее привлекательными многие мегапро-

екты газопроводов и масштабное использование возобновляемых источников энергии. Схемы попросту вновь потеряли конкурентоспособность по сравнению с нефтью и природным газом. Да и финансовый кризис привел к существенному снижению объемов кредитования, уменьшению госдотаций и ужесточению условий.

В 2009 г., наконец, завершилась почти восьмилетняя сага с реформой уставных документов Евросоюза, в силу вступил Лиссабонский договор. Оговорка о солидарности стран-членов в области энергетической безопасности там присутствует, но в самом общем виде, тогда как определение конкретных форм солидарности оставлено на усмотрение национальных столиц. Таким образом, ЕС, по сути, сохранил дореформенные позиции: на энергетическую безопасность Брюссель по-прежнему способен влиять только посредством экономических рычагов.

Кроме того, в Европейском союзе в 2009–2010 гг. прошли выборы во все институты и структуры. В начале февраля завершено формирование КЕС. И Баррозу, и прежний комиссар по энергетике Андрис Пиебалгс наиболее жестко высказывались в адрес России, пока не гарантировали себе места в новом составе Комиссии (первый утвержден на том же посту, второй занял пост комиссара по сотрудничеству и развитию). После этого выпады против московского энергетического империализма постепенно сошли на нет. В менее выраженной форме, но подобную тенденцию можно проследить и на примере других лидеров ЕС. Иными словами, политизация энергетических отношений с Россией служила элементом внутривнутриполитической и даже карьерной борьбы бюрократов. Завершение электорального периода позволяет Евросоюзу приступить к плановой работе и выйти из порочного круга популистских заявлений.

Третья причина резкономизации энергетической безопасности – накопившаяся в Евросоюзе усталость от постоянных инноваций в сфере передачи полномочий с национального уровня на европейский. Эта тенденция проявилась во включении в текст Лиссабонского договора положения о явно переданных компетенциях. В соответствии с ним, Европейский союз может действовать только в тех областях, которые определяют для него страны-члены на основе решений, выработанных ими на национальном уровне. Политические аспекты энергетической безопасности, как уже отмечалось, к таковым не относятся, как показывает практика, большинство европейских столиц предпочитают договариваться с поставщиками на двусторонней основе, не доверяя наднациональным органам столь электорально значимый в каждой стране вопрос, как энергоснабжение.

Нынешняя обстановка в Евросоюзе иллюстрирует нежелание государств идти на дальнейшее углубление интеграции. Национальные столицы постоянно

призывают к сокращению правотворческой активности КЕС, ограничивая и изменяя ее законопроекты и даже отсылая некоторые из них назад без вынесения на голосование. В результате Комиссия концентрируется на ядре своих компетенций, прежде всего, на мониторинге соблюдения странами их обязательств по внутреннему рынку, на преодолении на нем барьеров, а также на использовании конкурентного законодательства для микрокоррекции.

На принципы энергетической политики Европейского союза влияют и нелегкие переговоры с Турцией о ее вступлении в ЕС. Энергетический раздел переговорного процесса, в ходе которого должна происходить гармонизация законодательства, заблокирован Кипром. Анкара в ответ отказывается продолжать либерализацию рынка и присоединяться к Энергетическому сообществу, включающему помимо Евросоюза балканские страны. В результате с точки зрения регулирования она отнюдь не становится территорией, контролируемой Брюсселем.

Более того, время от времени турецкая сторона напоминает о своей ключевой роли в обеспечении так называемого четвертого энергетического коридора для поставки углеводородов извне. И тем самым намеревается использовать свое положение как политический ресурс на любых переговорах с Европейским союзом. Получается, что, политизируя энергодиалог с Россией, Брюссель усиливает позицию Турции.

В контексте сказанного возврат к экономическому обеспечению энергетической безопасности ЕС (т.е. на основе рыночно разумной инфраструктуры и сближения регулирования) представляется более чем обоснованным. Тем более, что здесь, в отличие от энергетической безопасности и отношений с третьими странами, страны-члены уже не оспаривают компетенций Евросоюза и права Комиссии принимать необходимые решения.

Проблемы реэкономизации

Реэкономизация не означает, что отношения России и ЕС в энергетической сфере начнут теперь быстро налаживаться. Между тем, как Россия понимает рыночные отношения, направленные на максимизацию прибыли, и тем, что Брюссель считает экономическим обеспечением энергетической безопасности, лежит громадная пропасть.

Во-первых, возврат Европейского союза к экономическому видению энергетической безопасности будет означать возобновление попыток распространить на Россию законодательство, действующее на внутреннем европейском

рынке. В области энергетической эффективности, сбережения ресурсов и развития возобновляемых источников энергии это скажется благотворно. Здесь российские и европейские нормы сходятся, но пока Россия испытывает дефицит либо институциональных возможностей для претворения законодательства в жизнь, либо подзаконных актов, либо предприятий, специализирующихся в соответствующих сегментах бизнеса (например, в выдаче паспортов энергоэффективности домов).

Совершенно иная ситуация с организацией рынков. В электроэнергетике и нефтяном секторе Москва реализовала те же принципы либерализации, которые пропагандирует Брюссель. А вот в секторе природного газа отказалась от этого подхода. Если внимательно вчитаться в энергетическую стратегию России, то вместо основополагающей логики либерализации (принятой в Европейском союзе) она предлагает создание условий для стабильности всех институтов и структур энергетического рынка, а также обеспечение модернизации сектора. Это не эквивалентно либерализации, она выступает лишь как один из вариантов инструментального обеспечения этих целей.

Возвращение Евросоюза к обеспечению энергетической безопасности через экономические рычаги будет означать и возобновление требований свободы рынка в России как основы выравнивания условий для его участников. А это, в свою очередь, натолкнется на предложение Москвы разработать режим, который бы взаимно устраивал производителей и потребителей энергоресурсов, а не был продиктован Брюсселем.

Здесь важны осторожные переговоры в рамках выработки нового гибкого режима торговли ресурсами или реформы Договора к Энергетической хартии, а также дискуссии по соответствующим статьям нового базового соглашения России и Европейского союза. По сути, они должны зафиксировать цели обоих партнеров: обеспечение оптимального функционирования рынков, защита прав потребителей, устойчивая работа сектора и его модернизация. При этом либерализация будет признана одним из способов решения наряду с вариантом сегодняшней организации рынка в России, в основе которой – монополия ключевого поставщика на инфраструктуру.

Это позволит подвести под общий знаменатель стратегическое энергетическое мышление Москвы и Брюсселя на современном этапе, оставив обеим сторонам свободу действия и возможность дальнейшей эволюции, если (или когда) в России сложатся предпосылки для либерализации газовой области. Подобные меры, кстати, будут соответствовать и столь уважаемому Европейским союзом принципу субсидиарности, согласно которому общие цели могут достигаться

приемлемыми для участников соглашений средствами и на наиболее низком из доступных уровней. В данном случае национальном для России и союзном для ЕС.

Достоинством этого решения будет также и то, что оно позволит в узкой сфере примирить традиционное для России и Евросоюза противостояние. Москва говорит политическим языком и нередко оперирует абстрактными понятиями (например, равенства), не объясняя, что это значит в конкретной области приложения. Европейский союз же в лице, прежде всего, чиновников Еврокомиссии делает акцент на технократических вопросах, на практических методах решения, но не поднимается на уровень концептуальных обобщений. Брюссель отказывается, например, признать, что простая экстраполяция его законодательства на третьи страны означает неравенство, недемократичность а, главное, не всегда представляет собой адекватный способ решить существующие там проблемы или достичь целей, аналогичных тем, которые ставит перед собой Евросоюз.

Вторая проблема, с которой придется столкнуться, – различие в понимании такого базового для обеих сторон понятия, как взаимность. Для Брюсселя взаимность – это выравнивание условий деятельности на рынке, их максимальное сближение. В идеале – на основе правил, которые он уже сам для себя определил. В худшем случае – посредством переговоров в рамках какой-либо международной организации с последующим принятием/изменением норм внутри ЕС (как, например, сегодняшние дискуссии по финансовому регулированию, банковскому резервированию и т.п.). Данный подход к взаимности я уже неоднократно определяла как взаимность на макроуровне, т.е. создание некоего базового уровня для всех предприятий в том или ином секторе, гармонизация условий, определяющих деятельность всех игроков на рынке.

Для России характерен другой подход. Отечественные компании при поддержке государства следят за тем, чтобы в каждой конкретной сделке их выгоды были равноценны тем, которые получают партнеры. В энергетике и особенно газовой отрасли такой критерий применяется даже в большей степени, чем в других секторах. Речь идет о своеобразном сравнении абсолютных выгод, а не об анализе того, что конкретно обе стороны могли бы приобрести, хотя и в разной степени. В концентрированной форме данный тезис прозвучал из уст Владимира Путина на саммите Европейский союз – Россия в Мафре в 2007 г. Президент тогда заявил, что инвесторов дискриминирует не Россия, а Евросоюз, поскольку инвестиции наших компаний на внутреннем европейском рынке в десять раз ниже российских капиталовложений предприятий ЕС. (Позднее аналогичные высказывания сделали и другие официальные лица России.) Рассматриваемый

подход Москвы можно условно назвать взаимностью на микроуровне, т.е. речь идет о равенстве в выгодах конкретных участников в конкретных сделках, а не о принципиальном равенстве их возможностей.

Несмотря на очевидное различие, макро- и микроуровни понимания равенства не противоречат друг другу, а скорее находятся на разных сторонах одного континуума. Каждая сделка занимает свое место где-то между предполагаемыми полюсами, сочетая макро- и микровзаимность. Коль скоро Россия пока считает макроуровень неприемлемым, почему не пойти путем наращивания количества конкретных сделок при соответствующей гарантии правовой стабильности инвесторам в каждом случае. Если объем сделок на микроуровне достигнет критической величины, давление в сторону сближения возникнет и на макроуровне. А то, каким будет это сближение, решат не директивно сверху, а подскажут компании, которые досконально знают свое поле.

Предлагаемый подход, кстати, уже реализуется в узких сегментах, например, в секторальных диалогах, которые ведутся между Россией и Евросоюзом в рамках построения общего экономического пространства. Активно обсуждается сближение практик в сфере наземного транспорта, строительного бизнеса, повышения энергетической эффективности.

Наконец, третья проблема – это дискуссия о различиях, существующих в отношениях между государственным и частным секторами в Европейском союзе и России. Российский бизнес в глазах европейцев представляется как нечто, вемое властями, лишённое самостоятельности, интересов и инициативы, крайняя форма такой оценки изображает его исключительно в качестве рычага для решения внешнеполитических задач правительства. Бизнес же Евросоюза концептуализируется как независимый игрок, действия которого регулируются законодательством ЕС и стран-членов и ограничиваются исключительно ради блага внутреннего рынка. Предприниматели также предстают равноправными партнерами в достижении единства рынка и развитии внешнеэкономических связей, а иногда и союзниками КЕС в противостоянии с национальными правительствами.

Очевидно, что оба описания, если сказать мягко, сильно упрощены. Сколь бы велико ни было влияние государства, например в «Газпроме», у корпорации есть свои коммерческие интересы. С другой стороны, предприятия Евросоюза не абсолютно свободны от политического влияния, в особенности, от давления или поддержки стран своего базирования. Тем не менее оспаривать различия было бы нелепо. Речь опять же надо вести о своеобразном континууме, где, с одной стороны, тотальное влияние государства на компании, а с другой – пол-

ная свобода коммерческих игроков. Компании располагаются не на полюсах, а по всему промежутку и динамично передвигаются по этой «шкале».

Для лучшего понимания друг друга целесообразно развивать диалог бизнеса, причем не столько при посредничестве госструктур, сколько независимый. В энергетике, в частности, это может происходить в рамках ассоциаций – по линии Круглого стола промышленников России и ЕС, Еврогаза и Российского газового общества, Евроэлектрики и ассоциаций электроэнергетических компаний России/Интер РАО. Полезно включать как можно больше представителей бизнеса в секторальные диалоги, выслушивать их мнение и стимулировать конвергенцию взглядов, способную создать базу для дальнейших правовых решений.

Реэкономизация энергетической безопасности Европейского союза – явление положительное и для России, и для ЕС, поскольку политизация ведет исключительно в тупик. Существует и принципиальная взаимная заинтересованность, поскольку цели российской энергетической стратегии, если рассматривать их в глобальном контексте, не противоречат мерам, принимаемым Евросоюзом. Основные дискуссии по ужесточению регулирования ведутся ведь не только на двустороннем, но и на многостороннем уровне с равноправным участием Москвы и Брюсселя – в Международной морской организации, в рамках Киотского процесса и пр. Здесь, кстати, требуются встречные шаги обеих сторон, а не только односторонние уступки России.

Но надо быть готовыми к возобновлению подзабытых или еще не явных противоречий – проблемы правового сближения и либерализации, различного восприятия взаимности, несхожести выстраивания диалога частного и государственного секторов.

Ситуация серьезная, но не безнадежная. Деполитизация взаимодействия и переход к более приземленному сотрудничеству должен способствовать их преодолению и в целом окажет благотворное влияние на отношения Москвы и Брюсселя в энергетике. Главное – не допустить того, чтобы расхождение во взглядах на качество экономического партнерства повлекло взаимное раздражение и очередное возвращение к попытке решать экономические проблемы политическими средствами.

В начале XXI в. рефреном выступлений руководителей Российской Федерации стала необходимость активизировать дальневосточный вектор российской внешней политики. При этом важная роль отводится развитию и укреплению отношений со странами Юго-Восточной Азии и объединяющей их Ассоциацией стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

На этом направлении усилия Москвы не были бесплодными – достаточно сказать, что отношения между Россией и АСЕАН вышли на уровень саммитов с участием глав государств и правительств. И хотя этих саммитов состоялась всего два, причем с внушительным перерывом – в декабре 2005 г. и октябре 2010 г. соответственно, – они свидетельствуют как минимум о готовности Ассоциации разрабатывать перспективные сферы сотрудничества с нами на более стабильной основе. Однако возникает вопрос о готовности самой России перевести отношения со странами ЮВА в новое качество.

Между первым и вторым саммитом: приоритеты и результаты сотрудничества

В 2005–2010 гг. основными сферами взаимодействия России и государств ЮВА оставались военно-техническое сотрудничество (ВТС), энергетика, в том числе атомная, высокие технологии невоенного назначения и туризм.

Наиболее успешными были контакты по линии ВТС. Расширились поставки российских вооружений в Индонезию, Малайзию, Вьетнам и Мьянму, активный интерес проявляли Филиппины и Бруней. А во время визита В.В. Путина в Индонезию (ноябрь 2007 г.) лидеры двух государств подняли вопрос ни много, ни мало о фактическом перевооружении индонезийских ВС российской военной техникой¹. Не менее показателен и пример Вьетнама, летом

¹ Restorasi RI – Rusia. Berita Sore. 16.09.2007. (<http://beritasore.com/2007/09/16/restorasi-ri-rusia/>)

2010 г. заключившего с Россией контракт на поставку шести дизельных подводных лодок и строительство объектов береговой инфраструктуры, общая сумма которого составляет 3,2 млрд долл.² Отметим и расширение возможностей для складывания новых партнерств между Россией и странами Юго-Восточной Азии³.

Еще одним перспективным направлением стала энергетика. Так, Россия приступила к обсуждению возможностей уже не только своего участия в крупных проектах по разведке и добыче энергоресурсов, но и содействия развитию энергетической инфраструктуры Филиппин, Вьетнама, Лаоса, Камбоджи и Таиланда⁴. Обращает на себя внимание и активизация контактов по линии атомной энергетики. Так, с 2006 г. Россия и Индонезия сотрудничают в области мирного использования атомной энергии, включающего, помимо прочего, участие российских специалистов в строительстве первой в Индонезии АЭС⁵. Стали прорабатываться возможности российского содействия строительству АЭС и во Вьетнаме⁶. Набирает динамизм и сотрудничество между Россией и Мьянмой⁷.

Особо подчеркнем, что в ближайшие несколько лет энергетика с высокой долей вероятности станет одним из центральных направлений российско-азиатского сотрудничества. Во-первых, тема энергобезопасности, скорее всего, будет одной из основных во время Владивостокского саммита АТЭС. Во-вторых, в 2014 г. начнет функционировать нефтепровод Восточная Сибирь – Тихий океан (ВСТО). Это не останется незамеченным азиатскими странами, которые, согласно экспертным оценкам, в ближайшие два десятилетия будут импортировать порядка 60–65% потребляемой нефти⁸.

² РФ поставит Вьетнаму 6 подлодок на рекордные 3,2 млрд долл., сообщают СМИ. РИА Новости. 02.06.2010. (http://www.rian.ru/defense_safety/20100602/241743862.html)

³ Подробнее см.: *Amirov V., Kanaev E. Russia's Policy Towards the Countries of South-East Asia and ASEAN: Positive Developments, but an Uncertain Future // Russian Analytical Digest. Bremen-Zurich, 2010. № 76/10. P. 10–12.*

⁴ «Газпром» развернется во Вьетнаме. 21.11.2006. (<http://www.rbcdaily.ru/2006/11/21/tek/250559>); Russia Laying Infrastructure to Sell More Oil to Asia, Diplomat Says. 24.04.2007. (<http://www.iht.com/articles/ap/2007/04/24/business/AS-FIN-Philippines-Russia-Oil.php>); Эксплансия «Интер РАО» будет осуществляться и дальше. 24.10.2008. (<http://www.vesti.ru/doc.html?id=218331>); «Интер РАО» и PVN планируют построить две тепловые станции во Вьетнаме и ГЭС в Лаосе. 16.12.2009. (<http://www.energotrade.ru/articles/5983/>)

⁵ В Индонезии обсуждают предложение России о строительстве первой в стране АЭС. Центр энергетической экспертизы. 14.10.2010. (<http://www.energy-experts.ru/news1481.html>)

⁶ Вьетнам выразил интерес к российскому опыту строительства АЭС. 19.06.2007. (<http://www.regnum.ru/news/845012.html>); *Тавхелидзе М.* Российский мирный атом ждут во Вьетнаме // Вести. 29.10.2010. (<http://www.vesti.ru/doc.html?id=403170>)

⁷ Диктатуру подключат к реактору // Коммерсантъ. 16.05.2007. (<http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=765736&NodesID=5>)

⁸ Figure 2.1.10: Oil Demand and Net Oil Import Dependency by Subregion (2005, 2015, and 2030). 2.1. Energy Demand and Supply Outlook. (<http://www.adb.org/Documents/Books/Energy-Outlook/Chapter-II.pdf>)

Отдельного упоминания заслуживает расширение контактов в сфере высоких технологий невоенного назначения. Наиболее успешными проектами стали российско-индонезийский «Воздушный старт» по выводу на орбиту гражданского спутника связи и вещания, перенос производства вакцин против птичьего гриппа, осуществляемого ФГУП НПО «Микроген» Минздрава РФ, в Индонезию, Вьетнам и Таиланд, а также взаимодействие России с Малайзией по линии информационных технологий и фармацевтики⁹. Отметим и активизацию сотрудничества Российской Федерации и стран АСЕАН в аэрокосмической сфере¹⁰.

Наблюдался рост обменов по линии туризма, чему способствовало введение безвизового или упрощенного визового режима между Россией и большинством государств АСЕАН. В результате – с 2005 г. по 2009 г. общее число российских туристов, посетивших страны АСЕАН, возросло с 140 тыс. до 509 тыс. человек¹¹.

Наконец, оживилось и торговое сотрудничество – если в 2004 г. товарооборот России и десяти стран ЮВА составлял 4,4 млрд долл., то в 2007 г. он «подрос» до 6 млрд¹², а в 2009 г. достиг 6,7 млрд долл.¹³

На таком фоне летом 2010 г. при МГИМО(у) был создан Центр «Россия – АСЕАН», назначение которого – содействовать активизации деловых, научных, образовательных и прочих контактов между народами. Появились и первые результаты деятельности Центра, его директор В.В. Сумский лично руководил подготовкой специального выпуска журнала «Международная жизнь», посвященного анализу состояния и перспектив развития российско-асеановских отношений¹⁴.

⁹ См. например: Индонезии важно иметь доступ к проверенной российской технологии. 06.09.2007. (<http://news.mail.ru/politics/1421547/>); Производители вакцин от птичьего гриппа из РФ готовы сотрудничать с Юго-Восточной Азией. 28.03.2008. (<http://www.indozor.ru/news/root000R0001S/default.asp>); Малайзия и Россия укрепят сотрудничество в области ИТ. 20.06.07. (<http://www.cnews.ru/news/line/index.shtml?2007/06/20/255669>); РФ и Малайзия создают СП по производству лекарств нового поколения. 15.12.2006. (<http://www.sostav.ru/news/2006/12/15/59/#>)

¹⁰ Подробнее см.: *Урлятов В.Ф.* Все выше и выше // *Международная жизнь*. 2010. № 10. С. 69–73.

¹¹ Closing Remarks by H.E. Mr. S. Pushpanathan, Deputy Secretary-General for ASEAN Economic Community, at the Russian Language Course for ASEAN Tour Operators. Jakarta. 3.08.2010. (<http://www.aseansec.org/24996.htm>)

¹² Бизнес-конференция «Россия – Сингапур: новые перспективы торгового и экономического сотрудничества». Сингапур, 8–14 апреля 2006. (http://www.singapore.ex.ru/why_go.shtml); Куда не дотянется трубопровод, или Разочарованные странники. РИА Новости 23. 07. 2008. (<http://rian.ru/analytics/20080723/114695842.html>)

¹³ Table 19. ASEAN Trade by Selected Partner Country/Region, 2009. 15.07.2010. (<http://www.aseansec.org/18137.htm>)

¹⁴ Россия – АСЕАН. 2010 // *Международная жизнь*. 2010. № 10.

Таким образом, успехи, казалось бы, налицо. Но сильны и факторы, объективно препятствующие наращиванию российско-асеановского сотрудничества. Речь идет о нарастании дисбалансов по ряду направлений и уровней взаимодействия. Приведем примеры.

Политика vs экономика. На фоне довольно динамичных контактов по межгосударственной, межпартийной и межведомственной линиям, экономическое сотрудничество явно буксует. Так, в 2009 г. доля России во внешней торговле АСЕАН и в качестве источника ЗПИ составила 0,4% и 0,4% соответственно¹⁵. Отметим и то, что у России и стран ЮВА отсутствуют устойчивые связи на уровне как крупных предприятий, так и среднего и малого бизнеса.

Уровень элит vs уровень рядовых граждан. Если во взаимодействии лиц и организаций, причастных к формированию внешнеполитического курса страны, контакты вышли на регулярную основу, то связи, прежде всего культурно-гуманитарные, между рядовыми гражданами РФ и АСЕАН развиты довольно слабо. Отсюда – искаженные представления сторон друг о друге. Например, для многих индонезийцев Россия и СССР – одно и то же¹⁶.

«Тихоокеанская самоидентификация» России vs ее восприятие Ассоциацией. Москва неоднократно декларировала свою принадлежность к АТР и готовность играть активную роль в формировании регионального миропорядка. О том, разделяют ли такое видение страны АСЕАН, красноречиво говорит ремарка, оброненная бывшим Генеральным секретарем Ассоциации Онг Кенг Йонгом незадолго до первого саммита Россия – АСЕАН на высшем уровне, о том, что «значимость России для АСЕАН остается под вопросом»¹⁷.

Эта оценка имела под собой веские основания, которые остаются таковыми и сейчас. Ведь ключевая цель политики Ассоциации на ближайшую перспективу – формирование Сообщества АСЕАН. А успех на этом направлении объективно не возможен без помощи «извне», притом, что в качестве ее основного источника Ассоциация видит, прежде всего, партнеров по АСЕАН+3 – Китай, Японию и Южную Корею. Последние вкладывают значительные средства в реализацию инфраструктурных проектов, а также отлаживают сотрудничество по валютно-финансовой линии. Отметим и респектабельные объемы торговли меж-

¹⁵ Table 19. ASEAN Trade by Selected Partner Country/Region, 2009. 15.07.2010. (<http://www.aseansec.org/18137.htm>); Table 26. ASEAN Foreign Direct Investments Net Inflow from Selected Partner Countries/Regions. (<http://www.aseansec.org/18144.htm>)

¹⁶ Россия вновь должна стать вторым полюсом. Посол Индонезии в РФ о своей стране и сотрудничестве с Москвой. (<http://www.islam.ru/pressclub/gost/poinmos/>)

¹⁷ Подробнее см.: *Канаев Е.* АСЕАН и Россия: отношения после холодной войны // *Мировая экономика и международные отношения.* 2007. № 2. С. 67–74.

ду Ассоциацией и государствами «северной тройки». В активе российской политики ничего этого нет. В таких условиях значимость России для АСЕАН – во всяком случае, в рамках ее центрального проекта – действительно не очевидна.

Приоритеты АСЕАН во взаимодействии с Россией vs его реалии. Наиболее показательный пример – взаимная торговля. Основа российского экспорта – сырьевые товары, а АСЕАН заинтересована в расширении его «научо-емкого» содержания. Однако возможность этого расширения будет зависеть от развития инновационной экономики в самой России, а на этом направлении ничего существенного не происходит, что недавно признал Д.А. Медведев¹⁸.

ЮВА vs АТЭС в приоритетах России. По мере продвижения к 2012 г. в приоритетах России возрастает роль форума АТЭС, который Москва рассматривает в качестве «двигателя» процессов азиатско-тихоокеанской интеграции¹⁹. Вместе с тем основная цель АТЭС – создание азиатско-тихоокеанской зоны свободной торговли (АТЗСТ) – не только не вписывается, но и во многом противоречит приоритетам АСЕАН, главный из которых – формирование Экономического сообщества стран ЮВА. Отметим и неопределенные последствия участия России в работе саммита стран Восточной Азии для будущего российско-асеановских отношений.

Наконец, **риторика vs результаты.** Наиболее яркий пример – в принятой во время первого Саммита Россия – АСЕАН «Всеобъемлющей программе действий по продвижению сотрудничества между Ассоциацией стран Юго-Восточной Азии и Россией на 2005–2015 гг.» был выделен ряд перспективных направлений, разработка которых выглядела многообещающей²⁰. Однако их реализация застопорилась, главным образом, по причине бюрократической инертности – чиновникам России и АСЕАН понадобилось почти два с половиной года, чтобы уточнить сроки этих проектов и назначить лиц, ответственных за их исполнение²¹. Не менее показательным моментом служит и периодичность встреч на высшем уровне. Например, четвертое заседание старших должностных лиц АСЕАН и России по политическим вопросам состоялось в мае 2004 г., а пятое – лишь в феврале 2008 г.²²

¹⁸ Медведев признал отсутствие основ для создания инновационной экономики // Известия. 15.12.2009. (<http://www.izvestia.ru/news/news225263>)

¹⁹ Статья Д. Медведева «АТЭС: на пути к стабильному, безопасному и процветающему сообществу». 13.11.2009. (<http://президент.рф/news/5981>)

²⁰ Comprehensive Programme of Action to Promote Cooperation between the Association of Southeast Asian Nations and the Russian Federation 2005–2015. (<http://www.aseansec.org/18073.htm>)

²¹ Комментарий Министра иностранных дел России С.В. Лаврова для представителей российских СМИ по итогам первого дня работы форума АСЕАН. 25.07.2008. (<http://www.parlcom.ru/index.php?p=MC83&id=23963>)

²² Диалоговое партнерство Россия – АСЕАН. (<http://www.mid.ru/ns-rasia.nsf/3a0108443c964002432569e7004199c0/432569d80021985fc325704300315444?OpenDocument>)

В общем и целом, перед вторым саммитом Россия – АСЕАН на высшем уровне хватало как успехов, так и проблем. В таких условиях многое зависело от содержательной стороны выступления российского президента, на основе которого наши партнеры в ЮВА могли составить представление о том, что конкретно Россия может, а главное, готова им предложить.

Россия на Саммите-2010

Приходится признать, что это выступление²³ едва ли убедило глав государств и правительств стран ЮВА в готовности России вывести отношения с ними на качественно новый уровень. Причины таковы.

Во-первых, президент РФ сделал акцент не на том, что уже сделано, а на том, что *могло бы быть* сделано. Более того, он отметил необходимость уточнить приоритеты российско-асеановского сотрудничества – несмотря на существование уже упомянутой «Программы 2005–2015 гг.», где эти направления «расписаны» достаточно подробно.

Во-вторых, обоснованное недоумение вызывают и озвученные инициативы. Возьмем, хотя бы, тезис о развитии межрелигиозного диалога, где России было бы неплохо для начала «навести порядок в собственном доме». Или заявление о готовности оказывать помощь странам АСЕАН по линии продовольственной безопасности. Как представляется, здесь асеановцы вспомнили и о засухе в ряде российских регионов несколько месяцев назад, и об отличиях ассортимента продовольственной корзины в России и своих странах и технологии переработки сельхозпродукции «от поля до тарелки».

Такая ситуация ставит важный вопрос, будут ли прагматичные асеановцы заинтересованы в проведении саммитов с Россией на постоянной основе. Ведь для этого сотрудничество должно быть действительно динамичным, масштабным и содержательным, а если на высшем уровне обсуждать, по большому счету, нечего, то текущее состояние отношений можно отслеживать и корректировать на более низких исполнительских этажах. Так что, задуматься есть над чем.

Геополитика ЮВА и российско-асеановские отношения

В настоящее время международная обстановка в ЮВА претерпевает существенную трансформацию. Наиболее важные процессы таковы.

²³ Выступление на втором саммите Россия – АСЕАН. 30.10. 2010. Ханой. (<http://news.kremlin.ru/transcripts/9380>)

Прежде всего, этот субрегион становится ареной плотной геополитической конкуренции между США и Китаем. «Ареной схватки» становятся не отдельные страны, а акватория Южно-Китайского моря, «стратегическое ядро» этого субрегиона.

Кроме того, нарастают противоречия как между различными форматами многостороннего сотрудничества, так и внутри них. В первом случае наиболее ярким примером служит настороженное отношение АСЕАН к перспективным проектам АТЭС – прежде всего, уже упоминавшейся АТЗСТ. Во втором – рост конфликтного потенциала в отношениях между участниками Восточно-азиатского саммита после присоединения к его работе США. В таких условиях вероятным становится давление США на Китай по ряду вопросов, в числе которых проблема Тайваня, развитие китайского ВПК, ситуация вокруг Южно-Китайского моря и ряд других.

Эти процессы будут оказывать заметное влияние на состояние российско-асеановских отношений. Вспомним, хотя бы, о контактах по линии ВТС между Россией и странами-претендентами на острова Южно-Китайского моря, притом, что возможность использования Вьетнамом российских подводных лодок для влияния на состояние этой проблемы уже была озвучена на экспертном уровне²⁴. Отметим и участие российского нефтяного бизнеса в совместных проектах с Вьетнамом в этой акватории. Наконец, на фоне подготовки к Владивостокскому саммиту АТЭС России нужно будет приложить дополнительные усилия для того, чтобы это способствовало улучшению отношений и с Ассоциацией.

Выводы и рекомендации

В сложившихся условиях России одинаково важно как выработать оптимальную стратегию обеспечения своих интересов в Юго-Восточной Азии, так и «встроить» ее в приоритеты своих партнеров. Для начала рациональными выглядят следующие шаги.

Во-первых, сконцентрироваться на взаимодействии с теми странами, где у нас есть уже наработанный «задел». Первые кандидаты на таковые – государства Индокитая. Ведь в том же Вьетнаме значительная часть высококвалифицированных специалистов получила образование в СССР, многие из них помнят русский язык и сохранили о нашей стране самую добрую память. А следо-

²⁴ Nga Pham. Vietnam Orders Submarines and Warplanes from Russia. BBC News. 16.12.2009. (<http://news.bbc.co.uk/2/hi/8415380.stm>)

вательно, присутствует тот самый «вектор снизу», без которого мы не сможем обойтись, если хотим закрепиться в ЮВА «всерьез и надолго».

Во-вторых, при формировании миропорядка в ЮВА России имеет смысл начать разрабатывать одно перспективное направление. Речь идет о том, чтобы попытаться играть примерно ту же роль, которую в общемировом масштабе играет Движение неприсоединения. Это позволило бы Москве, с одной стороны, избежать попыток ее втягивания в орбиту чужих противоречий, а с другой – повысить свой моральный авторитет в глазах асеановцев.

Сказанное выше – не более чем экспертные предложения. В какой мере они будут использованы – покажет время. Но в любом случае не будем забывать о том, что в настоящее время события на азиатском юго-востоке развиваются стремительно. Отсюда – объективная потребность в активизации Россией своей политики в этом субрегионе.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В РАМКАХ ЕВРАЗЭС

С июня 2009 г. три страны – члены ЕврАзЭС приняли решение форсировать интеграционные процессы между собой и перейти ко второй стадии экономической интеграции – Таможенному союзу (ТС). Россия, Казахстан и Республика Беларусь не без проблем приступили к формированию единой таможенной зоны. Сразу стоит отметить, что вход в проект ТС в большей степени был подготовлен тяжелыми последствиями экономического кризиса и политической волей руководства таможенной тройки.

С 1 июля 2010 г. Таможенный союз ЕврАзЭС приступил к работе. Буквально с первых дней функционирования единой таможенной зоны обнаружилась масса политических, экономических и технических и проблем.

Первые полгода своего существования Таможенный союз работал с так называемыми «изъятиями», что, в принципе, не является чем-то специфичным для таможенных зон. Вне регулирования остались энергоносители и легковые автомобили. Россия, учитывая, что две страны из таможенной «тройки» (Россия и Казахстан) являются экспортерами энергоносителей на мировые рынки, настояла на выведении из сферы функционирования ТС экспорта сырой нефти и нефтепродуктов до момента вступления Республики Беларусь в Единое экономическое пространство. Изъятия поставили под вопрос участие в проекте Республики Беларусь. В итоге России пришлось допустить с 1 января 2011 г. нашего западного соседа к российской нефти по внутрироссийским ценам, с обязательством оплаты экспортной пошлины на вывозимые республикой нефтепродукты. Прямая нефтяная дотация со стороны России составила 2,3 млрд долл., косвенная – более 4 млрд долл. В то же время Республика Беларусь настояла на сохранении до II полугодия 2011 г. национальных ввозных пошлин на

импортируемый легковой автотранспорт. Понятно, что цена уступок весьма ощутима.

Стоит отметить, что уступки или дотации всегда носят позитивный стратегический характер и негативный тактический. Отсрочка ввода унифицированных таможенных пошлин спровоцировала в Республике Беларусь автомобильный бум ввоза из Евросоюза легкового автотранспорта для перепродажи в Россию и Казахстан. Размах автолихорадки оказался столь масштабным, что, по мнению президента А. Лукашенко, он привел к валютному коллапсу в национальном масштабе. Там сейчас просто остановилась экономика. Естественно, заявление белорусского президента о причинах случившегося валютного кризиса весьма наивно, так как было бы странным ожидать, что отвлечение валюты на покупку подержанного автомобиля может подорвать всю национальную экономику, тем более, что сейчас белорусское население вместо автомобилей с пробегом скупает сахар, растительное масло и гречневую крупу долгого срока хранения. Но мы не ставим под сомнение заявление А. Лукашенко, считающего, что в кризисе национальной экономики виноваты потребительские пристрастия белорусского народа, но стоит обратить внимание, что вход в единую таможенную зону далеко не всегда усеян розами и иногда может оказать серьезное, к сожалению, и негативное, влияние на национальную экономику.

Стоит отметить, что проблемы формирования Единого экономического пространства, создаваемой на базе ТС, ожидаются на порядок масштабнее.

К сожалению, ввиду скоротечности событий, связанных с запуском ТС и ЕЭП, до настоящего времени не накоплен достаточный опыт по изучению проблематики новых этапов экономической интеграции на постсоветском пространстве. В данном случае было бы ошибкой считать интеграционный опыт Европейского союза универсальным для стран – участников ЕВрАзЭС, формирующих интеграционный проект в сложных посткризисных экономических условиях. Стоит заметить, что, безусловно, на формате интеграции и ее содержании сказывается и специфика жестких авторитарных режимов в Казахстане и Республике Беларусь, но в дальнейшем придется на этом факторе остановиться подробнее.

Между тем уже сейчас собралась критическая масса проблем, требующая скорейшего осмысления.

В частности, остается открытым вопрос о возможностях формирования полноценного ЕЭП при наличии огромных диспропорций в экономическом и социальном развитии государств – членов ТС. К примеру, экономика Республики Беларусь меньше российской почти в 40 раз.

К важнейшим проблемам формирования проекта ТС можно отнести его международное позиционирование. Не является тайной то, что толчком к реализации идеи ТС явилось понимание того, что российско-грузинская война 2008 г. на неопределенно далекий срок отдалила вступление России во Всемирную торговую организацию. Однако уже в 2010 г. стало очевидно, что ТС не приспособлен для организации коллективного вступления государств-партнеров по единой таможенной зоне в ВТО.

Появление ТС вызвало озабоченность Евросоюза. В рамках европейской программы «Восточное партнерство», а Республика Беларусь принимает участие в данной программе, продекларировано создание зоны единой торговли с ЕС, что может оказать негативное влияние на функционирование ТС и создание ЕЭП.

С 1 января 2010 г. Таможенным союзом ЕврАзЭС управляет наднациональный орган – Комиссия Таможенного союза. Этот факт является исключительно позитивным, так как до настоящего времени не удавалось сформировать наднациональные органы на постсоветском пространстве. Комиссии переданы полномочия трех стран в сфере таможенно-тарифной политики, в частности утверждение ставок пошлин. Для принятия решений необходимо получить две трети голосов. Россия имеет около 60% голосов, у Беларуси и Казахстана – по 20%. По причине того, что более 90% рынка Таможенного союза принадлежит России, условия голосования Российской Федерации в Комиссии непропорциональны ее вкладу в данный интеграционный проект. В 2010 г. в ТК появился список вопросов, решения по которому принимаются консенсусом. И этот список при полном попустительстве с российской стороны растет не по дням, а по часам.

Серьезной политической проблемой для формирования ТС и ЕЭП являются авторитарные политические режимы, находящиеся у власти в Казахстане и Республике Беларусь. Интеграция с авторитарными режимами крайне затруднительна, если вообще возможна. Мировой экономической кризис 2008–2009 гг., разрушивший основу белорусской и казахстанской экономических моделей, выступил в качестве катализатора интеграционных процессов, подталкивая Астану и Минск к созданию ТС, но не снял проблемы интеграции с режимами, дистанцирующимися от большей части демократических ценностей.

Жесткая позиция Минска по допуску к беспошлинной российской нефти подтверждает тезис, что в основе интеграции на постсоветском пространстве остается энергетический фактор. Спецификой ТС ЕврАзЭС остается то, что два государства из трех являются крупными поставщиками энергоносителей

на мировой рынок, а одно из государств – импортером энергоносителей и транзитером нефти и газа на европейские рынки. Естественные противоречия между партнерами в данном случае решались путем создания сложных схем дотирования импортера. Фактически лояльность Минска покупалась ресурсной поддержкой.

В рамках созданного ТС ЕВрАзЭС до настоящего времени сохраняют свою актуальность еще масса иных проблем, носящих зачастую принципиальный характер и, при невозможности их урегулировать, способных привести проект к кризису. В частности, остаются сомнения в эффективности контроля, осуществляемого на внешних границах ТС исключительно белорусскими и казахстанскими таможенниками. Фактически мы отдали свои границы соседям. Сейчас наш внутренний рынок раскрыт нараспашку. До настоящего момента сохраняется неясность с системой единой таможенной информации (базы данных).

Сохраняются проблемы с попытками внешних экспортеров использовать Беларусь и Казахстан в качестве доступа к основе ТС – российскому рынку (более 90%). В частности, правительство Республики Беларусь рассчитывает превратить свою страну в своеобразный склад и финишное производство китайских товаров, которые смогут легально и беспошлинно проникать на российский рынок. Минск рассчитывает на постройку в республике мощного сборочного производства китайских марок, которое должно составить конкуренцию предприятиям западных автомобильных фирм, размещенных в России. Китай активно использует участие Казахстана в ТС, превращая его в перевалочную базу для китайского ширпотреба. Иначе трудно понять, как может существовать таможенная оценка плазменного телевизора в Казахстане в 100 долларов, как могла за полгода вырасти казахская легкая промышленность на 300%.

1 апреля был снят транспортный контроль на российско-белорусской границе. Словно по совпадению уже 4 апреля к валу продукции, хлынувшей на российский рынок с запада ТС, предъявил претензии господин Онищенко...

Сомнений нет, поток в основном китайской продукции в ближайшие месяцы крайне негативно скажется, в первую очередь, на российском малом бизнесе в сфере мелкооптовой торговли – между прочим, составной части электронной базы правящего в России режима. Следом окончательно будут ликвидированы остатки нашей легкой промышленности, включая обувную, а также пострадает сельское хозяйство. Если сказать объективно, то мы не интегрируемся с экономиками Казахстана и Республики Беларусь, эти экономики очень малы, а рынки этих стран бедны и незначительны, т.е. нас не ждет какой-либо синергетический эффект от объединения с Астаной и Минском, а в реальности

через белорусского и казахстанского посредника мы интернируемся с Китаем и постепенно входим в экономическую сферу Пекина.

В настоящее время, не завершив полноценное формирование ТС, страны-партнеры переходят к созданию Единого экономического пространства, что представляет серьезную проблему для партнеров по ТС. Для входа в ЕЭП необходимо запустить несколько десятков соглашений, ряд из которых, в частности в области макроэкономического регулирования или в сфере унификации (согласования на высоком уровне) финансовой политики, носит революционный характер для экономических моделей Казахстана и Республики Беларусь.

Особенно тяжело переход к ЕЭП может сказаться на экономике Республики Беларусь, где государственный сектор составляет более 75%, весь крупный бизнес работает под контролем президентских структур, экономика регулируется постсоветскими административными методами. Переход на четыре свободы перемещения товаров, труда, услуг и капитала в рамках ЕЭП грозит белорусской экономике реформаторским шоком, следствием которого может оказаться смена политической власти в республике.

Ситуация осложняется тем, что только в рамках полноценного ЕЭП возможна энергетическая интеграция, к примеру, между Россией и Казахстаном. Остается открытым вопрос о готовности правящих кругов, политических классов и гражданских обществ, бизнеса и банковских кругов Казахстана и Республики Беларусь вступить в столь широкий интеграционный проект, как Единое экономическое пространство.

Российские интересы в ТС и ЕЭП

Российские власти, приступая к новой попытке развернуть под своим патронажем интеграционный процесс на постсоветском пространстве, исходили из того, что после экономического кризиса 2008–2009 гг. стремление государств постсоветского пространства к совместным интеграционным процессам будет нарастать. В первую очередь это относится к Республике Беларусь и Казахстану. Считается, что в посткризисный период у стран, входящих в таможенную «тройку», появляется уникальный шанс по признанию совместных интересов, целей и задач. Фактически, утверждается, что Россия в настоящее время сможет произвести «перезагрузку» интеграции в регионе.

Однако сформированные цели и задачи России в интеграционных процессах на постсоветском пространстве, а также выгоды от развертывания очередных этапов экономической интеграции пока не вызывают энтузиазма.

Экономические интересы России в интеграции связаны с попыткой обеспечения ее устойчивого и сбалансированного развития. В этом формате рассматривается активизация российского капитала на рынках стран-соседей. Однако наиболее интересные для российского бизнеса активы на территории Казахстана давно приватизированы внешними игроками – США, ЕС, Китаем. Приватизационный капитал Республики Беларусь крайне незначителен и в политических целях сильно переоценен, промышленные активы устарели, требуют инвестиций в модернизацию. Кроме того, сами по себе долгосрочные инвестиции в страны с авторитарными режимами не могут быть гарантированными.

Кроме того, считается, что интеграция в рамках ТС будет способствовать более широкому использованию транзитного статуса Российской Федерации (от портов Тихого океана до белорусского Бреста). Однако, в принципе, в рамках ЕврАзЭС, транзитный статус вполне используется. Решается вопрос об унификации транспортных тарифов.

ТС возродил надежды на снижение взаимной конкуренции отдельных отраслей белорусской и казахстанской экономик с российской, что также вызывает сомнения, так как в итоге при формировании ТС и ЕС Россия делает большие стратегические уступки на своем рынке. Считается, что в рамках ЕЭП у стран-участниц появится возможность для координации усилий на мировых рынках, прежде всего на рынках энергоносителей. ТС и ЕЭП должны повысить инвестиционную привлекательность экономик «Тройки». Но и здесь есть проблемы, так как трудно представить, чтобы мировой энергетический рынок почувствовал бы эффект от объединения усилий нефтяников России и Казахстана больше, чем он присутствует сейчас.

Важнейшим стимулом для России в процессе формирования ТС и ЕЭП является стремление получить доступ к ряду полезных ископаемых, находящихся на территории Казахстана. В целом, ресурсный фактор, чрезвычайно важный для модернизации российской экономики, остается одним из ведущих в СНГ, но данная проблема перекликается с возможностями инвестирования российским бизнесом в Казахстан и Беларусь.

Основным ресурсом Республики Беларусь является ее транзитный статус. Но в ходе ввода в строй обходных трубопроводов Nord Stream и БТС-2, а также развитие колесного транзита по территории Латвии, транзитный статус Республики Беларусь будет подвержен глубокой эрозии.

Заинтересованность России в привлечении трудовых ресурсов в рамках ТС и ЕЭП ограничена возможностями стран-партнеров. Избыточные трудовые ресурсы Казахстана и Республики Беларусь уже используются в российской

экономике (из Беларуси более 600 тыс.), и в ближайшие годы рост трудовой миграции в Россию из этих стран будет затруднен. Стоит напомнить, что из Казахстана трудовая миграция всегда была незначительна. В данном случае можно рассчитывать только на рост трудовой миграции из Беларуси, где экономические проблемы начинают приобретать необратимый характер и снижение жизненного уровня населения, а также заработных плат становится объективным следствием проводимой в этой стране политики.

Россия намеревается использовать и политический аспект, подталкивающий страны-партнеры к интеграции с Россией. Специфика политических режимов Казахстана и Республики Беларусь ограничивают интеграционные возможности этих стран, закрывают для них доступ к полноценным формам сотрудничества с Евросоюзом. Опыт нахождения Республики Беларусь в европейской программе «Восточное партнерство» продемонстрировал глубокие мировоззренческие расхождения между Брюсселем и Минском, что в итоге привело к фактическому блокированию участия Минска в «Восточном партнерстве».

Участие в интеграционных проектах с участием России остается для Республики Беларусь и Казахстана единственной реальной возможностью войти в мировое интеграционное пространство.

В то же время, учитывая мощь и удельный вес российской экономики в масштабах ТС и ЕЭП, не стоило бы преуменьшать или даже отрицать влияние интеграции с Россией на существующую в Казахстане и Республике Беларусь экономическую структуру. С расширением поля экономической интеграции белорусская и казахстанская экономики, безусловно, будут глубоко реформированы, их структура подвергнется коренным изменениям, заложенным в философии ЕЭП. В противном случае нереформированные секторы общей экономики ЕЭП в результате конкуренции будут ликвидированы.

Столь тяжелые процессы привнесут элементы политической нестабильности, которые при формировании ЕЭП необходимо учитывать.

Вызывает сомнение и такой стимул для ускоренного формирования ТС и ЕЭП, как сохранение единого рынка стран – участников проекта для сбыта продукции обрабатывающей промышленности, прежде всего российской. Стоит отметить, что объем сбыта российской промышленной продукции в Казахстан и Республику Беларусь год от года сокращается. Более того, российская продукция все чаще проигрывает конкуренцию аналогичной продукции, попадающий на рынки не только таможенной «Тройки», но и всего постсоветского пространства из Китая. Китай активно разрушает кооперационные связи между предприятиями трех стран, замещает не только российскую продукцию

для потребителей в Казахстане и Астане, но и параллельно делает неконкурентную продукцию, к примеру, белорусских предприятий на российском рынке.

Необходимо отметить, что уже сейчас, в 2011 г. импорт в Россию из Китая в совокупности превышает весь импорт из стран СНГ. Оснований для того, чтобы экспорт промышленной продукции из стран ТС и СНГ на российские рынки значительно увеличился, нет, так как, что уже обнаружилось в ходе работы ТС, на российский рынок под видом казахстанской и белорусской все больше поступает китайской продукции.

Необходимо признать, что сохранение в структуре экспорта России и Казахстана монопольной роли энергоносителей не способствует интеграционным процессам между ними. Есть угроза, что в рамках ЕЭП будет реализована только энергетическая интеграция, как имеющая непосредственную экспортную направленность. Промышленная продукция Республики Беларусь не является конкурентоспособной на мировых рынках и почти целиком ориентирована на российский рынок, что в целом только ограничивает экспортный потенциал ТС. Страны ТС поставляют на мировые рынки исключительно сырьевые товары, что ставит как проект ТС, так и ЕЭП в весьма двусмысленное положение – проекты начинают походить на региональные варианты ОПЕК и т.д.

Серьезной проблемой для доминирования России в экономической интеграции на просторах СНГ является отсутствие широкого спектра товаров инвестиционного назначения, что заставляет партнеров по ТС, а также и других стран СНГ, ориентироваться на импорт инвестиционных товаров из стран ЕС, Китая, Японии, Южной Кореи, США.

Обозначившийся в последние годы рост экспорта российских товаров в страны СНГ и ТС во многом связан с последствиями экономического кризиса 2008–2009 гг. В настоящее время у Казахстана и Республики Беларусь имеются определенные финансовые трудности для развертывания импорта инвестиционных товаров, а также товаров высокого качества из третьих стран.

Трудно также согласиться, что сохранившаяся со времен СССР общая транспортная инфраструктура может считаться одним из ведущих факторов, способствующих интеграции стран ТС и ЕЭП. Основные транспортные коридоры в рамках ТС ориентированы на экспорт сырья и энергоносителей и только частично могут выполнять функции внутрирегиональной транспортной инфраструктуры.

Отсутствие у России развитого политико-имиджевого интеграционного проекта продолжает стимулировать ориентацию правящих элит и политических классов Казахстана и Республики Беларусь на Евросоюз. Это приводит к тому,

что руководство РБ и РК видят свое нахождение в ТС и в формирующемся ЕЭП во временном формате, своеобразной остановке, необходимой для укрепления их экономик перед этапом включения в интеграционные процессы, связанные с Евросоюзом.

К сожалению, единственной реальной возможностью для формирования интеграционных проектов под руководством России остается использование для привлечения партнеров российских ресурсов, включая финансовые и сырьевые, а также российского рынка.

Можно согласиться с экспертным мнением, что для России в интеграционных проектах наиболее интересны стратегические цели, геэкономические, реализация которых растянута во времени. В то же время партнеры по СНГ видят свой интерес в получении текущих выгод от интеграционного процесса, они не заинтересованы в постепенном и этапном продвижении к намеченным стратегическим целям, так как опасаются политического этапа интеграции, способного привести к ущемлению их суверенитета. Но данный вывод будет неполный по причине того, что он не учитывает процесс смены поколений в истеблишменте основных стран СНГ, в том числе в Казахстане и Республике Беларусь, стремления руководства этих стран найти в лице ЕС и Китая региональных противовесов российскому экономическому и политическому доминированию.

Важнейшей проблемой остается *цена интеграции*, которую способна заплатить Россия. Необходимо учитывать, что основные факторы, ведущие к дезинтеграции региона постсоветского пространства, являются объективными. Стоит отметить, что и объективные причины, приведшие к появлению Таможенного союза, носят, как правило, краткосрочный и среднесрочный характер и связаны как с посткризисным периодом, так и с политической волей президентов Казахстана и Республики Беларусь, которые находятся в своего рода международной изоляции.

Опыт финансирования интеграционных процессов в 90-е годы прошлого столетия и в первое десятилетие XXI в. трудно признать положительным. Два основных получателя российской финансово-ресурсной и рыночной поддержки – Республика Беларусь и Украина – оказались наиболее сложными партнерами для экономической, а Беларусь – и политической интеграции.

Несмотря на столь массивную, не имеющую аналогов в истории финансовую и ресурсную помощь, отношения между Республикой Беларусь и Украиной, с одной стороны, и Россией, с другой стороны, неоднократно приходили в состояние острого политического кризиса. Украина осталась вне основ-

ных интеграционных тенденций на постсоветском пространстве. Киев видит себя в зоне свободной торговли с ЕС. Надежды на вступление Украины в ТС сомнительны.

Опыт строительства Союзного государства с Республикой Беларусь в большей степени оказался негативным. Опережающий экономическую интеграцию переход к политической интеграции заблокировал проект, отсутствие единой цели у участников российско-белорусской интеграции привело к стагнации процесса строительства Союзного государства и фактической остановке проекта. В 2010 г. экономическая основа Союзного государства – Таможенная зона – была включена в ТС ЕврАзЭС.

В 2010 г. Республике Беларусь был дан второй шанс по участию в интеграционных процессах на постсоветском пространстве. Республика вошла в ТС, подписала пакет соглашений по участию в ЕЭП. Это уже привело к тому, что общая сумма дотаций со стороны России в 2010 г. составила около 6 млрд долл. США, а в 2011 г. достигнет 8 млрд долл. США. Учитывая слабость белорусской экономики, проблемы с ростом экспорта промышленной продукции, нереструктурированностью основных экономических структур и примитивность вне рыночных мер регулирования, можно ожидать наращивание дотаций со стороны России до критических объемов.

Долгосрочные цели интеграционных проектов, инициируемых Россией, до настоящего времени не принесли ощутимых результатов, не остановили процессы дезинтеграции постсоветского пространства. Превращение России в безусловного донора своих партнеров по интеграционным процессам постепенно перемещается в фокус внимания российского политического класса и не оставляет равнодушным российский электорат. Возможности российского руководства в расширении интеграционных процессов в преддверии предвыборного 2012 г. объективно сужаются.

С.В. Голованова
Нижегородский филиал
Национального исследовательского
университета «Высшая школа
экономики»

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Согласно классическим моделям, объясняющим международную торговлю с позиции теории сравнительных преимуществ, открытие экономики страны в долгосрочном периоде должно способствовать изменению структуры ее производства и относительных цен торгуемых товаров. Возможность поставок товаров на зарубежные рынки стимулирует преимущественное развитие экспортных отраслей экономики, а повышенный спрос на продукцию этих секторов приводит к повышению относительной внутренней цены экспортируемых товаров. В отраслях, производящих товары, конкурирующие с импортом, напротив, можно ожидать более скромных темпов роста выпуска и сокращения относительной внутренней цены товаров из-за эффекта иностранной конкуренции. Произошли ли подобные изменения в российской экономике за годы, прошедшие с момента либерализации торговли? Анализируемый период уже должен быть достаточным для того, чтобы проявились закономерности структурной перестройки экономики, предсказываемые теорией. Их выявление и является целью данного исследования.

Задачами исследования являются:

- оценка изменения степени открытости российской экономики после начала рыночных реформ;
- тестирование гипотезы о том, что темпы роста номинальных внутренних цен на экспортируемые товары выше, чем на импортируемые. Подтверждение этой гипотезы свидетельствовало бы о том, что специализация международной торговли России определяется ее сравнительными преимуществами и приводит к сближению относительных цен стран-участников торговли, росту внутренней относительной цены экспортируемых товаров. В качестве внутрен-

них цен для большинства товаров используются цены производителя за исключением отдельных товаров пищевой промышленности;

- тестирование гипотезы о том, что темпы роста объемов российского производства экспортируемых товаров выше, чем товаров, конкурирующих с импортом. Таким образом, ожидается, что с развитием международной торговли в долгосрочном периоде специализация производства России изменится в пользу выпуска продукции экспортных секторов. Для исключения влияния роста цен на оценку темпов роста объема производства торгуемых товаров при расчетах используются данные об их выпуске в натуральном выражении.

Изменение степени открытости российской экономики

На рис. 1 представлены данные об изменении объема международной торговли России в стоимостном выражении в период с 1995 по 2009 г. Важно отметить, что в динамике объемов экспорта и импорта России наблюдается четкое соответствие с этапами развития российской экономики: стагнация в 1990-е гг., активный рост объемов торговли после финансового кризиса 1998 г. и сокращение торговли, обусловленное мировым финансовым кризисом 2008 г.

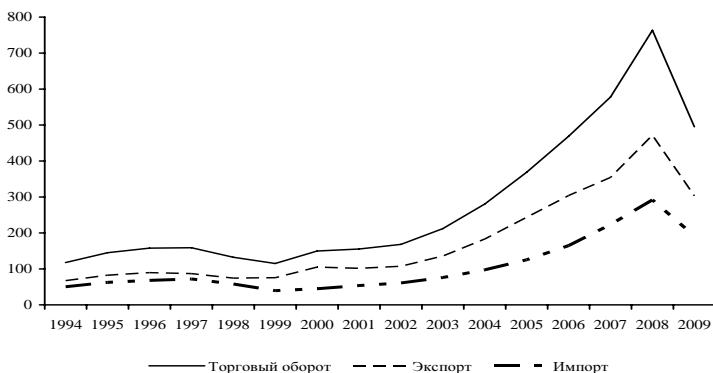


Рис. 1. Объемы экспорта и импорта России, 1995–2009 гг., млрд долл. США

Источник: данные Росстата.

Динамика объемов экспорта и импорта России в период до мирового финансового кризиса 2008 г. отражает активное развитие торговых отношений. За период с 1995 по 2008 г. товарооборот России (в млрд долл. США) увели-

чился в 5,2 раза, при этом объем экспорта вырос в 5,7 раза, а объем импорта возрос в 4,7 раза. Более активному развитию экспорта в эти годы способствовали и благоприятные условия международной торговли, и резкая девальвация реального эффективного обменного курса рубля в 1998 г., и последовавшие за этим высокие темпы роста российской экономики. Наиболее интенсивное увеличение объема торговли наблюдается в период устойчивого экономического роста российской экономики, начиная с 2002–2003 гг.

Влияние мирового финансового кризиса 2008 г. также в большей мере сказалось на объемах экспорта, чем импорта товаров в России. В 2009 г. объем российского экспорта уменьшился на 35,7%, а объем импорта товаров в страну сократился на 34,3% по сравнению с предшествующим годом. Этому способствовали сокращение производства в России, снижение платежеспособного спроса на наши экспортные товары, ухудшение конъюнктуры мировых товарных рынков, а также политика Центробанка по поддержанию реального эффективного обменного курса рубля, которая практически нивелировала возможность роста международной конкурентоспособности российских товаров за счет девальвации национальной валюты.

На фоне общей тенденции роста объемов торговли России, нарушенной кризисом 2008 г., можем ли мы говорить о повышении степени открытости российской экономики? На рис. 2 представлены результаты расчета ряда индексов, характеризующих относительное изменение объема международной торговли России в 1995–2009 гг.:

1) показатель вовлеченности в международную торговлю (показатель торговой зависимости):

$$I = \frac{\text{торговый оборот}}{\text{ВВП}} \cdot 100\%.$$

Значение этого показателя, превышающее единицу, расценивается как повышенная зависимость страны от мировых цен на ключевые экспортируемые и импортируемые товары;

2) доля экспорта в общем производстве товаров и услуг

$$\text{доля}_{\text{эк}} = \frac{\text{экспорт}}{\text{производство товаров}} \cdot 100\% ;$$

3) доля импорта в общем объеме внутренних продаж товаров и услуг

$$\text{доля}_{\text{им}} = \frac{\text{импорт}}{\text{производство товаров} + \text{импорт} - \text{экспорт}} \cdot 100\% .$$

Для расчета индексов используются данные об объемах производства и торговли в текущих ценах. Все рассматриваемые показатели демонстрируют одну и ту же динамику за последние четырнадцать лет (рис. 2). Снижение интенсивности торговли в 1995–1997 гг. сменяется двумя годами повышения интенсивности торговли после кризиса 1998 г. Однако, как показано ранее, в абсолютном выражении экспорт и импорт России в этот период снижаются. Рост рассматриваемых показателей обусловлен не увеличением торговых потоков между Россией и зарубежными странами, а более интенсивным сокращением валового выпуска и потребления товаров российского производства по сравнению с объемами экспорта и импорта.

С 2000 г. все показатели интенсивности международной торговли России начинают снижаться. Особо следует отметить, что в последние десять лет не происходит увеличения доли импорта в общем объеме внутренних продаж товаров и услуг. Снижение этого показателя обусловлено более высокими темпами развития российского производства в период экономического подъема по сравнению с темпом роста объема импорта. Это дает основания предполагать, что увеличение объема импортных товаров на внутреннем рынке России не привело к значительному усилению иностранной конкуренции, и влияние этого фактора на российское производство было сравнительно невысоким.

Мировой финансовый кризис 2008 г. способствовал некоторому снижению интенсивности международной торговли России, однако качественного воздействия на уже сложившиеся к тому времени тенденции он не оказал. К 2008 г. все показатели вовлеченности России в международную торговлю практически вернулись к уровню 1998 г.

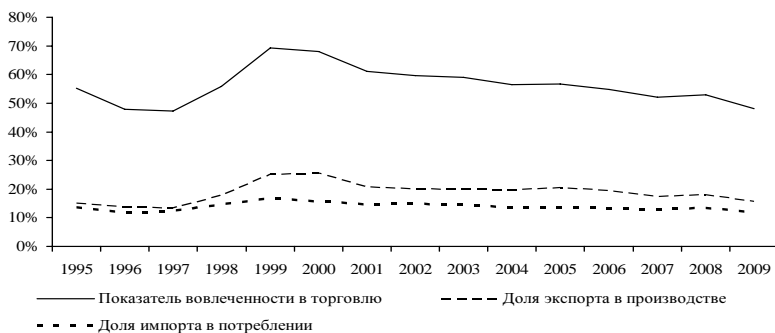


Рис. 2. Показатели интенсивности торговли России

Источник: расчеты автора на основе данных Росстата.

Данные, представленные на рис. 3, позволяют провести сравнительную оценку интенсивности торговли России и стран, сопоставимых с ней по размеру, в 2009 г. Относительные размеры стран оцениваются на основе данных Международного валютного фонда о ВВП (по паритету покупательной способности).

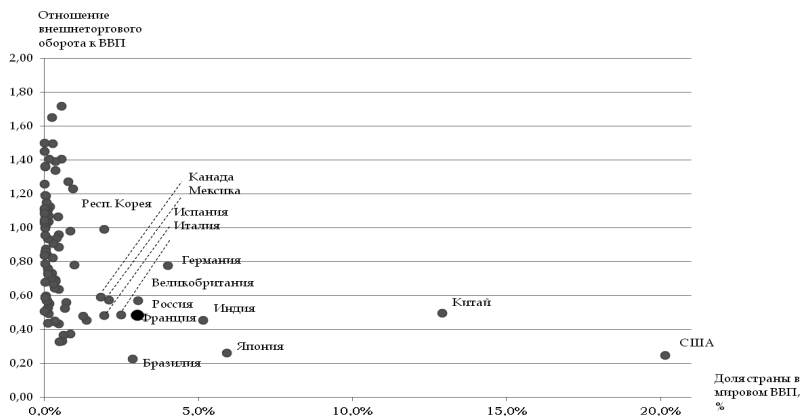


Рис. 3. Отношение внешнеторгового оборота к ВВП в зависимости от относительного размера страны, 2009 г.

Источник: расчеты автора на основе данных Международного валютного фонда.

Выявленная взаимосвязь между интенсивностью торговли и относительным размером страны соответствует ожидаемой: относительно небольшие экономики более активно вовлечены в торговые отношения, чем страны, демонстрирующие наибольший вклад в мировой валовой выпуск (лидерами из которых являются США и Китай). Это объясняется более высокой способностью последних к самообеспечению и, соответственно, меньшей потребностью в международных поставках. С позиций теории сравнительных преимуществ обоснование того, что наибольшие выгоды от торговли получают именно малые экономики, не способные воздействовать на мировые цены, представлено в ряде неоклассических моделей торговли.

Согласно результатам сопоставлений интенсивности торговли разных стран, Россия занимает среднюю позицию наравне с Италией, Испанией, Францией, Индией. Отношение внешнеторгового оборота к валовому внутреннему продукту у России выше, чем у Японии, но ниже, чем у Великобритании, Канады и Мексики. Таким образом, говорить о том, что по данному показателю Россия достигла наиболее высокого уровня среди стран с развитой экономикой (см. выше), не вполне соответствует действительности.

Итак, результаты анализа показали, что при высоких темпах тоста торгового оборота России повышения степени ее вовлеченности в международную торговлю за последние 10–15 лет не происходит, что объясняется, скорее, активным ростом внутреннего потребления, чем отсутствием стимулов к торговле у российских предпринимателей. В этом отношении постепенное изменение товарной и пространственной структуры международной торговли может рассматриваться как сигнал о развитии торговых потоков, в наибольшей степени соответствующих конкурентным преимуществам отраслей и территорий. Следующий ниже анализ нацелен на характеристику общих тенденций этого процесса. В связи с тем, что мировой финансовый кризис оказал значительное влияние на экономику в целом и на торговлю в частности, анализ долгосрочных тенденций развития международной торговли проводится для периода до 2008 г.

Тенденции развития международной торговли России в период устойчивого роста объема торговли в 1995–2008 гг.

Для большинства экспортируемых товаров объем торговли в натуральном выражении в период 1995–2008 гг. увеличился в 1,5–2,5 раза (табл. 1). Несколько более высокие темпы роста объема экспорта демонстрируют отрасли топливно-энергетического сектора; экспорт меди, напротив, сокращается. В целом же рост объема экспорта российских товаров соответствует темпу роста российской экономики: индекс физического объема валового внутреннего продукта за этот период составил 1,79; индекс промышленного производства – 1,60¹.

Темпы роста объемов импорта ключевых товаров различаются более существенно. Например, импорт автомобилей за рассматриваемые 14 лет вырос в десятки раз, а импорт руд алюминиевых, напротив, существенно сократился. Такое различие в темпах роста объемов торговли уже не может быть объяснено только различиями в динамике мировых цен на рассматриваемые товары. Столь существенные изменения структуры торговли могут сопутствовать трансформации внутреннего производства, обусловленной влиянием иностранной конкуренции на внутренние рынки. Причем между темпами роста экспорта и объема выпуска вероятной ожидается положительная связь, в то время как рост им-

¹ Индекс рассчитан как произведение индекса промышленного производства (классификация ОКОНХ) за 1995–2004 гг. и индекса производства в сумме по разделам С, D и E (классификация ОКВЭД) за 2004–2008 гг.

порта, напротив, может способствовать сокращению российского производства. Однако эти предположения не подтверждаются статистическими данными. Результаты расчетов, представленные в табл. 1, демонстрируют отсутствие четкой связи между темпами роста выпуска и торговли. Это может означать, что в рассматриваемый период времени происходит одновременно и изменение структуры спроса со стороны российских потребителей.

Таблица 1. Темпы роста объемов экспорта/импорта основных торгуемых товаров в натуральном выражении в 1995–2008 гг.

Товар	Темп роста объема выпуска	Темп роста объема торговли
<i>Экспортные товары</i>		
Нефть сырая	1,6	2,1
Нефтепродукты	1,3	2,4
Уголь каменный	1,5	3,9
Руды железные	1,6	1,6
Круглый лес	1,0	2,0
Медь	1,8	0,4
Никель необработанный	1,4	1,7
Калийные удобрения	1,9	2,1
Азотные удобрения	1,6	1,1
Каучук синтетический	1,4	1,7
<i>Импортные товары</i>		
Руды алюминиевые	1,5	0,0
Автомобили легковые	1,8	39,9
Автомобили грузовые	1,9	36,5
Трубы	2,1	1,1
Мясо свежемороженое	1,9	3,2
Рыба свежемороженая	0,8	2,9
Масло сливочное	0,6	0,5
Сахар-сырец	1,9	2,1
Обувь кожаная	1,3	4,4

Источник: расчеты автора на основе данных Росстата.

Проверим гипотезу о том, что темпы роста номинальных внутренних цен в период активного развития международной торговли России на экспортируемые товары выше, чем на импортируемые. Подтверждение этой гипотезы

свидетельствовало бы о том, что специализация международной торговли России определяется ее сравнительными преимуществами и приводит к сближению относительных цен стран-участников торговли, – росту внутренней относительной цены экспортируемых товаров. В табл. 2 представлены результаты сопоставления темпов роста номинальных внутренних цен для двух групп – ключевых экспортируемых и импортируемых товаров, – выделенных на основе открытых статистических данных Росстата. Из рассмотрения исключены товары, объемы экспорта и импорта которых сопоставимы (например, пшеница, каменный уголь), а также природный газ и электроэнергия, поскольку цены этих товаров контролируются государством. В качестве внутренних цен для большинства товаров используются цены производителя за исключением отдельных товаров пищевой промышленности.

Таблица 2.

Темпы роста номинальных внутренних цен на основные торгуемые товары России в 1998–2008 гг.

Экспортные товары		Импортные товары	
товар	темп роста цен	товар	темп роста цен
Железная руда	11,5	Автомобили грузовые	14,2
Минеральные удобрения	10,1	Трубы	10,4
Дизельное топливо	9,7	Автомобили легковые	4,8
Удобрения азотные	8,8	Мясо свежемороженое	4,7
Нефть сырая	8,6	Обувь кожаная	4,6
Пиломатериалы	8,2	Кукуруза	4,3
Удобрения калийные	8,1	Глинозем	4,2
Кокс и полукокс	8,0	Молоко сухое и сгущенное	3,5
Бензин автомобильный	7,8	Сигареты	3,3
Аммиак	7,7	Консервы мясные	3,2
Мазут	7,5	Мясо птицы свежемороженое	3,0
Метанол	7,0	Масло подсолнечное	2,3
Прокат	6,0	Кофе	2,3
Чугун	5,5	Цитрусовые	2,3
Круглый лес	5,0	Сахар белый	2,2
Каучук синтетический	4,8	Чай	2,1
Медь	4,1	Масло сливочное	2,1
Никель	3,9	Рыба свежемороженая	2,1
Целлюлоза	2,7	Ткани хлопчатобумажные	1,7
Алюминий	2,2	Шоколадные изделия	1,7

Источник: расчеты автора на основе данных Росстата.

Данные табл. 2 иллюстрируют тот факт, что в период с декабря 1998 г. по декабрь 2008 г. внутренние цены на ключевые экспортные товары растут более высокими темпами, чем на товары, конкурирующие на внутреннем рынке с импортом. Среди последних выделяются автомобили грузовые и трубы, внутренние номинальные цены которых увеличились за рассматриваемый период более чем в 10 раз. Для остальных импортируемых товаров данный показатель не превышает 5, в то время как для большинства экспортируемых товаров его значение выше.

Сравнивая темпы роста номинальных внутренних цен рассматриваемых товаров с общим индексом цен производителей промышленных товаров России за аналогичный период (6,0), можно сделать вывод, что большинство экспортируемых товаров подорожали, а импортируемых – подешевели по сравнению с общим уровнем цен промышленных товаров.

Еще одна тенденция, проявления которой можно было бы ожидать в долгосрочном периоде согласно выводам классических моделей торговли, – изменение специализации производства России в пользу выпуска продукции экспортных секторов. Для проверки этой гипотезы сопоставим темпы роста российского выпуска ключевых торгуемых товаров в натуральном выражении (табл. 3).

Таблица 3.

Темпы роста объемов выпуска ключевых торгуемых товаров России в 1998–2008 гг.

Экспортные товары		Импортные товары	
товар	темпы роста цен	товар	темпы роста цен
Метанол	2,98	Кукуруза	8,35
Каучук синтетический	1,89	Чай	8,10
Удобрения калийные	1,87	Мясо птицы	5,72
Целлюлоза	1,84	Шоколадные изделия	2,94
Минеральные удобрения	1,73	Масло подсолнечное	2,92
Удобрения азотные	1,69	Рыба	2,75
Прокат	1,61	Трубы стальные	2,73
Нефть сырая	1,60	Мясо	2,28
Аммиак	1,59	Сигареты	1,96
Дизельное топливо	1,53	Консервы мясные	1,84
Алюминий	1,47	Автомобили грузовые	1,80
Круглый лес	1,43	Автомобили легковые	1,75
Медь	1,42	Ткани хлопчатобумажные	1,57
Чугун	1,39	Обувь кожаная	1,54

Экспортные товары		Импортные товары	
товар	темпы роста цен	товар	темпы роста цен
Железная руда	1,38	Молоко сгущенное	1,40
Кокс и полукокс	1,36	Глинозем	1,35
Бензин автомобильный	1,35	Сахар	1,22
Никель	1,26	Масло сливочное	0,98
Пиломатериалы	1,16	Кофе	н/д
Мазут	1,16	Цитрусовые	н/д

Источник: расчеты автора на основе данных Росстата.

Данные иллюстрируют тот факт, что темпы роста выпуска товаров, конкурирующих с импортом, несколько превышают темпы роста объемов производства товаров, поставляемых на экспорт. Таким образом, сформулированная выше гипотеза о том, что после либерализации торговли структура производства России изменяется в соответствии со сравнительными преимуществами отраслей, не находит своего подтверждения в реальных данных. Напротив, складывается впечатление, что развитие российской промышленности в эти годы зачастую идет по пути импортозамещения.

Возможны различные объяснения полученного результата.

1. Сформулированная нами гипотеза основывается на предпосылке о движении системы из состояния равновесия закрытой экономики к состоянию равновесия открытой экономики. Однако важно учитывать тот факт, что структура производства, присущая российской экономике на начало рассматриваемого периода, не являлась рыночной и тем более рыночно-равновесной [Кузьминов, Яковлев, 2002]. Таким образом, противоречащий теории сравнительных преимуществ результат может быть следствием существования начальных «перекосов» в структуре российской промышленности.

2. Рассматриваемый период – период высокого экономического роста российской экономики. В этих условиях активно развивались все виды экономической деятельности, в том числе новые виды производств, первоначально обеспечивавшиеся импортом, но имевшие достаточный потенциал для развития [Авдашева, Голованова, 2009]. В таком случае полученный результат может свидетельствовать о доминировании эффекта экономического роста над эффектом либерализации торговли (с точки зрения воздействия на структуру производства).

3. Нельзя не учитывать и роль государственной промышленной и внешнеторговой политики, ориентированной на протекционизм отдельных отраслей

экономики (прежде всего, наиболее значимых с точки зрения благосостояния общества и чувствительных к фактору иностранной конкуренции).

4. Вполне вероятно также, что ожидаемое изменение структуры производства страны требует более длительного периода реализации и не успело еще проявиться за рассматриваемые десять лет.

* * *

Итак, проведенный анализ показал, что после начала экономических реформ международная торговля России активно развивается, что не приводит, однако, к устойчивому повышению интенсивности торговли (отношению товарооборота страны к валовому выпуску). Темпы роста объемов экспорта и импорта России сопоставимы, при этом экспортные поставки демонстрируют несколько большую чувствительность к изменению условий торговли, чем поток товаров, ввозимых на территорию России. Степень вовлеченности российской экономики в торговлю на настоящий момент соответствует среднему уровню среди стран с сопоставимым объемом валового внутреннего продукта. По всей видимости, этот уровень вовлеченности в международную торговлю является для страны оптимальным с учетом ее сравнительных преимуществ и способности к самообеспечению. В последние десять лет наблюдается постепенное ослабление интенсивности торговли после всплеска, последовавшего после кризиса 1998 г. и давшего импульс активному экономическому росту. Однако рассматривать этот процесс как следствие роста торговых барьеров было бы некорректно. Речь идет, скорее, о перестройке структуры внутреннего производства с акцентом на диверсификацию и импортозамещение.

Либерализация международной торговли обусловила некоторые долгосрочные структурные изменения в российской экономике. Меняется пространственная и товарная структура производства и торговли России, происходит увеличение относительных внутренних цен товаров, поставляемых на экспорт. Не все происходящие изменения соответствуют предсказаниям неоклассических теорий международной торговли, однако это объяснимо с той точки зрения, что снижение торговых барьеров было лишь одним из факторов, воздействовавших на экономику России в рассматриваемый период времени.

Литература

Кузьминов Я.И., Яковлев А.А. Модернизация экономики: Глобальные тенденции, базовые ограничения и варианты стратегии. М: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2002.

Тенденции изменения структуры российской промышленности в период экономического подъема / отв. ред. С.Б. Авдашева, С.В. Голованова. М.: ЗАО «Юридический Дом «Юстиц-информ»», 2009.

До середины 2000-х годов финансовые интересы во внешней политике России не носили стратегического характера и определялись тактическими потребностями, связанными со сложным положением государственного бюджета и политическим желанием добиться признания России страной с рыночной экономикой. Устройство мировой валютно-финансовой системы воспринималось как данность, к которой необходимо адаптироваться. Кризис 1998 г. был воспринят в качестве результата слабости государственных финансов, ограниченности золотовалютных резервов и неточной расстановки приоритетов во внутренней денежной политике. Потеря фондовым рынком 85% своего объема в 1998 г. также была воспринята как трагическая неизбежность, порожденная общей слабостью российской экономики и государственных финансов.

Дискуссия о системных проблемах российской финансовой системы тем не менее велась, и основное внимание в дискуссии уделялось трудностям борьбы с инфляцией. Постепенно становилось ясным, что одной из (но не единственной) причин неудач в усилиях по снижению инфляции являлась тесная взаимосвязь российской финансовой системы с мировой и постоянный приток в страну иностранной валюты.

Российская финансовая система связана с мировой несколькими крупными каналами, главными среди которых являются российский экспорт и получаемые за него платежи в иностранной валюте, кредитование российских компаний из зарубежных источников (в иностранной валюте) и открытость российского фондового рынка, существенная часть средств которого изначально также номинирована в иностранной валюте. Экономические причины такой ситуации хорошо известны.

Экономический масштаб влияния мировой финансовой системы на российскую настолько существенен, что приобрел политический характер. Можно говорить о таких его политических проявлениях, как частичная потеря Россией суверенитета в денежно-финансовой политике и возникновение существенных валютных рисков национального уровня, ограничения на использование Россией финансово-экономических инструментов во внешней политике.

Глубокое осознание сложившейся ситуации пришло к политическому руководству страны с началом мирового кризиса 2008 г. Понимание заключалось в том, что целый ряд экономических и политических проблем России лежат в особенностях существующей мировой финансовой архитектуры, в которой есть как страны-производители мировых валют, так и страны-потребители мировых валют. Интересы стран-производителей далеко не всегда совпадают с интересами стран-потребителей, и Россия одной из первых подняла эту проблему на Лондонском саммите G-20.

Следует признать, что в тот момент позиция России, к тому же слишком амбициозно сформулированная, сколько-нибудь широкого понимания у участников саммита не нашла. Сегодня начался новый виток обсуждения этих проблем, уже по инициативе крупных держав, испуганных «войной валют», и обеспеченности мировых финансовых организаций, в частности Всемирного банка.

В это время Россия, не отказываясь от попыток скорректировать мировую финансовую архитектуру в рамках дискуссии G-20, обратила свои основные усилия на запуск региональных экономических схем со своими соседями, как ближними (Казахстан, Белоруссия, возможно, Украина), так и дальними (КНР, Турция). В перспективе эти экономические схемы должны привести к расширению использования рубля как расчетной, а возможно, и резервной валюты. Разумеется, даже при полном успехе такого рода проектов Россия не сумеет полностью преодолеть последствия того, что называется *original sin* – невозможности осуществлять все международные расчеты полностью в национальной валюте, но сделать рубль менее зависимым от политики иностранных регуляторов вполне может.

Вопрос о роли некоей национальной валюты в качестве мировой, например американского доллара, имеет как экономическую, так и политическую стороны и выглядит совершенно по-разному с точки зрения «производителя» мировой валюты и ее «потребителя». Более того, он выглядит по-разному для «потребителей» иностранной валюты разного экономического размера и различных политических амбиций. По этой причине политика малых государств в отношении признанной на сегодня мировой валюты кардинальным образом отличается от политики крупных экономик с серьезными политическими амбициями. Собственно, именно это мы и видим на примере действий стран БРИК в G-20 и Мировом валютном фонде. Попытаемся рассмотреть ситуацию с нескольких сторон, со стороны США и России, обозначив также и интересы малых стран.

Первое, что необходимо подчеркнуть, это то, что мировая валютно-финансовая система не формируется сама по себе, на рынке, естественным обра-

зом. В разные исторические периоды она сознательно и целенаправленно формируется ведущими в данный период в военном и экономическом плане государствами – странами-гегемонами – в своих интересах. Разумеется, формируемая система не была бы дееспособной, если бы она в какой-то степени не учитывала интересы всех участников мировой экономики, речь в данном контексте идет лишь об относительных выигрышах «хозяев» мировой финансовой системы.

Эту систему необходимо поддерживать и корректировать, для чего требуется поддержание лидерства в военной, экономической, научной, технологической и культурной областях. Через какое-то время держава-гегемон относительно слабеет¹, и государство-конкурент (группа государств), часто в результате войны, формирует новую политико-экономическую систему. Сейчас мы наблюдаем деградацию Ялтинско-Потсдамской системы политического устройства мира, но те же процессы видны и в Бреттон-Вудской (Ямайской) системе мировой финансовой архитектуры, непосредственно с ней связанной. Собственно, именно ввиду относительного экономического и политического ослабления США и Запада в целом, Россия, Индия и КНР и задумались о возможности модификации существующей финансовой системы в своих интересах. Интересы «пороговых» государств состоят в целом в том же, ради чего в свое время Соединенные Штаты формировали существующую финансовую архитектуру.

Какие экономические и политические выгоды получает государство, эмитирующее (производящее) мировую валюту?

Экономические выгоды.

Во-первых, государство получает прямой доход от сеньоража, который в данном случае рассматривается как выгода от того, что иностранцы держат наличную американскую валюту, не предъявляя ее к оплате. Точный доход США от циркуляции доллара за границей неизвестен, но большинство экспертов оценивают его приблизительно в 30 млрд долл. в год².

Во-вторых, обладание мировой резервной валютой позволяет создать мощный сектор по предоставлению услуг, связанных с этой валютой. Финансовый сектор США в последнее десятилетие давал 41% всех доходов американского бизнеса и создавал 8% ВВП США³. Разумеется, существенная часть этого объ-

¹ Kennedy P. The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict From 1500 to 2000. 1987.

² Lang B. The Value of Seigniorage // Currency News. December 2008. (<http://currency-news.com/articles/seigniorage>)

³ Creamer R. The Dominance of the Financial Sector Has Become a Mortal Danger to Our Economic Security. (http://www.huffingtonpost.com/robert-creamer/the-dominance-of-the-fina_b_317310.html)

ема падает на операции внутри США, но не менее половины связано с использованием американской валюты за границей в качестве универсального платежного средства и средства накопления. Зная объем американского ВВП, нетрудно заметить, что использование американского доллара за границей позволяет Уолл-стрит зарабатывать около полутриллиона долларов ВВП.

В-третьих, обладание мировой валютой дает американскому бизнесу за границей кредитные преимущества – при всех прочих равных, кредиты для американских компаний и банков будут более доступны, чем для иностранцев.

В-четвертых, во многих случаях государство-эмитент выигрывает за счет того, что иностранные государства держат золотовалютные резервы в государственных ценных бумагах, номинированных в этой валюте, а уровень доходности по этим бумагам часто ниже национальной инфляции.

И, наконец, самое главное – обладание мировой валютой позволяет отказаться от обладания обременительными и невыгодными золотовалютными резервами и финансировать государственный долг и дефицит платежного баланса собственной валютой.

Политические выгоды.

Обладание мировой валютой положительно влияет на политический и экономический имидж страны в мире, позволяет собирать и обрабатывать широчайший объем информации относительно экономической деятельности зарубежных государств, компаний, политических сил и частных лиц.

Непосредственная политическая выгода состоит в том, что страна-эмитент мировой валюты способна осуществлять широкие финансовые санкции в отношении третьих стран и компаний, так как их расчеты производятся через национальную банковскую систему. В случае политической необходимости такие расчеты могут быть остановлены, и торгово-финансовые операции стран (компаний) – объектов санкций в долларах будут заморожены.

Экономические и политические интересы растущих амбициозных государств – России, КНР и Индии – частично состоят в том, чтобы модифицировать существующую мировую финансовую архитектуру и получить свою долю отмеченных выше экономических и политических выгод. Вместе с тем на настоящий момент «позитивная» финансовая повестка дня (т.е. попытки что-либо получить) ограничилась совместным успешным выступлением по вопросу о перераспределении квот в МВФ. Страны БРИК сумели настоять на использовании паритета покупательной способности в качестве основы для подсчета ВВП, а следовательно, и квот участников МВФ.

В остальном страны БРИК, и прежде всего Россия, действуют самостоятельно, и главной задачей национальных политик является защита национальных финансовых систем от шоков, посылаемых мировой финансовой системой, укрепление национального монетарного суверенитета (обретение большей финансовой автономии от политики ФРС США и Европейского ЦБ), а также создание вокруг собственных экономик валютно-экономических зон, обладающих некоторой степенью защиты от разнонаправленных импульсов, исходящих от доллара и евро.

Эти приоритеты видны в российских проектах Таможенного союза (в будущем, возможно, общего рынка четырех постсоветских государств), индийской идее ведения «золотой рупии» для Южной Азии⁴, китайской политике двусторонних валютных свопов с основными торговыми партнерами в ЮВА и с Россией. Последнее нацелено на вытеснение доллара и евро из двусторонних торговых расчетов КНР с соседями. Россия проводит схожую политику в отношении КНР и Турции.

Стратегически Россия и КНР, в меньшей степени Индия, нацелены на формирование вокруг себя крупных региональных рынков, с достаточным (сотни миллионов) количеством потребителей, чтобы обеспечить его устойчивость, и создание привилегированного пространства для деятельности национального бизнеса. В идеале основным расчетным средством на этих рынках, а возможно, и резервной валютой, станет денежная единица, основанная на рубле, юане, рупии. Достижение такой цели помогло бы заместить во внешнеэкономическом обороте существенную часть долларов и евро, обеспечить большую монетарную независимость и получить, в ограниченном объеме, экономические и политические выгоды «производителя» международно признанной валюты.

Пока трудно сказать, насколько успешной окажется данная политика России, но уже сейчас ясно, что союзников у России в такой политике почти нет, за исключением КНР и Индии, которые имеют такие же цели в своих регионах.

США и Европейский союз такой линии России будут противодействовать по очевидным причинам, но и третьи страны Россию поддерживать не будут, так как, с одной стороны, собственное место в мировой валютно-финансовой системе они завоевать никогда не смогут, а российский вариант будет для них означать просто замену одной «не своей», но привычной валюты – доллара и евро – на другую. На сегодняшний день у американского доллара гораздо больше авторитета, и России при проведении своей линии придется выдерживать жесткую конкуренцию с политикой долларизации.

⁴ *Ranjan R., Prakash A.* Internationalisation of Currency: The Case of the Indian Rupee and Chinese Renminbi. Reserve Bank of India, 10 May 2010.

В современном мире большинство малых стран применяют тот или иной метод фиксации курса. Чаще всего курс фиксируют относительно не одной валюты, а стоимости корзины валют. Известным способом фиксации валютного курса является система, при которой центральный банк страны выпускает в обращение ровно столько национальной валюты, сколько обеспечено его золотовалютными резервами. В предельном случае государства идут на отказ от использования национальной валюты и используют во внутреннем обращении одну из мировых или региональных валют. Таких государств довольно много, это, например: Восточный Тимор, Сальвадор, Микронезия, Панама, Пуэрто-Рико (доллар США); Монако, Черногория, Сан-Марино (евро); Острова Кука, Кирибати (австралийский доллар); Северный Кипр (турецкая лира).

Американские экономисты и политики все громче выступают за расширение использования доллара во внутренних расчетах зарубежных стран, развивая вывод Ф. Хаека о том, что валютный суверенитет в международных транзакциях принадлежит не государствам, а участникам рынка, которые сами решают, какая валюта лучше сберегает стоимость. Такая система долларизации является спонтанной и естественной, определения «справедливая» или «несправедливая» к ней неприменимы⁵.

Сторонники долларизации мировой экономики отмечают, что долларизованные страны показывают гораздо более низкую инфляцию, чем недолларизованные⁶. Управление рисками в долларизованных экономиках гораздо проще и дешевле, чем в недолларизованных. Долларизация экономики обеспечивает высокую монетарную дисциплину и стабильность.

Сможет ли ЦБ России обещать и обеспечить странам, готовым принять рубль, такие же или лучшие условия?

Что теряют в экономическом плане страны, согласившиеся на долларизацию своей денежной системы?

Во-первых, они теряют возможность проводить свою собственную монетарную политику. Сторонники распространения зоны доллара указывают, что в экономическом смысле этот аргумент несостоятелен, так как ни одна из развивающихся стран не способна обеспечить своей валютой лучший денежный режим, более низкие ставки и более низкую инфляцию, чем то, что мы наблюдаем в США.

⁵ Hayek F. Law, Legislation and Liberty. Vol. 2. The Mirage of Social Justice. L., 1976.

⁶ Edwards S., Magendzo J. Dollarization and Economic Performance: What Do We Really Know? // International Journal of Finance and Economics. 2003. № 8. P. 351–363.

Во-вторых, страны, переходящие на доллар, теряют «последнего кредитора в отчаянной ситуации», т.е. не могут использовать свой центральный банк для эмиссии дополнительных денег, которые будут использоваться для срочных мер по спасению прогорающих банков и фирм. Сторонники использования доллара считают, что меры по спасению фирм разрушительны для национальной экономики и, как правило, осуществляются за общественный счет в интересах банков и фирм, аффилированных с политическим режимом.

В-третьих, переходящее на доллар государство теряет доходы от сеньоража – дохода государства от печатания денег. Сторонники долларизации на это возражают, что государство, конечно, получает доходы от сеньоража, но эти доходы оплачивают граждане в виде инфляционного налога, так что нация в целом ничего не выигрывает.

В-четвертых, переходящее на доллар государство теряет национальный символ – свою валюту. Сторонники долларизации указывают, что слабая и нестабильная национальная валюта и так является достаточно девальвированным символом во многих странах, так как их граждане во многих случаях предпочитают национальной валюте доллар или другие международные валюты.

Следует отметить, что для большинства небольших развивающихся стран потеря независимой денежной политики не является крупной проблемой и плюсы от фиксации валютного курса перевешивают минусы. Проблема фиксации курса или отказа от национальной валюты в целом лежит в основном в политической плоскости и касается степени суверенитета, который то или иное государство желает сохранить, эффективности рычагов вмешательства в экономику, которое намерено иметь государство, а также баланса государственных интересов и интересов личности, сложившихся в той или иной стране. Позиция Вашингтона по этому вопросу довольно откровенна. По мнению американцев, зарубежные государства и их народы должны сделать выбор между эффективной денежной системой, сопровождаемой потерей монетарного суверенитета, или сохранить такой суверенитет, но платить за это инфляцией, экономической нестабильностью и медленным развитием экономики. В политическом плане такой выбор означает в конечном счете выбор между «маленьким» и «большим» государством, либерализмом и автократией.

Предлагая доллар в качестве универсальной валюты, американцы, естественно, действуют в своих интересах, которые для США состоят прежде всего в сохранении возможности покрытия дефицита платежного баланса национальной валютой. Вместе с тем в «долларовой» политике отражается и их специфическое политическое видение мира. Среди американских политиков и бизнес-

менов укоренилось мнение, что само существование многочисленных валют иностранных государств является противоестественным и отражает исключительно интересы правящих элит зарубежных стран, а не их народов. Интерес обыкновенных граждан, считают американцы, состоит в использовании надежной, твердой и популярной валюты, такой как доллар. Иностранные же валюты существуют только потому, что зарубежные правящие элиты не позволяют своим гражданам использовать более привлекательную и надежную валюту, так как это лишило бы правящие элиты возможности манипулировать денежным обращением в своих корыстных или превратно понимаемых политических интересах.

Таким образом, успех или неудача политики России в расширении зоны рубля будет зависеть в равной степени от того, насколько привлекательной и надежной валютой Россия сумеет сделать свой рубль, и от того, насколько упорно и последовательно будет проводиться российская политика. Следует упомянуть еще как минимум два обстоятельства, которые нужно учитывать при принятии решения о расширении зоны рубля. Первое, в этом случае Россия должна будет добровольно отказаться от манипулирования с курсом рубля, иначе будет невозможно укрепить доверие к новой региональной валюте. Второе – России придется наращивать внешний долг, так как это самый эффективный инструмент распространения собственной валюты за границей.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ АРКТИКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ – ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА ОЖИДАНИЙ ИЛИ РЕАЛЬНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ?

В России начиная с конца прошлого столетия вопросы освоения ресурсов углеводородного сырья Арктики – прежде всего, Баренцева и Печорского, а также Карского и Охотского морей – во все большей степени переходят от этапа оценки ресурсного потенциала недр данных акваторий (включая стадии поиска и разведки месторождений) к этапу определения организационно-экономических рамок реализации конкретных проектов. Это касается как шельфовых месторождений – нефтяного Приразломного, газоконденсатного Штокмановского, так и месторождений, расположенных на суше – в Ямало-Ненецком и Ненецком автономных округах. Новым шагом в этом направлении является обсуждение схемы альянса ОАО «Роснефть» и ВР (с участием ОАО «ТНК-ВР»).

В чем общие и специфические причины усиления внимания к вопросам освоения нефтегазовых месторождений Арктики? Как нам представляется, таких общих причин несколько – как внешних, так и внутренних.

К общим внешним причинам, на наш взгляд, следует отнести:

- устойчивый рост энергопотребления в мире в целом и отсюда важность и необходимость вовлечения в хозяйственный оборот новых месторождений, позволяющих обеспечить возрастающую потребность в энергоресурсах;
- относительное исчерпание лучших по характеристикам освоения и разработки месторождений нефти и газа на шельфе Северного и Норвежского морей. Это происходит, несмотря на то, что компании, работающие в данном районе, такие как норвежская «Statoil» и французская «Total», накопили колоссальный производственно-технический потенциал и опыт работы и неуклонно повышают степень извлечения запасов из ранее вовлеченных в разработку месторождений;
- проблемы мировой энергетической безопасности. Надежность и бесперебойность поставок углеводородов на ведущие рынки потребления энерго-

ресурсов, прежде всего, в США и Западную Европу, с шельфа Арктики имеет значительные преимущества по сравнению с поставками углеводородов из Африки и Ближнего Востока (районов как действующих, так и новых внутри- и внешнеполитических конфликтов).

Отмеченные выше причины достаточно очевидны и хорошо освещены в литературе, а также в различных внешнеполитических документах. Гораздо менее очевидными являются причины, лежащие «на стороне» внутриотраслевых особенностей динамики активов нефтегазового сектора. Причем данные особенности активов также имеют свои внешнюю и внутривнутриотраслевую составляющие.

Внешняя составляющая проявляется в усилении и возрастании роли фактора «ресурсного национализма». Транснациональные нефтегазовые компании – такие как упомянутые выше Statoil, Total, а также Shell, BP, Conoco, ENI и ряд других все больше и больше ограничены в возможностях доступа к новым районам, содержащим «свежие» запасы традиционных по составу углеводородов. Нефтедобывающие страны стремятся, прежде всего, к укреплению позиций своих собственных национальных нефтегазовых компаний. Национальные нефтегазовые компании накопили опыт работы с традиционными (по составу углеводородов) месторождениями (т.е. теми, которые можно разрабатывать в рамках хорошо известных и апробированных технических решений), а также располагают вполне достаточными для реализации подобных проектов финансовыми возможностями. В то же время – с учетом снижения добычи нефти на Аляске и в Северном море – для транснациональных компаний доступ к новым «свежим» запасам углеводородов становится все более актуальным. Данные компании обладают не только опытом и технологиями освоения и разработки новых гораздо более сложных по условиям залегания и составу извлекаемых углеводородов месторождений (в отличие от национальных нефтегазовых компаний), но также имеют и научно-технологическую базу (платформу), позволяющую успешно решать нестандартные задачи (к числу которых, несомненно, относится освоение месторождений Арктики). Арктика для транснациональных нефтегазовых компаний является, фактически, последней «заповедной» территорией, где они в полной мере могут реализовать все свои преимущества и работать на привычных для себя условиях (владельца прав на пользование недрами, а не компании-оператора, как им предлагают нефтедобывающие страны).

К общим внутренним причинам, на наш взгляд, следует отнести:

- в целом неблагоприятную динамику исчерпания и подготовки новых запасов углеводородов на суше России – добыча нефти не компенсируется приростом запасов на новых месторождениях (в основном прирост запасов

происходит «на кончике пера» – за счет переоценки и новой интерпретации данных по ранее открытым залежам), та же ситуация имеет место в газовой промышленности (например, в 2005–2006 гг. ОАО «Газпром» обеспечил восполнение исчерпанных запасов за счет переоценки потенциала именно Штокмановского месторождения) [Мое, Крюков, 2010];

- возрастание роли и значения нефтегазовых ресурсов, которыми располагает Россия, для обеспечения требуемой динамики экономического роста и участия страны в международном разделении труда, а также для модернизации и развития промышленного потенциала страны. Если ранее модернизация и развитие промышленного потенциала обеспечивались за счет ускоренного развития отраслей военно-промышленного комплекса (включая аэрокосмический), то в настоящее время на данную роль вполне могут претендовать отрасли минерально-сырьевого комплекса;

- необходимость решения комплекса экономических, социальных и экологических проблем северных территорий страны. В северных субъектах федерации были созданы населенные пункты, объекты производственно-экономической инфраструктуры, поддержание которых невозможно без развития таких секторов экономики, как нефтегазовый [Крюков, 2009].

Внутренняя составляющая динамики активов нефтегазового сектора России заключается в сохранении значительной инерционности развития его институциональной структуры. В нефтегазовом секторе России доминируют крупные вертикально-интегрированные компании. Доля данных компаний в добыче нефти превышает 96%, что находится в явном противоречии с динамикой открываемых на суше новых месторождений (в Западной Сибири – основном районе добычи нефти – средний размер запасов открываемого месторождения приблизился к 1 млн тонн извлекаемых запасов). Крупные компании в полной мере реализовать свои преимущества (прежде всего эффект экономии от масштаба) могут только на крупных месторождениях. Районом возможного обнаружения и последующего освоения таких месторождений является Арктика (надежды на открытие уникальных и крупных месторождений нефти в Восточной Сибири пока не оправдываются). Поэтому крупные компании, прежде всего, ОАО «Роснефть» (у которой, после выхода на проектную мощность крупного Ванкорского месторождения в активе нет новых подобных месторождений), всерьез рассматривают возможность «выхода» на шельф Арктики (даже при отсутствии опыта работы в подобных условиях) [Andreeva, Крюков, 2008]. Крупные российские компании стремятся и «найти себя» в Арктике, и сохранить доминирующие позиции на суше. Это может привести к стагнации не только разви-

тия, но и деградации нефтегазового сектора в России в целом. Может возникнуть ситуация, при которой действующие месторождения *уже* невыгодны, в то время как новые (включая арктические) *все еще* невыгодны.

Для России проблема освоения нефтегазовых ресурсов Арктики – прежде всего проблема формирования адекватной институциональной структуры в рамках соответствующего сектора экономики. «Адекватная» в данном контексте означает ориентированная на стимулирование снижения темпов роста издержек освоения ресурсов (как за счет применения передовых технических, так и организационно-экономических решений и мер). С этой точки зрения формирование альянсов с ведущими западными компаниями (транснациональными – такими как Statoil, Total, BP) решает лишь часть данной проблемы – обеспечивает доступ к современным технологиями и капиталу. Это консервирует инерционный подход, направленный на экстенсивный рост территориальных рамок сектора при гораздо меньшем внимании к факторам экономической эффективности.

В результате, как представляется, и в России в целом и в ее арктической зоне в частности формируется специфическая модель освоения и вовлечения в хозяйственный оборот ресурсов углеводородного сырья. Ее отличительными чертами являются:

- централизм – сосредоточение решения всех вопросов на федеральном уровне;
- корпоратизм – значительные акватории шельфа северных морей, а также территории суши с расположенными на них месторождениями нефти и газа оказываются в поле влияния отдельных крупных корпораций;
- патернализм – решение социальных проблем на основе представлений органов государственного управления федерального уровня и корпораций о приоритетных и целесообразных путях и направлениях их решения (особенно в связи с передачей поступлений от всех налогов рентного характера в федеральный бюджет); именно в силу отмеченного обстоятельства усиливается роль и различных форм государственной поддержки арктических территорий, и социальной ответственности корпораций, работающих в данных районах (что, по существу, является возвратом территории части доходов рентного характера).

В суверенной России добыча нефти на Арктическом шельфе началась в середине 1990-х годов и составляет менее 1% общего объема производства. Морская добыча в накопленной добыче нефти в стране составляет 0,1%. Основные месторождения на шельфе северных морей России были открыты и разведаны в рамках системы централизованного планирования и управления, т.е. за счет

средств государственного бюджета и в рамках реализации программы изучения шельфа [Andreeva, Kryukov, 2008].

О динамике изучения шельфа северных морей России и динамике открытия основных месторождений дает представление история деятельности федерального государственного унитарного предприятия «Арктикоморнефтегазразведка». Данное предприятие было создано в 1979 г. для проведения поисково-разведочных работ нефти и газа на шельфе Баренцева и Карского морей. Деятельность предприятия была в целом весьма успешной: за 25 лет им было построено 57 скважин, открыто 15 месторождений, в том числе 4 гигантских (Штокмановское (1988) и Лудловское (1990) в Баренцевом море, Русановское (1989) и Ленинградское (1990) в Карском море).

По оценкам ОАО «Газпром», сложное и дорогостоящее освоение месторождений полуострова Ямал с суровыми условиями Арктики и отсутствием инфраструктуры обходится так же дорого, как и в случае добычи на шельфе. На сегодняшний день основной ресурсной базой природного газа в России по-прежнему остается Западная Сибирь, однако ее доля в общих разведанных запасах в ближайшие десятилетия будет неуклонно снижаться.

На первоначальном этапе предполагалось, что инвестиции в освоение наиболее разведанных Приразломного и Штокмановского месторождений на условиях соглашений о разделе продукции привлечет компания АО «Росшельф», учрежденная при участии «Газпрома», геологов, а также оборонных предприятий и КБ. В конце 2001 г. АО «Росшельф», дочерняя компания «Газпрома», и ОАО «Пурнефтегаз», дочерняя компания Роснефти, учредили ЗАО «Севморнефтегаз» с распределением акций пятьдесят на пятьдесят. В ноябре 2002 г. лицензии на разработку Приразломного и Штокмановского месторождений были переданы ЗАО «Севморнефтегаз» в порядке реорганизации от материнской компании «Росшельф». Только после этого проект Приразломного месторождения вступил в практическую фазу. Что же касается Штокмановского месторождения, сроки реального начала добычи до сих пор не определены.

Все проекты, связанные с освоением нефтяных и газовых месторождений шельфа Арктической зоны России, ориентированы на экспорт. Близость к потенциальным рынкам сбыта добываемых углеводородов создает удобства также и с точки зрения отсутствия необходимости пользоваться услугами компании ОАО «Транснефть», занимающей монопольное положение на рынке предоставления транспортных услуг.

Вместе с тем за последние 2–3 года произошла принципиальная переоценка роли и места американского рынка. Несмотря на то, что данный рынок «погло-

щает» более четверти мирового ежедневного потребления нефти и около 40% всех потребляемых в мире нефтепродуктов, начиная с 2010 г. США стали нетто-экспортером природного газа. Стратегия выхода на рынок США с СПГ, которой ранее придерживался ОАО «Газпром», не является более целесообразной.

Схема поставок в северо-западном направлении не отличается новизной и зарекомендовала себя при поставке нефти с месторождений Северного и Норвежского морей. Российские компании также стремятся создать свою (правда, во многом аналогичную) схему поставки углеводородов.

Ключевым игроком при решении вопросов освоения арктических нефтегазовых ресурсов России является государство в лице, прежде всего, органов исполнительной власти федерального уровня. На федеральном уровне принимаются не только законодательные акты, регулирующие деятельность недропользователей (как в области освоения и разработки месторождений, так и в области охраны окружающей среды и развития смежных и вспомогательных отраслей промышленности и других сфер экономики).

Фактором, определяющим необходимость освоения российского Арктического шельфа, может стать тот позитивный эффект, который может быть получен в смежных отраслях отечественной промышленности. Освоение шельфа потребует сначала разработки, а затем промышленного производства большого количества сложных технических средств – от судов и морских буровых платформ до аппаратуры и приборов геофизического, навигационного и прочего назначения. Поскольку не только российский, но и мировой опыт работы в Арктике минимален, значительная часть техники должна быть уникальной.

В настоящее время у российских компаний нет технологий, мощностей и оборудования, необходимых для строительства современных платформ. Попытки создания на российских заводах отдельных фрагментов оборудования пока, увы, не дают поводов для оптимизма. Об этом говорит, например, опыт сверхдлительного строительства платформы для Приразломного месторождения, а также опыт сооружения платформ на верфи в Выборге (в итоге цена платформ почти в полтора раза превысила стоимость аналогов, и в то же время все критические технологии и виды оборудования были импортными). Так что, рассчитывать на значительное удешевление проекта за счет привлечения отечественных производителей не приходится.

Шаги, меры и динамика «выхода» России на Арктический шельф пока весьма далеки от достижения декларируемых целей.

Начиная с 1992 г. в России стали предприниматься различные мероприятия в области изучения, разведки, освоения и разработки месторождений углево-

дородного сырья в высоких широтах. В числе основных структурных элементов формирующегося подхода можно выделить:

- попытки воссоздания института государственных программ;
- преференциальный режим получения прав на пользование недрами компаний с государственным участием (прежде всего, ОАО «Газпром» и ОАО «Роснефть»);
- обсуждение форм привлечения ведущих транснациональных компаний к участию в проектах – от формирования проектных консорциумов до взаимного обмена пакетами акций.

Учитывая важность и стратегический характер изучения, освоения и разработки ресурсов углеводородного сырья в высоких широтах, был избран подход на предоставление прав на пользование недрами ведущим отечественным компаниям (ОАО «Газпром» и ОАО «Роснефть») как выразителям и представителям общегосударственных интересов. Данный подход на начальном этапе представлялся вполне правомерным. Особенно это обстоятельство важно было в 1990-е годы – начале 2000-х – период, когда процедуры и механизмы недропользования находились в стадии формирования и «наполнения» более широким (как это принято в целом ряде стран мира) содержанием, связанным с решением социально-экономических и научно-технических проблем. В 1992 г. при участии предприятий ВПК Северодвинска было создано ЗАО «Российская компания по освоению шельфа» («Росшельф»), которая указом Президента РФ от 30 ноября 1992 г. получила лицензии на освоение месторождений углеводородного сырья Арктического шельфа – Штокмановское и Приразломное [Andreeva, Kryukov, 2008].

По состоянию на 2011 г. ни один из данных проектов не реализуется в должной мере – идет постоянная смена подходов к реализации проектов. Тем не менее во все большей степени схема реализации приближается к общепринятой в других странах мира – реализации на принципах проектного управления и финансирования, а также учета интересов не только одной компании (в какой бы существенной степени она не была государственной), а более широкого круга потенциальных участников. ОАО «Роснефть» предприняла попытку реализации проекта освоения Приразломного месторождения на основе проектного финансирования.

Неоправданная спешка и нереалистичная оценка роли и места ресурсов углеводородного сырья месторождений Арктики в экономике России и в экономике Европы существенно снижают возможности формирования взвешенной, продуманной и работоспособной модели по вовлечению данных ресурсов

в хозяйственный оборот. В особенности это касается Штокмановского и Приразломного месторождений, а также месторождений полуострова Ямал.

Результатом поспешной и непродуманной политики скорейшего выхода в районы Арктики является то, что надежды на решение социально-экономических проблем северных территорий и отечественного машиностроения не только оправдываются, но с течением времени становятся все менее реалистичными. С российскими предприятиями не было заключено ни одного контракта на поставку наукоемкого оборудования или проведение работ, требующих специальных знаний и технологий. Причины в том, что не определены ни формы контроля со стороны государства за соблюдением условий тендеров на проведение подрядных работ и услуг, ни формы государственной поддержки отечественных производителей. Среди причин можно отметить отсутствие на методическом уровне подхода к оценке степени участия отечественных производителей в выпуске оборудования.

Можно констатировать, что предпринятые в 1990-е – начале 2000-х годов попытки по формированию государственных программ по освоению арктического шельфа, а также по созданию собственных отечественных компаний, концентрирующих в своих руках весь процесс подготовки и реализации данных проектов, в целом оказались безуспешными. Среди важнейших причин – отсутствие прагматизма и недооценка кооперации с ведущими нефтегазовыми компаниями мира, осуществляющими реализацию подобных проектов. Опыт создания уникальных оборонных комплексов, например, предприятиями Северодвинска и Мурманска говорит скорее об их потенциальных возможностях, но не является свидетельством наличия реального опыта реализации на коммерческой основе проектов в сложных природно-климатических условиях и в принципиально другой сфере деятельности.

Одним из важнейших условий успешной реализации шельфовых проектов и выполнение ими многообразных политических, энергетических, научно-технических и социально-экономических функций является формирование единой координирующей структуры в системе федеральных органов исполнительной власти.

Отдельные компании – такие как ОАО «Газпром» или ОАО «Роснефть» – не предназначены для реализации отмеченных выше многоплановых функций и задач. Закрепление за данными компаниями «всей полноты власти» при решении вопросов освоения шельфа не соответствует масштабу и комплексному характеру задач, которые необходимо решать.

Ни США, ни Канада, ни Норвегия, ни Соединенное Королевство не применяли в чистом виде «корпоративную» модель освоения углеводородов шель-

фа. Одна из основных причин – поощрение инновационно-ориентированной модели освоения уникальных и сложных в техническом отношении проектов.

Доминирование на шельфе одной или двух компаний фактически означает формирование условий и предпосылок для стагнации сложившейся технологической модели освоения нефтегазовых ресурсов и развитие по инерционному экстенсивному сценарию.

Литература

Крюков В.А. Арктический шельф – территория грез и действительности // Научно-информационный бюллетень «Проблемы Севера и Арктики РФ». 2009. Вып. 10. С. 32–42.

Andreeva Ye., Kryukov V. The Russian Model: Merging Profit and Sustainability // Arctic Oil and Gas. Sustainability at Risk? / ed. by A. Mikkelsen, O. Langhelle. L. and N.Y.: Routledge (Taylor & Francis Group), 2008. P. 240–287.

Kryukov V., Tokarev A. Evolution of Oil Resource Management in Russia // Журнал Сибирского федерального университета. Гуманитарные науки (Спецвыпуск «Экологическая экономика».) 2010. № 3. С. 864–890.

Мое А., Kryukov V. Exploration in Russia: Prospects for Reforming a Vulnerable Sector // Eurasian Geography and Economics. 2010. 51. № 3. P. 312–329.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

REGIME BUILDING VERSUS STATE BUILDING IN POST-COMMUNIST RUSSIA: EXPLAINING THE DRIVE TO MODERNIZATION AND ITS WEAKNESSES

This essay looks at the dynamics of Russian political development by distinguishing between state and regime building. Russia has been subject to an unsettled pattern of state and regime formation. Regime building has predominated over state building, but this in turn has helped force fresh efforts at state-regime building.

States and regimes

State building and regime building have different criteria for success and failure. A regime may be consolidated when elites achieve a set of political rules that they cannot change without incurring a disproportionate cost to themselves. A state formation is consolidated when officials have the ability and resources to perform state functions of maintaining order and security. The difference between state and regime is that state formation is not just a matter of elite competition whereas in the short-term regime formation may be just that: elite struggle during which elites may ignore state building pressures according to circumstance. State formation involves more complex tasks of socio-economic management than regime formation; keeping order generally requires organization and resources additional to those needed to keep order among competing elites, and gathering these resources may strain elite agreements about the economic basis of a regime. State formation has a structural dimension too as states need to develop as military and extractive structures to cope with security demands. Regime building may overlap with state building as an elite may try to prop up its preferred regime by delivering greater state capacity. Alternately, regime building might substitute for state building as elites capture rather than develop the state. Both strategies can be successful but over the longer term, the better developed a state the more likely regime stability is. How long this «long

term» is depends on the pressures that a country has to deal with. Where pressures are great supplanting regime for state building will be dangerous. A regime in a state with high capacity has more resources to deploy, better chances of extracting extra resources to deal with problems, and potentially more and broader reserves of political loyalty to fall back. Moreover, there is less chance of political fragmentation if the delivery of these goods is not directly from the regime but is filtered through the state. Where states deliver public goods they can be rationed in times of crisis or shortage; where delivery of goods is personalized through connection to the regime there is more chance of political contestation because power within a regime depends on ability to deliver resources so that they become objects of struggle between regime groups or unevenly distributed so that regime legitimacy declines.

The consolidation of a state formation post-communism is potentially a far more difficult thing to achieve than the consolidation of a regime since managing the classic state functions of social order and national security involves questions of borders, citizenship, and the establishment of new forms of economic exchange and rules to govern them. A regime may be consolidated before a state develops that can resolve the problems of post-communist reconstruction and fulfil the classic functions of a state easily. If this occurs, the question before a regime is can it contain the problems of reconstruction and maintaining social order and national security in such a way that it can survive ruling through a weak state? If a regime cannot contain these pressures (for example by gaining aid or security guarantees) then it will come under pressure to develop the state. Where this pressure exists and is not responded to the long-term viability of a regime will be open to question. The viability of a regime in these circumstances may be called to question from below or from within the state as pressure to take action grows in reaction to perceived threats to the interests of state officials and to their ability to perform basic state functions.

The basic pattern of interactions between pressure to build states and the stability of regime building are summarized in Table 1. Regime building can be either conflictual, where there is competition between elites over the means and ends of regime building and/or over how the regime should work, through formal or informal institutions, or consensual. Pressure to state build, i.e. to change the way in which the state manages society, to improve its efficiency as a resource collector by lessening corruption or improving tax collection, to improve its ability to develop policies for economic growth and provide domestic and international security etc, can be high or low. Since all states – except those that have failed – have some measure of capacity pressure interacts with existing levels of capacity as well as regime building. The inherited levels of state capacity can either be sufficient or insufficient to deal with the transformational tasks of post-communism and traditional state functions.

Table 1.

Patterns of regime and state building

		Regime building process	
		<i>Conflictual</i>	<i>Consensual</i>
Pressure to build state and levels of state capacity	<i>Low pressure/sufficient state capacity</i>	Cell A: unstable regime. Attrition of state capacity until elite resolve regime question	Cell D: regime stability. Maintenance (at least) of inherited capacity
	<i>High pressure/insufficient state capacity</i>	Cell B: unstable regime. Further attrition of state capacity likely	Cell E: regime stability can lead to state building depending on policy choices
	<i>Low pressure/insufficient state capacity</i>	Cell C: unstable regime. Attrition of state capacity unless and until elites resolve regime question	Cell F: regime stabilisation substitutes for state building, state capacity remains low

As Table 1 shows, this gives six different patterns of regime and state building. In none of the cells in Table 1 is a build up of state capacity guaranteed to take place; that will depend on the calculation of politicians over the costs of reform to them and the benefits that may accrue to oppositional forces from reform and the disruption it causes. Nor are efforts at building up the state guaranteed to work; that depends on a raft of factors including design and circumstance. However, it is obviously best, for elites to try to move from left to right across the columns of Table 1 both to resolve regime conflict and to preserve what capacity and resources already exist, and also to move from the bottom right cells (E and F) to the top (cell D). The chances of making such movements, with whatever kind of regime that is built, democratic or despotic, will be very different according to starting point and the intensity of conflict and consensus that exists over a regime. The higher the extent of conflict the less likely a case will be to move left to right and bottom to top, and the greater the extent of consensus the easier it will be to move closer to the top right of Table 1.

Russia's regime and state building pattern

How does Russia fit into this schema? To answer this question we need to look at two things: the extent to which Russia has been under pressure to state build and the degree to which regime building has been conflictual. Assessing the extent to which a state is under pressure to build state capacity is a complicated since exter-

nal perception of what constitutes pressure to state build might not actually be considered a state building pressure by actors themselves. We can, however, see whether Russia was stable in its pattern of regime development and exposed to more pressures to state build than other post-Soviet states and thus get an idea of the extent of pressure to state build through comparison. In contrast to Russia most other post-communist countries have been able to construct state and regimes that support one another. In the terms of Table 1, much of Eastern Europe would have been closer to the right hand column as regime building was fairly stable, or became so relatively quickly, and this facilitated state building. In most of the rest of the former USSR, reform was either not a pressing issue, continuity was. These countries were less subject to change than Russia has been as elites consolidated themselves as self-contained entities, undermined democratic practices and either ruled direct through the formal institutions that they inherited, or supplemented them with neo-traditional networks. The continuity pattern was most prevalent in Central Asia and Belarus. State and regime failure and reconstitution of self-contained elites has been more apparent in Georgia (for a time), Moldova and Azerbaijan. These differences to Russia partially explain the stability in these systems relative to Russia. There is a degree of inherent stability in continuity: forming a regime based on elite continuity with weak state capacity due to lack of change is stable, at least in the short-run, because of regime autonomy from society. This autonomy can be used to constrain political development through co-optation and coercion to head off calls for change, and because the very weakness of the state in these cases blocks its development as an autonomous structure; regime is all there is and it is able to rest on despotic power. Additionally, continuity prevents certain kinds of problem from emerging. Firm control over the economy prevents elites from accessing resources, whether from the global economy or from domestic economy, independently of the regime. Firm control and relative economic isolation limits exogenous pressure to reform, or reduces it to pressure that can be dealt with by the coercive reallocation of resources from, for example, welfare to debt repayment. Problems that require state capacity – such as balancing out growth between regions and sectors that are differently tied to the international economy – do not have to be faced in the short-run. Inherent stability is not the full story, however. There are differences in how post-Soviet states other than Russia have been able to manage resource collection without straining elite agreement about the economic basis of regimes, and in isolation from some developmental pressures that exist in Russia, and there are differences in how security has been managed and the need to develop states as military-extractive structures has been alleviated. These differences combine with and prop up the inherent stability that continuity in regime formation produces. There are also interactive; the ability to insure security rents fa-

cilitates avoidance of developing the state as a military-extractive structure, whilst inability to develop the state means that patterns of resource collection are locked in with security dependencies.

Economic and security factors have therefore served to shelter regime continuity and enabled weak states in the post-Soviet space, but not in Russia. Russia is a security provider and guarantor, rather than a recipient of security rents. Although the reach of its military power has contracted over the last decade, it still has overseas bases and military commitments, and has not been able to restructure its armed forces or security profile to the extent that reform has called for. The military budget remains a major expenditure item and there has been a gap for most of the post-communist period between the monies allocated to the armed forces and the monies needed to restructure. The Russian military thus exerts a dual fiscal pressure on the regime, a current one and a future one that will not diminish. Nor, for most of the 1990s, was Russia able to avoid reform because of rent. Russia bore the brunt of the collapse of Soviet state revenues, a problem that was recognized even before the USSR collapsed and was one of the key issues that reform strategy and post-Soviet state building through economic reform was designed to deal with in its first stages. Energy rents were small because private firms replaced the state as the first beneficiary of export rents. This was a result of Russia's initial reform policies and of Soviet policies in the energy sector. Soviet policies in the energy sector had created high transaction costs for state administrators that the Russian state could not afford in the early 1990s; the Russian state therefore had to forego direct appropriation of rent. Initial reform policies both further diminished state capacity to administer the economy and created greater pressure on budgets so that selling of the oil industry, or at least parts of the production side of it, was a way of raising revenue at low administrative cost. It is only since the rise in oil prices post-1998 that Russia has been able to take levels of tax from the energy industry sufficient to relieve its budget deficit.

In comparison with other post-communist and particularly post-Soviet states, we can see, therefore, that there has been a high and fairly consistent pressure in Russia to state build. Not surprisingly, Russia has experienced a series of attempts to build up state capacity and has used a range of different strategies to try to achieve its ends; «modernization» is just the latest of these. In each case effort and strategy have been associated with a part of the state, in other words with a segment of the elite, so that state and regime building were confused and compromised each other. The upshot of this is that state reform has been weakened by infighting. The first wave of state formation was economic focussing on fiscal collapse, which was addressed by marketization and attendant liberalization. This failed because, *inter alia*, the section of the elite promoting it could not make reform stick. Failure led to changes

in the pattern of state building (which declined) and regime formation (which became more personalistic), but these changes brought no progress in developing the capacity of the state to fulfil its functions or of the Yeltsin regime to isolate itself from state building pressures. As a result, in the later Yeltsin period, the state sought to develop its revenue base by asset sales, short-term loans, by accessing international credit, and finally by enforcing tax collection. None of these policies worked because the state did not have the administrative capacity to control powerful economic groups from taking advantage of policy.

The failure of these policies was behind the 1998 financial crisis. This crisis was then responsible for the turnovers of government and the emergence of Vladimir Putin. The Putin regime was able to raise revenue thanks to high oil prices globally and the stimulation of domestic production following the 1998 rouble devaluation. It also took action to gather the resources necessary to enable the state to deal with some of its basic functions. Some actions were political, such as the attempts to curtail regional autonomy; some economic, such as the introduction of low flat rate taxes, which attempted to circumvent the state's weak administrative capacity by simplifying economic administration. Some were both economic and political, such as the actions against Yukos that combined the extension of political control over the economy. The basis for these actions was the retained power of the state to organize coercion and use the judicial system, plus the power of the executive to organize a legislative agenda due to Putin's popularity and the changes wrought by the 1999–2000 and 2003–2004 electoral cycles. But this was not the same as having resolved the problem of the economic basis of state nor was it the same as having resolved questions of regime building. There was obviously and undeniably some shift in how power was divided between institutions and elites in Russia, and hence a change in the rules of the political game. Certainly, the regime has changed; «monocentric» power has replaced multiple, overlapping and competing centres of power and influence at the apex of the political system. These changes have variously been labelled moves to authoritarianism, autocracy, or some form of hybrid regime or «competitive authoritarianism» etc. But whilst they indicate stabilisation in regime development they do not equate to development of the state. What developed under Putin was the idea of the state and of a need for its «purpose and unity», rather than an autonomous state, or one with capacity. This idea has persisted and now informs the notion of the state as an agent of modernization that developed from the end of Putin's second term through the Medvedev – Putin tandem. However, the Russian state is no better at providing public goods, is not any smaller and more efficient, is not any less corrupt, and its chief «achievement», economic growth is not the result of administrative change since the economic upturn predates Putin's reforms, but of good fortune (and that ended, or was at least severely tested, in 2009–2010).

Arguably, therefore, Russia moved from Cell B to Cell E (but without the policy mix to develop the state) or Cell F in Table 1 in the 2000s. Putin achieved some degree of consensus over Russia's regime and this has broadly held; but so far this consensus has not led to any great development of the state. Indeed the very failures of state development to grow effectively on the back of regime consolidation have raised questions about the appropriateness of that regime consolidation; modernization has developed from an economic agenda to a broader one, raising questions of political organization, at least rhetorically. The fact that modernization was raised at the end of Putin's second presidential term and became the theme of Medvedev's presidency shows that the pressure for state development to deal with transformational tasks was only artificially low under Putin. Russia's structural problems – economic, geo-political – remained to be dealt with even if the press of these problems was not so sharp. The crisis of 2009–2010 brought these problems back into relief but has not, at least so far, thrown up an answer of how to deal with the issue of reconciling regime and state building, or of transforming the current regime to facilitate state building.

Conclusion

Russia has had greater difficulty in consolidating regime and state than many other post-communist states because it has not been able to dodge state formation in the same way that many of its fellow post-Soviet states have but had not the advantages that East European states enjoyed. The changes after Yeltsin were primarily changes in regime and did not reach a point where they can be said to have laid the political or economic basis for dealing with problems posed to the Russian state with a degree of certainty. Since this is the case the tension between state and regime development endures and will carry in to the future. Recognizing this tension is both essential to understanding the dynamics of political development in Russia, and indeed in other parts of the post-Soviet space, and is potentially more useful. Analysing political development this way also does not proscribe or prejudge what political forms might emerge; nor does it seek to reconcile them to preconceived models of political regime, democratic, hybrid or autocratic. This means that analysis is looking for potential to change and limits to change rather than measuring against ideational concepts. It also privileges process over regime classification and as a result demands that before we classify a regime as a stable one we show how it stands in relation to state functionality, and why it stands where it does. This minimises the risk of being caught by surprise when change happens since we can allow for a wider range of factors to impact on regime stability.

УСЛОВИЯ ДЕМОКРАТИИ И ПРЕДЕЛЫ ДЕМОКРАТИЗАЦИИ¹

Чем объяснить столь разнонаправленные траектории политических трансформаций в посткоммунистических странах и широкий спектр возникших политических режимов – от консолидированных либеральных демократий и «демократий с изъянами» до различных «гибридов», новых автократий разных типов и персоналистских диктатур? Наличием или отсутствием необходимых социально-экономических и культурно-цивилизационных предпосылок, «колея зависимости», интересами старых и новых элит, избираемыми ими политическими стратегиями, дизайном институционального строительства, монопольными решениями исполнительной власти, какими-то иными факторами? Или, если поставить вопрос шире: существуют ли какие-то специфические условия объективного характера, способствующие или препятствующие формированию новых демократических институтов и практик; и что (или кто) определяет пределы («потолки») демократического развития в конкретном социально-историческом контексте?

В статье осуществлена попытка использования качественных и количественных методов сравнительного анализа для выявления ключевых факторов, влияющих на траектории и результаты режимных изменений в посткоммунистических странах. Главная задача заключается в том, чтобы понять, какие из этих факторов и в каких ситуациях наиболее значимы для объяснения характера и результатов посткоммунистических режимных трансформаций.

¹ Статья подготовлена при поддержке Центра фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». В докладе используются материалы, полученные в рамках проекта «Анализ режимных изменений в современном мире: новые демократии и/или новые автократии» (А.Ю. Мельвиль, А.В. Загорский, М.Г. Мирнонук, Ю.А. Полунин, Д.К. Стукал, И.Н. Тимофеев, О.Г. Харитоновна, Р.У. Камалова, Д.М. Хенкина).

Постановка проблемы: структуры или акторы?

В современной литературе, посвященной проблемам демократии (прежде всего, ее генезису и эволюции), факторам ее возникновения и поддержания, проблемам изменения политических режимов и др., выделяются две крупные парадигмы. Первая, возникшая в качестве магистральной объяснительной модели в сравнительной политологии в 1950–1960-х годах, исходит из тезиса о том, что возникновение институтов политической демократии является результатом определенных «объективных» процессов и предпосылок. Эти так называемые «структурные» процессы и предпосылки имеют разную природу и относятся к историческим, социально-классовым и социально-экономическим факторам, особенностям нациеобразования и государственного строительства, типу политической культуры, особенностям экономического развития, степени гомогенности или фрагментированности общества и др. Главное в том, что эти предпосылки имеют историческую природу, они объективны и не зависят от конкретных решений и действий политических акторов. Соответственно отсутствие этих условий и предпосылок задает ограничения и «потолки» возможно демократического строительства.

Вторая объяснительная парадигма возникла в политической компаративистике в 1980-х годах как попытка разработать теоретико-методологическую модель объяснения режимных изменений «третьей волны» демократизации. В данном случае основной упор был сделан не на предпосылках и условиях возникновения демократии, а на конкретных политических решениях и действиях акторов, разрабатывающих политические стратегии и тактики и стремящихся претворить их в жизнь. С этой точки зрения для формирования демократических институтов и процедур нет нужды ждать вызревания объективных, структурных условий и предпосылок, главное – в «субъективных» решениях и действиях ключевых для демократизации акторов, прежде всего различных элитных групп.

«Структурный» подход к проблематике формирования и развития демократии изначально фокусировался на анализе «первой» и «второй волн» демократизации (в известной классификации С. Хантингтона), т.е. становления первых (в современном понимании) демократических политий в Европе и Америке в XVII–XVIII вв. и вплоть до периода после Второй мировой войны. Однако его посыпки, в принципе, применимы и к анализу «третьей волны». В обосновании преимущественной роли «структурных» факторов в качестве

необходимых условий и предпосылок демократии выделяются следующие основные модели аргументации.

Переход от аграрного к индустриальному обществу и формирование новой социальной структуры с центральной фигурой буржуа.

Формирование эффективной государственности, государственного единства и национальной идентичности как главного условия демократии. Отдельный вопрос связан с возможностями внешнего навязывания («содействия развитию») демократических институтов при отсутствии состоятельного государства.

Относительно высокий уровень экономического развития как условие демократии. Это едва ли не доминирующее направление аргументации, породившее гигантскую литературу теоретического и эмпирического характера, причем дебаты продолжаются.

Политическая культура «гражданского» типа – аргумент, тоже ставший почти классическим, хотя целый ряд социологических исследований показал, что сами переходы к демократии могут начинаться в условиях, когда «гражданские» ценности не являются ни доминирующими, ни распространенными.

Отсутствие в обществе непримиримых или острых расколов – социальных, этнических, религиозных, территориальных и др., а также чрезмерной фрагментации и сегментации общества. Опять-таки, это распространенный в литературе аргумент, но не универсальный, хотя бы потому, что выносит за скобки прецеденты демократического строительства в «многосоставных» обществах.

Экономическое развитие, не основывающееся на ресурсной модели (resource curse) государства-рантье. При сохраняющихся нюансах в оценках, по этому вопросу существует относительное согласие.

Религиозные традиции протестантизма (и позднее – католицизма) как благоприятные условия для демократии. Здесь доминирует тема ислама как препятствующей демократизации религиозной культуры и двойственных эффектов православия, буддизма и конфуцианства при практически отсутствующей теме иудаизма. При кажущейся очевидности вопрос о взаимоотношениях ислама и демократии, тем не менее, не закрыт, о чем свидетельствуют как продолжающиеся дискуссии, так и недавние революционные свержения ряда диктатур в Северной Африке и на Ближнем Востоке.

Качество институтов как характеристика стабильной и эффективной демократии.

Отсутствие в обществе чрезмерного имущественного неравенства.

Международные влияния на режимные изменения, происходящие в отдельных транзитных странах или группах стран. Для нашего исследования важно зафиксировать одну четко выявленную в литературе зависимость – между типом формирующегося режима и его открытостью внешним (каким бы то ни было, идущим от какого бы то ни было источника – США, ЕС, РФ, Китая, Турции, Ирана и т.д.) влияниям.

Альтернативный – *процедурный, актор-ориентированный* – подход, делающий упор на субъективные факторы, влияющие на характер и направленность режимных трансформаций, исходит не из «органистического» представления о возникновении («произрастании») демократии из набора объективных предпосылок, а из своего рода конструктивистской установки, согласно которой демократические институты и практики можно «сконструировать» по определенным «лекалам». Основные факторы, которыми сторонники процедурного, актор-ориентированного подхода объясняют траектории и результаты транзита, следующие:

- *характер и особенности «выхода» из авторитаризма* (или посттоталитаризма) при начале демократического транзита (применительно к посткоммунистическим странам – особенности кризиса правящих компартий; инициатива реформ «сверху»; протестное давление «снизу»; наличие или отсутствие «пакта»/«круглого стола» и др.);
- *роль и влияние институционального дизайна*, избираемого для новой демократии (форма правления, характер партийной и избирательной систем и др.);
- *взаимоотношения со «старой» и «новой» оппозицией* и в целом – формирующаяся система взаимодействий между ключевыми политическими акторами на всех стадиях режимной трансформации (во многих случаях в соответствующей литературе используются модели теории игр);
- *смена или сохранение старых элит* в каких-либо «превращенных» формах;
- особенности проведения *первых учредительных выборов* (*founding elections*);
- *ротация власти* как один из ключевых критериев демократического правления;
- *уровни реальной (неформальной) политической конкуренции*, прежде всего на выборах главы государства и легислатуры;
- отношение власти к *политическому плюрализму*;

- *качество проводимых выборов;*
- *использование властью или оппозицией насилия для достижения политических целей и результатов;*
- *наличие эффективных институциональных ограничителей (в том числе реального разделения властей), препятствующих злоупотреблениям полномочиями исполнительной власти, и др.*

Важно подчеркнуть, что при всех их различиях не стоит преувеличивать полярность и непримиримость структурного и процедурного подходов к анализу демократии и демократизации, в том числе режимных изменений. В действительности влияние объективных, структурных факторов осуществляется через субъективные действия реальных политических акторов, в то время как особенности принимаемых акторами решений и выбираемых ими стратегий и тактик, в свою очередь, во многом коренятся в специфике исторических, культурно-цивилизационных, социально-экономических и иных условий.

Вместе с тем эти два теоретико-методологических подхода реально используются в качестве двух альтернативных объяснительных моделей в анализе многообразия режимных трансформаций «третьей волны». При этом нарабатанные на сегодня «тонны» теоретической литературы вряд ли дают основания для какого-либо однозначного вывода о том, какие из указанных факторов структурного и процедурного характера оказывают преимущественное влияние на результаты режимных изменений, а также «где» и «когда» это влияние проявляется наиболее интенсивно.

Проблема заключается в том, что для верификации посылок структурного и процедурного подходов к демократии и демократизации (и поиска направлений для их синтеза) *необходим выход за их методологические рамки и применение набора «третьих» методологий.*

Гипотезы

Гипотезы нашего исследования были изначально сформулированы на основе критического анализа основного блока значимой теоретической и эмпирической литературы, посвященной изучаемой проблематике.

1) *Стратегии политических акторов* имеют преимущественное значение на стадии начала и осуществления демократического транзита, тогда как *структурные факторы* приобретают ключевой характер на стадии демократической консолидации и в значительной мере определяют шансы на ее успех.

2) Роль структурных факторов является *определяющей* применительно к результатам режимных изменений в посткоммунистических и постсоветских странах (консолидированные демократии, «демократии с изъянами», гибридные режимы, новые автократии и диктатуры).

3) Структурные факторы могут задавать *пределы и «пороги» демократизации*, возможной в конкретном социально-историческом контексте.

4) Результаты режимных изменений (формирование новых демократий, «демократий с изъянами», гибридных режимов или новых автократий и диктатур) *связаны с качеством институтов*.

Эти исследовательские гипотезы, вытекающие из анализа теоретической и эмпирической литературы по проблематике проекта, проверяются в ходе исследования с использованием качественных и количественных методов.

Методология

В нашем исследовании используются различные качественные и количественные методы анализа. Прежде всего, это эмпирические методы сравнительного политического анализа (в частности, кросс-национальные сравнения и сравнительный анализ казусов, в данном случае – страновых казусов).

В качестве *независимых переменных* выступают, во-первых, экономические, социальные и политические (внутренние и внешние) факторы, а также стратегии и тактики политических акторов (которые по большей части определяются на основе экспертного анализа). Во-вторых, к числу независимых переменных относятся типологические разновидности политических режимов, формирующихся в ходе социально-экономических и политических трансформаций в посткоммунистических странах. Содержание этих переменных определяется на основе анализа измеряемых режимных характеристик посткоммунистических стран, фиксируемых различными рейтинговыми инструментами (от Polity IV и Freedom House до Bertelsmann Transformation Index и Democracy Index, рассчитываемых Economist Intelligence Unit и др.). Для унификации этих (в основном сильно коррелирующих) показателей мы используем специально разработанный в рамках проекта интегрированный индекс демократии. *Зависимые переменные* в нашем исследовании – это взаимовлияния между структурными и процедурными факторами, с одной стороны, и результатами режимных трансформаций в посткоммунистических странах, с другой.

В исследовании мы активно используем количественные методы (методы многомерного статистического анализа) применительно к специально созданной в рамках проекта статистической базе данных.

База данных и способы ее обработки

В соответствии с целью и задачами исследования наша первоначальная выборка включила в себя 29 *посткоммунистических стран*: Азербайджан, Албанию, Армению, Беларусь, Болгарию, Боснию и Герцеговину, Венгрию, Грузию, Казахстан, Киргизию, Латвию, Литву, Македонию, Молдову, Монголию, Польшу, Россию, Румынию, Сербию, Словакию, Словению, Таджикистан, Туркменистан, Хорватию, Чехию, Эстонию, Украину, Узбекистан, Черногорию.

С учетом наличия (либо отсутствия) требуемых статистических данных по выборке была осуществлена попытка выявить и сгруппировать структурные и процедурные переменные следующим образом.

1) Переменные, отражающие *характер экономического развития* (ВВП на душу населения; ежегодный прирост ВВП; экспорт товаров и услуг; импорт товаров и услуг; доля промышленного производства в ВВП; внешний долг; доля экспорта руд и металлов; доля экспорта топлива; и др.).

2) Переменные, отражающие различные *социально-демографические характеристики* (доля городского населения, годовой прирост населения, ожидаемая продолжительность жизни при рождении; уровень младенческой смертности; индекс Джини; телефонные линии в расчете на 100 человек; количество пользователей мобильной связью на 100 человек; уровень грамотности взрослого населения; комбинированный показатель начального, среднего и высшего образования; индекс образования; индекс человеческого развития; этническая фрагментация; религиозная фрагментация; преобладающая религия; индекс этнической поляризации; индекс религиозной поляризации; преобладающие и иные лингвистические группы; время существования суверенной государственности; и др.). При этом после серии пилотных исследований мы были вынуждены отказаться от попыток включения в число структурных переменных создаваемой базы данных факторов, отражающих особенности господствующей политической культуры. Попытки воспользоваться для этих целей базами данных, созданными в рамках проектов Р. Инглехарта и Х. Велзела («ценности эмансипации» – равенство, толерантность, автономия и самовыражение), а также проекта С. Фиша (равенство и толерантность), не дали сколько-нибудь значи-

мых результатов в силу отсутствия данных для слишком многих стран нашей выборки.

3) Иные переменные преимущественно структурного характера, рассчитываемые по *репрезентативным индексам* (индекс развития бизнес-среды; индекс правопорядка; индекс качества регулирования; индекс восприятия коррупции; индекс подотчетности власти; индекс политически мотивированного насилия и отсутствия стабильности; индекс эффективности государства; индекс качества регулирования отношений в частном секторе; индекс верховенства права; индекс контроля над коррупцией; индекс развития человеческого потенциала; индекс экономической свободы; и др.).

4) Переменные, отражающие отдельные характеристики режимных трансформаций и их результатов в соответствии с *процедурным, актор-ориентированным подходом* (уровень конкуренции при выборах главы исполнительной власти; уровень конкуренции при выборах легислатур). Следует признать, что на данном направлении исследование столкнулось с серьезными ограничениями объективного характера в части наполнения статической базы. Дело в том, что, как выяснилось в ходе реализации проекта, для большинства процедурных переменных, заложенных в проект, практически не существует достоверных и универсальных статистических баз данных. Поэтому совокупность процедурных переменных и параметров их влияния на траектории и результаты режимных изменений применительно к 29 посткоммунистическим странам была нами проанализирована преимущественно на основе качественного сравнительного анализа страновых казусов.

5) Переменные, отражающие различные режимные и иные характеристики (в том числе уровни демократического развития) стран выборки по имеющимся временным рядам и *рассчитываемые по распространенным индексам* (Polity IV, индексы Freedom House, индексы Фонда Бертельсмана, индекс демократии Т. Ванханена, индекс развития человеческого потенциала ПРООН, индексы Transparency International, комплекс индексов Всемирного банка и др.).

Обсуждение результатов анализа

Избранная методология исследования, прежде всего в части использования многомерных статистических методов, изначально задала определенные *ограничительные рамки*. В частности, в базу данных была занесена информация по большинству (хотя и не по всем) структурных факторов демократии и демократизации. Процедурные, актор-ориентированные факторы в гораздо мень-

шей степени поддаются формализации (за исключением, пожалуй, таких переменных, как формат институционального дизайна и уровни политической конкуренции). В силу этих ограничителей мы сосредоточились на выявлении *влияния ряда ключевых структурных условий на результаты политических трансформаций* в посткоммунистических странах нашей выборки.

Из всей группы структурных переменных, занесенных в базу данных исследования, осуществленный анализ² выявил четыре наиболее значимых – ВВП на душу населения, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень развития человеческого потенциала и уровень имущественного неравенства. Другие структурные переменные, как выяснилось, не являются для нашей выборки достаточно значимыми для определения влияния на результаты режимных изменений. В целом полученные нами результаты соответствуют (либо не противоречат) выводам ряда других исследований, сходных по своей исследовательской направленности, но различающихся по выборке и по методологии.

Полученные нами результаты, с одной стороны, в целом *подтверждают* четыре гипотезы нашего исследования, вытекающие из анализа существующей теоретической и эмпирической литературы, но с другой – *вносят в них важные коррективы*.

Осуществленный статистический анализ выборки из 29 посткоммунистических стран по избранной методологии фиксирует значимую (на уровне чуть менее 50%) зависимость между выделенными выше структурными переменными и результатами режимных трансформаций. В соответствии с исходными посылками нашего исследования эти результаты позволяют сделать вывод о том, что иное (тоже на уровне чуть более 50%) влияние на режимные результаты посткоммунистических трансформаций оказывают не структурные, а процедурные факторы – решения и действия ключевых политических акторов. Этот вывод подтверждается также осуществленным качественным сравнительным анализом страновых казусов.

Фактически мы в состоянии выявить *типологически различные модели взаимозависимости структурных и процедурных факторов и результатов режимных изменений* в анализируемых посткоммунистических странах. В одних случаях благоприятные структурные условия на старте трансформации (в 1989 г., 1991 г. или позднее) соответствуют траектории режимных изменений, ведущих к формированию новых консолидированных либеральных демократий. Это

² Количественный (корреляционный и регрессионный) анализ был осуществлен Д.К. Стукалом.

прежде всего – Чехия и Словения, которые уже в начале режимной трансформации имели наивысший для посткоммунистических стран уровень ВВП/чел. (11–12 тыс. долл.), высокие уровни ИРЧП и продолжительности жизни при рождении, а также средний коэффициент Джини. Другие посткоммунистические страны тоже с хорошими, но не столь высокими стартовыми условиями, вошли в группу новых демократий, хотя и «неполных», «с изъянами» (с точки зрения большинства индексов демократии) – Польша, Венгрия, Словакия, Эстония, Латвия, Литва, Болгария, Сербия, Румыния, Украина, Хорватия, Черногория, Македония (ВВП/чел. – от 5 до 9 тыс. долл. и относительно высокие показатели по ИРЧП, продолжительности жизни и коэффициенту Джини). При этом же достаточно четко прослеживается зависимость между гораздо более низкими уровнями развития на старте посткоммунистических преобразований и возникновением «гибридных» режимов (Албания, Босния и Герцеговина, Армения, Грузия). Наконец, для новых авторитарных режимов (Азербайджан, Таджикистан, Узбекистан, Туркменистан) характерны совсем низкие структурные условия на старте трансформации – ВВП/чел. от 1,5 до 3,5 тыс. долл., низкие показатели ИРЧП и продолжительности жизни при рождении и более высокий коэффициент Джини.

Казалось бы, структурный подход получает свои подтверждения. Судя по всему, действительно, существуют наиболее *благоприятные* объективные условия для формирования консолидированных демократий и существуют условия, *неблагоприятные* для демократии, которые ведут к воспроизводству новых форм авторитаризма. Это должно было бы подтверждать наши гипотезы о роли структурных факторов в процессах демократизации, особенно – на стадии демократической консолидации, а также о задаваемых ими пределах и «порогах» демократизации.

Однако с позиции структурного подхода не могут быть объяснены очевидные «аномалии». С одной стороны, это Россия, Белоруссия и Казахстан, у которых, казалось, были неплохие стартовые условия для демократической траектории развития (ВВП/чел. на уровне от примерно 5 до почти 9 тыс. долл. и высокие показатели ИРЧП). С другой стороны, Молдова и Монголия, бедные и малоразвитые страны (ВВП/чел. – от 1,5 до 2,5 тыс. долл.), которым в конце концов удалось выйти на формирование конкурентных демократических институтов и практик. Очевидно, что объяснение кроется во влиянии факторов иного, «неструктурного» типа – *факторах процедурных, актор-центрированных, в решениях и действиях, стратегиях и тактиках ключевых политических акторов*³. Этот вывод в нашем исследовании подтверждается как коли-

³ Осуществленный в нашем исследовании А.В. Загорским качественный сравнительный анализ страновых казусов и процедурных факторов выделил из всей их исходной совокуп-

качественным анализом, показывающим, что общий социально-экономический уровень развития способен объяснить результаты режимных изменений менее чем на 50%, так и проведенным качественным сравнительным анализом посткоммунистических страновых казусов.

Иными словами, при всех структурно-благоприятных предпосылках и структурно-неблагоприятных ограничителях *действия политических акторов способны в решающих ситуациях определять реальную направленность и характер траекторий политических трансформаций и режимных изменений* (в нашем конкретном исследовательском случае – в посткоммунистических странах, хотя полученный вывод, скорее всего, может быть обобщен). Очевидно, что этот общий вывод также задает направленность дальнейшим, более дифференцированным исследованиям режимных изменений и влияющих на них факторов, в том числе на более широкой выборке, с использованием дополнительных релевантных переменных и различных методологических подходов⁴.

ности набор наиболее влиятельных, точнее – их иерархию по степени значимости. В качестве процедурных переменных наибольшей значимости выделяются следующие: инициирование реформ «сверху» или «снизу»; программа оппозиции; механизмы смены режима; избранная форма правления; способы разрешения конфликтов в процессе трансформации; и влияние внешних факторов. Данные значимые процедурные переменные в дальнейшем могут быть использованы при выявлении и объяснении конкретных причин, раскрывающих особенности траекторий политических трансформаций и режимных изменений. Эти причины нуждаются в более глубоком исследовании.

⁴ В нашем совместном с Б.И. Макаренко исследовании мы приходим к сходным выводам, хотя опираемся на иные качественные методы сравнительного анализа.

Y. Lazarev

St. Petersburg State University and Center
for Modernization Studies at the European
University in St. Petersburg

ETHNIC DIVERSITY AND POLITICAL COMPETITION: EVIDENCE FROM LOCAL ELECTIONS IN DAGESTAN

Does ethnic heterogeneity exacerbate the intensity of political competition? I address this puzzle with empirical evidence from local elections in Dagestan – Russia’s most ethnically fragmented region. Statistical analysis of village-level data shows that ethnic diversity tends to decrease the competitiveness of elections. Furthermore, ethnic diversity is the strongest explanatory variable for electoral outcomes. I explain this phenomenon through several complementary arguments. First is the risk averse behavior of political elites who are afraid of violent ethnic conflicts. Second is inter-elite trade-offs on the allocation of «spoils». These factors lower the credible commitment problem in heterogeneous societies and provide a fertile ground for maintaining inter-elite’s pacts and therefore decreasing electoral competition. Finally, electoral competition is shaped by the social and political structure of Dagestan, where ethnicity is «imagined» and real political actors are local communities and clans that have no mechanisms for solving credible commitment problem that spurs competition. In addition to statistical analysis, I provide a set of case-studies from elections in several villages that illustrate the relationship between ethnic diversity and political competition more precisely.

1. Introduction

Does ethnic diversity exacerbate the intensity of political competition? According to common sense and theories of ethnic mobilization it is assumed that the existence of ethnic divides in society tends to raise the stakes in the political game and therefore increases the level of political competition. From another perspective,

* I am thankful to Ruben Enikolopov, Vladimir Gel’man and Sam Stone for their helpful comments.

ethnic diversity associated with high potential of conflict constrains the strategies of political elites and forces them to reach consensus that reduces political competition.

To address this puzzle I investigate the impact of ethnic diversity on political competition in both theoretical and empirical perspective. My initial hypothesis is that the higher the ethnic heterogeneity of constituency, the more intense the political competition. I test it and an alternative hypothesis through statistical analysis of results from local elections in the North Caucasian Republic of Dagestan – Russia’s most ethnically fragmented region. I use descriptive statistics and regression analysis to establish causal links between ethnic composition and political competition.

Findings from statistical analysis contradict the initial hypothesis: intense political competition is more likely to occur in ethnically homogeneous constituencies. I explain this phenomenon through several complementary arguments. First is the risk averse behavior of political elites who are afraid of violent ethnic conflicts. Second is inter-elite’s trade-offs on the allocation of «spoils». These factors lower the credible commitment problem in heterogeneous societies and provide a fertile ground for maintaining inter-elite’s pacts and therefore decreasing electoral competition. Third, electoral competition is shaped by the social and political structure of Dagestan, where ethnicity is «imagined» and real actors are local communities and clans that have no mechanisms for solving the credible commitment problem that spurs competition. In addition to statistical analysis, I provide a set of case-studies from elections in several villages that illustrate the relationship between ethnic diversity and political competition more precisely.

The paper is organized as follows. In the next section, I briefly describe the debate on the relationship between ethnicity and politics. Then I present the social background of Dagestan. After this I present an empirical analysis of the data, followed by an interpretation and theoretical explanation of results. After this is the case-studies section. I conclude with discussion of the results of the study in the context of scholarly debates.

2. Ethnicity and politics: debate

Measuring political effects of ethnicity has become one of the most important research questions in comparative politics in the last 20 years [Chandra, Wilkinson, 2008]. Scholars all over the world try to explore when and why do ethnic identities and ethnic divisions matter for politics, and when they do not, why does ethnicity matter for collective action and how does ethnicity shape individual preferences.

One of the most compelling questions in the debate is how does ethnic diversity affect political process. Rabushka and Shepsle (1972) wrote the ground-breaking

book on political competition in plural societies, but this question is still on research agenda and has yet to receive a satisfactory answer.

On one side of the debate is a position, from Horowitz's (1985) classical study and shared by many influential scholars, that stresses that the existence of ethnic cleavages in societies almost automatically leads to harsh political competition between ethnic groups, while politicians are likely to play the «ethnic card» as a tool of mobilizing supporters to acquire or retain political power and citizens are likely to believe them, while expecting to receive jobs, favors and public goods from their co-ethnics. So supply from politicians and demand from citizens lead to the equilibrium of ethnic voting [Chandra, 2007].

From the other side of the debate is the argument that ethnic diversity forces political elites to follow accommodating strategies that reduces political competition [Lijphart, 1977].

It is also important to emphasize the literature that stresses conditional effect of ethnic diversity on political competition. The effects are attributed to institutional settings [Ordeshook, Shvetsova, 1994], relative size of the ethnic groups [Posner, 2004] clientelism [Keefer, 2009] and overlapping cleavages in social structure [Dunning, Harrison, 2010].

Finally, it is noteworthy, that the problem could be set in the opposite direction – how does political competition affect ethnicity. Eifert, Miguel and Posner (2010) investigate this and find strong evidence, that ethnic identities in Africa are strengthened by exposure to political competition.

3. Dagestan: social background

Arguably the best illustration of social reality of Dagestan – one of Russia's North Caucasian Republics – is the secret report of an American diplomat on the wedding of Duma member and Dagestan Oil Company chief Gadzhi Makhachev's son, released by WikiLeaks¹. «The deadly serious North Caucasus politics of land, ethnicity, clan and alliance» can be brought to light from it.

Dagestan was chosen as an object for the research due to its unique level of social heterogeneity. The ethnic composition of Dagestan is extremely fragmented – there are more than 30 main ethnic groups, none of which has an absolute majority in the republic. The largest groups are Avars (29% of the total population), Dargins (16%), Kumyks (13%) and Lezgins (12%). Besides them as «official ethnic groups»

¹ The Document can be found at: <http://www.nytimes.com/interactive/2010/11/28/world/20101128-cables-viewer.html#report/cables-06MOSCOW9533>

of Dagestan are recognized Russians (7%), Azeris (4%), Chechens (5%) and many small nationalities. The highest level of ethnic diversity is represented in the so-called Kumyk valley – fertile-soil areas that were originally settled by Kumyks, but from the middle of 20th century were exposed to the intensive migration of mountainous people.

Social cleavages in Dagestan are also sharply divided the population into «elites» who have captured economic and political rent from social transformation, followed the collapse of the Soviet Union, and masses. As a result social inequality in Dagestan is extremely high.

Currently, Dagestan also faces deep religious split between the followers of traditional «dagestani» Islam and salafits (vahhabits), who support a «pure» fundamentalist Islam [Ware, Kisriev, 2010]. What is more, the rise of Islamist insurgency and repressive functioning of security apparatus (so-called *siloviki*) have brought Dagestan to the verge of the civil war.

In terms of political science Dagestan can be described as a weak state [Migdal, 1988]. Dominance of clan and local politics over republican governance, insecurity of property rights, enormous corruption and pervasive second economy – all these factors lead to the absence of bureaucratic autonomy and low administrative capacity. The weakness of the state determines the principal role of local village-level politics in Dagestan that increases the relevance of the study.

Electoral process in Dagestan is shaped by a complicated system of formal and informal institutions: [Lazarev, 2010] from path-dependency from medieval social practices of djammats – local communities that were organized as ancient *poleis* [Ware, Kisriev, 2001] to the institutions of electoral authoritarianism («vertical of power»), imposed to federal authorities of Russia. This combination calls forth non-obvious electoral outcomes that are analyzed in the next section.

4. Empirical analysis

4.1. Hypotheses

The basic hypothesis of the study is as follows:

H(1) Ethnic diversity raises the level of competitiveness of elections.

Alternative hypothesis is that

H(2) Ethnic diversity decreases the level of political competitiveness.

To develop an understanding of the causal links between ethnicity and politics I also test the influence of different ethnic groups (Kumyks, Chechens, Avars, Dar-

gins, Nogai, etc.) present in the region of study, on electoral results. In addition, I include in the explanatory model variables on incumbency status and official support from the «United Russia» party of the winning candidate, that are widely perceived as principal for electoral outcomes in Russia. For the purpose of controlling on falsifications I use a turnout level that is highly associated with falsifications and the usage of so-called administrative resource. While political behavior and especially controlled voting could be affected by the size of constituency, I also include this variable in the analysis.

Unfortunately, socio-economic village-level data on the North Caucasus is either absent or fake, therefore I cannot control for variables, including poverty, inequality, unemployment and others that ultimately effect electoral outcomes. However, this makes my analysis more straightforward.

4.2. Data and variables

Hypotheses are tested on the unique data from 69 villages from 5 northern districts of Dagestan that are most ethnically heterogeneous – Babayurt, Karabudakent, Kizilurt, Kumtorkala and Khasavyurt. Data sources include observations from field research, interviews with officials and the results of the 2002 All-Russia census.

The level of competitiveness of elections is reckoned by a vote margin – difference in result of the winner of elections and second candidate. Turnout is measured by absolute value of those who have participated in elections².

Ethnic diversity (ED) is codified as binominal variable. Ethnically homogeneous villages, i.e. villages that have dominant ethnic group more than 80% of population receive 0, and ethnically heterogeneous villages receive 1. I exploit such rough measure due to imperfections of the data.

Size of constituency is measured by total amount of electorate. Support of the «United Russia» party and incumbency status are codified as binominal variables, where 1 represents that winning candidate was the incumbent (INCUM) and was officially supported by the United Russia the party of power (PARTY) and 0, if not. Ethnic groups are coded as nominal variables.

4.3. Descriptive statistics

Results from elections in targeted villages are presented in Table 1. For the purposes of preliminary analysis of the hypotheses the results are specified for ho-

² These figures were taken from official electoral statistics from Central Electoral Commission of Russian Federation website.

mogeneous and heterogeneous villages and for the levels of competitiveness – the first column represents the number of cases with victory below 50%, the second more than 50% and the third – cases of victory with the result of more than 80%. A brief glance at the matrix allows us to observe the relatively strong tendency of higher level of electoral competitiveness in homogeneous villages. But for an understanding of the causal relationship a more sophisticated analysis is required. The next subsection is devoted to this issue.

Table 1. Electoral results

	Less than 50%	More than 50%	More than 80%
Homogeneous villages	14	15	7
Heterogeneous villages	9	9	15

4.4. Regression analysis

To explore the impact of ethnic diversity and other explanatory variables on the level of competitiveness of elections I run the regression model that includes the strongest factors:

$$\text{COMPET} = \text{SIZE} + \text{TURNOUT} + \text{INCUMBEN} + \text{PARTY} + \text{ED} + \text{CHECHEN}.$$

I include in the final model a test only on the presence of Chechens, while other ethnic groups have no statistical significance in preliminary analysis. The first specification of the regression model includes all variables and the second specification tests the impact of ethnic diversity and the presence of Chechens only. The results of regression analysis are presented in Table 2.

Table 2. Regression analysis

Model	Specification 1	Specification 2
Explanatory Variables	Standardized Coefficients (Significance)	Standardized Coefficients (Significance)
SIZE	0,051 (0,637)	
TURNOUT	0,353 (0,02)	
INCUMBEN	0,062 (0,618)	
PARTY	0,044 (0,727)	

Model	Specification 1	Specification 2
Explanatory Variables	Standardized Coefficients (Significance)	Standardized Coefficients (Significance)
ED	0,365 (0,01)	0,359 (0,02)
CHECHEN	0,161 (0,151)	0,242 (0,036)
N	69	69
<i>R square</i>	0,378	0,25

4.5. Results

Regression analysis shows that ethnic diversity has strong negative effect on the level of electoral competitiveness and thus confirms the alternative hypothesis. Moreover, this factor is the most powerful in explanatory model, i.e. it is ethnic diversity that has the principal influence on political competition in targeted villages.

Another important result is the negative influence of the presence of the Chechen population on the level of electoral competitiveness. This variable is also highly correlated with turnout.

Turnout itself has proven to be highly significant for explaining electoral results. It can be attributed either to falsifications or to controlled voting. However, other usually strong variables show to be very weak. Neither incumbency status, nor support of the ruling party unexpectedly receives high scores of significance. The size of constituency is also unimportant.

While the explanatory power of the model is not very big (R square = 0,378 in the first specification and 0,25 in the second), considering that only three factors are significant and there is no socio-economic controls, these result should be accepted as more than satisfactory.

The next section interprets these results in theoretical and comparative perspectives.

5. Why does ethnic diversity undermine political competition?

There are several complimentary arguments that explain why ethnic diversity undermines political competition that have solid comparative and theoretical grounds.

First of all, ethnic elites are risk averse. They understand that electoral competition between ethnic groups can provoke tensions and even violent conflicts that will lead to the intervention of upper-level authorities and challenge their own position within group. These fears induce cooperation on the equilibrium path [Fearon, Laitin, 1996].

Second is inter-elite's system of the allocation of «spoils» that is informally institutionalized on both republican and local level. The absence of a dominant ethnic group and the presence of multiple political arenas provide an opportunity for elites to distribute offices and resources by non-transparent closed-door negotiations that are less costly than competitive elections. In sum, informal agreements lead to non-competitive power-sharing. For instance, by agreement one ethnically heterogeneous village may stay under Kumyk rule and power in neighboring mixed village may go to Chechens. Ethnic leaders can also exchange the office of the head of the village on an upper-level position in republican hierarchy. Generally, this complicated system of elite's trade-offs can be explained by nested games theory [Tsebelis, 1990]. According to it, players choose suboptimal strategies on the one arena of the game to improve their positions in another. This logic sheds light on the non-competitive elections in ethnically homogeneous villages, but lacks the power to explain why elites in ethnically homogeneous villages fail to make such «pacts» and elections there tend to be more competitive.

From a theoretical perspective, non-competitive elections in heterogeneous villages and competition in homogeneous communities can be explained by commitment problem inherited in politics of weak states. I argue that ethnic appeal and «prizes» in nested games serve as «hostages» in political bargaining in plural communities. If one actor defects, his losses are great – he will be punished by republican or even federal authorities and excluded from the allocation of «spoils». In ethnically homogeneous societies, there is no such mechanism.

Moreover, in Dagestan, the commitment problem in ethnically homogeneous villages is exacerbated by complicated social structure. In fact, all dagestani «ethnic groups» are the product of the Soviet period and the real basic social element in Dagestan is «djammats» – local community [Ware, Kisriev, 2010]. Djamaats by and large includes several families – «tuchums» – clans and in most cases there is no dominant tuchum in djammats. What is important, clans and political groups within ethnic groups are not constrained by fear of large-scale ethnic conflicts and generally do not participate in upper-level politics: therefore trade-offs between them are extremely fragile.

Insignificance of the ruling party support also can be attributed to the social and political structure of Dagestan. In fact all political parties in Dagestan are mellow

conglomerates of so-called «ethno-parties», local strongmen and clans and therefore they are not capable to provide effective support to their candidates, especially on the local level.

The finding of strong negative influence of Chechen population on the level of competitiveness could be attributed to two different factors – structural problems and agency problems. First are the long-run consequences of Stalin’s deportation of these people that ultimately shaped their social structure and provided grounds for the organizing of collective action. Second is the influence of the Head of Chechnya Ramzan Kadyrov – a strongman, who totally controls his republic and pretends to be the «national leader» of all Chechens. He imposes his preferences on electoral outcomes in Chechen and mixed villages in Dagestan quite effectively and he also acts as a mediator in Chechen inter-ethnic conflicts.

All explanations with more in-depth investigation are analyzed in the next section by a set of case-studies.

6. Case-studies

6.1. Chont-Aul

Chont-Aul is quite a big village in the Kizilurt district. While originally Kumyk, it is now ethnically heterogeneous with a Kumyk population of about 1700, about 1800 Avars and around 1000 Chechens. Although there is no rigid separation of the three main ethnic communities in the village, some important features of it are presented. For instance, all three ethnic groups have their own mosques, however the cemetery is common. The position of the head of village administration is traditionally occupied by Kumyk, but his deputies are Avar and Chechen.

Positions in the village council are distributed proportionally to the village population – Kumyks and Avars each have 4 seats and Chechens 3. Despite this established inter-elites trade-off system, fights often occur amongst local youth.

In local elections in 2010 in Chont-Aul incumbent Murad Hasaev, supported by the «United Russia» party won with 76% of the vote, while his opponent received about 20%. Moreover, both the winner and his opponent are Kumyks that perfectly illustrates inter-ethnic trade-off – Chechens and Avars supported Kumyk incumbent and even did not nominate their own candidates.

6.2. Zubutli-Miatli

Close to Chont-Aul also in Kizilurt district is situated a village called Zubutli-Miatli. It is a big Avar village populated with more than 5000 people. Originally Avars

are mountainous people, but in 1950-es massive migration of Avars on the «kumyk valley» was initiated by Soviet authorities. Later migration became unregulated and several times more intensive and as a result several homogeneous Avar villages occurred in the northern districts of Dagestan.

Social conditions in Zubutli-Miatli are very similar to those of Chont-Aul – both villages specialize in growing tomatoes and grain-crops. But in Zubutli-Miatli competition on local elections was extremely high – the vote margin in the first round of elections was less than 1% – unemployed Shamsudin Usmanov received 37,12% of votes and his main opponent Saipudin Sagitaev obtained 36,57%. This result confirms the argument on non-constrained political competition in ethnically homogeneous communities and on the importance of social structure for political process, while population of Zubutli-Miatli belongs to the different djamaats – due to the fact that they migrated there from different mountain villages.

6.3. Kurush

The main argument of the paper is also well-illustrated by Kurush village. Kurush is a big Lezgin village situated in Khasavyurt district, populated with by around 8500 people. Lezgins are people who live in Southern Dagestan and Azerbaijan. They were displaced to Kurush from several Lezgin villages of Southern Dagestan by Soviet authorities for administrative reasons. While population of the village belongs to different djamaats political competition in the village is very intensive. Moreover, due to the fact that Kurush is the only Lezgin village in the northern districts of Dagestan, its elite is excluded for district and republican-level nested games – they have no resources for bargaining and allocation of spoils. This is also spurs competition within the village. In the 2010 local elections in Kurush four candidates each received 23% of the votes. So, the effective number of candidates on these elections was 4, an almost unbelievable outcome for a winner-takes-all plurality voting system.

6.4. Osmanyurt

Finally let's move to Osmanyurt – a Chechen village in the Khasavyurt district that will elucidate structural and agency foundations of Chechen factor in dagestani local elections. The population of Osmanyurt that today is around 3500, in 1944 was deported to Central Asia along with other Chechens by Stalin's decree. After the dictator's death people gradually started coming back to their native lands, but the social consequences of the deportation still play a significant role in the social life of the village. Collective memory and strong hierarchical community organization seriously constrain the opportunities for political competition. This is a structural explana-

tion of why in the 2010 local elections incumbent Ramazan Osrubiev received more than 96% of votes. The agency explanation is the influence of Ramzan Kadyrov – the Head of neighboring Chechen Republic who has abundant coercive, financial and symbolic resources and therefore is the principal decision-maker in all public affairs of Chechen villages in Dagestan. In particular, his support played an ultimate role for reelection of the Osmanyurt village head.

7. Conclusion

Exploration of the unique data from Dagestan that due to its enormous heterogeneity represents a «world in miniature» enables us to conclude that ethnic diversity seriously decreases electoral competitiveness. Both statistical analysis and case-studies provide solid empirical bases for such an argument.

The study contributes to several important scholarly debates on the political effects of ethnicity. First of all, it highlights the principal role of the political elite's incentives for ethnic mobilization – the costs and benefits of such a strategy should be considered. Second, it emphasizes that the most important problem of maintaining non-competitive political system is providing of credible commitments within the power elite. Ethnic heterogeneity and the presence of interconnected arenas of the political game create opportunities for overcoming of the problem and therefore promote non-competitive politics. Third is the importance of social structure that determines the overlapping nature of the political cleavages and therefore «beyond-ethnicity» actors in power struggles.

In addition, the results of the study provide one more argument in the debate why does ethnic diversity undermine public goods provision [Habyarimana et al., 2009]. While ethnic diversity constrains political competition, inefficient and corrupt leaders are more likely to survive in heterogeneous communities.

The finding on the Chechen factor in dagestani elections allows us to stress the importance of long-run structural factors, including the consequences of Stalin's deportations, and agency – as the influence of Ramzan Kadyrov – local strongman – for political competition.

External validity of the results of the study should be tested with an analysis of electoral competition in other ethnically heterogeneous parts of the world.

The most important conclusion of this study from a theoretical perspective is that elections in many parts of the world should be studied not from the Shumpeterian paradigm as a mechanism for political competition, but rather as the means to maintain the representation of influential groups and control the distribution of

political and economic resources amongst them. An analogy with economy makes sense here: trade-offs between elites can be understood as cartels that seek to maximize their resources and control their segment of a political market. Ethnic heterogeneity provides additional incentives for elites to stay in a «cartel», while ethnic homogeneity decreases the costs of cheating on «electoral results fixing» and hence promotes real political competition.

References

Chandra K. Why Ethnic Parties Succeed: Patronage and Ethnic Head Counts in India. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.

Chandra K., Wilkinson S. Measuring the Effect of «Ethnicity» // Comparative Political Studies. 2008. Vol. 41. № 4/5.

Dunning T., Harrison L. Cross-cutting Cleavages and Ethnic Voting: An Experimental Study of Cousinage in Mali // American Political Science Review. 2010. 104 (1).

Eifert B., Miguel E., Posner D. Political Competition and Ethnic Identification in Africa // American Journal of Political Science. 2010. Vol. 54. № 2.

Fearon J., Laitin D. Explaining Interethnic Cooperation // American Political Science Review. 1996. 4.

Habyarimana J., Humphreys M., Posner D., Weinstein J. Coethnicity: Diversity and The Dilemmas of Collective Action. Russell Sage Foundation, 2009.

Horowitz D. Ethnic Groups in Conflict. Berkeley, CA: University of California Press, 1985.

Keefer P. The Ethnicity Distraction: Political Credibility, Clientelism and Partisan Preferences in Africa: Policy Research Working Paper Series. 5236. The World Bank, 2009.

Lazarev Y. Formal and Informal Institutions in Electoral Process: Evidence from Local Elections in Republic of Dagestan. Center for Modernization Studies, Working Paper M-20/10, European University at St.-Petersburg, 2010. (In Russian.) (http://www.eu.spb.ru/images/M_center/Preprint_Lazarev_2.pdf)

Lijphart A. Democracy in Plural Societies. New Haven: Yale University Press, 1977.

Migdal J. Strong Societies and Weak States: State-Society Relations and State Capabilities in the Third World. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1988.

Ordeshook P., Shvetsova O. Ethnic Heterogeneity, District Magnitude and the Number of Parties // American Journal of Political Science. 1994. 38.

Posner D. The Political Salience of Cultural Differences: Why Chewas and Tumbukas are Allies in Zambia and Adversaries in Malawi // American Political Science Review. 2004. 98. 4.

Rabushka A., Shepsle. K. Politics in Plural Societies: A Theory of Democratic Instability. Columbus, OH: Merrill, 1972.

Tsebelis G. Nested Games: Rational Choice in Comparative Politics. Los Angeles: University of California Press, 1990.

Ware R.B., Kisriev E. Ethnic Parity and Democratic Pluralism in Dagestan: A Consociational Approach // Europe and Asia Studies. 2001. 53. 1.

Ware R.B., Kisriev E. Dagestan: Russian Hegemony and Islamic Resistance in the North Caucasus. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 2010.

НАЗНАЧЕННЫЕ VS ВЫБРАННЫЕ ГУБЕРНАТОРЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

Введение

Должны ли губернаторы избираться населением напрямую или назначаться федеральным правительством? Какой способ замещения этого поста создает более сильные стимулы к осуществлению политики, способствующей экономическому росту и/или предоставлению большего объема общественных благ? Недавняя политическая история России дает богатый эмпирический материал для исследований в этой области. В 2004 г. был изменен порядок замещения должности главы исполнительной власти субъекта РФ: если ранее губернатор выбирался населением, то с 2005 г. он стал назначаться Президентом РФ¹. Кроме того, начиная с 2004 г. выборы в законодательное собрание во всех субъектах РФ проводятся на основе смешанно-пропорциональной системы, которая заменила ранее использовавшуюся в большинстве регионов мажоритарную систему. В качестве причины изменения политических институтов называлось то, что в условиях отсутствия в России длительной демократической традиции выборами на региональном уровне было легко манипулировать, что снижало эффективность механизма подотчетности политиков населению, ослабляя их стимулы к осуществлению политики, направленной на повышение благосостояния всего населения, а не отдельных групп интересов.

¹ Назначение главы исполнительной власти должно было быть одобрено органом законодательной власти региона. Насколько известно автору, в российской практике не было случаев, когда кандидат, предложенный Президентом РФ, не был одобрен законодательным собранием региона.

В данной работе предпринята попытка ответить на вопрос, действительно ли назначенные губернаторы предоставляют больше общественных благ населению, чем избранные, принимая во внимание снижение конкуренции как между исполнительной и законодательной властью, так и в рамках законодательной. Гипотеза исследования состоит в том, что решающую роль в формировании стимулов политиков/бюрократов, занимающих кресла губернаторов, играет не столько то, как они заняли этот пост (были назначены или избраны), сколько присутствие элементов системы сдержек и противовесов, конкуренции, как между ветвями власти, так и в законодательном собрании региона.

Несмотря на то, что влияние политических институтов на экономическую политику широко обсуждается в современных исследованиях (см., например: [Persson, Tabellini, 2002; Acemoglu, 2005; Treisman, 2002]), среди исследователей нет единого мнения о том, какой способ замещения должности главы исполнительной власти региона или муниципалитета в наибольшей степени способствует росту общественного благосостояния. К числу преимуществ выборности этих должностей относят лучшую информированность, большую подотчетность населению; переизбрание заставляет политиков учитывать интересы избирателей, препятствует хищническому отношению центрального правительства к регионам. Однако избранные губернаторы в меньшей степени учитывают межрегиональные экстерналии [Oates, Schwab, 1988], для получения большей поддержки среди избирателей склонны предоставлять чрезмерный объем общественных благ [Besly, Coate, 2000]. Некоторые исследования указывают, что в условиях слабости демократических институтов избранные губернаторы более коррумпированы, действуют в интересах местного крупного бизнеса, даже если эти интересы идут вразрез с интересами избирателей и подрывают основы государственности [Quin, Ronald, 1998; Cai, Treisman, 2003].

В качестве преимуществ назначения губернаторов указывают на то, что возможность продвижения по карьерной лестнице, перспективы работы на национальном уровне создают для политиков сильные стимулы заботиться об общественном благе.

Исследуя влияние политической централизации на результаты экономической политики в разных странах, авторы работы [Enikolopov, Zhuravskaya, 2006] показывают, что усиление политической субординации (переход от выборов к назначению губернатора и глав муниципалитетов) не оказывает влияния на результаты предоставления общественных благ. Однако за рамками этой работы остался вопрос о влиянии политической конкуренции в региональных парламентах на предоставление общественных благ.

Таким образом, настоящее исследование вносит вклад в дискуссию о влиянии политической централизации на экономическую политику, о том, что заставляет политиков/бюрократов прилагать большие усилия для роста общественного благосостояния – карьера или выборы, а также о роли политической конкуренции в формировании стимулов.

Данные и методы оценивания

В работе оценивались следующие гипотезы:

1) назначенные губернаторы тратят больше на предоставление общественных благ, чем избранные;

2) снижение конкуренции (рост доли «партии власти») в региональном законодательном собрании приводит к снижению расходов на общественные блага.

Зависимые переменные. В качестве зависимых переменных, отражающих заинтересованность губернаторов в предоставлении общественных благ (уровень их усилий), рассматриваются расходы на образование и здравоохранение в региональном бюджете, как в абсолютном (среднедушевые расходы)², так и в относительном выражении (доля соответствующих расходов в совокупных расходах регионального бюджета). Абсолютные расходы приведены в постоянных ценах 2003 г.

Объясняющие переменные. Для оценки влияния способа замещения должности главы исполнительной власти субъекта РФ на финансирование образования и здравоохранения наиболее очевидным является включение в спецификацию фиктивной переменной для назначенных/выбранных губернаторов. Однако после внесения в 2004 г. изменений в законодательство относительно порядка замещения должности главы исполнительной власти региона губернаторы (несмотря на то, что они еще были избраны) имели стимулы уже не избираемых политиков, а назначенных чиновников, поскольку перспективы занятия этого поста в будущем зависели не от избирателей, а от федерального правительства в лице президента и политической партии, которую он представлял.

Кроме того, среди назначенных губернаторов были как те, кто ранее занимал этот пост в результате выборов, так и те, кто не имел подобного опыта, что необходимо учесть при оценивании выдвинутых гипотез. В противном случае, без контроля на указанный факт, отличия проводимой политики в области фи-

² Расходы на образование рассматривались не в отношении к общей численности населения, а к численности населения моложе 18 лет.

нансирования общественных благ между избранными и назначенными губернаторами могут быть объяснены различиями в их опыте, карьере и т.п., а не изменением стимулов, обусловленным изменением политических институтов.

Таким образом, были использованы две фиктивные переменные. Первая фиктивная переменная для оценки губернаторов, занявших свой пост в результате назначения (1), и тех, кто был выбран (0), но еще не назначен. Вторая фиктивная переменная для назначенных губернаторов, ранее не занимавших этот пост в результате выборов (1), и тех, кто имел опыт выборов (0).

Помимо органов исполнительной власти, в ведении которых находится разработка бюджета субъекта РФ, законодательное собрание региона также могло оказывать влияние на размер и состав бюджетных расходов. Соответственно, для получения несмещенных оценок того, как способ замещения должности главы исполнительной власти в субъекте РФ оказывает влияние на предоставление общественных благ, в модель должна быть включена переменная, отражающая уровень концентрации политической власти в руках одной или нескольких партий как основного фактора, определяющего процесс принятия решений в региональных парламентах. В данной работе для оценки уровня политической конкуренции используется доля депутатов партии власти в общем количестве депутатов, избранных по партийным спискам. К сожалению, российская электоральная статистика не содержит данных о принадлежности депутатов региональных законодательных собраний к той или иной политической партии до 2004 г.³ Партийная принадлежность кандидатов стала фиксироваться в статистике только после перехода на смешанно-пропорциональную систему выборов в законодательные собрания субъектов РФ. В соответствии с новой системой голосования выборы в 2004 г. прошли в 9 регионах Российской Федерации, в 2005 г. – в 17, в 2006 г. – в 16, в 2007 г. – 21, в 2008 г. – в 11. Отсутствие данных о партийном составе законодательных собраний регионов до 2004 г. не позволяет оценить влияния уровня политической конкуренции на политику, проводимую избранными губернаторами. Контроль на уровень политической конкуренции возможен только для периода после 2004 г., т.е. при оценке решений, принимаемых назначенными губернаторами по сравнению с теми, кто был избран, но еще не назначен.

В оцениваемую модель были включены два вида взаимодействий: во-первых, это произведение показателя уровня политической конкуренции в регио-

³ За редким исключением в отношении представителей КПРФ.

нальном парламенте и фиктивной переменной способа замещения должности губернатора (назначенный (1)/выбранный (0)); во-вторых, произведение показателя уровня политической конкуренции и фиктивной переменной, показывающей, занимал ли назначенный губернатор ранее должность в результате выборов (0) или нет (1). Целью включения в модель этих взаимодействий является оценка влияния снижения политической конкуренции, как в законодательном собрании, так и между законодательной и исполнительной ветвями государственной власти (губернаторы назначались той же партией, что и партия, имеющая большинство мандатов в региональных парламентах).

Необходимо отметить, что все «политические» переменные включаются в регрессию с лагом в один год: назначенные губернаторы влияют на расходы регионального бюджета только в следующем после назначения году. Аналогичная ситуация и с выборами в региональные законодательные собрания. Более того, если выборы или назначение имели место в IV квартале года, то вновь выбранный состав парламента или назначенный губернатор могли оказывать влияние на бюджетные расходы лишь через год.

Контрольные переменные. В качестве контрольных переменных были включены логарифмы среднедушевых доходов и безвозмездных перечислений (трансфертов федерального правительства) в региональные бюджеты в постоянных ценах 2003 г.

Источник данных для зависимых и контрольных переменных является Росстат; источником электоральной статистики являются данные Центральной избирательной комиссии РФ, а также The Inter-Regional Electoral Network of Assistance in Russia⁴.

Методика оценивания. Оценивание производилось на основе панельных данных по 74 регионам Российской Федерации за период с 2004 по 2009 гг. с использованием двунаправленной модели фиксированных эффектов, включающей как временные, так и пространственные индивидуальные эффекты. Тест Вальда позволил отвергнуть гипотезу об отсутствии индивидуальных эффектов, а тест Хаусмана – гипотезу о случайных эффектах. Во всех случаях оценивание производилось OLS. Кроме того, для оценки возможной автокорреляции в панельных данных была произведена оценка статистики Дарбина – Уотсона.

Результаты оценивания представлены в табл. 1.

⁴ <http://db.irena.org.ru/>

Таблица 1.

Оценка связи политических институтов и расходов на образование в бюджетах российских регионов в 2004–2009 гг. (включены фиксированные эффекты для времени и для регионов)

	Здравоохранение		Образование	
	расходы на душу населения	доля расходов в бюджете	расходы на душу населения	доля расходов в бюджете
Назначенный губернатор	-0,25 (0,65)	-2,40* (1,32)	-0,96 (1,51)	0,75 (0,89)
Назначенный губернатор, не прошедший ранее через выборы	1,66** (0,70)	2,96** (1,42)	3,98** (1,62)	0,37 (0,95)
Доля партии власти в законодательном собрании региона	1,54 (1,59)	-1,33 (3,22)	5,43 (3,67)	4,13* (2,16)
Назначенный губернатор × доля партии власти в законодательном собрании региона	1,26 (1,10)	5,85*** (5,23)	4,47* (2,55)	-0,01 (1,50)
Назначенный губернатор, не прошедший ранее через выборы × доля партии власти в законодательном собрании региона	-4,54*** (1,32)	-7,60*** (2,69)	11,73*** (3,07)	-2,58 (1,80)
Log Доходы бюджета на душу населения	2,98*** (0,92)	1,07 (1,86)	4,11** (2,12)	-6,71*** (1,25)
Log Трансферты на душу населения	0,76* (0,42)	0,94 (0,85)	-1,46 (0,97)	-0,71 (0,57)
Константа	-7,97*** (2,61)	9,82* (5,89)	10,68* (6,04)	41,66*** (3,56)
Количество наблюдений	213	213	213	213
R ²	0,88	0,86	0,99	0,94
DW	2,86	2,26	2,31	2,54

Примечания. В скобках указано значение стандартной ошибки; *** – значимость на уровне 1%; ** – 5%; * – 10%.

Основные результаты

Полученные в работе результаты свидетельствуют о том, что не наблюдается статистически значимой связи между порядком замещения должности губернатора и расходами на образование и здравоохранение в региональных бюджетах (за исключением показателя доли расходов на здравоохранение в

региональном бюджете, для которого выявлена положительная статистически значимая на 10-процентном уровне связь). Данные результаты могут также свидетельствовать о том, что после 2004 г. не было различий в мотивации назначенных губернаторов и выбранных, но ожидающих назначения губернаторов.

Назначение губернаторов, ранее не имевших опыта выборов, в целом ассоциируется с большими расходами на здравоохранение и образование. Исключение составляет показатель доли расходов на образование в региональном бюджете – для него также получена оценка положительной, но статистически незначимой связи.

Полученные результаты могут свидетельствовать о том, что не изменение стимулов как таковых (замена избрания губернаторов их назначением) заставляет губернаторов больше заботиться о предоставлении общественных благ, чем их предшественников, а их иной жизненный опыт. Другое объяснение может заключаться в том, что те из назначенных губернаторов, у которых был предшествующий опыт избрания, даже в условиях назначения глав исполнительной власти, имели большую переговорную силу с федеральным правительством. Для них стимулы, обусловленные усилением административной субординации, были менее значимы (по крайней мере, в вопросах предоставления общественных благ), чем для назначенных губернаторов, не занимавших этот пост ранее в результате выборов.

Доля партии власти в региональном парламенте не оказывала статистически значимого влияния на расходы на здравоохранение и на абсолютные расходы на образование, но была положительно коррелирована с долей расходов на образование в региональных бюджетах.

Оценка влияния роста доли партии власти в регионах, возглавляемых губернаторами, занимавшими этот пост ранее в результате выборов, на финансирование общественных благ свидетельствует о положительной, хотя и не всегда статистически значимой связи (исключением является показатель относительных расходов на образование). В целом положительное влияние роста доли партии власти в региональных парламентах может быть объяснено тем, что ее рост усиливал подконтрольность решений, принимаемых губернаторами-старожилами (в 2008 г. 54% губернаторов занимали этот пост 8 и более лет), и служил для них более сильным дисциплинирующим стимулом, чем, собственно, усиление административной субординации. При этом, например, положительный эффект в отношении роста доли расходов на здравоохранение, обусловленный ростом доли партии власти в региональном парламенте, превышает отрицательный, связанный с занятием поста главы исполнительной власти губер-

натором-старожилом, при достижении партией власти 41%⁵ от числа депутатов, избранных по партийным спискам.

В то же время оценка влияния роста доли партии власти в регионах, возглавляемых назначенными губернаторами, не прошедших через выборы, говорит об отрицательном влиянии усиления концентрации власти и снижением политической конкуренции на предоставление общественных благ. Отрицательный эффект от снижения политической конкуренции перекрывает положительный эффект от назначения новых губернаторов, при превышении партией власти уровня в 34–39%⁶ от числа депутатов, избранных по партийным спискам.

Таким образом, усиление административной субординации скорее способствует росту расходов на предоставление общественных благ в российских регионах, при условии замены губернаторов, ранее занимавших этот пост в результате выборов. Карьерные соображения и усиление административной субординации создают губернаторам более сильные стимулы заботиться об общественном благосостоянии, чем выборы, что согласуется с выводами, полученными в работе [Treisman, 2002] для стран со слабыми демократическими институтами. Отрицательное влияние на финансирование общественных благ оказывает не изменение порядка замещения должности губернатора, а скорее отсутствие системы сдержек и противовесов, отсутствие политической конкуренции, когда и исполнительная власть, и законодательное собрание формируются партией власти.

Литература

Acemoglu D. Constitutions, Politics and Economics; A Review Essay on Persson and Tabellini's «The Economic Effects of Constitutions» // Journal of Economic Literature. 2005. 43(4). P. 1025–1048.

Besley T., Coate S. Centralized versus Decentralized Provision of Local Public Goods: A Political Economy Analysis. London School of Economics, 2000. Manuscript.

Cai H., Treisman D. Does Competition for Capital Discipline Governments? Decentralization, Globalization and Public Policy // The American Economic Review. 2003. Vol. 95. № 3 (Jun. 2005). P. 817–830.

Enikolopov R., Zhuravskaya E. Decentralization and Political Institutions: Working Papers, Center for Economic and Financial Research (CEFIR), 2006.

Oates W.E., Schwab R.M. Economic Competition Among Jurisdictions: Efficiency Enhancing or Distortion Inducing // Journal of Public Economics. 1988. 35. P. 333–354.

⁵ $2,40/5,85 = 0,41$.

⁶ $1,66/4,54 = 0,37$; $2,96/7,60 = 0,39$; $3,98/11,73 = 0,34$.

Persson T., Tabellini G. Do Constitutions Cause Large Governments? Quasi-experimental Evidence // *European Economic Review*. 2002. 46. P. 908–918.

Qian Y., Roland G. Federalism and the Soft Budget Constraint // *American Economic Review*. 1998. 88 (5). P. 1143–1162.

Treisman D. Decentralization and the Quality of Government // Mimeo: University of California, 2002.

Консолидация политического режима невозможна без институционализации ключевых государственных процедур и практик. Именно преемственность политического процесса и приводит к стабилизации политики. В то же время для поддержания жизнеспособности институтов необходимо их развитие, которое периодически выражается в замене одних институтов (устаревших) другими.

Однако противоречия между стабильностью и модернизацией политических институтов не являются критическими. Так, в рамках демократических режимов это очевидно на примере выборов. С одной стороны, наличие честных и открытых выборов изначально «запрограммировано», с другой стороны, результат данных рутинных процедур всегда является заранее неизвестным. В конечном итоге выборы приводят к ротации политической элиты и неизбежной корректировке политического курса.

В мировой политологии конвенциональным стало мнение о том, что «демократия без политических партий – это дефективная демократия» [Голосов, 2006, с. 10]. Более того, сама демократия определяется как «система, в которой правящие партии проигрывают выборы» [Пшеворский, 2000, с. 28]. Таким образом, признается ключевая роль политических партий в поддержании и развитии демократических режимов.

Процесс демократизации, охвативший значительную часть современного мира, в конце XX в. дал повод многим исследователям [Huntington, 1991] говорить о нем в оптимистических тонах. Однако в середине 2000-х оптимизм сменился скепсисом [Carothers, 2002; Levitsky, Way, 2002; Schedler, 2002].

Многие страны, адаптируя классические западные институты, что все более становилось «правилом хорошего тона» в глазах мировой общественности, в итоге меняли их содержание, зачастую полностью выхолащивая. Данная тенденция стала актуальна и в отношении института выборов и политических партий.

Это замечание распространяется и на российский политический режим и партийную систему. Большинство ученых сходятся во мнении, что фундамент

для российского авторитаризма был заложен в самом начале существования независимого государства [Karl, Schmitter, 1991, p. 275]. В развитии авторитаризма в России имеется своя логика, на разных временных этапах «степень авторитаризма» различалась, однако первое исходное замечание, касающееся российских реалий, заключается в том, что *конкуренция*, включая партийную, начиная с 1993 г. и до сих пор, *не велась в по-настоящему демократических условиях*.

Авторитарная консолидация в России и развитие партийной системы: историческая перспектива

1. Ввиду того, что на протяжении всей постсоветской истории эволюция партийной системы страны была во многом обусловлена логикой развития политического режима, будет научно оправданным сделать несколько замечаний по поводу природы самого режима.

А) Российский авторитаризм можно характеризовать как «электоральный» (например: [Голосов, 2008]), главная особенность которого заключается в создании (правлящим режимом) неравных условий для разных участников электорального соревнования. Главным его преимуществом и отличием, например от более «жестких» авторитарных режимов, является отсутствие (редкое использование) прямых методов силового подавления оппозиции, что уменьшает репутационные издержки, прежде всего, в отношениях с мировым сообществом, и в то же время позволяет снизить неопределенность исхода выборов для правящей элиты.

Б) Важной характеристикой авторитарного режима в России является система патронального президентского правления [Хейл, 2008]. Формально регулярные выборы и возможность участия оппозиции инкубенту существует, но при этом эти возможности нивелируются благодаря большим формальным полномочиям президента по сравнению с другими центрами власти, а также широкому набору неформальных полномочий, основанных на отношениях «патрон-клиент».

2. Тренд на авторитарную консолидацию в России формировался постепенно. Столь же неоднозначные и порой непоследовательные изменения претерпевала партийная система страны. Наличие политической поддержки в законодательстве страны является важным условием нормального функционирования исполнительной власти. Однако формат данной поддержки может принимать разные формы.

На протяжении 1990-х годов в России предпринимались попытки сформировать «партию власти». При этом сама политическая стратегия выстраивания «партий власти» была и, в некоторой степени, остается противоречивой. С одной стороны, при имевшихся у Кремля (недостаточных) ресурсах на более ранних этапах наиболее предпочтительной выглядела стратегия создания одной крупной «партии власти», которая бы могла принести максимальный результат на выборах. На всех выборах с 1993 г. такая партия всегда появлялась (ДВР, НДР, Единство, «Единая Россия»). С другой стороны, в правящей элите периодически в более или менее открытых формах проявлялось стремление к строительству двухпартийной системы. В итоге это приводило к тому, что на всех федеральных выборах, за исключением, возможно, 2003 г., имелаась и вторая/дублирующая/левоцентричная «партия власти» (ПРЕС, «Блок Ивана Рыбкина», «ОВР» – до определенной степени, «Справедливая Россия») (более подробно см.: [Лихтенштейн, 2002]).

Представляется, что этому существует несколько объяснений. Во-первых, имплицитно производилась попытка учитывать максимально широкие электоральные предпочтения и реализовывалась catch-all-стратегия не в рамках одной, а как минимум двух партий. Во-вторых, необходима была одна партия, которая «собирает» голоса в «центре», и вторая – которая отбирает голоса у популярных коммунистов, играя тем самым, роль «спойлера». И, в-третьих, можно сделать предположение, что разные башни Кремля могли выражать разные позиции, иными словами, что не всех представителей и сторонников правящей элиты можно было интегрировать в рамки одной структуры.

Помимо непоследовательной стратегии правящего режима, можно выделить еще несколько причин неудач «партий власти» [Григоренко, 2011]:

А) Экономические сложности оказывали негативное влияние на электоральный потенциал партий-сторонниц правящего режима (в соответствии с так называемой теорией ретроспективного экономического голосования).

Б) В течение долгого времени Кремль предпочитал создавать ситуативные базы поддержки в законодательном органе, что может рассматриваться как альтернативная стратегия создания единой фракции «партии власти». Периоды согласований в данном случае увеличиваются, однако на определенном этапе это дает дополнительные возможности для маневра.

В) Политические возможности Кремля определялись, в первую очередь, соотношением сил с двумя другими центрами власти – региональными элитами и крупным бизнесом. На первом этапе, хронологически совпадающем с первой половиной 2000-х, правящий режим создал условие для функционирования

«партии власти» посредством *деавтономизации данных центров*. Вторым условием стало решение проблемы, которая в исследовательской литературе получила название «проблемы взаимного инвестирования ресурсов» (*«bilateral commitment problem»*) [Reuter, Remington, 2008]. В соответствии с ней формирование «партии власти» предлагается рассматривать посредством решения проблемы инвестирования в нее ресурсов Кремля, с одной стороны, и прочих элит (прежде всего, региональных), с другой. Использованные Кремлем практики «кнута» (изменение избирательного законодательства, назначение губернаторов, проч.) и «пряника» (появление определенности и распределение политической ренты) по отношению к региональным элитам привели к тому, что к выборам 2007 г. большинство губернаторов или были членами партии, или ее непосредственными сторонниками.

3. Одной из издержек для правящего авторитарного режима при уже упомянутом «инвестировании ресурсов» является потенциальная угроза выхода партийного проекта «из под контроля». Поэтому с самого начала партийное руководство взяло *курс на централизацию*. На федеральном уровне в партии была проведена реформа управления: на V съезде в ноябре 2004 г. ликвидирован центральный политический совет и введено единоначалие. Председателем «Единой России» был избран Борис Грызлов. Изменения в уставе, принятые на партийном съезде, проведенном в следующем году, в серьезной степени усиливали значение партийного центра.

Наконец, окончательно свое логичное завершение *вертикализация* партии получила в апреле 2008 г., когда В. Путин дал согласие возглавить «партию власти».

Таким образом, решив вышеназванные проблемы и противоречия, а также задав необходимую форму партийной структуре «партии власти», правящий режим окончательно сделал выбор в пользу курса на построение *доминантной партийной системы*.

Доминантная партийная система России в сравнительной перспективе

Проведенный анализ показывает, что по состоянию на 1 мая 2010 г. в мире насчитывалось 38 стран с доминантными партийными системами. Существует несколько подходов по поводу того, какие партийные системы считать доминантными. Однако многие из них в качестве ключевых определяют процентный порог мест и период доминирования [Sartori, 1976, p. 196; Greene, 2010, p. 809–

811]. Для анализа современной эволюции доминантных партийных систем я использовал критерии, которые, на мой взгляд, являются достаточными: в партийной системе данного типа «доминантная партия должна получать более 50% мест на не менее двух последних выборах» [Григоренко, 2010]. В соответствии с данными критериями в указанную совокупность попадает и современная российская партийная система.

В целом, мир доминантных партийных систем довольно разнороден. На разных этапах доминирование одной партии было характерно и для ряда стран, которые принято относить к странам западного мира (Швеция, Италия, Япония, Израиль, др.). Тем не менее, если мы будем говорить о современном историческом этапе (двое последних выборов, т.е. в большинстве случаев это 2000-е годы), то после проигрыша ЛДП Японии компанию России составляют преимущественно страны южной и центральной Африки (24 страны), а также Северной Африки и Ближнего Востока (3 страны¹), Южной Америки (3 страны), Азии (3 страны) а также 4 страны бывшего постсоветского пространства.

Надо признать, что данная группа не является однородной. Так, в рамках моей типологии я отношу российский случай к примерам *формирующихся* доминантных партийных систем со *средними показателями партийной фрагментации* (все-таки другие партии имеют некий вес) и *динамики поддержки правящей партии* (изменение поддержки правящей партии на двух последних выборах имеет умеренное значение) [Григоренко, 2010].

Следуя исследовательской традиции (например: [Magaloni, 2006; Greene, 2010]), я разделил совокупность партийных систем на две группы – демократические и авторитарные доминантные партийные системы (ДДПС и ДАПС). Во вторую группу я включаю и российский случай. Характерным для данной группы является факт того, что формально проводятся выборы в национальную легислатуру, однако *de facto* они направлены на то, чтобы гарантировать правящей партии доминантный статус в 50%+ мест.

В истории существуют примеры достаточного долгого доминантного правления. К рекордсменам относят ранее доминантную ИРП Мексики (более 70 лет), а также ряд существующих примеров (правящие партии Малайзии и Сингапура – 53 года и 51 год соответственно). Однако для понимания перспектив доминантной партии и системы в целом надо более подробно остановиться на природе самого доминирования.

¹ На 1 мая 2010 г. случаи Египта и Туниса еще были актуальны.

Российская партийная система в преддверии электорального цикла 2011–2012 гг.: текущие тенденции и дальнейшие перспективы

Ниже представлены замечания и наблюдения, касающиеся современного состояния доминантной партии и партийной системы в целом, через призму развития политического режима, которые могут позволить спрогнозировать перспективу системной динамики.

1) Чрезмерная централизация партийной структуры.

Характерной чертой партийной системы России является не только низкий уровень межпартийной конкуренции, что бывает характерно для доминантных систем, но и внутрипартийного диалога. В первую очередь, данная характеристика должна признаваться важной при оценке внутрипартийных процессов в «Единой России» как ключевом звене доминантной партийной системы.

В мировой практике существуют примеры «бесфракционных» доминантных партий, но для ДДПС наличие институционализированных внутрипартийных образований (*хабацу* в ЛДП Японии, фракции в ХДП Италии) и неформальных групп («левые» и «правые» в ЮАР) – это свидетельство того, что низкий уровень межпартийной конкуренции (частично) компенсируется наличием демократических практик обсуждения внутри ключевой партии системы.

В свое время данная тенденция нашла отражение в виде дискуссии о партийно-идеологических «крыльях» ЕР. Однако проекту фракционализации партии не суждено осуществиться.

В настоящий момент попытки наделить партийные клубы функциями дискуссионных площадок для выработки политического курса партии не принесли реальных результатов. Официально «существование фракций» внутри партии «не признается» [Мелешкина, 2006, с. 160].

Отсутствие подобных практик в России скорее позволяет говорить о доминантной партии как о вертикальном канале транслирования воли правящей элиты, чем о реальном механизме управления и выработки государственной политики.

2) Возврат к проблеме «взаимного инвестирования ресурсов».

Как было отмечено выше, сам проект построения доминантной партии стал возможен во многом благодаря инвестированию ресурсов как со стороны Кремля, так и региональных элит. В последнем случае региональные руководители

вкладывали не только финансовые ресурсы, но и интегрировали в новую политическую организацию личные избирательные машины, мобилизовывали административный ресурс и, что возможно самое важное, использовали символический ресурс личной популярности для получения комфортных результатов более 50% для доминантной партии.

Последние региональные выборы 13 марта 2011 г. показали, что проблема «взаимного инвестирования ресурсов» возникла вновь, правда, в другом ключе. По-прежнему руководители регионов могут мобилизовывать административный ресурс, а губернаторские избирательные сети окончательно «растворились» в местных партийных структурах, что, впрочем, лишь отчасти говорит об институционализации доминантной партии. Однако уже значительное количество «назначенных» и зачастую непопулярных губернаторов не могут более инвестировать свой персональный символический ресурс ввиду его отсутствия.

Таким образом, ослабление одного из столпов, на котором выстроена современная доминантная партия, ставит под сомнение возможность эффективного использования механизмов ручного управления выборами на местах, а потому возникают сомнения о возможности повторения сверхвысоких результатов «партии власти» в 2003 и 2007 гг.

4) «Саморазрушающееся» доминирование.

В работе о правлении ИРП Мексики американский политолог Б. Магалони в своей модели поддержки авторитаризма выделяет три ключевых условия голосования за «партию власти»: 1) долгосрочный экономический рост; 2) жесткую систему мониторинга голосования правящими структурами, которая позволяет «наказывать» оппозиционный электорат и поддерживать собственный с помощью системы трансферов («режим наказания»); 3) подтасовку голосов в пользу «партии власти» [Magaloni, 2006, p. 20].

Говоря о более чем 70-летнем доминировании мексиканской ИРП, автор отмечает, что оптимальной стратегией для автократа является ситуация, когда он обеспечивает долгий экономический рост, но в то же время искусственно сохраняет большие группы «зависимого» населения (в случае Мексики это большие группы сельского населения), которое он может контролировать посредством «режима наказания» [Ibid, p. 72].

Проблема в том, и здесь автор ссылается на авторов так называемой модернизационной теории, что экономический рост имеет противоречивый эффект для автократа: богатеющие избиратели готовы делать «идеологически инвестиции», т.е. голосовать за оппозицию, не принимая во внимание систему поощрений и наказаний (*spoils system and punishment regime*), выстроенную ин-

кумбентом. Место в модели находится и для России. Автор причисляет российский случай к примерам «саморазрушающегося» авторитаризма: экономический рост и модернизация в конечном итоге создадут условия для того, чтобы все большее число избирателей поддерживало оппозицию, а в ответ режим вряд ли может что-то предложить, ведь «партийная организация [правящей партии] слишком слаба, чтобы эффективно управлять режимом наказания [Magaloni, 2006, p. 22].

В преддверии электорального цикла 2011–2012 гг. в России приходится в очередной раз обращаться к старому закону о зависимости между стабильностью режима, а в данном случае и партийной системы, и экономическим положением. Возвращаясь к сравнительному анализу доминантных партийных систем, можно сказать, что Россия входит в пятерку стран с наибольшими показателями ВВП на душу населения. В то же время, говоря о динамичных показателях, Россия занимает первое место по уровню падения ВВП в 2009 г. среди 37 стран рассматриваемой выборки.

Таким образом, с одной стороны, текущий уровень развития дает основания говорить о наличии (потенциальном появлении) предпосылок к возникновению критической массы «идеологически инвестирующих» избирателей. Так, на основании результатов мартовских выборов 2011 г. можно сказать, что экономический кризис выразился не только в уменьшении бюджетных средств, но и сгенерировал определенную фрустрацию в обществе, которая и была продемонстрирована. С другой стороны, отрицательная экономическая динамика рождает и условия для «ретроспективного экономического голосования», которое, по всей видимости, должно оказать свое негативное влияние на результаты партии власти. Последняя же так и продолжает оставаться всего лишь электоральным механизмом, причем довольно слабым, ведь она была создана для функционирования в среде пониженной конкуренции и благоприятной экономической ситуации.

Заявленная модернизационная инициатива, по всей видимости, будет иметь противоречивые последствия для дальнейшей динамики режима и его важнейших институтов. Во-первых, экономическая модернизация редко происходит без модернизации социальных и государственных институтов². Во-вторых, модернизация маловероятна без деконцентрации экономических ресурсов. Анализ выборки стран с доминантными партийными системами (25 стран) показывает,

² Одним из немногих примеров «авторитарной модернизации» в нашей выборке является Сингапур, который обладает довольно уникальной констелляцией страновых особенностей.

что существует прямая зависимость между «долей государства в экономике» и уровнем авторитарности³. Именно поэтому экономическая модернизация с неизбежным *разгосударствлением* – это мина замедленного действия для правящего авторитарного режима: чем сложнее структура экономики, тем больше независимых экономических агентов, которые могут претендовать на роль политических акторов, что неизбежно ведет к росту конкуренции. Наконец, в-третьих, хотя процессы модернизации и вестернизации не обязательно должны совпадать, постепенно уже упомянутое «выхолащивание» западных институтов для страны, претендующей на новую экономическую роль, будет становиться все проблематичней. Таким образом, при отсутствии двух условий поддержки «партии власти» (экономический рост и эффективный «режим наказания»), использование третьего условия – подтасовки голосов избирателей – с имиджевой (как вне, так и внутри страны) точки зрения будет все менее приемлемым. В этом смысле игры в «западную» модернизацию и «суверенную демократию» могут создать диссонанс.

Возможна ли в данных условиях модернизация системы партий как одного из главных элементов любого правящего режима? Безусловно, динамика системы партий будет зависеть от динамики самого режима. Однако очевидно, что в ситуации, когда роль граждан, а не электоральная инженерия, начинает становиться решающей, у системы институтов, которые изначально слабо адаптивны и плохо канализируют соответствующие настроения граждан, шансов нет. В случае демократизации режима для партийной системы страны полная перезагрузка (пусть и растянутая) представляется более реалистичным вариантом, чем модернизация.

Литература

Голосов Г. Электоральный авторитаризм в России // Pro et Contra. 2008. Январь-февраль.

Григоренко Е. Современная эволюция доминантных партийных систем в мире // Реальность «политического» off-line/on-line: сб. статей аспирантов факультета прикладной политологии ГУ ВШЭ. М.: ГУ ВШЭ, 2010.

Григоренко Е. Современные траектории развития партийных систем на постсоветском пространстве // Мировая политика и международные отношения. 2011. В печати.

Лихтенштейн А. «Партии власти»: электоральные стратегии российских элит // Второй электоральный цикл в России 1999–2000 / под ред. В. Гельмана, Г. Голосова, Е. Мелешкиной. М., 2002.

³ Первый показатель – «Size of Government: Expenditures, Taxes, and Enterprises» базы данных «Economic Freedom of the World, 2008», второй – показатель Freedom House. Коэффициент корреляция – 0,44.

Мелешикина Е.Ю. Доминирование по-русски или мировой феномен? // Политическая наука: Политические партии и партийные системы. М.: ИНИОН РАН, 2006. № 1.

Пишеворский А. Демократия и рынок. Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке. М., 2000.

Хейл Г. Президентский режим, революция и демократия // Pro et Contra. 2008. Январь-февраль.

Carothers T. The End of the Transitional Paradigm // Journal of Democracy. 2002. 13 (1).

Greene K. The Political Economy of Authoritarian Single-Party Dominance // Comparative Political Science. 2010. 43.

Huntington S. The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century. Norman and London, 1991.

Karl T., Schmitter P. Models of Transition in Latin America, Southern and Eastern Europe // International Social Science Journal. 1991. № 43 (128). (Цит. по: Первый электоральный цикл в России 1993–1996 / под ред. В. Гельмана, Г. Голосова, Е. Мелешкиной. М., 2000.)

Levitsky S., Way L. The Rise of Competitive Authoritarianism // Journal of Democracy. 2002. 13 (2).

Magaloni B. Voting for Autocracy: Hegemonic Party Survival and its Demise in Mexico. Cambridge University Press, 2006.

Reuter O.J., Remington T.F. Dominant Party Regimes and the Commitment Problem: The Case of United Russia // Comparative Political Studies. 2009. Vol. 42. № 4. P. 501–526.

Sartori D. Parties and Party Systems: A Framework for Analysis. Cambridge, 1976.

Schedler A. The Menu of Manipulation // Journal of Democracy. 2002. 13 (2).

СТРУКТУРИРОВАНИЕ И КОНКУРЕНЦИЯ В ПОСТСОВЕТСКИХ ПАРТИЙНЫХ СИСТЕМАХ

Почти 20 лет назад рухнул Советский Союз, на месте которого возникли 15 независимых государств. В данной работе основное внимание уделяется структуре и современной динамике партийных систем, оцениваемых по уровню электоральной конкуренции в 15 бывших советских республиках.

Эффект электорального маятника, т.е. смены лидирующих партий на парламентских выборах политически важнее там, где по итогам этих выборов происходит формирование правительства. Эстония и Латвия, как и Литва, в целом гораздо ближе к странам ЦВЕ, чем к странам СНГ, для них очень характерен этот эффект. Самым ярким примером является Латвия, где партия-лидер менялась по итогам каждых выборов. В Литве этого не произошло один раз (в 2004 г.), в Эстонии – два (в 2003 и 2011 гг.).

Также эффект электорального маятника, но в гораздо менее ярко выраженном варианте можно проследить на примерах парламентских выборов в России, Украине, Грузии и Армении. В России лидер менялся два раза – в 1995 и 2003 гг., при этом далее КПРФ смогла остаться на первом месте в 1999 г., а «Единая Россия» – в 2007 г. На Украине новый лидер появился в 2002 г. и затем в 2006 г. (при этом Партия регионов сохранила лидерство и на выборах 2007 г.). Дважды смена партии-лидера происходила и в Армении – в 1999 и 2003 гг. (в 2007 г. лидер остался прежним). Аналогичные по динамике процессы характеризовали и парламентские выборы в Грузии, где каждый раз партия-лидер занимала первое место по два раза, при Шеварднадзе одна и при Саакашвили другая. Однако из общего ряда слишком сильно выбивается Молдова. Пример демократической смены президента там есть, но относится к уже далекому 1996 г., когда в стране проводились всенародные выборы главы государства (впрочем, уход президента В. Воронина в 2009 г. и провал его попытки добиться избрания преемника при голосовании в парламенте тоже можно отнести к варианту демократической смены власти). Зато в дальнейшем на протяжении многих лет с 1998 г. первое

место на парламентских выборах занимали коммунисты или (в 1999 г.) блоки, созданные при их участии.

В «восточной» части СНГ партийная динамика носит иной характер. В Туркмении сохранился однопартийный режим. В Таджикистане пропрезидентская партия последовательно выигрывает все выборы. То же происходит в Азербайджане. В Казахстане и Узбекистане лидеры на парламентских выборах менялись, но все эти изменения происходили по инициативе главы государства, управляющего партийной системой по своему усмотрению. Особое положение в Центральной Азии занимает Киргизия, где партийная система носит весьма аморфный характер, и единственными выборами, по итогам которых можно было говорить о победе определенной партии, были выборы 2007 г.

В целом по итогам анализа как президентских, так и парламентских выборов можно выделить в особую группу страны Балтии, часто подверженные эффекту электорального маятника и этим близкие к странам ЦВЕ. Страны СНГ и Грузия в целом отличаются от стран Балтии существенно более высоким уровнем стабильности по итогам выборов. Антиподом Латвии является, несомненно, Туркмения. Стабильность находится на весьма высоком уровне в Азербайджане, Казахстане, Узбекистане и Таджикистане, а также Белоруссии (что не исключает управляемые изменения в структуре партийной системы, как в Узбекистане и Казахстане), а также имеет разную продолжительность (в Азербайджане – с 1993 г., в Белоруссии и Таджикистане – с 1994 г., в остальных случаях – с советского времени).

Возникает вопрос, как все-таки определить политическую динамику в оставшейся, наиболее сложной группе, куда входят Россия, Украина, Молдова, Грузия, Армения и Киргизия. Исходя из используемых индикаторов, ясно, что Украина и Молдова входят в группу государств с более высокой динамикой сменяемости власти, частично приближающихся к странам Балтии и ЦВЕ. Эти страны прошли тест на поражение действующего президента, в рамках СНГ они отличаются наибольшим уровнем динамики партийной системы, причем на Украине эта динамика наиболее велика. Россия, Грузия и Армения, вероятно, составляют промежуточный тип, наиболее сложный для идентификации. В этих странах спектр эмпирически возможных ситуаций особенно велик, и партийная динамика носит обратимый характер. Но при этом в Армении сохраняется довольно высокий уровень политического плюрализма, и этим она ближе к Украине и Молдове, тогда как в России происходит его снижение, сближающее Россию с Казахстаном и пр. Что касается Грузии и Киргизии, то смена власти в этих государствах также регулярно происходит, но не имеет демократического

характера. Динамика и структура партийной системы там тоже могут меняться в широких пределах.

Перейдем к более подробному анализу современных тенденций развития партийных систем, рассматривая их структуру и уровень электоральной конкуренции. Как отмечал Э. Шаттшнайдер, «политические партии создали демократию, и современная демократия без партий немислима» [Schattschneider, 1942, p. 15]. Для оценки уровня электоральной конкуренции мы использовали показатель эффективного числа партий Х. Молинера, особенность которого состоит в том, что он учитывает эффект лидирующей партии [Molinar, 1991]. Как показывает наш опыт применения подобных показателей, ЭЧП по Молинару дает для постсоветских государств более приемлемые результаты, чем, например, ЭЧП по Лааксо и Таагерера, значения которого существенно выше [Laakso, Taagerera, 1979]. ЭЧП Молинера дает показатели, эмпирически наиболее близкие к реальному числу значимых партий. Так или иначе, нам в любом случае важнее оценить размах различий между изучаемыми странами, опираясь на какой-либо один показатель.

Распространенной тенденцией 2000-х годов является снижение электоральной конкуренции. Этот факт свидетельствует о стабилизации партийной системы, отборе и определении лидеров и их закреплении в политике. Несомненно, в 2000-е годы наступил новый этап в развитии постсоветских партийных систем, этап стабилизации, следующий за определенным хаосом 1990-х годов.

Однако эта тенденция не характерна для Литвы, где электоральная конкуренция, наоборот, растет. Литва является главным исключением из общего правила, поскольку от системы, близкой к двухпартийной, она перешла к весьма атомизированной. В целом страны Балтии, где роль парламента и партий действительно велики, отличаются и наибольшим уровнем конкуренции, явно превосходя страны СНГ. По итогам последних выборов, ЭЧП находится на уровне около четырех в Эстонии и Латвии и семи – в Литве.

Украина и Армения при тенденции к снижению электоральной конкуренции пока отличаются высоким уровнем партийного плюрализма: там ЭЧП равно примерно трем. Случай, близкий к двухпартийной системе, демонстрировала Молдова, где теперь отмечается рост уровня конкуренции, приближающий Молдову к Украине и Армении. Там лидерство коммунистов уравновешивалось результатами оппозиции, которая, однако, раздроблена. На выборах 2010 г. произошло повышение конкуренции, и ЭЧП достигло 2,6.

Противоположным полюсом являются страны, где ЭЧП немногим превышает единицу, т.е. электоральная конкуренция на парламентских выборах

практически отсутствует. Этими примерами служат Туркмения, Азербайджан, Таджикистан, в последние годы в эту группу попали также Казахстан, Россия и Грузия. Пример России особенно важен, поскольку в 1990-е годы там отмечался весьма высокий уровень электоральной конкуренции, но он самым резким образом упал в 2000-е годы, поставив Россию в один ряд со странами Центральной Азии, тогда как ранее Россия находилась примерно на уровне Украины.

Особые случаи составляют Киргизия и Узбекистан. Киргизия отмечается самой большой неустойчивостью партийной системы: выборы 2000 г. по партийным спискам отличались высоким уровнем конкуренции, на выборах 2007 г. был один явный лидер, а на следующих выборах в 2010 г. произошел рост конкуренции, беспрецедентный для СНГ и оставляющий далеко позади даже страны Балтии. В Узбекистане же существует формальная многопартийность, но фактически решения о распределении мест между лояльными партиями принимает глава государства.

Таким образом, постсоветские страны в 2000-е годы явно поделились на те, где электоральная конкуренция остается на более или менее высоком уровне и страны с низким уровнем конкуренции. К первым относятся страны Балтии, а также Украина, Молдова, Армения и с оговорками из-за крайней нестабильности партийной системы – Киргизия. Но рост конкуренции происходил только в Литве и Молдове (в Киргизии расти ему уже некуда, и на следующих выборах надо ожидать снижения). В Эстонии, Латвии, Украине и Армении этот уровень снижается, хотя в любом случае выборы в этих странах останутся конкурентными. Остальные страны отличаются крайне низким уровнем электоральной конкуренции. Их можно поделить на те, где этот уровень стабильно низок с начала или середины 1990-х годов (Азербайджан, Таджикистан, Туркмения), те, где он понизился в 2000-е годы (Россия), и те, где он неустойчив (Грузия). Особняком стоят Белоруссия, где партийная конкуренция малозначима, и Узбекистан, где она носит искусственный характер.

Рассмотрим особенности формирования партийных систем в режимах с пониженной конкуренцией. Здесь можно выделить следующие развилки.

Первая – это выбор между партийным и внепартийным режимом власти. Постсоветские президенты обычно стремятся управлять партийной системой, но сами могут дистанцироваться от партий, поскольку на президентских выборах так проще использовать стратегию «хватай всех» и набирать максимум голосов. Ярким примером популистского внепартийного режима служит Белоруссия, единственная страна, где так и не была создана крупная пропрезидентская партия (более того, от выборов к выборам доля партийных депутатов в

парламенте Белоруссии снижается). Элементы внепартийного режима есть и в некоторых других странах. Индикатором служит членство президента и ведущих представителей исполнительной власти в партиях. В России президент остается беспартийным, а лидер «Единой России» премьер-министр Путин в партии не состоит. В 1990-е годы внепартийный характер имел режим власти в России Ельцина и Киргизии Акаева.

В случае принятия решения о формировании пропрезидентской партии возникает вторая развилка – между созданием доминирующей партии или управляемой многопартийностью. Главным примером последней служит Узбекистан, где действуют несколько лояльных партий, ни одна из которых не имеет большинства в парламенте. При этом уже произошла смена лидера, когда место НДПУ заняла ЛДПУ. Каримов, оставаясь вне партий, тоже выдвигался на президентских выборах от разных партий, один раз от «Фидокорлар», другой от ЛДПУ. И хотя ЛДПУ в последние годы выделяется на фоне остальных, доминирующей ее назвать еще нельзя. Схожая ситуация имела место в Казахстане, но там все-таки было принято решение о слиянии пропрезидентских партий в одну. Узбекистан же ушел от однопартийного режима начала 1990-х годов, когда ведущие позиции занимала НДПУ, созданная на базе компартии.

Третья развилка в случае формирования доминирующей партии связана с тем, будет ли эта партия единственной пропрезидентской или допускаются и культивируются создание небольших лояльных партий. Вариант с партиями-сателлитами оказывается довольно популярным, свидетельствуя о том, что руководители постсоветских государств предпочитают манипулировать партиями, а не делать ставку только на одну партию, т.е. элементы режима управляемой многопартийности распространены широко. Они просматриваются и в Белоруссии – в отсутствие основной пропрезидентской партии. Примеры можно найти в России, Азербайджане, Таджикистане.

Наконец, четвертая развилка определяется выбором между инклюзией или эксклюзивом оппозиции. В одних случаях оппозиционные партии исключаются из политической жизни, не допускаются в парламент, их лидеры подвергаются преследованиям и эмигрируют. Примерами являются Узбекистан и Туркмения. В более мягком варианте допускается ограниченное сотрудничество с такими партиями и/или их парламентское представительство, как в России, Азербайджане, Таджикистане, т.е. как раз там, где существуют и сателлиты доминирующей партии.

Постсоветский президентализм не обязательно опирается на одну сильную партию. Для постсоветских режимов лидеры гораздо важнее партий. Су-

щественное отличие новых партийных систем от КПСС состоит в том, что партии играют подчиненную роль в политических системах, являются объектом манипуляций со стороны президентской власти, которая со своей стороны имитирует плебисцитарную поддержку, когда выгодна поддержка не одной, а многих партий. В результате полное сращивание президентской власти с доминирующей партией остается относительно редким явлением, сложившимся прежде всего в Казахстане, Таджикистане, Туркмении и Азербайджане.

Но в отношении постсоветских режимов можно лишь с оговорками утверждать о формировании там режимов с доминирующими партиями. Во-первых, институты партий и парламентаризма находятся в подчиненном положении (кроме Молдовы и Армении). Во-вторых, многие страны не прошли еще тест Сартори, т.е. ведущая партия еще не выиграла три избирательных кампании подряд. Есть немного другое – тенденция к созданию элитами партий, действующих в их интересах. В российской политологии их принято называть «партиями власти», что не синонимично ни доминирующей, ни правящей партиям в их западном понимании [Рябов, 1998; Лихтенштейн, 2002]. Структура партийной системы в этой связи отражает в той или иной степени структуру групп влияния в элите. Мощная партия возникает только там, где элиты консолидированы вокруг сильного президента и где сам президент делает выбор в пользу создания одной такой партии, а не поддержания режима управляемой многопартийности. Такой более или менее устойчивый и выраженный режим пока создан только в Туркмении, Таджикистане и Азербайджане. Вероятно, его можно считать созданным в России, поскольку в 2011 г. «Единая Россия», несомненно, выиграет третьи по счету выборы. В эту группу с оговорками следует добавить Казахстан, учитывая, что победе партии «Нур Отан» на последних выборах предшествовали формирование парламентского большинства партии «Отан» (основы для созданной позднее партии «Нур Отан») на выборах 2004 г. и первое место партии «Отан» на выборах 1999 г. по партийным спискам.

При этом тенденции в пользу формирования режимов с доминирующими партиями отмечаются и в других странах, т.е. как тенденции они очень типичны. В Грузии по итогам двух парламентских кампаний 1990-х годов при Шеварднадзе обеспечивалось доминирование Союза граждан Грузии, а по итогам двух последних кампаний – Национального движения Саакашвили. В Молдове в парламенте, избранном в 1994 г., более половины мест принадлежало Аграрно-демократической партии Молдовы, после чего шесть избирательных кампаний подряд выигрывали коммунисты (причем в 2001, 2005 и на весенних выборах 2009 г., т.е. три раза подряд, они получили абсолютное большинство мест в парламенте). В Армении в начале 1990-х годов парламент контролировало

Армянское общенациональное движение, а в 2000-е годы растет роль Республиканской партии Армении, которая по итогам последних выборов получила почти половину мест. В Киргизии важен пример, пусть и единственный, создания партии «Ак Жол» бывшего президента Бакиева, которой удалось одержать полную победу на выборах 2007 г. (но этот партийный проект оказался однодневным). Отличие, однако, в том, что в этих странах не определился и, скорее всего, не определится устойчивый лидер, т.е. претенденты на пост такого лидера будут сменять друг друга, как это уже происходит.

Для многих изученных нами стран применима концепция электорального авторитаризма, предложенная А. Шедлером. В соответствии с этой концепцией, политический режим поддерживает формальные демократические процедуры на минимальном уровне, проводит номинально конкурентные выборы, которые приводят к победе действующей властной элиты и регулярным поражениям оппозиции или бойкотам с ее стороны [Schedler, 2006; Голосов, 2008]. Этой концепции прекрасно соответствует ситуация в Белоруссии, Казахстане, Таджикистане, Узбекистане и Азербайджане (в Туркмении уровень авторитаризма был еще выше, с приходом президента Бердымухаммедова можно говорить о движении в сторону электорального авторитаризма от более жестких авторитарных форм). В 2000-е годы аналогичной стала ситуация в России. Операциональной является и концепция конкурентного авторитаризма [Levitsky, Way, 2002], в соответствии с которой авторитарный режим предполагает наличие ограниченной конкуренции на выборах, в законодательной и судебной власти, информационном поле. В сущности, она может относиться ко всем тем же перечисленным странам.

При этом, на наш взгляд, западные исследователи недооценивают еще одну составляющую политической конкуренции – борьбу между группами влияния, которая может быть очень острой, хотя и не всегда приобретает публичные формы. В будущих исследованиях целесообразно перенести акцент с авторитаризма на конкуренцию, которая в разных формах существует во всех постсоветских странах. Ее причиной, по нашему мнению, является более радикальная смена экономического режима, асинхронность экономических и явно более медленных и неустойчивых политических преобразований. Как результат, острая борьба за финансово-экономические ресурсы между множеством групп влияния становится важнейшей составляющей политического процесса. Разница в том, что в одних случаях эта борьба принимает формы электоральной конкуренции (как на Украине), а в других реализуется в виде кадровых перестановок в государственном аппарате, групповых и клановых предпочтений в его политике (как в России и др.).

Литература

- Голосов Г.* Электоральный авторитаризм в России // Pro et Contra. 2008. Январь-февраль.
- Дюверже М.* Политические партии. М., 2005.
- Карл Т.Л., Шмиттер Ф.* Демократизация: концепты, постулаты, гипотезы (размышления по поводу применимости транзитологической парадигмы при изучении посткоммунистических трансформаций) // Полис. 2004. 4. С. 6–27.
- Лихтенштейн А.* «Партии власти»: электоральные стратегии российских элит // Второй электоральный цикл в России 1999–2000 / под ред. В. Гельмана, Г. Голосова, Е. Мелешкиной. М., 2002.
- Пишеворский А.* Демократия и рынок. Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке. М., 2000.
- Рябов А.* «Партии власти» в современной политической системе России // Формирование партийно-политической системы в России / под ред. М. Макфола, С. Маркова, А. Рябова. М.: Московский центр Карнеги, 1998.
- Bogaards M.* Counting Parties and Identifying Dominant Party System in Africa // European Journal of Political Research. 2004. 43. P. 173–197.
- Dahl R.A.* Polyarchy: Participation and Opposition. New Haven: Yale University Press, 1971.
- Dahl R.A.* Regimes and Oppositions. New Haven: Yale University Press, 1973.
- Heunks F., Hixspoors F.* Political Culture 1960–1990 // Values in Western Societies / ed. by R. De Moor. Tilburg, 1995.
- Laakso M., Taagepera R.* Effective Number of Parties: A Measure with Application to West Europe // Comparative Political Studies. 1979. 12. P. 3–27.
- Levitsky S., Way L.* Elections without Democracy: The Rise of Competitive Authoritarianism // Journal of Democracy. 2002. 13. P. 51–65.
- Linz J.J., Stepan A.* Problems of Democratic Transition and Consolidation. Southern Europe, South America and Post-Communist Europe. Baltimore-L.: The John Hopkins University Press, 1996.
- Molinar J.* Counting the Number of Parties: An Alternative Index // American Political Science Review. 1991. 85 (4). P. 1383–1391.
- O'Donnell G., Schmitter Ph., Whitehead L.* Transitions from Authoritarian Rule: Prospects for Democracy. Baltimore-L.: The John Hopkins University Press, 1986.
- Schattschneider E.E.* Party Government. N.Y.: Rinehart, 1942.
- Schedler A.* (ed.). Electoral Authoritarianism: The Dynamics of Unfree Competition. Boulder, Colorado: Lynne Rienner, 2006.
- Schumpeter J.A.* Capitalism, Socialism and Democracy. L.: Routledge, 1992.

П.Ю. Чеботарев,
А.К. Логинов,
Я.Ю. Цодикова,
З.М. Лезина
Институт проблем управления РАН
им. В.А.Трапезникова

ДЕМОКРАТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В СТОХАСТИЧЕСКОЙ СРЕДЕ: АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ СОТРУДНИЧЕСТВА

Введение

В работе представлены и проинтерпретированы новые результаты анализа моделей голосования в стохастической среде. Эти модели [Стратегии... 2006; Чеботарев, 2006] предложены для исследования влияния социальных установок (эгоизм, коллективизм, альтруизм и др.) на социальную динамику. Введение стохастической среды позволяет моделировать внешние по отношению к обществу условия.

Ранее феномены эгоизма и сотрудничества исследовались в основном с помощью теоретико-игровых моделей; главным образом использовались модели, связанные с дилеммой заключенного [Rapoport, Chammah, 1970; Axelrod, 1984]. Модели социальной динамики, определяемой коллективными решениями в стохастической среде – оригинальный класс моделей, предложенный авторами работы. Современное состояние исследований в области, к которой относится работа, отражено в работе [Helbing, 2010].

В соответствии с базовой моделью голосования в стохастической среде конечное множество участников («общество») последовательно голосует за предложения, генерируемые «средой» по стохастическому закону. Предложение моделируется вектором приращений капиталов/полезностей участников. Приращение капиталов, составляющие предложение, есть реализации независимых одинаково распределенных случайных величин. Участник-эгоист поддерживает любое предложение, увеличивающее его капитал. Члены группы голосуют за предложения, реализация которых ведет к увеличению благосостояния группы (либо, в другой версии, – большинства ее членов). Предложение принимается (и реализуется) или отвергается обществом в соответствии с принятой процедурой голосования; при этом используются различные модификации правила большинства.

В рамках настоящего многоэтапного исследования изучен механизм «снежного кома кооперации» [Четвертая международная конференция... 2009; Анализ феноменов... 2008], позволяющий при определенных условиях побуждать участников, имеющих эгоистические установки, на деле реализовывать альтруистические принципы.

***Realpolitik*, политический идеализм и «снежный ком» кооперации**

По мнению ряда аналитиков, современная международная политика по-прежнему строится в основном на принципах *Realpolitik*: ее подоплека – опирающаяся на силу и использующая компромиссы эгоистическая защита национальных интересов. При этом идеологические и этические принципы не выступают в качестве базовых, а используются лишь тогда, когда пригодны для защиты «эгоистических» интересов соответствующих государств.

Одновременно растет понимание того, что *Realpolitik* поддерживает раздробленность мира, а раздробленный мир не может адекватно ответить на глобальные вызовы, будь то терроризм, острейшие экологические проблемы или истощение ресурсов – эти проблемы не имеют локальных решений.

В качестве альтернативы *Realpolitik* обычно предлагают *идеологическую политику* (крайнее выражение которой – *политический идеализм*), ставящую определенные принципы выше конкретных интересов. Ясно, однако, насколько трудно такой политике конкурировать с политикой, использующей «принципы» исключительно в популистских целях.

Механизм «снежного кома кооперации» в некоторых случаях позволяет выстроить политику, основанную исходно на конкретном «эгоистическом» интересе, но на деле защищающую интересы многих [Чеботарев, 2010]. В основе этого лежит принцип, неоднократно высказывавшийся А.Д. Сахаровым: «в конечном итоге нравственный выбор оказывается самым прагматичным». В данном случае речь идет о прагматике взаимопомощи. Соответствующий тип альтруизма называют *реципрокным* (взаимным) – термин введен Робертом Триверсом [Trivers, 1985].

Суть соответствующего механизма состоит в следующем. Несколько участников политического процесса образуют союз ради защиты общих интересов и взаимопомощи. При этом они отчасти поступают своими эгоистическими интересами. А именно, если некоторое общественное изменение выгодно союзу в целом, но умеренно невыгодно данному участнику, то участник, в силу

взятых на себя обязательств, поддерживает это изменение. Тем самым он соглашается не ставить свои интересы выше интересов партнеров по союзу. Исследования моделей принятия решений в стохастической среде приводят к выводу, что, как правило, участие в подобном союзе в долгосрочной перспективе выгодно для каждого индивидуального участника. Кроме того, оказывается, что двум одновременно существующим союзам в случае отсутствия полной «несовместимости» чаще всего выгодно объединиться. Но тогда, если союз открыт для новых членов, то он будет расширяться, и в конце концов нет принципиальных препятствий для вступления в него всех участников. Итогом может быть то, что всегда рассматривалось гуманистами как идеал, – сообщество людей, сплоченное глобальными интересами.

В данном механизме принципиально, что растущий союз («снежный ком сотрудничества») не является альтруистическим по отношению к «внешним» участникам. Вместо этого к ним обращено предложение о сотрудничестве. Проблемы подобного союза сводятся к тому, что если интересы двух участников конфликтуют, то после вступления их в альянс хотя бы один из них должен будет пойти на существенные уступки. Но, как показывает пример Евросоюза, проблемы согласования интересов сторонами, осознавшими преимущества сотрудничества, не относятся к числу неразрешимых. Следует оговориться однако, что в случае Евросоюза речь идет о союзе партнеров, обладающих определенной культурной общностью.

Отметим, что механизм «снежного кома сотрудничества» полезен и для развития гражданского общества. Пока последнее – лишь совокупность организаций, занятых решением разнородных частных задач, им трудно добиваться своих целей, и они не являются реальной силой. Но если они образуют ассоциацию и поддерживают требования друг друга, с которыми согласны, то сила их складывается и ассоциация становится привлекательной для новых и новых членов. В результате подобный союз может стать со временем достаточно мощным, чтобы в обществе, где слаба политическая оппозиция, вести от лица граждан диалог с властью. При этом субъектам нет необходимости, теряя свою самобытность, объединяться в одну организацию.

В партийной жизни государства, где запрещены коалиции на выборах, данный механизм также применим, но в адаптированном виде, так как ассоциация партий, не зарегистрированных из-за малочисленности, партией не становится. Но эти партии могут войти в качестве автономных фракций в объединенную партию, по существу, называющую себя партией, лишь сообразуясь с требованиями политической конъюнктуры.

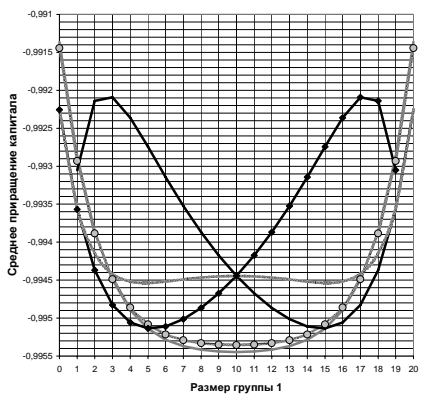
Теоретические исследования приводят к выводу, что «снежный ком сотрудничества» есть довольно универсальный механизм согласования интересов, в конечном итоге – социальной самоорганизации. Пользуясь им, нормы, характерные для небольших коллективов цивилизованных людей, в определенных случаях можно переносить на более крупные сообщества. И, тем самым, приближаться к «реальной политике», осуществляемой в общих интересах.

О выгоды объединения групп

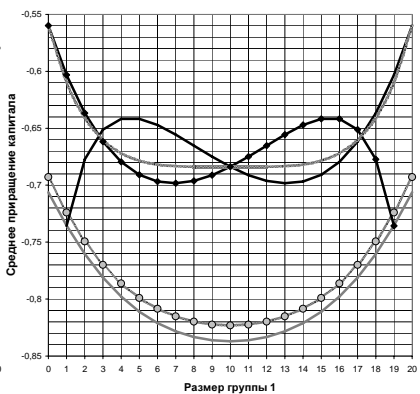
Реализация механизма «снежного кома» кооперации посредством *присоединения индивидуальных участников* к группам кооперирующихся участников была исследована в работах [Четвертая международная конференция... 2009; Анализ феноменов... 2008]. Рассмотрим вопрос о выгоды *объединения групп* в модели голосования в стохастической среде. Типичные результаты моделирования представлены на рис. 1. Здесь используются полученные нами аналитические выражения математических ожиданий приращений капиталов эгоистов и членов групп при разных значениях параметров.

В рассматриваемом примере математическое ожидание предложения среды $\mu = -1$; стандартное отклонение $\sigma = 60$; общество состоит из 220 участников, включающих 20 членов двух групп и 200 эгоистов. Варьируется распределение 20 «организованных» участников по группам и порог принятия предложений при голосовании. Кроме классического порога $\alpha = 50\%$, соответствующего процедуре простого большинства, рассматриваются более высокие и более низкие значения α . Порог, превосходящий 50%, определяет, в частности, процедуры «квалифицированного большинства». Более низкие значения порога соответствуют случаям, когда для принятия решения нет необходимости в поддержке большинства – достаточно более низкого уровня поддержки. Случаи в политике, когда власть принимает решения в интересах отдельных групп населения, не составляющих большинства, – как раз такого рода. Одним из мотивов властей может быть опасение массовых волнений.

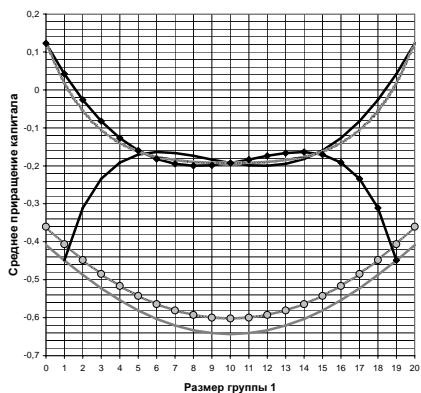
Прежде всего отметим, что при $\alpha = 50\%$ (рис. 1д) приращение капитала группы растет с ее численностью. Поэтому переход участников из меньшей группы в большую выгоден как для членов большей группы, так и для тех, кто в нее переходит.



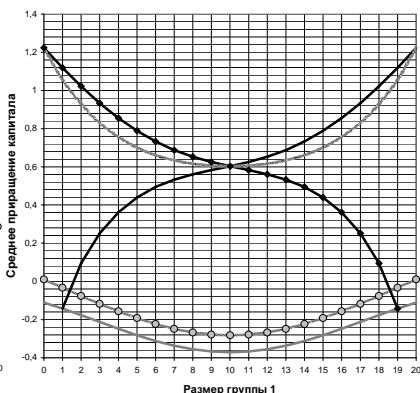
а) $\alpha = 0,35$



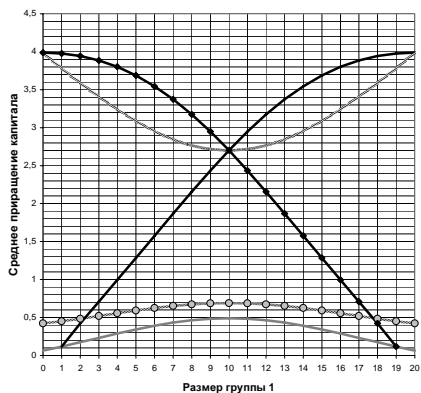
б) $\alpha = 0,40$



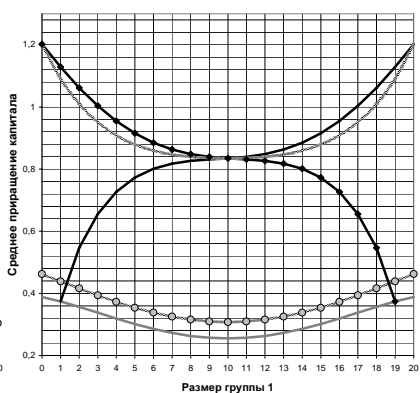
в) $\alpha = 0,42$



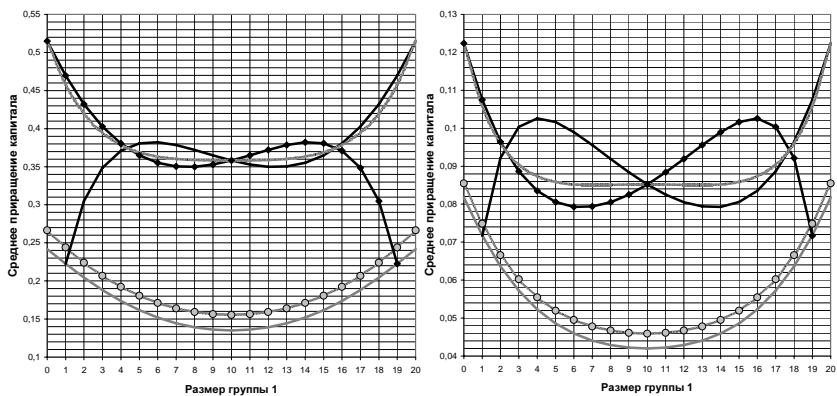
г) $\alpha = 0,44$



д) $\alpha = 0,50$

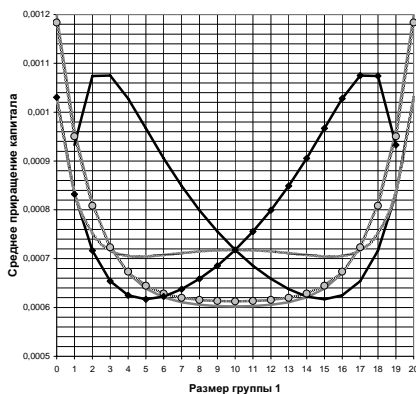


е) $\alpha = 0,56$



ж) $\alpha = 0,58$

з) $\alpha = 0,60$



и) $\alpha = 0,65$

— Эгоисты ○ Случайный участник — Группа 1 ◆ Группа 2 — Среднее групп

Рис. 1. Ожидаемые приращения капиталов членов групп, эгоистов, случайно выбранных участников за один шаг. Общество: 220 участников, из них 200 эгоистов и 20 членов двух групп; $\mu = -1$, $\sigma = 60$, порог голосования α варьируется

При этом для общества в целом (и для случайно выбранного участника), а также для эгоистов наиболее выгодна ситуация равенства групп: максимум кривых среднего приращения капиталов эгоиста и случайного участника достигается при равном числе членов групп. Этот эффект оптимальности (в определенном смысле) «двухпартийности» с равными партиями часто наблюдается при анализе моделей голосования в стохастической среде. В данном примере он возникает при пороге принятия решений α от 0,47 до 0,53. Во всех ос-

тальных (кроме «д») случаях, показанных на рис. 1, кривые среднего приращение капитала эгоистов и случайно выбранных участников имеют не максимум, а минимум в точке равенства численностей групп. Следует отметить, что при «открытости» групп (т.е. возможности эгоистов присоединяться к ним) случай двух групп по 10 участников не является оптимумом для общества, так как присоединение всех эгоистов к одной из групп повышает ожидаемое приращение капитала общества.

Рассмотрим теперь случаи более высоких порогов принятия решений (рис. 1е–1и). В этих случаях точка $g_1 = 10$ (в первой группе 10 участников) – либо точка замедления роста (рис. 1е), либо точка убывания ожидаемого приращения капитала участника первой группы (рис. 1ж–1и). Тем самым, «локально» в центральной области графика для участника большей группы выгоден переход в меньшую группу. Это связано с тем, что в центральной области возможности групп по влиянию на принимаемые решения практически одинаковы, но в меньшей группе каждому участнику достается более высокая доля приобретаемых выгод. Такой переход способствует установлению «двухпартийности» с равными по численности и влиянию партиями. Вместе с тем в случаях, показанных на рис. 1ж–1и, выравнивание численности групп невыгодно для эгоистов и общества в целом. Чтобы воспрепятствовать этому, неорганизованные участники могут присоединяться к группам. Отметим далее, что переход из большей группы в меньшую выгоден лишь локально, т.е. для одиночного переходящего участника. В то же время, поскольку кроме маргинального случая $\alpha = 0,65$ (рис. 1и) приращение капитала участника группы 1 максимально, когда она имеет максимальный размер, переход большинства или всех участников меньшей группы в большую выгоден для них.

Следует отметить, что графики на рис. 1и показаны в очень крупном масштабе по оси приращений капитала. Это связано с тем, что при таком высоком пороге принятия решений и рассмотренных значениях остальных параметров принимается мало предложений и ожидаемые значения приращений капиталов очень близки к нулю. Таким образом, различия между эгоистами и членами групп по ожидаемым значениям капитала незначительны и практического значения не имеют.

При снижении порога принятия решений α ниже 0,5 (рис. 1а–1г) графики ожидаемого приращения капитала похожи на соответствующие графики при таком же повышении порога. Это связано с тем, что если при пороге $0,5 - \beta$ некоторая категория участников может провести выгодное для себя предложение, то при пороге $0,5 + \beta$ та же совокупность участников может заблоки-

ровать принятие невыгодного для нее предложения. Но если при росте порога все приращения капиталов стремятся к нулю (так как все чаще предложения отклоняются), то при снижении порога α приращения капитала стремятся к μ (в данном случае $\mu = -1$), поскольку принимается все больший процент предложений. Так, при $\alpha = 0,35$ (рис. 1а) ожидаемые приращения капиталов всех категорий участников очень близки к μ и почти неразличимы. Разумеется, при отрицательном μ снижение порога α крайне опасно для общества в целом, так как дает возможность сравнительно небольшим группам проводить решения, выгодные для них и невыгодные для большинства.

Для общества в целом наиболее выгоден в данном случае порог $\mu = 0,5$ (в действительности чуть больший), поскольку повышение порога приводит к отклонению части выгодных в среднем для общества предложений, а его снижение – к принятию части предложений, в среднем для общества невыгодных.

Выше проанализированы закономерности динамики капиталов различных категорий участников при выбранных значениях параметров. При существенно других параметрах закономерности могут быть иными. Важно отметить, что разработанная методика анализа, полученные формулы и разработанный комплекс программ имитационного моделирования позволяют, оценив параметры модели в той или иной практической ситуации, по существу «проиграть» поведение системы на модели. Целью такого модельного исследования может быть оценка опасностей, которые заключает в себе ситуация, возможностей, которые она оставляет, и способов реализации этих возможностей.

О социальной динамике при наличии альтруистов

Рассмотрим вопрос о влиянии альтруистов на социальную динамику, определяемую коллективными решениями в стохастической среде. Выявленные закономерности проиллюстрируем на примере общества, состоящего из 220 участников, из которых 20 образуют группу, k участников – «альтруисты», поддерживающие предложение тогда и только тогда, когда оно приводит к увеличению суммарного капитала всего общества, остальные участники – эгоисты. Пусть $\mu = -1$ и $\sigma = 20$; порог принятия решений $\alpha = 0,5$.

Зависимость ожидаемых приращений капитала различных участников за один шаг от количества альтруистов показана на рис. 2.

Прежде всего, появление даже единичных альтруистов заметно влияет на социальную динамику, повышая ожидаемые значения приращения капитала

эгоистов и всего общества. При 35 альтруистах (16% общества) средние приращения капитала всех категорий участников становятся почти равными ($\approx 0,179$). При 10 альтруистах (4,5% общества) средний эгоист перестает разоряться, а при 20 альтруистах (9% общества) перестает разоряться и средний альтруист.

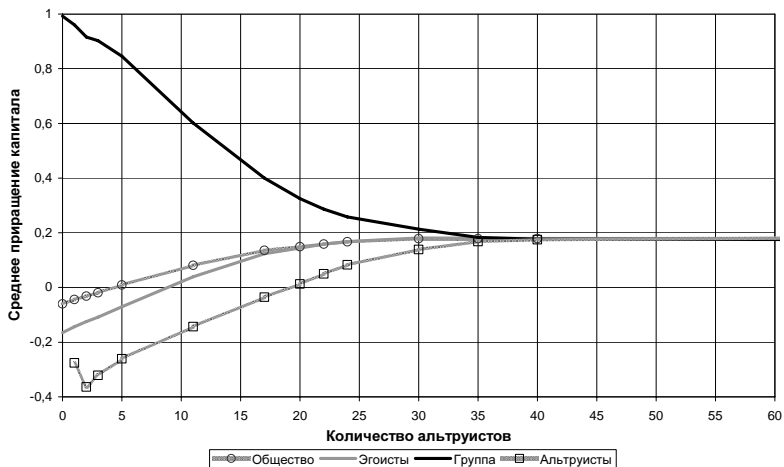


Рис. 2. Ожидаемые приращения капиталов члена группы, эгоиста, альтруиста, случайно выбранного участника за один шаг. Общество: 220 участников, из них 20 членов группы, k альтруистов, $200 - k$ эгоистов; $\mu = -1$, $\sigma = 20$, порог голосования $\alpha = 0,5$

Показатели альтруистов в каждый момент хуже, чем показатели других категорий участников, что неудивительно, так как альтруисты в меньшей степени, чем другие, защищают свои собственные интересы. Но, как отмечено выше, появление заметного числа альтруистов (порядка 8–9%) полностью меняет общественный ландшафт. Самым сильным оказывается влияние на возможности группы. Так при 14 альтруистах (6,3% общества) среднее приращение капитала члена группы снижается вдвое по сравнению со случаем отсутствия альтруистов. Таким образом, группа постепенно теряет свое доминирующее положение в обществе.

Приращение капитала самих альтруистов с увеличением их численности имеет тенденцию к росту, но растет немонотонно. А именно, на рис. 2 оно минимально при двух альтруистах. Это связано со следующим обстоятельством. В рассматриваемом примере альтруисты «рекрутируются» из эгоистов. Два

альтруиста влияют на принятие решений чаще, чем один. Это значит, что выше процент голосований, в которых голоса альтруистов изменяют решение по сравнению со случаем, когда они были эгоистами. Эти голосования относятся к одному из четырех типов: 1) выгодные для общества, но невыгодные для а) одного альтруиста; б) двух альтруистов; 2) невыгодные для общества, но выгодные для а) одного альтруиста; б) двух альтруистов. В случаях 1б и 2б альтруисты дают (или не дают) два голоса – против одного в случаях 1а и 2а, что существенно чаще приводит к изменению коллективного решения. Таким образом, в существенной части случаев, когда два альтруиста меняют коллективное решение, *каждый из них* жертвует своими интересами. Когда же число альтруистов увеличивается, общее их влияние растёт, но резко снижается доля случаев, когда изменение коллективного решения требует жертвы от заранее выбранного альтруиста. Одновременно при росте общего влияния альтруистов растёт число принятых решений, выгодных для данного альтруиста, но не принимавшихся ранее.

В числе новых результатов в работе представлены также закономерности социальной динамики, проявляющиеся в условиях присутствия в обществе участников, лоббирующих интересы различных его слоев.

Литература

Анализ феноменов коллективизма и эгоизма в контексте общественного благосостояния / Чеботарев П.Ю., Логинов А.К., Цодикова Я.Ю. и др. // Проблемы управления. 2008. № 4. С. 30–37.

«Снежный ком» кооперации и «снежный ком»-мунизм / Чеботарев П.Ю., Логинов А.К., Цодикова Я.Ю. и др. // Четвертая международная конференция по проблемам управления: сб. трудов. М.: ИПУ РАН, 2009. С. 687–699.

Стратегии при голосовании в стохастической среде: эгоизм и коллективизм / Борзенко В.И., Лезина З.М., Логинов А.К. и др. // Автоматика и телемеханика. 2006. № 2. С. 154–173.

Чеботарев П.Ю. Аналитическое выражение ожидаемых значений капиталов при голосовании в стохастической среде // Автоматика и телемеханика. 2006. № 3. С. 152–165.

Чеботарев П.Ю. Можно ли сплавить эгоизмы в общий идеал? // Ежедневный журнал. 2010. Июнь. (<http://www.ej.ru/?a=note&id=10164>)

Axelrod R. The Evolution of Cooperation. N.Y.: Basic Books, 1984.

Helbing D. Quantitative Sociodynamics: Stochastic Methods and Models of Social Interaction Processes. 2nd ed. Berlin, Heidelberg: Springer, 2010.

Rapoport A., Chammah A. Prisoner's Dilemma: A Study in Conflict and Cooperation. Ann Arbor: Univ. of Michigan Press, 1970.

Trivers R. Social Evolution. Menlo Park: Benjamin/Cummings Publishing Co., 1985.

МОДЕЛЬ ГОЛОСОВАНИЯ НА ВЫБОРАХ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ АКЦИОНЕРНОЙ КОМПАНИИ¹

Введение

На выборах в совет директоров акционерной компании стоит задача определения среди кандидатов заранее известного числа победителей, которые потом станут членами совета. Таким образом, возникает проблема пропорционального представительства. Суть ее заключается в том, чтобы структура совета директоров соответствовала структуре владения акционерным капиталом компании, т.е. основные игроки должны быть представлены в совете пропорционально количеству их акций.

Выборы в совет директоров представляют интерес, потому что они отличаются от классической задачи пропорционального представительства, широко рассмотренной в литературе: фундаментальное исследование задачи пропорционального распределения мест в Палате представителей США проведено в работе [Balinski, Young, 1982], различные методы пропорционального представительства также рассмотрены в исследованиях [Алескеров, Ортешук, 1995; Карпов, 2010]. Основное отличие от широко изученной задачи состоит в том, что владельцы пакетов акций могут делить свои голоса между кандидатами. Этим они могут выразить свою степень предпочтения между кандидатами. На обычных выборах избиратель может только указать наилучшего для себя кандидата.

Более широкие возможности для отражения своих предпочтений могут повлечь и более широкие возможности для стратегических действий. В данной

¹ Работа частично поддержана Научным фондом НИУ ВШЭ (грант № 10-04-0030) и Лабораторией анализа и выбора решений НИУ ВШЭ.

работе под стратегическими действиями понимается не демонстрация неискренних предпочтений, как иногда предполагается в литературе, а различные варианты использования своих голосов. Участники голосования выбирают не только за кого проголосовать, но и какую часть голосов отдать за того или иного кандидата. При этом различные варианты голосования могут соответствовать одним и тем же предпочтениям. Например, как стратегия «делить голоса между двумя кандидатами», так и стратегия «делить голоса между тремя кандидатами» может не противоречить стремлению иметь как можно больше мест в совете директоров. Какая из стратегий будет более успешной, зависит от выбора стратегии другим игроком. Исследованию данного вопроса посвящена данная работа.

С проблемой манипулирования (выбор стратегии голосования, соответствующего неискренним предпочтениям) в условиях множественного выбора можно ознакомиться в статье [Алескеров и др., 2009]. В этой работе изучался множественный выбор в качестве расширения однозначного выбора. Исследование манипулирования процедур пропорционального представительства на современном этапе находится в развитии и не предлагает общего решения.

Первые попытки анализа манипулирования систем пропорционального представительства строились на возможности свести задачу к уже известной проблеме однозначного выбора. Простейший случай выборов с тремя кандидатами в двухмандатном округе рассмотрен в статье [Сох, 1984]. Автор показывает, что двухмандатные округа были достаточно широко распространены в США и Англии и рассмотрение этого случая представляет собой определенный интерес. Имея упорядоченные по предпочтению три исхода и ожидаемые вероятности того или иного состояния мира (как проголосовали остальные избиратели, всего 12 принципиально различающихся состояний), избиратель выбирает, голосовать ли только за свою наилучшую альтернативу $\{1\}$, или за две наилучших $\{1,2\}$. Этот выбор в некотором смысле аналогичен выбору, который делает избиратель при одобряющем голосовании. Более полный анализ выборов с тремя кандидатами в двухмандатном округе проведен Ордешуком и Зенгом [Ordeshook, Zeng, 1994]. Авторы находят условия того, чтобы все голосовали искренне. Показаны примеры, когда манипулирование является равновесием по Нэшу.

В более поздней работе Кокс [Cox, 1994] распространяет логику конкуренции в одномандатных округах на многомандатные. В мажоритарных системах выборы сводились к конкуренции двух партий, а стратегическое голосование проявлялось в следующем. Сторонник некоторой третьей партии будет голосовать не за свою наилучшую альтернативу, а за одну из двух ведущих

партий, которая для него лучше. Таким образом, в M -мандатных округах происходит конкуренция $M + 1$ кандидата и избиратели голосуют в основном только за них.

В данной работе проведен анализ стратегического голосования при голосовании пакетами акций на выборах кандидатов в совет директоров акционерной компании. Простейший и одновременно достаточно распространенный случай представляет собой двух крупных владельцев акций, желающих провести в совет директоров как можно больше своих представителей.

Формальная модель

N кандидатов борются за право занять одно из K ($N > K$) мест в совете директоров компании. Каждый из M избирателей (акционеров) имеет голоса (голосующие акции), которые может делить между кандидатами. В модели акции бесконечно делимы. На практике бывают некоторые ограничения, но при большом количестве акций это предположение достаточно правдоподобно.

Голосование происходит одновременно, т.е. никто не должен знать предварительного итога, несмотря на то, что на практике распространено голосование по почте и эти заявки могут быть внесены до начала собрания акционеров.

Первые K кандидатов, набравшие наибольшее число голосов, объявляются победителями.

Рассмотрим голосование при наличии двух крупных игроков, которые своими действиями влияют на итог голосования. Они хотят провести в совет директоров как можно больше своих представителей, кроме того возможна мотивация исключения из совета тех или иных представителей других игроков.

Если всего голосов V , то для того чтобы гарантированно провести одного кандидата, необходимо набрать голосов

$$\frac{V}{K+1} + 1. \quad (1)$$

Это минимальное количество голосов, которое не могут одновременно набрать $K + 1$ кандидат. Если не все избиратели участвовали в голосовании, эта величина становится несколько ниже, но до конца голосования она не известна.

У каждого из двух игроков достаточно своих кандидатов, чтобы заполнить совет директоров. Каждый игрок знает количество голосов другого игрока, так как владельцам крупных пакетов акций доступна выписка из реестра ак-

ционеров. Кроме количества голосов игроки могут строить ожидания относительно возможного распределения голосов между кандидатами. Выигрыш игроков – число представителей в совете директоров. Стратегиями являются распределения голосов между кандидатами. В общем случае стратегий бесконечно много. Рассмотрим множество наилучших ответов на стратегию другого игрока (наилучший ответ – стратегия, приносящая игроку максимальное число представителей при фиксированной стратегии конкурента).

Приведем пример, в котором Игрок 1 имеет 120 голосов, а игрок 2 – 100 голосов. Игроки борются за 7 мест в совете директоров. Если Игрок 1 разделил голоса между пятью кандидатами, т.е. проголосовал (24, 24, 24, 24, 24), то одним из наилучших ответов второго игрока будет разделить голоса между четырьмя кандидатами (25, 25, 25, 25), что приведет к избранию четырех кандидатов Игрока 2; избрания более четырех кандидатов при данной стратегии Игрока 1 Игрок 2 добиться не может.

Теорема 1. Среди наилучших ответов на стратегию другого игрока всегда есть стратегия разделения голосов поровну между некоторым количеством кандидатов.

Доказательство. Рассмотрим некоторый наилучший ответ, при котором игрок получает x представителей. Если он при данной стратегии отдавал голоса более чем x кандидатам, то стратегия отдать эти голоса прошедшим x кандидатам будет тоже наилучшим ответом, так как при этом количество представителей не уменьшится. Пусть $\min_j v_{ij}$ – минимальное количество голосов, отданных игроком i за выигравшего кандидата j , которое оказалось достаточным для прохождения в совет директоров. Разделив голоса поровну между всеми прошедшими кандидатами, каждый кандидат получит точно не меньше чем $\min_j v_{ij}$, следовательно, при такой стратегии тоже будет избрано x кандидатов. ■

Найдем стратегии, являющиеся взаимными наилучшими ответами (равновесием Нэша), при этой ситуации ни одному из игроков не выгодно отклоняться от выбранной стратегии. Стратегия, когда каждый игрок делит свои голоса поровну между некоторым количеством кандидатов, является равновесной по Нэшу при выборе оптимального количества кандидатов, за которых надо голосовать. Покажем, что это оптимальное количество единственно.

Теорема 2. Равновесное по Нэшу распределение единственно.

Доказательство. Допустим, что существует два равновесных распределения. Равновесия не могут различаться изменением стратегии только одного игрока, иначе одно из распределений, где этот игрок получал меньше предста-

вителей, было бы не равновесным. Оба игрока должны применять в разных равновесиях разные стратегии.

Пусть, в одном равновесном распределении количество представителей первого и второго игрока равно соответственно (x, y) , а в другом $(x + a, y - a)$. С точностью до переименования игроков можно принять $a \geq 1$. Тогда при данных распределениях мест одним из равновесных распределений голосов по теореме 1 являются следующее:

$$\left(\frac{V_1}{x}, \frac{V_2}{y} \right) \text{ и } \left(\frac{V_1}{x+a}, \frac{V_2}{y-a} \right)$$

соответственно за каждого из своих кандидатов, где V_1 и V_2 – количества голосов у первого и второго игроков.

Получить больше мест можно, только распределив голоса по большему числу кандидатов. По теореме 1 распределять имеет смысл поровну. Если подобным образом можно увеличить число представителей на q мест, то можно увеличить и на одно место.

Если в случае отклонения будет равенство голосов, то возникнет ситуация распределения $x + y$ мест между $x + y + 1$ кандидатами с равным числом голосов. Эта ситуация создает улучшение для отклонившегося игрока, так как он при некоторых правилах разрешения спорных ситуаций получит дополнительное место, поэтому в условиях неотклонения знаки строгие.

Условие неотклонения первого игрока в первом равновесии

$$\frac{V_1}{x+1} < \frac{V_2}{y};$$

условие неотклонения второго игрока в первом равновесии

$$\frac{V_2}{y+1} < \frac{V_1}{x};$$

условие неотклонения первого игрока во втором равновесии

$$\frac{V_1}{x+a+1} < \frac{V_2}{y-a};$$

условие неотклонения второго игрока во втором равновесии

$$\frac{V_2}{y-a+1} < \frac{V_1}{x+a}.$$

Тогда получим

$$\frac{V_2}{y-a+1} \geq \frac{V_2}{y} > \frac{V_1}{x+1} \geq \frac{V_1}{x+a} > \frac{V_2}{y-a+1},$$

из чего следует противоречие

$$\frac{V_2}{y-a+1} > \frac{V_2}{y-a+1}.$$

Таким образом, двух равновесий с различным распределением мест не существует. ■

При этом равновесий может быть несколько. Приведем пример, в котором Игрок 1 имеет 120 голосов, а игрок 2 – 48 голосов. Игроки борются за 7 мест в совете директоров. Так как среди оптимальных ответов есть стратегии разделения голосов поровну между несколькими кандидатами, то для нахождения равновесия рассмотрим только стратегии деления голосов поровну между некоторым количеством кандидатов. Первый игрок может гарантированно получить 5 мест ($\frac{120+48}{7+1} + 1 = 22$ – число голосов, гарантирующее одно место), поэтому рассмотрим его стратегии: разделить голоса между 5, 6, 7 кандидатами. Второй игрок гарантированно может получить два места, поэтому имеет смысл рассмотреть две его стратегии: разделение голосов между двумя или между тремя кандидатами.

Таблица 1.

Матрица игры

	2 кандидата	3 кандидата
5 кандидатов	(5,2) NE	(5,2)
6 кандидатов	(5,2) NE	(6,1)
7 кандидатов	(5,2) NE	(7,0)

По сути, это антагонистическая игра двух игроков, в которой в чистых стратегиях найден гарантированный выигрыш. Имеется три равновесия по Нэшу (среди стратегий с делением голосов поровну между некоторым количеством кандидатов):

- 1) стратегия Игрока 1 – (24, 24, 24, 24, 24), стратегия Игрока 2 – (24, 24);
- 2) стратегия Игрока 1 – (20, 20, 20, 20, 20, 20), стратегия Игрока 2 – (24, 24);

3) стратегия Игрока 1 – (17,1, 17,1, 17,1, 17,1, 17,1, 17,1, 17,1.), стратегия Игрока 2 – (24, 24).

Стоит заметить, что если игроки будут выбирать стратегии последовательно, например, первый заранее объявит, как будет голосовать, то выбор стратегий и равновесное распределение не изменится.

Выводы

Модель показывает, что конфликт, возникающий при разделении мест в совете директоров, решается однозначно. При этом находится устойчивое решение, при котором ни у одного из игроков нет стимулов изменить свою стратегию и попытаться получить больше мест. Теорема 2 дает результат о неманипулируемости распределения мест в совете директоров, если акции распределены между двумя владельцами. Акционеры могут заранее рассчитывать на определенное число мест в совете директоров, что является преимуществом существующей процедуры голосования.

При более сложной ситуации, когда кроме двух основных игроков есть еще миноритарные акционеры, и игроки не знают, как проголосуют остальные участники, существуют несколько вариантов моделирования. Если остальные участники могут голосовать только за кандидатов первого или второго игрока, то игроки могут считать, что эти голоса распределяются равномерно между всеми кандидатами. Стратегии и равновесное распределение не изменятся.

Любая информация о голосовании остальных участников, если бы она стала доступной для какого-либо игрока, изменила бы ожидаемое распределение голосов и позволила бы игроку с учетом этого распределить голоса неравномерно для получения нехудшего для него распределения.

Если бы один из игроков объявил о том, как он голосует заранее, то это бы изменило распределение голосов тех участников голосования, кто хотел проголосовать за его кандидатов. Например, это подскажет другим участникам, что за остальных кандидатов этого игрока голосовать не надо – без голосов игрока они все равно не пройдут. Использование такой возможности позволило бы сконцентрировать голоса и провести больше кандидатов.

Литература

- Алескеров Ф.Т., Ортецук П.* Выборы. Голосование. Партии. М., 1995.
Алескеров Ф.Т., Карабекян Д.С., Санвер Р.М., Якуба В.И. Оценка степени манипулируемости известных схем агрегирования в условиях множественного выбора // Журнал Новой экономической ассоциации. 2009. Т. 1. № 1. С. 37–61.

Карнов А.В. Теорема о невозможности в задаче пропорционального представительства // Экономический журнал ВШЭ. 2009. Т. 13. № 4. С. 595–615.

Balinski M., Young P. Fair Representation: Meeting the Ideal of One Man, One Vote. New Haven, CT: Yale University Press, 1982.

Cox G.W. Strategic Electoral Choice in Multi-Member Districts: Approval Voting in Practice? // American Journal of Political Science. 1984. Vol. 28. № 4. P. 722–738.

Cox G.W. Strategic Voting Equilibria Under the Single Nontransferable Vote // The American Political Science Review. 1994. Vol. 88. № 3. P. 608–621.

Cox G.W., Shugart M.S. Strategic Voting under Proportional Representation // Journal of Law, Economics, & Organization. 1996. Vol. 12. № 2. P. 299–324.

Ordeshook P.C., Zeng L. Some Properties of Hare Voting with Strategic Voters // Public Choice. 1994. Vol. 78. № 1. Essays at the Interface of Political Science and Public Choice. P. 87–101.

Политическая система России на пороге нового десятилетия

Политическое развитие России в 1990-е и 2000-е годы может быть охарактеризовано как противоречивое и бинарное. В сжатые исторические сроки российское общество пережило трансформацию от распадающегося тоталитаризма к ограниченной демократии и обратно – к бюрократическому авторитаризму, укрепившемуся за счет заигрывания с почти несовместимыми настроениями: посткоммунистической ностальгией и модернизационной риторикой. Перефразируя писателя Владимира Паперного, можно утверждать, что за двадцать лет россияне сначала были приверженцами «политической культуры один», а затем – «политической культуры два» [Паперный, 2007].

В 1990-е годы, после краха советской институциональной системы, общество пыталось адаптироваться в новой политической атмосфере и изначально позитивно воспринимало демократические изменения. В 2000-е годы пришла усталость от перемен, чьи негативные последствия оказались довольно значительными, но одновременно подъем мировых цен на сырье придал новый импульс российской экономике. Как результат 1990-е годы стали восприниматься (не без усилий политической пропаганды) в качестве негативной «точки отсчета», что было выгодно новой политической элите для сохранения власти.

Сегодня Россия проходит через очередную развилку путей своего развития. И речь идет не просто об определении скорости демократического транзита, а принципиальной реализуемости в стране проекта ее обновления. В такой ситуации следует внимательно рассмотреть факторы, которые будут оказывать влияние на тот или иной выбор политической элиты и общества. Некоторые из них до сих пор вовсе не были диагностированы. Именно о них пойдет речь в данной работе.

¹ Работа подготовлена в рамках проекта «Политическая аномия в современной России», осуществляемого при поддержке Программы «Научный фонд ГУ ВШЭ», № проекта 10-04-0023.

Концепция социальной аномии

Понятие политической и социальной аномии не получило достаточного распространения среди социальных исследователей, и вокруг него не сложилось единой теории. Вместе с тем в разное время социологами и политологами был сформулирован ряд интересных тезисов и гипотез относительно феномена аномии.

Наибольший вклад в разработку понятия социальной аномии внесли социологи Эмиль Дюркгейм и Роберт Мертон. Дюркгейм, изучавший общества в период перехода от аграрного общественного строя к индустриальному, заметил, что трансформации охватывают не только экономическую, но и социально-политическую сферу и сопровождаются изменением общественных норм и ценностей. Жизнь в таких условиях дискомфортна для людей, которые уже подвергают сомнению безусловность прежних социальных практик, но еще не освоили новые. Образуется нормативный вакуум – ситуация аномии. При этом растет уровень социального пессимизма, количество девиаций, распространенность апатии [Опш, 1983]. Обращает на себя внимание, что с описанными Дюркгеймом проблемами сталкиваются любые общества, переживающие период масштабных перемен.

Мертон использовал понятие социальной аномии в другом социальном и историческом контексте, и в его концепции внимание акцентируется на проблеме достижения высокого статуса в обществе с помощью способов, выходящих за рамки нормативности: «аномия рассматривается как распад в культурной структуре, происходящий в особенности тогда, когда существует острое расхождение между культурными нормами и целями и социально структурированными возможностями членов групп действовать в соответствии с данными нормами культуры» [Мертон, 2006, с. 284]. На примере современных США Роберт Мертон показывал, что ради достижения высокого уровня доходов многие граждане готовы нарушить закон и пренебречь моралью. Это является актуальной проблемой для многих стран и в наше время.

Концепция политической аномии

По определению Андрея Юревича, «аномия – разрушение системы моральных норм и их рассогласование друг с другом, характерная для всех постсоциалистических обществ и пришедшая на смену гиперномии – сверхнормированности – социалистических режимов» [Юревич, 2009, с. 74]. Этот феномен затрагивает и политическую сферу жизни обществ. Признаками политической

аномии можно считать неструктурированность политического пространства, расгласование представлений о политике, состояние политической апатии. Согласно одному из определений данного понятия, оно подразумевает распространённость чувства бессилия, цинизма, пустоты и апатии в отношении политической системы [Farris, 1960, p. 53].

С феноменом политической аномии могут столкнуться как трансформирующиеся, так и стабильные общества. В первом случае политическая аномия возникает в результате разочарования в политиках предыдущего периода и распада практик в ситуации отсутствия новых «правил игры»; во втором – как следствие усталости от необходимости адаптации к изменениям и «застывания» неэффективных «правил игры» при понимании связанных с этим издержек.

К числу негативных последствий политической аномии можно отнести деградацию политических институтов, ослабление контроля за деятельностью власти, сокращение возможностей и сужение пространства для осуществления политических изменений в будущем. Вместе с тем снижение остроты и значимости политических конфликтов и успокоение общества могут рассматриваться в качестве позитивных аспектов существования данного феномена – по крайней мере, до тех пор, пока цена, которую платит общество, не воспринимается его членами как слишком большая.

В целом, одним из ключевых критериев разграничения «нормального» и аномичного состояния является наличие противоречий в структуре общественных норм, распространённых ценностей и представлений о предпочтительном и существующем политическом порядке. Аномия может быть преодолена только через последовательное распутывание смысловых узлов, связывающих несовместимые феномены и понятия, и их перекодирование.

Политическое наследие СССР

В тоталитарном советском обществе проблема политической аномии не могла проявиться открыто в связи с доминированием коммунистической идеологии, отсутствием публичного политического пространства и ограничением каналов коммуникации. Тем не менее единство власти и общества было иллюзорным. За годы существования СССР большинство людей привыкли к двоемыслию: публичному выражению удовлетворённости деятельностью власти при осознании неэффективности системы управления. Возник разрыв между властью и обществом, который продолжает сохраняться и после распада СССР.

Сильное негативное влияние на развитие советской и российской политической культуры также оказала замкнутость советского общественно-политического универсума. Люди были лишены доступа к альтернативным источникам информации, а выбор относительно общественных норм делался властями без их участия. Все это позволяло политическому режиму сохранять контроль над обществом, однако ограничило возможности для развития политического мышления. Возможно, что именно недостаток политической расчетливости не позволил сбалансировать ход демократических перемен и смягчить их последствия для общества.

Еще одним фактором, обеспечивавшим стабильность развития советской системы, однако ставшим проблемным после распада СССР, является государственный патернализм. В СССР государство было монопольным распорядителем не только в политической, но и в экономической и социальной сферах жизни и гарантировало всем гражданам занятость и минимальный уровень благополучия. Такое положение дел было приемлемым для людей, – и побудительным мотивом роста протестных настроений в период перестройки было не стремление отказаться от патернализма, а предъявление претензий политическому режиму, который оказался неспособен выполнять свои функции по перераспределению благ. Широкая общественная ориентация на патернализм существует и теперь, в определенной степени препятствуя развитию демократии и капитализма.

Политическая аномия в 1990-е годы

В 1990-х годах российское общество оказалось в ситуации аномии, причем под давлением обстоятельств, описанных как Дюркгеймом, так и Мертоном. С одной стороны, произошел крах советского политического каркаса, что повлекло за собой общественные изменения, сходные по масштабу с теми, которые происходят при смене аграрного строя индустриальным (ее анализировал Дюркгейм). С другой стороны, установление демократии и рыночной экономики вызвало переопределение целевых ориентиров на достижение высокого уровня материального достатка. В стремлении получить власть и заработать денег люди начали пренебрегать законом и моральными нормами (на это в свое время обращал внимание Мертон).

Буквально за несколько лет произошли коренные изменения в политической сфере жизни общества, которая стала ареной публичной конкуренции политических лидеров и партий. Установление новых «правил игры» было трудным процессом, сопровождавшимся ростом аномии как реакции на трансфор-

мации и стремления достичь политических целей. Политическое пространство было фрагментировано, а политический процесс носил несколько хаотический характер.

В течение периода 1990-х годов интерес людей к политике был относительно высок. Люди ожидали, что утверждение демократии приведет к решению острых социальных проблем, однако этого не случилось, что вызвало разочарование людей не только в политических лидерах, но и в демократических институтах в целом. В 1999 г. более 90% людей были неудовлетворены развитием демократии в России, при этом столь же высокими были показатели разочарования в способности демократической системы гарантировать общественный порядок (70%) и обеспечить экономическое развитие страны (60%) [World Values Survey, 2011].

Таким образом, к концу 1990-х годов в России сложился общественный запрос на стабилизацию социально-политической ситуации. Ценность демократии формально не отрицалась, однако распространившиеся представления людей о функционировании демократической системы явно противоречили ее нормативным описаниям. Преобладало понимание демократии прежде всего как «некоммунизма», что удерживало данное понятие в публичном дискурсе, однако существовал недостаток позитивных ориентаций на возможности, которые обеспечивают демократические «правила игры».

Политическая аномия в 2000-е годы

Ключевыми параметрами жизни России в 2000-е годы являлось складывание авторитарного политического режима и довольно динамичное экономическое развитие. Кризисная ситуация 1990-х годов была преодолена и острота политических проблем снизилась, однако не потому, что они были не столько разрешены, сколько подавлены. В частности, проблема аномии стала структурной характеристикой общественно-политической жизни. Кроме того, она стала проявляться в новых формах.

Если аномия 1990-х годов была вызвана масштабным трансформационным процессом и дезорганизацией общества, то аномия 2000-х годов стала результатом усталости от изменений и застывания социальных и политических практик в некотором переходном состоянии. Свою роль сыграло и повышение уровня благосостояния, столь желанное на всем протяжении периода реформ, растянувшегося на полтора десятилетия. По-видимому, главным предметом торга между властью и обществом всегда были именно социальные гарантии, а политические свободы служили скорее его инструментом.

Политическая anomия в 2000-е годы проявилась в установлении в России авторитарного режима при устойчиво высокой доле негативных оценок деятельности власти со стороны общества, принятии небеспристрастных «правил игры», отдающих предпочтение одним группам за счет других, при недовольстве неравномерностью распределения богатства, обозначении запроса на складывание гражданской нации при атомизации общества и низком уровне социального доверия.

В сознании людей и в практике функционировании государства сфера государственного управления и политическая сфера не связаны между собой, и участие в политической жизни не рассматривается как способ влияния на власть (80% людей считают, что они не могут повлиять на политический процесс [Левада-Центр, 2010]). Наоборот, власть стремится инкорпорировать в себя лояльных людей с целью создания достаточной общественной «подушки безопасности», а возражающих оттеснить на периферию публичного пространства. Как результат, конвенциональным поведением в обществе считается выражение индифферентности к политической жизни – в современной России 60% людей не интересуются политикой [Общественное мнение – 2009, 2009, с. 60].

Сохранение общественно-политического баланса, сложившегося в 2000-е годы, является важнейшей задачей для нынешнего политического режима, так как гарантирует его поддержание и воспроизводство. Поскольку политическая anomия является одним из ключевых параметров среды, в которой данный баланс существует, «разрыхляя» сознание людей и ограничивая возможности осуществления коллективных действий, то власть заинтересована в использовании политической anomии в собственных целях, а не борьбе с ней. Вероятно, что ориентация на противоречивость подаваемых обществу сигналов и ограничение гражданского общества будет сохраняться.

Политическая anomия: социологический анализ

Политическое сознание россиян и нормы, регулирующие общественно-политическую жизнь в современной России, сформировались под влиянием различных факторов: исторической памяти об отношениях между властью и обществом в докоммунистический период, элементов советской идеолого-нормативной системы, институциональных заимствований за рубежом и уроков, извлеченных из собственного опыта независимого общественного развития. Результирующее этих компонентов представляет собой противоречивую, но при этом не воспринимаемую людьми в качестве проблемной систему представлений и норм.

«Даже спустя полтора десятилетия после принятия новой Конституции РФ представления россиян о демократии носят спутанный, аморфный и противоречивый характер» [Общественное мнение – 2009, 2009, с. 49], – данное утверждение верно и по отношению к политической сфере в целом. Определение направления развития страны является затруднительным для россиян, о чем свидетельствует широкий разброс мнений при ответе на вопрос «Что сейчас происходит в стране?».

Таблица 1. Какое из следующих утверждений, по вашему мнению, наиболее точно описывает ситуацию в стране?

Варианты ответа	Октябрь 2005 г.	Октябрь 2006 г.	Октябрь 2007 г.	Февраль 2010 г.
Развитие демократии	32	33	36	30
Утрата порядка, нарастание анархии	30	22	14	22
Восстановление «доперестроечных» политических порядков	7	6	9	11
Становление авторитаризма, диктатуры	12	14	13	10
Затруднились ответить	18	24	28	27

Источник: Левада-Центр. 16.03.2010. Отношения общества и государства в глазах россиян. (<http://www.levada.ru/press/2010031602.html>)

Таблица 2. Что, на ваш взгляд, сейчас происходит в стране?

Варианты ответа	Май 2005 г.	Декабрь 2006 г.	Ноябрь 2007 г.	Декабрь 2009 г.
Становление авторитарного режима	7	8	13	11
Наведение порядка	22	30	42	42
Нарастание беспорядка, анархии	43	30	14	19
Становление демократии	11	12	15	9
Затруднились ответить	17	21	15	20

Источник: Левада-Центр. 21.01.2010. Что такое демократия и нужна ли она России? (<http://www.levada.ru/press/2010012105.html>)

Обращает на себя внимание разница в количестве выбирающих вариант ответа «развитие/становление демократии» при разном наборе альтернатив (30–

35% в первом опросе и 10–15% – во втором). Данный парадокс объясняется наличием во втором опросе варианта ответа «наведение порядка», являющегося наиболее популярным. Именно осуществление контроля над развитием ситуации в стране россияне считают главной функцией государства – и вопрос характеристики политического режима при этом не является принципиальным. Проблематичность данной ситуации заключается в соответствующей невозможности различения демократических и авторитарных способов «наведения порядка», а соответственно регулирования действий власти.

Итак, дихотомия «демократия – авторитаризм» не является основной рамкой политического мышления россиян. Скорее эту функцию выполняют шкалы оценки эффективности социальной и внешней политики государства. Именно стимулирование экономического роста и обеспечение национальной обороны являются для россиян приоритетными показателями при оценке деятельности государства [World Values Survey, 2011]. Парадоксально, но такая прагматическая ориентация на конкретные результаты приводит к снижению внимания к качеству политического процесса и складыванию довольно противоречивого отношения к властным органам.

Во-первых, россияне оценивают общее положение дел в стране лучше, чем положение дел в разных сферах общественной жизни [Семинар под руководством Евгения Ясина «Общественные настроения в 2010 году»]. Во-вторых, показатели доверия к лидерам государства намного выше, чем показатели доверия к различным ветвям власти и государственным органам. Образ власти крайне персонифицирован. В годы пребывания Владимира Путина в должности президента России показатель доверия к нему более чем в два раза превышал показатели доверия к премьер-министру, правительству и Государственной Думе. После назначения его на должность премьер-министра «центров общественного доверия» стало два. Деятельность президента и премьер-министра одобряют 70% россиян, Государственной Думы и Совета Федерации – 30% [ВЦИОМ. Одобрение деятельности государственных институтов].

Существуют две распространенные трактовки специфичности представлений россиян о политической сфере. Согласно первой, политическая аномия в форме низкого интереса к политике и политического релятивизма является следствием низкой адаптивности общества, его неспособности приспособиться к трансформациям конца XX в. Российское общество оказалось политически дезорганизовано и стало объектом манипулирования со стороны власти. Согласно второй, отказ общества от активного контроля деятельности власти произошел в результате рационального процесса: состоялся обмен политической

лояльности общества на обязательство власти обеспечивать людям социальную поддержку и не ужесточать авторитарный режим. Впрочем, ни первое, ни второе объяснения динамики общественного развития России в 2000-е годы не отрицают возможности демократических перемен в будущем.

Траектория развития России будет зависеть прежде всего от внутреннего для общества процесса «развязывания» узлов нормативных противоречий и несовместимых представлений о функционировании политической сферы жизни общества. Без преодоления политической аномии повышение качества политического процесса невозможно, и любые изменения общественно-политической ситуации будут приводить к восстановлению статус-кво, в котором интересы политической элиты реализуются в большей степени, чем интересы общества.

Литература

ВЦИОМ. Одобрение деятельности государственных институтов.
(<http://wciom.ru/index.php?id=172>)

Левада-Центр. 25.06.2010. Проблема общественно-политического участия.
(<http://www.levada.ru/press/2010062502.html>)

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

Общественное мнение – 2009. М.: Левада-Центр, 2009.

Паперный В. Культура Два. М.: Новое литературное обозрение, 2007.

Семинар под руководством Евгения Ясина «Общественные настроения в 2010 году». (<http://www.hse.ru/video/23987340.html>)

Юревич А.В. Нравственное состояние современного российского общества // Социологические исследования. 2009. № 10. С. 70–79.

Farris Ch.D. Selected Attitudes on Foreign Affairs as Correlates of Authoritarianism and Political Anomie // The Journal of Politics. 1960. Vol. 22. № 1. P. 50–67.

Orru M. The Ethics of Anomie: Jean Marie Guyau and Émile Durkheim // The British Journal of Sociology. 1983. Vol. 34. № 4. P. 499–518.

World Values Survey (<http://www.wvsevsdb.com/>)

Г.И. Мусихин,
И.В. Соболева
Национальный
исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

ГОСПОДСТВО АДМИНИСТРАТИВНОГО КЛАССА В РОССИИ КАК ПРЕПЯТСТВИЕ К ФОРМИРОВАНИЮ ПОЛИТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

В ходе совместного проекта Лаборатории политических исследований ВШЭ и Университета Эмори (Атланта, США) была проведена серия интервью с представителями региональной политической элиты, бизнес-элиты и гражданского общества. Предварительный анализ ответов респондентов показал, что во всех четырех исследуемых регионах существует *проблема в формировании политической коммуникации между региональными властями и общественными группами*. Во всех регионах инициативы социальных объединений и ассоциаций становятся значимыми для региональной власти только в том случае, если они получают поддержку на федеральном уровне. На региональном уровне существуют формальные политические институты, призванные поддерживать коммуникацию, однако в них не заложена функция политического мониторинга, и потому фактически их функцию выполняют другие, неформальные институты.

В связи с этим имеет смысл поставить *вопрос о фактическом существовании политического дискурса в изучаемых регионах и институциональных особенностях, обуславливающих его наличие/отсутствии*. Важно понять, во-первых, какие принимаемые властью политические решения воспринимаются респондентами как *политические*. Вторая задача – объяснение причин затруднения политической коммуникации на региональном уровне и осмысление феномена назначаемости, а не избираемости губернаторов и основных политических по своему функционалу фигур. В статье обобщаются результаты критического дискурс-анализа, посвященного решению указанных задач.

Гипотезы исследования

1. В региональной институциональной среде сложилось два рынка принятия политических решений – публичный и непубличный, поскольку у региональных властей в результате реформ 2004–2007гг. образовалось две базы легитимности: мнение центра и регионального гражданского сообщества.

2. Решения, выносимые властью на обсуждение в публичное пространство, являются техническими, в то время как политические решения (и, соответственно, политический дискурс) возникают внутри бюрократического аппарата.

3. Затруднения политической коммуникации на региональном уровне обусловлены феноменом назначаемости, а не избираемости губернаторов.

Информационная база исследования

Сбор первичной информации осуществлялся с помощью экспертных интервью, проводившихся летом-осенью 2010 г. в Кировской области (г. Киров), Пермском крае (г. Пермь), Красноярском крае (г. Красноярск) и Воронежской области (г. Воронеж).

Респонденты анонимно отвечали на вопросы об особенностях выработки региональной экономической и социальной политики. Преимущество полученных текстов – минимизация влияния интервьюера, которая является одним из желательных принципов так называемой трехмерной модели Фэйрклоу [Fairclough, 2003]. Вопросы задавались в форме предложения тем для дискуссии, например:

- *Как бы вы описали региональный климат, сложившийся для развития малого и среднего бизнеса?*
- *Как бы вы оценили настроения, господствующие сейчас в среднем классе?*
- *Вы могли бы вспомнить, какие вопросы стоят сейчас на повестке дня на консультациях... (бизнеса и власти, гражданского общества и власти и т.д.)?*

Далее респонденту предлагалось в анонимной форме ответить на заданные вопросы без вхождения в дискуссию с интервьюером. Всем категориям респондентов задавались одинаковые вопросы. Распределение респондентов по категориям и регионам представлено на рис. 1.

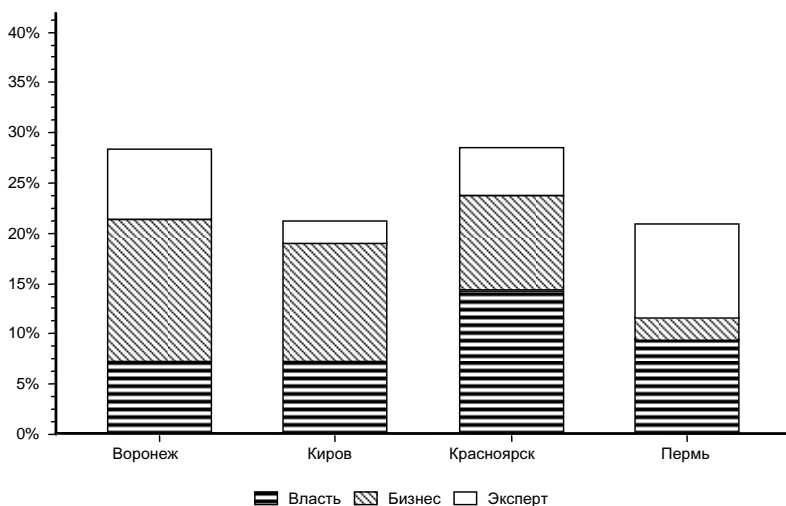


Рис. 1. Распределение респондентов по типам и регионам

Методика и методология анализа

Рассматриваемый вопрос о фактическом существовании публичного политического дискурса в изучаемых регионах предполагает выбор такого концептуального дизайна, в рамках которого было бы возможным (1) выделить публичное пространство и публичный дискурс на региональном уровне и (2) дать практические рекомендации по восстановлению политической коммуникации на региональном уровне.

Критический дискурс-анализ (CDA), предоставляя возможность рассмотрения логик респондентов и составления их когнитивных карт, ставит исследователя на достаточно пластичную наблюдательную позицию. В отличие от дискурс-анализа фуконианской школы, отрицающей субъектность участников дискурса, CDA перенял у дискурсивной психологии практики анализа когнитивных качеств субъектов дискурса [Jørgensen, Phillips, 2002]. Из лингвистики CDA заимствует различные подходы к анализу дискурса, контекста и использованию языка [Fairclough, 2003]. Важной особенностью CDA в контексте работы с политическими категориями является способность к выявлению в языковых структурах властных отношений доминирования, дискриминации и господства. CDA позволяет различать не только взаимоотношения между языком и обществом, которое говорит на этом языке (с этой задачей вполне справляет-

ся обычный коммуникационный анализ), но два дискурса: дискурс как объект исследования и дискурс как аналитический инструмент [Wodak, 1997, p. 172–173].

В рамках CDA нами было проведено:

- когнитивное картирование респондентов из каждой категории;
- статистический анализ упоминаемости ключевых слов в ответах респондентов;
- распознавание контекстов речи респондентов.

Обобщение результатов критического дискурс-анализа

В рамках принятой методологии проблемы, озвученные респондентами, можно переформулировать следующим образом.

Общие характеристики дискурса респондентов.

- Высокая степень неопределенности у всех категорий респондентов: непонимание того, в каком направлении движется страна и каковы стратегические цели государства. *Респондентов, однако, не устраивает пафосный державнический дискурс*: доминируют вопросы о месте России в мировой экономической системе, о роли регионов, о взаимном сотрудничестве государства и общества.

- У всех респондентов наблюдается примечательная *склонность к вытеснению слова «власть» словом «партия»*. Контекст был практически во всех случаях негативным (кроме позитивного отношения двух респондентов, представляющих фракцию «Единой России» в законодательных собраниях регионов).

- Ностальгия по СССР проявляется *не в имперском синдроме*¹, а в позитивной оценке степени ответственности чиновников перед государством (три респондента прямо сравнивали партию КПСС и ЕР, объясняя, что первая партия была способом контроля над региональными чиновниками, тогда как вторая стала банальным «ярлыком на царство»). Упоминалось, что членство в КПСС давало преимущественно политический и статусный ресурс, а членство в ЕР легитимировало экономические претензии партийца в регионе.

- У всех респондентов высока степень отторжения региональной политики Москвы, особенно ее бюджетной составляющей: *существующая мо-*

¹ Необходимо поставить под вопрос распространенную в академической среде убежденность в «имперскости» россиян: никто из наших респондентов не упоминал о суверенитете государства, национальной мощи или державничестве. Реплики о «великой стране» встречались только по отношению к СССР и только в контексте оценки экономической мощи.

дель распределения благ между центром и регионами однозначно признается нелегитимной.

Особенные характеристики дискурса респондентов.

- У представителей административной элиты чаще, чем у остальных, встречаются *патерналистские модели дискурса* (ключевые слова «дети», «надо», апелляция к безответственности гражданского общества, местоимения множественного числа «они» и «мы»). Нет ориентации на достижение консенсуса (доминирует установка «мы предлагаем, а они не берут»), равно как и понимание того, что гражданское общество не гомогенно.

- В дискурсе опрошенных представителей предпринимательского сообщества слово «государство» ключевым не является, в отличие от слов «деньги» и «бизнес». Однако это не означает, что бизнес разделяет либертарианскую установку на вмешательство государства в экономику: дискурс «необходимости поддержки» широко распространен в бизнес-среде, но никто из респондентов не смог конкретизировать, какую именно поддержку должны предоставить властные структуры.

- В глазах бизнеса и гражданского общества власть также не детализируется. Доминирует установка на обобщение образа региональной власти.

Единого политического дискурса на региональном уровне не сформировано. Публичное пространство сильно фрагментировано: существуют несколько изолированных друг от друга дискурсов, однородно идеологически окрашенных; отсутствуют очевидные основания для интеграции этих дискурсов внутри региона (уровень взаимозависимости дискурсов низок). Объединяющим контекстом может служить:

- отношение респондентов к политике федерального центра;
- отношение респондентов к политике партии «Единая Россия»;
- отрицание респондентами навязываемого федеральными властями политического дискурса «державности».

Здесь важно отметить, что идея о «новой Российской империи», транслируемая федеральными СМИ, не может служить интегратором региональных элит: респонденты в своем большинстве не продемонстрировали склонности к державническому дискурсу или имперскому синдрому. *Поэтому патетико-патриотический дискурс скорее дает обратный эффект, разделяя, а не объединяя региональные элиты.*

Особенности регионального публичного пространства в логике делиберативной демократии

Вторым шагом, предусмотренным дизайном исследования, стала интерпретация полученных в ходе CDA результатов с помощью теории коммуникативного действия Ю. Хабермаса [Хабермас, 2001]. Эта теория была выбрана нами, поскольку в ней детально проблематизируется политический дискурс в контексте публичной коммуникации. Хабермас предлагает делиберативную модель демократии, в которой вынесение важного политического решения сопровождается справедливым сопряжением результатов, предполагающим не обычное для демократий калькулирование голосов, а выработку на основе свободной политической коммуникации приемлемого для большинства участников решения.

Мы предлагаем объяснить проблемы, упомянутые респондентами, существованием препятствий к объединению разных дискурсов в рамках регионального публичного пространства². Анализ дискурсивных логик респондентов показывает, что *респонденты, относящиеся к региональным властным структурам, не готовы к вступлению в политический дискурс*. Региональная власть не видит себя модератором публичного пространства в регионе: вместо нее арбитрами в региональных спорах становятся федеральные надзорные органы. *Ситуация осложняется не тем, что все политические решения вынесены из публичного пространства, а тем, что большинство респондентов считают такую практику приемлемой*. Они не видят логической связи между публичностью политических вопросов и экономически понимаемой эффективностью региональной власти.

Наблюдаемые процессы являются следствием реформы региональной организации власти 2004 г., после которой сформировалась региональная элита, не получившая опыта участия в конкурентных выборах. У чиновника, прини-

² При широком понимании политического как относящегося к отношениям господства и подчинения (иначе – борьбе за власть) мы сталкиваемся с необходимостью выделить из большой совокупности региональных дискурсов государства и подчинения именно тот дискурс, отсутствие которого (проблемы с которым) снижает эффективность коммуникации между региональными игроками. Иными словами, необходимо сформировать критерий, который будет логически приемлем для выбранной концептуальной конструкции. Мы решили воспользоваться определением политического, данным Х. Арендт. Она подразумевала под политикой коммуникативное действие, способное поднять гражданина над необходимостью и детерминизмом жизненного процесса. Безусловно, у такой трактовки понимания есть существенный недостаток – противоречие обыденному пониманию власти, однако в логике CDA мы имеем право воспользоваться концепцией Арендт в качестве аналитического инструмента для исследования дискурсов.

мающего политически значимое решение (например, об открытии особой экономической зоны в регионе, изменении ставки налога, о собственной отставке или вступлении в партию), нет стимулов для вынесения процесса обсуждения в публичное пространство. За прошедшее с реформы 2004 г. время «не только назначение, но и отстранение губернаторов от должности приобрело характер преимущественно непубличных процедур, в которых публичный эффект был далеко не главной составляющей, и к которому власти не очень стремились» [Туровский, 2009]. Поскольку региональный бюрократ не избирается, а назначается на свою должность, он стремится легитимировать свои действия не перед политическим сообществом, а в глазах собственного руководства и релевантных групп влияния. В результате исчезает принципиально важная для демократии способность административной власти обосновывать перед обществом соответствие своих действий проводимому политическому курсу, происходит нарушение политической коммуникации и в конечном итоге потеря властью собственной легитимности.

При сохранении выявленной особенности регионального публичного дискурса российские элиты, в достаточно скором времени, столкнутся с необходимостью *пересмотра регионального законодательства в области политики бюджетного федерализма*. В экспертном сообществе за последние два «кризисных» года сформировался запрос на регионализацию политической власти в стране; очевидно, что активность и недовольство региональных элит будет увеличиваться по мере ухудшения региональной экономической конъюнктуры и снижения доходов в региональный бюджет³, что постепенно приведет региональные власти к необходимости выхода в публичное пространство. Однако регионализация не может состояться без возвращения выборов губернаторов и изменения налогового распределения между центром и регионами.

Выводы

1. Институциональный дизайн региональной власти изначально включал в себя создаваемые «сверху» институты канализирования конфликта. Однако в течение последних двадцати лет способность региональных законодательных

³ Регионы пострадают больше центра в связи с пересмотром налоговой политики и заменой ЕСН на взносы социального страхования, поскольку большая часть доходов от малого и среднего бизнеса уходила в региональные бюджеты. После налоговой реформы минимум 25% предпринимателей высказали желание уйти в тень, избегая выплаты 34% налога на соцстрах (по данным Института Гайдара, (<http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1544557&ThemesID=391>)). Следовательно, региональные бюджеты недополучат налоговых взносов и недовольство региональной элиты, возможно, усилится.

собраний, отделений ФНПР и Общественной палаты агрегировать и артикулировать возникающие социальные конфликты неуклонно снижалась. Наряду с этим процессом возникают фактические проблемы, которые в силу указанных выше причин не выносятся в публичное пространство и создают латентный конфликт между региональными властями, бизнесом и группами гражданского общества. Этот конфликт является политическим, однако в отсутствие политического дискурса его пытаются решить административным или экономическим путями.

2. Отмена региональных выборов и сокращение публичного пространства поддерживают господство административного класса в регионах. Анализ проведенных интервью показал, что принимаемые властью административные решения не подчинены единой логике, у регионов нет осознанной и обсуждаемой стратегии развития, поскольку она вырабатывается без публичного обсуждения со всеми политическими игроками (от федеральной власти до НГО и НКО). Не понимая этой стратегии, общество не способно оценить предлагаемые меры региональной политики и, соответственно, не принимает предлагаемых властью правил игры. В результате легитимность региональной власти постоянно оспаривается, и имеет смысл говорить о легитимных решениях, а не легитимности власти в целом.

3. Внутри иерархии чиновников также возникает противоречие, поскольку назначенные региональные бюрократы имеют административное право принуждения по отношению к руководителям муниципалитетов, несмотря на то, что база их легитимности принципиально отличается (местное сообщество у первых и федеральная власть у вторых). Это противоречие позволяет говорить о возможности формирования политического дискурса не вне административной системы, а внутри ее, поскольку все общественные группы стремятся к реализации своего представительства в обсуждении политических решений даже в условиях сжимания политического пространства.

4. Инициативы региональных властей не соответствуют современной социальной структуре, которая, не будучи выражена публично, так и не была отражена в политическом дискурсе. Новые социальные группы остаются нерепрезентированными в политической сфере. Новые роли и новые участники социального взаимодействия не выходят в публичное пространство [Гудков, Дубин, Зоркая, 2008], не формируются каналы артикуляции интересов новых социальных групп: малого и среднего бизнеса (особенно его этнического сектора), нового поколения ученых и интеллектуалов, молодых семей, вынужденных снимать квартиры в условиях дефицита предложения на рынке недвижимо-

сти (заметим, что первая в России монография, рассматривающая таких людей как социальную группу, была издана Е. Шоминой в 2010 г.⁴). Все эти группы, активно объединяющиеся и коммуницирующие в виртуальном пространстве, не имеют реального воплощения и собственного политического представительства. Их проблемы решаются теневыми способами. На муниципальном и региональном уровнях власти затруднено создание партий и общественных объединений с политическим статусом, а на федеральном уровне свободные выходы в публичное пространство практически заблокированы.

5. В созданных институциональных рамках возможности формирования единого политического публичного дискурса на региональном уровне крайне ограничены. Несмотря на это, у дискурсов региональной власти, бизнеса и гражданского общества есть общие черты: ориентация на самостоятельность от федерального центра и отрицание «имперского дискурса», навязываемого сверху. Однако формирование единого политического дискурса на этих основаниях приведет к обострению противоречия в системе центр–регионы и неизбежно повлечет за собой необходимость пересмотра политики бюджетного федерализма и регионального избирательного законодательства.

Литература

Гудков Л.Д., Дубин Б.В., Зоркая Н.А. Постсоветский человек и гражданское общество. М.: Московская школа политических исследований, 2008.

Олейник А.Н. Власть и рынок: система социально-экономического господства в России «нулевых» годов. М.: РОССПЭН, 2011.

Туровский Р.Ф. Практики назначения губернаторов: инерция и радикализм в политике центра // *Полития: Анализ. Хроника. Прогноз.* 2009. № 2. С. 72–89.

Туровский Р.Ф. Региональные политические режимы в России: к методологии анализа // *Политические исследования.* 2009. № 2. С. 77–95.

Тичер С., Мейер М. и др. Методы анализа текста и дискурса. Харьков: Гуманитарный центр, 2009.

Хабермас Ю. Вовлечение другого: Очерки политической теории / пер. с нем. Медведева Ю.С.; под ред. Складнева Д.А. М.: Наука, 2001.

Хабермас Ю. Демократия. Разум. Нравственность. М.: Наука, 1992.

Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / пер. с нем. под ред. Д.В. Складнева; послесл. Б.В. Маркова. СПб.: Наука, 2000.

Хабермас Ю. Политические работы. М.: Практис, 2005.

⁴ *Шомина Е.С.* Квартирсыемщики – наше «жилищное меньшинство»: российский и зарубежный опыт развития арендного жилья. М.: ГУ ВШЭ, 2010.

Dijk Teun A. van. Ideology and Discourse. A Multidisciplinary Introduction. Barcelona: Pompeu Fabra University, 2003.

Dijk Teun A. van. Text and Context. Explorations in the Semantics and Pragmatics of Discourse. University of Amsterdam, 1992.

Fairclough N. Analyzing Discourse. Routledge, 2003.

Wodak R. 1997: Critical Discourse Analysis // T. Van Dijk (Hg.) Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction. Vol. 2.

Jørgensen M., Phillips L.J. Discourse Analysis as Theory and Method. SAGE Publications Ltd, 2002.

Е.В. Миголь,
Т.Е. Хавенсон
Национальный исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

ИЗУЧЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ В РОССИИ, ФРАНЦИИ, ГЕРМАНИИ И США

В последние годы все чаще стали говорить о модернизации России, благодаря которой российское общество наконец-то полноценно должно вступить в фазу постиндустриального развития. При этом, как правило, основной акцент делается на необходимости институционального реформирования различных сфер общественной жизни, в то время как проблема социокультурных механизмов модернизации остается за рамками повестки дня. Крайне редко авторы экономических, социальных, политических реформ задумываются о том, кто тот человек, который сможет внедрить и грамотно воспользоваться проведенными институциональными и структурными изменениями.

На сегодняшний день существует масса работ, посвященных ценностям обществ с уже стабильными демократическими режимами [Hout, Brooks, Manza, 1994; Dalton, 1988; Finkel et al., 2001; Inglehart, 1990; Abramson, Inglehart, 1992]. Наряду с ними существуют исследования, занимающиеся развивающимися демократическими государствами, где ученые пытаются проследить процессы демократизации, а также ценностные сдвиги в массовом сознании, связанные с этими процессами [Inglehart, Welzel, 2010; Магун, 1994; Магун, Руднев, 2008; 2009]. Результаты последних исследований показывают, что, несмотря на глобализацию и другие интеграционные процессы, страна проживания продолжает обладать значительно большей предсказательной силой, чем доход, образование, религия или пол [Inglehart, Welzel, 2010, p. 553], и каждая страна занимает свое место на общей оси политических ценностей.

В нашем исследовании различия в политических ценностях в разных обществах объясняется не только культурно-историческим наследием, но и их социально-профессиональной структурой. Мы не отрицаем значимость фактора страны проживания, но предполагаем, что существуют определенные наборы ценностей, характерные для отдельных социально-профессиональных страт, вне зави-

симости от их страны проживания. В свою очередь, яркая дифференциация политических ценностей приводит к политическому плюрализму и создает благоприятную социокультурную почву для модернизационных процессов. Таким образом, перед нами встают три основных вопроса исследования. Во-первых, совпадают ли политические ценности во взаимно соответствующих социальных группах разных обществ. Во-вторых, отличаются ли значимо политические ценности разных социальных групп внутри каждого общества. В-третьих, какие именно политические ценности в большей степени присущи тому или иному обществу.

Постановка эмпирического исследования

В статье изложены результаты исследования, проведенного по данным ежегодного международного исследования (International Social Survey Programme (ISSP)), волны 2006 г., посвященной изучению представлений населения о роли государства. Рассмотрены четыре страны: Россия, Германия, Франция и США. Объем выборки составил 6861 человек, из них: 2407 в России, 1112 в Германии, 1518 в США, и 1824 во Франции.

Измерение политических ценностей

Традиционно при анализе политических ценностей используется шкала с двумя противоположными полюсами: левым и правым [Manza et al., 1995; Kelley et al., 1985]. «Теория и эмпирические исследования идеологического сознания в пространстве воплощаются как континуум политических ценностей от крайне левого до крайне правого полюса» [Knight, 2006, p. 226]. В американской политологической науке эти полюса принято называть консервативным и либеральным соответственно. Считается, что либералы поддерживают государственное вмешательство в экономику, консерваторы же, напротив, придерживаются концепции государства как ночного сторожа [Swedlow, Wyckoff, 2009]. В европейской традиции термин «либеральный» имеет абсолютно противоположный смысл, и здесь скорее либералы будут выступать за невмешательство государства в экономику. В нашей работе, чтобы не создавать терминологической путаницы, мы остановились на названиях: левые и правые политические ценности.

В итоге на основе вопросов анкеты ISSP были построены три шкалы «Роль государства в экономике: левые ценности – правые ценности» (в основе шкалы 21 вопрос, диапазон изменения от 2 до 89 баллов); «Свобода в обмен

на безопасность: левые ценности – правые ценности» (в основе шкалы 3 вопроса, диапазон изменения от 1 до 12 баллов); «Поддержка протестных действий: левые ценности – правые ценности» (в основе шкалы 5 вопросов, диапазон изменения от 1 до 20 баллов).

Различия между правыми и левыми ценностями выражаются через отношение респондентов к таким процессам и явлениям, как национализация/приватизация, государственное вмешательство в экономику, социальное неравенство, свобода/безопасность, поддержка/неподдержка протестных действий. Именно эти политические установки, по мнению ряда исследователей [Evans, 1993] наиболее четко отражают классовое сознание и создают идеологическое противопоставление между классами.

Все вопросы были проверены на возможность включения в сумматорную шкалу Ликерта – процедура, которая позволяет оценить, действительно ли каждое суждение вносит вклад в измеряемую установку. Для оценки внутренней согласованности шкалы был рассчитан коэффициент альфа Кронбаха по всей выборке и отдельно по каждой из изучаемых стран. Для всех категорий по всем трем шкалам значение коэффициента не ниже 0,75.

Измерение социального статуса

Для отнесения респондента к тому или иному социальному классу нами была выбрана 11-ступенчатая схема социально-профессиональной стратификации EGP, разработанная британскими социологами во главе с Дж. Голдторпом [Goldthorpe, 1968]. Возможность применения данной схемы для изучения социальных процессов обоснована как для западных стран, так и для России [Бессуднов, 2009; Hauser, Warren, 1997; Ganzeboom, Treiman, 1988]. Схема EGP основана на выделении трех типов социальных отношений внутри экономической жизни индивидов: работодатели, наемные работники и предприниматели. Далее определяется тип контрактных соглашений между работником и работодателем. Таким образом, Голдторп и коллеги выделяют следующие социально-профессиональные классы¹.

1. I: Топ-менеджмент/высший класс управленцев.
2. II: Менеджмент среднего звена/низший класс управленцев.
3. III: Работники рутинного нефизического труда – высший слой.

¹ Далее в тексте мы будем употреблять термины «социально-профессиональные» и «социальные», а также «классы», «страты» и «группы» как синонимы.

4. ШЬ: Работники рутинного нефизического труда – низший слой (работники сферы услуг и продаж).
5. IVa: Самозанятые с подчиненными.
6. IVb: Самозанятые без подчиненных.
7. V: Мастера и бригадиры физического труда.
8. VI: Квалифицированные рабочие.
9. VIIa: Полу- и неквалифицированные рабочие (не в сельском хозяйстве).
10. VIIb: Полу- и неквалифицированные рабочие (в сельском хозяйстве).
11. IVc: Самозанятые в сельском хозяйстве (фермеры).

Результаты

1. Шкала «Роль государства в экономике: левые ценности – правые ценности».

1.1. Различия в оценке роли государства в экономике в разных странах.

Напомним, что минимальные значения шкалы выражают левую позицию, а максимальные – правую. Во всех странах наблюдается достаточная умеренность во взглядах, среднее значение нигде не приближается к минимуму или максимуму. Однако положение России по данной шкале ниже, чем в других рассматриваемых странах и в целом по выборке. В России среднее несколько ближе к полюсу левых взглядов, а в западных странах – наоборот, смещено в сторону правых позиций.

Статистически значимо отличаются только среднее России от средних Франции, США и Германии. Получается, что соотношение между левыми и правыми взглядами в западных странах одинаково, но отлично от России.

1.2. Различия в оценке роли государства в экономике в разных социальных группах (EGP) отдельно в каждой стране.

Во всех странах топ-менеджеры и фермеры склонны к правым взглядам. А вот полюс левых взглядов в каждой стране свой, однозначно туда можно отнести только низкоквалифицированных рабочих. В Германии к этому полюсу также приближаются высший слой работников нефизического труда и рабочие, занятые в сельском хозяйстве. В США и Франции – работники сферы услуг и продаж. В России это и низкоквалифицированные рабочие в сельском хозяйстве, и работники сферы услуг и продаж. Тот факт, что работники рутинного нефизического труда или же работники сферы услуг оказываются склонными к левым

ценностям, никак не противоречит результатам предыдущих межнациональных исследований. Это объясняется несколькими факторами. Во-первых, тем, что проведение правоориентированной политики не влечет прямых выгод для данной социальной группы, а во-вторых, тем, что левые партии из-за сокращения числа рабочих стараются переориентировать свои политические программы, чтобы привлечь в свой электорат еще и средний менеджмент.

Стоит также отметить, что в России в целом распределение по шкале политических ценностей смещено в сторону левых взглядов и наблюдается самый большой разброс во мнениях внутри каждой страны.

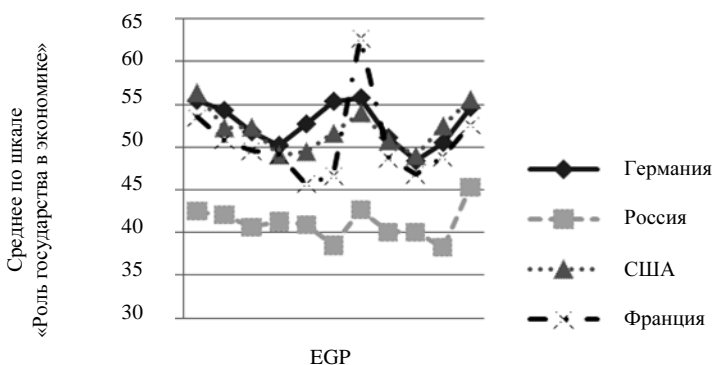


Рис. 1. Средние баллы по шкале «Роль государства в экономике: левые ценности – правые ценности». Сравнение по схеме EGP и по стране проживания

2. Шкала «Свобода в обмен на безопасность: левые ценности – правые ценности».

2.1. Различия в оценках по шкале в разных странах.

Несмотря на то, что по результатам дисперсионного анализа значения средних по всем странам, кроме США и Франции, различаются статистически значимо, все они находятся в правой части шкалы, что свидетельствует о склонности респондентов между свободой и безопасностью выбирать безопасность. В настоящее время терроризм – явление частое как для России, так и для США и европейских стран. Люди чувствуют реальную угрозу и поэтому готовы жертвовать своей личной свободой в обмен на гарантию коллективной безопасности. Они готовы согласиться с тем, что правоохранительные органы должны иметь право обыскивать любого человека на улице, прослушивать телефонные

разговоры граждан, задерживать людей на любой срок без постановления суда, если существует угроза террористического акта.

2.2. Различия в оценках по шкале в разных социальных группах (EGP) отдельно в каждой стране.

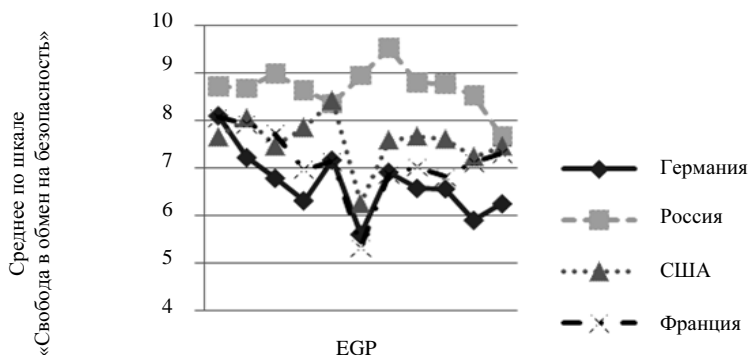


Рис. 2. Средние баллы по шкале «Свобода в обмен на безопасность: левые ценности – правые ценности». Сравнение по схеме EGP и по стране проживания

Результаты множественных сравнений показали, что в условиях угрозы безопасности в Германии, Франции и США группой, наиболее ценящей свободу, являются предприниматели (6) (наблюдается статистически значимое отличие от остальных групп). В то время как в тех же странах топ-менеджмент оказывается группой, готовой заплатить своей свободой ради безопасности и предоставить правоохранительным органам расширенные полномочия. В России все социальные группы придерживаются максимально правых взглядов, т.е. готовы пойти на существенные ограничения личной свободы.

3. Шкала «Поддержка протестных действий: левые ценности – правые ценности».

3.1. Различия в оценках по шкале в разных странах.

Есть много способов, с помощью которых люди могут выразить свой протест против действий правительства: организация митингов, маршей протеста, забастовок и др. Наше исследование показывает, что только политические взгляды россиян статистически значимо отличаются от взглядов представителей других стран в левую сторону, т.е. население России не склонно поддерживать всевозможные общественные выступления, на которых открыто критикуются действия властей.

Анализ по социально-профессиональным стратам внутри стран не выявил значимых различий, это говорит о том, что мнение относительно допустимости протестных действий в большей мере объясняется страной проживания, нежели принадлежностью к определенной страте.

4. Связь ответов по шкале «Роль государства в экономике», страны и профессиональных групп. Анализ отдельных случаев.

На примере шкалы «Роль государства в экономике: левые ценности – правые ценности» рассмотрим, какие именно ценности «тянут» определенные социальные группы в левую или правую сторону.

Для достижения поставленной задачи мы применяли модель логистической регрессии. В качестве зависимой переменной служил вопрос про ценности, перекодированный в дихотомическую шкалу (1/0). В предикторы, как и выше, включались страна проживания и классовая схема в разных сочетаниях. В качестве основного результата будет получена вероятность ответа, выражающего согласие с данным вопросом, для каждой социальной группы.

4.1. Поддержка убыточных предприятий в целях сохранения рабочих мест.

Наиболее крайние позиции занимают Франция, США, с одной стороны, и Россия, с другой, вероятность положительного ответа 81, 80 и 64% соответственно. Для Германии вероятность равна 70%.

При добавлении профессионального статуса в качестве предиктора становится видно, что структура мнений по данному вопросу различных социальных страт совпадает в каждой стране. Класс топ-менеджеров и менеджеров среднего звена в каждой из стран придерживается самых правых позиций, к ним же примыкают самозанятые в сельском хозяйстве (фермеры). Противоположные позиции более вероятны в ответах работников рутинного нефизического труда и полу- и неквалифицированных работников в сельском хозяйстве.

4.2. Пособия по безработице.

В России вероятность согласия с тем, что государство должно больше тратить на пособия по безработице, равна 85%, в США также преобладает левоориентированная позиция, хотя более слабая. Вероятность согласия – 72%. Мнение немецкого населения правильнее всего охарактеризовать как нейтральное, так как вероятность согласия равна 57%, что ненамного превышает половину. Во Франции ярко выражены правые настроения (вероятность согласится с этим суждением 26%). Вновь наблюдается практически одинаковая структура ценностей внутри каждой страны. Важный момент в этом вопросе для всех стран –

объединение высшего и среднего менеджмента с мастерами и бригадирами физического труда в некую консолидированную правоориентированную группу. На наш взгляд, их объединяет высокая степень автономии на работе, наличие подчиненных. Как правило, такие должности требуют от сотрудников высокого уровня ответственности и самостоятельности, поэтому логично, что такие люди не будут рассчитывать на пособия по безработице и ждать помощи от государства.

4.3. Обеспечение работой каждого, кто хочет работать.

В США вероятность того, что респондент согласится с тем, что государство должно обеспечивать работой каждого, кто хочет работать, лишь 40%. В Германии и Франции взгляды по этому вопросу тоже достаточно правые (вероятность согласия 63 и 62% соответственно). В России, напротив, население склонно практически всегда соглашаться (вероятность согласия 93%).

При рассмотрении распределения ответов на данный вопрос с точки зрения социально-профессионального статуса и страны проживания одновременно видно, что в западных странах различия политических ценностей явно проявляются при переходе от одной социальной группы к другой. В российском обществе политические ценности очень однородны, все социально-профессиональные группы придерживаются левых взглядов, с небольшим отклонением вправо топ-менеджмента, мастеров и бригадиров и фермеров.

4.4. Сокращение разницы в доходах между бедными и богатыми.

Наиболее склонным к положительному ответу (86%) вновь оказывается российское общество. Центральную позицию занимает Германия – вероятность согласия 67%, в США вероятности согласия и несогласия совпадают – около 50%. Как и в вопросе про обеспечение работой, это ожидаемый результат для американского общества, где исторически считалось, что человек сам может и должен обеспечивать себя работой, а не искать поддержки у государства, и, следовательно, уровень материального благосостояния воспринимается как личная заслуга или неудача.

Как и ожидалось, страна проживания вносит больший вклад в различия в политических ценностях, чем социально-профессиональный статус. Однако существует ряд проблем, которые раскалывают общества именно по оси социального статуса. Например, вопросы о поддержке убыточных предприятий, выплате пенсий и пособий по безработице (для всех стран, кроме России), о сокращении разницы доходов между богатыми и бедными и ряд других.

Основные выводы

Во-первых, проявляются очевидные различия идеологических контекстов в России, с одной стороны, и в США, Франции и Германии, с другой. Население России полагает, что государство должно играть большую роль в урегулировании социально-экономических проблем, считает, что безопасность важнее свободы при наличии внешней угрозы (для остальных стран ситуация примерно такая же), а протестные действия (митинги, демонстрации, забастовки) не рассматриваются как возможный способ выражения несогласия с проводимой политикой.

Во-вторых, было выявлено, что российское общество по двум шкалам из трех – «Роль государства в экономике» и «Поддержка протестных действий» – отличается от других уклоном в сторону левой идеологии. Несмотря на то, что структура соотношения политических ценностей с социальными классами по некоторым вопросам повторяет аналогичную структуру в западных странах, все же левоориентированность российского общества не может быть проигнорирована. Средний российский топ-менеджер является более левонастроенным, чем американский, французский или немецкий рабочий, хотя внутри российского общества топ-менеджмент все же является наиболее правой социальной группой, а в западных странах рабочие представляют собой левоориентированный слой населения.

В-третьих, стоит отметить, что социальные классы и их политические предпочтения в европейских и американском обществах выражены ярче, нежели в российском. Это означает, что все три общества (США, Франции и Германии) являются идеологически более разнообразными, нежели общество России. Как в Европе, так и в США мы можем наблюдать некие значимые политические разногласия внутри общества, которые, в свою очередь, связаны с принадлежностью к определенному социальному классу. В России же социально-профессиональная стратификация общества практически не объясняет политические предпочтения населения. Причины такой консолидации политических предпочтений могут быть разными: возможно, с одной стороны, дело в сформировавшихся политических институтах, которые сковывают развитие плюрализма политических предпочтений, с другой, дело может быть в культурно-историческом наследии, о котором и писал Инглхарт и др. как о наиболее значимом факторе, определяющем политические ценности в стране. В любом случае, отсутствие ценностного плюрализма сковывает развитие всего общества и замедляет модернизационные процессы.

Литература

Бессуднов А.Р. Социально-профессиональный статус в современной России // Мир России. 2009. № 2. С. 89–115.

Магун В.С. Ценностный реванш в современном российском обществе // Куда идет Россия?.. Альтернативы общественного развития. М., 1994.

Магун В.С., Руднев М.Г. Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими странами // Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии. 2008. № 1.

Магун В.С., Руднев М.Г. Сходства и отличия базовых ценностей россиян и других европейцев // Россия в Европе / По материалам международного сравнительного социологического проекта «Европейское социальное исследование»; отв. ред. А.В. Андреевкова, Л.А. Беляева М.: Академия, 2009.

Abramson P.R., Inglehart R. Generational Replacement and Value Change in Eight West European Cities // British Journal of Political Science. 1992. № 22.

Conversion from ISCO 88 to the high- low-grade technocrats and the high- and low-grade social and cultural specialists of the adjusted EGP class schema. (<http://www.ayseguveli.nl/research.aspx>)

Dalton R.J. Citizen Politics in Western Democracies: Public Opinion and Political Parties in the United States, Great Britain, West Germany, and France. Chatham, N.J.: Chatham House, 1988.

Evans G. The Decline of Class Divisions in Britain? Class and Ideological Preferences in the 1960s and the 1980s // The British Journal of Sociology. 1993. № 44.

Finkel S., Humphries S., Opp K.-D. Socialist Values and the Development of Democratic Support in the Former East Germany // International Political Science Review. 2001. № 22(4).

Ganzeboom H.B., Treiman D. Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations // Social Science Research. 1996. № 25.

Goldthorpe J.H. Social Mobility and Class Structure in Modern Britain // The British Journal of Sociology. 1968. № 25(3).

Harry Ganzeboom's Tools for Deriving Status Measures from ISKO-88 and ISCO-68. (<http://home.fsw.vu.nl/hbg.ganzeboom/isko88/index.htm>)

Hauser R.M., Warren J.R. Socioeconomic Indexes for Occupations: A Review, Update and Critique // Sociological Methodology. 1997.

Hout M., Brooks C., Manza J. The Democratic Class Struggle in the United States, 1948–1992 / Pres. at World Congress of International Sociological Association, 13th, Bielefeld, Germany, 1994.

Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1990.

Inglehart R., Welzel C. Changing Mass Priorities: The Link between Modernization and Democracy // World Values Survey Books. 2010. Vol. 8. № 2.

Kelley J., McAllister I., Mughan A. The Decline of Class Revisited: Class and Party in England, 1964–1979 // American Sociological Review. 1985. № 79(7).

Knight K. Transformations of the Concept of Ideology in the Twentieth Century // American Political Science Review. 2006. № 100. P. 619–626.

Manza J., Hout M., Brooks C. Class Voting in Capitalist Democracies Since World War II: Dealignment Realignment, or Trendless Fluctuation // Annual Review of Sociology. 1995. № 21.

Swedlow B., Wyckoff M.L. Value Preferences and Ideological Structuring of Attitudes // American Politics Research. 2009. № 37(6). P. 1048–1087.

Попытки властей предрержащих дистанцироваться от идеологии не новы и вполне объяснимы. Соотношение власти и идеологии определяется тем, что *политическая власть в любой форме не обладает какой-либо априорной «идеологией власти»* как беспрекословно принимаемой совокупностью убеждений, ценностей, моделей поведения и культурных стереотипов. Взаимодействие государства с идеологией (идеологиями) всегда представляет собой открытый сценарий. Иными словами, *притязания государства на идеологическую монополию есть именно притязания, а не монополия как таковая. Можно сказать, что монополия идеология (читай – национальная идея) есть не статус, а процесс*, в ходе которого политическая элита (и контрэлита) пытается добиться общих убеждений, ценностей и культурных интерпретаций со стороны граждан государства.

Данный процесс можно назвать «доминирующим дискурсом», и способность вырабатывать такой дискурс определяет доминирующие идеологические позиции политического класса. Несмотря на разговоры о конце идеологии, успеха в современной политике добиваются те силы и люди, которые успешнее обосновывают «идеологизированное будущее», а не те, кто демонстрирует способность решать конкретные политические проблемы.

Публичное ценностное измерение власти

Общепризнанная идеологическая легитимация власти стала реальностью не раньше рубежа XIX–XX вв. Именно с этого момента в развитых странах Запада постоянное публичное объяснение и обоснование действий власти перед

¹ Статья подготовлена в рамках Индивидуального исследовательского проекта № 10-01-0083 «Современные тенденции в теории идеологий», выполняемого при поддержке Программы «Научный фонд ГУ ВШЭ».

обществом стало непрерывным процессом. И обоснование это неизбежно осуществлялось в тех или иных идеологических терминах.

Именно необходимость идеологического обоснования деятельности власти демонстрирует ее (власти) «демократический лимит»: политическая власть в условиях демократии может представлять те или иные интересы народа или его частей, но быть народом такая власть не сможет никогда. За доказательство «истинности» своих целей борются политические оппоненты в условиях реальной политической конкуренции. При этом данная «истинность» имеет идеологический (а не экспертный) характер, так как на экспертном уровне современный процесс государственного управления по большому счету не зависит от смены власти.

Сфера абстрактных политических понятий (свобода, справедливость, солидарность и т.д.) становится соизмеримой с фактической сферой политики. И хотя апелляция к фактам остается существенной частью политической риторики, сугубо фактологические дискурсы становятся политически неуместными, так как политикам (и особенно правителям) необходимо объяснять, каким образом их фактическая власть соответствует абстрактным ценностям. При этом важно помнить, что *во власти как таковой нет ни свободы, ни справедливости, ни солидарности, поэтому политикам, борющимся за власть (или за сохранение власти), приходится ступать на чуждую власти территорию ценностно-культурного взаимодействия.*

История взаимоотношений идеологии и власти

Власть имущие всегда пытались создать и навязать подданным то, что обобщенно можно назвать идеологией власти. Зачатки такой идеологии имеют свою основу все в том же «старом режиме», когда не существовало потенциала для формирования конкурирующих идеологических дискурсов, поскольку определенные идеи были приемлемы для аристократической элиты, но недопустимы для «плебса» (см., например: [Nelson, 2000, p. 1216–1228]).

Подобная модель ценностного обоснования власти была крайне уязвима к общественным трансформациям, поэтому ее коллапс был неслучаен. Изменение социального контекста потребовало от высшего политического сообщества, которое стало называться государством, дополнительных усилий по сохранению идейной инициативы в ценностном обосновании власти в глазах всех значимых слоев общества. В этой ситуации ценностный конфликт с другими культурными

сообществами (религиозными или социальными) стал неизбежен. Последние столкнулись с дилеммой: либо стать носителями вторичных элементов государственной идеологии, либо быть провозглашенными врагами государства со всеми вытекающими отсюда последствиями. Самой яркой рефлексией такого механизма стала классическая работа Карла Шмитта «Римский католицизм и политическая форма» [Шмитт, 2000].

Соответственно одной из ключевых целей правительства как правящей группировки становится информирование населения о «конституционной идеологии». При этом речь не идет только о собственно конституционном тексте или хартии, это касается всей системы регулирования и организации общественной жизни и деятельности политического сообщества [Brunner, 1956].

Помимо «конституционной идеологии» правящая элита берет на вооружение «национальную идею», давая новому политическому сообществу имя нации. Хотя воздействие последней на обоснование политического господства не стоит модернизировать. Как это ни странно, но первоначальное привлечение национального компонента в механизм государственного управления носило во многом не социально-культурный, а инструментальный характер (см., например: [Laitin, Sole, Kalyvas, 1994, p. 5–29]).

На первых порах политический и юридический компоненты явно доминировали над собственно национальными. Язык, выбранный в качестве государственного («национального»), получал поддержку «административного ресурса»: система образования, литература, театр, периодические издания. Другие языки теряли не только (и даже не столько) культурное значение, но прежде всего юридический статус языка, превращаясь в просторечье, т.е. безграмотность.

Однако инструментальный способ создания политического сообщества по определению является ущербным, а само сообщество неизбежно носит фрагментарный характер. Необходим механизм реального (пусть даже частичного) участия в конституционной системе. И *основным западным «политическим изобретением» подобного рода стала партийная форма участия*. Партии одновременно могли быть способом участия в конституционной системе (даже если это участие допускалось только как оппозиционное [Groh, 1973]), а также отражением определенной социальной идентификации с теми или иными частями нации.

О том, что к концу XIX в. партии уже не воспринимались как политические (и даже парламентские) клубы по интересам, свидетельствует название одной из глав знаменитого «Правящего класса» Гайтано Моско: «Церкви, секты, партии» [Моска, 1994, с. 97]. *Партии превратились в учреждения, способные*

внушать своим членам определенную ценностную картину мира и систему мировоззрения, которое было предварительным условием для принятия политических решений. Отныне не идейная общность вела к объединению в партии, а партии стали генерировать идеи, способные привлечь новых последователей, которые видели в этих идеях достойное объяснение окружающему миру.

Однако подобная экспансия партий в сфере идеологий неизбежно привела к фрагментации политического мира. Развитие и укрепление соперничающих идеологий затрудняло диалог власти с гражданами. Как показал на примере Веймарской республики Карл Шмитт, политические обязательства стали ассоциироваться с партийной принадлежностью, и воспользовавшись этим, партии превратили государство в механизм удовлетворения своих желаний [Шмитт, 2000].

Можно даже сказать, что сама «национальная идея» становилась партийной, теряя свой изначальный смысл. На уровне конкретного механизма принятия политических решений это привело к тому, что правительство стало ассоциироваться с правящей партией, диалог власти с обществом стал терять значение интегратора общественной жизни, вводя формирующееся массовое общество в состояние ценностной растерянности.

Ответом на этот кризис стала фашистская диктатура. По сути, фашизм завоевывал позиции как коммуникативная структура, основанная на чистом политическом дискурсе. В определенном смысле фашизм свел национальные ценности к националистическому и расовому дискурсу. Такая «подмена» ценности дискурсом позволила фашистской пропаганде пользоваться изощренными риторическими приемами, которые на уровне ценностной дискуссии были бы невозможны.

Во многом преодоление негативного опыта фашизма привело к тому, что конституционная демократия возрождалась именно как реально многопартийная (и идеологически многообразная) демократия. В этом смысле наличие демократического конституционного Текста было уже недостаточно. Сама возможность существования «конституционной идеологии» как государственной или национальной идеи более не могла ассоциироваться с какой-то одной партией, даже если вклад последней в общенациональный ценностный консенсус был решающим.

Можно сказать, что во второй половине XX в. «конституционная идеология» потеряла идеологическую целостность. *Идеологический Текст уступил место идеологическому Диалогу, причем диалогу конкурентному.* То есть современная национальная идея если и возможна, то как признание возможно-

сти сосуществования различных идеологических позиций. Это те дискурсивные рамки, которые не позволяют «чистым» идеологическим дискурсам достигнуть своей смысловой завершенности: представив «своих» как носителей «добра», а «чужих» как носителей «зла» (см. об этом подробнее: [Dijk, 1984]).

Выход в отношении революционного радикализма был найден не в трансформации смысла идеологии (*идеология, меняющая свой смысл, бессмысленна, если только она не становится принципиально другой идеологией* [Мусихин, 2009, с. 40–53]), а в содержательном изменении идеологического дискурса. *Отныне диалектика состояла не в развитии через разрушение, а в интеграции через критику*. В этом смысле само название знаменитой «критической теории общества» вполне красноречиво. Последняя (никогда не отказываясь от своих марксистских, а значит – революционных, корней) объявила современную конституционную/либеральную/буржуазную демократию бессмысленной, но не призвала к ее ликвидации [Habermas, 1975].

Механизмы взаимодействия власти и идеологии

Естественно, необходимо постоянно помнить, что интегральная «национальная идея/конституционная идеология» укореняется не идеологическим дискурсом как таковым, а конкретными механизмами воздействия на общество.

Первым таким механизмом является система массового образования. Именно этот механизм ежедневно (в прямом смысле этого слова) формирует общие культурные нормы и ценностные стереотипы, которые способны передаваться из поколения в поколение. Такая ситуация в европейских и северо-американских сообществах наблюдалась на протяжении как минимум двухсот лет.

Вторым звеном в этом «материализованном механизме» производства общегосударственной «идеологии» является комплекс элементов политического режима, независимо от того, носят ли эти механизмы обязывающий характер (система бюрократического государственного управления, сбор налогов, особенности регионального управления и т.д. вплоть до особенностей правил дорожного движения) или приводятся в действие добровольной активностью граждан (деятельность политических партий, «срабатывание» выборного механизма и т.д.)

И наконец, *третий* элемент, о котором чаще всего говорят и пишут, но который менее всего исследован. Это механизм распространения идей. В современном мире эта сфера фактически монополизирована средствами массо-

вой информации. Из-за визуального влияния телевизионной картинки форма подачи тех или иных аргументов стала важнее самих аргументов. Вследствие большей информационной насыщенности визуальной информации сокращается время трансляции последней, поэтому аудиоинформация (т.е. речевое сопровождение «картинки») попросту не поспевает за видеорядом в должном объеме (об особенностях телевизионного восприятия политики см.: [Turner, 2007, p. 441–464; Baum, Groeling, p. 345–365; Saito, 2008, p. 101–113; Carpentier, 2009, p. 300–316]).

В результате *политические дискурсы из дискуссионно-аргументирующей формы трансформируются в безапелляционно-утвердительную*. Политические идеи вытесняются политическими слоганами, способными *удовлетворить, но не убедить*. Но неправы и те, кто считает, что телевидение открывает безграничные возможности манипуляции массовым сознанием. Как это ни странно, дело в некотором смысле обстоит с точностью до наоборот. Если ранее трансляция политических убеждений осуществлялась главным образом в ходе массовых мероприятий, то телевидение превратило процесс усвоения политической информации в индивидуальный процесс «общения с телевизором» как источником информации. В этом смысле прозрения Карла Шмитта о непредзаданности политического решения и его последствий становятся как никогда актуальными [Шмитт, 2007].

Однако можно предположить, что ключевые речевые конструкции того или иного национально-государственного сообщества, несущие в себе принципиальное ценностное содержание, создаются не в результате целенаправленного информационного, политического и даже образовательного воздействия, они есть результат массовых переживаний и рефлексий значимых (кризисных) ситуаций в жизни общества. Можно сказать, что *в период кризиса общество узнает само себя*. В подобных ситуациях необходимые (и неизбежные) перемены влекут за собой принципиальные политические решения. Однако принять их могут только те политические силы, которые докажут *обоснованность своего толкования кризиса*.

Здесь имеет место комбинация двух очевидно идеологических видов деятельности. *Первая* из них связана с *автобиографической памятью* и обусловлена способностью людей к выработке и иерархическому позиционированию ценностей и суждений о мире. В этой связи способность контролировать ключевые политические дискурсы определяет то, какие политические силы являются правящими, а какие оспаривающими власть. Оппозиция, не притязающая на контроль над ключевыми политическими дискурсами, будет неспособна

определять политическую повестку дня. *Такая оппозиция обречена говорить чужим языком и на чужие темы, так как у нее нет собственной автобиографической памяти.* Поэтому идеологический смысл значимости правительства в современном мире определяется не бюрократическим могуществом или формальной политической организацией, а *способностью правительства побудить граждан к исполнению своих политических обязательств.*

Второй вид идеологической деятельности связан с семантической памятью. Речь идет не о формировании массовых психологических склонностей или ментальных установок, но о *коллективном наделянии смыслами тех или иных проявлений общественной жизни.*

Естественно, автобиографическая и семантическая память не существуют как две параллельные реальности, их переплетение и перетекание друг в друга формирует логику развития ценностных представлений о политике. *Наиболее очевидный способ перетекания автобиографической памяти в семантическую – механизм политической мифологизации,* когда тенденциозное понимание должного в политике, сформированное теми или иными правящими группами, начинает жить самостоятельной семантической жизнью и может вернуться к своим создателям в виде «идеологического бумеранга». Так во многом произошло с «мифом основания» послевоенной европейской демократии, создатели которой «увидели» ее основу и первоисточник в движении Сопротивления. Однако на рубеже 1960–1970-х годов эта очевидно тенденциозная картина становления послевоенной демократии породила массовое недовольство существующей политической реальностью, что привело к знаменитой «молодежной революции», поколебавшей позиции всех творцов «мифа основания».

Взаимодействие между автобиографической и семантической памятью может носить и конфликтный характер. В последнем случае можно предполагать, что попытки той или иной доминирующей политической силы внушить обществу должное понимание социальной реальности потерпели неудачу. Один из наиболее ярких тому примеров: ценностная интерпретация рыночных реформ начала 1990-х годов в России. Как бы аргументированно инициаторы реформ не доказывали их неизбежность [Гайдар, 2009], все это блокируется сформировавшейся семантической памятью, согласно которой *кризис – это когда купить не на что, а не когда купить нечего.*

Все это лишний раз свидетельствует о том, что «государственная идеология» (при всей кажущейся устойчивости) является более подвижным и изменчивым образованием, нежели идеологии как таковые, так как ситуативный общенациональный консенсус (в том числе и ценностный) требует гораздо

больших трансформаций, чем это допустимо для концептуального ядра любой идеологии. В этой связи кажущиеся незбылемыми идеи, лежащие в основе «государственной идеологии», могут в разном политическом контексте содержать в себе различный смысл (о текучести смыслов «вечных идей» см. подробнее: [Skinner, 2002; Koselleck, 1979]).

* * *

В заключение можно отметить, что на протяжении XIX–XX вв. власть все более идеологизировалась, что нашло выражение в двух обобщенных формах: поиске массовой общественной поддержки и публичном анонсировании политических программ.

В этих условиях значение идеологического дискурса (а не брендов-однодневок) становится фундаментальным. Поддержку получает тот, кто может представить свою идеологическую позицию как устремление большинства. В этом смысле знаменитый лозунг о «конце идеологии» сам может быть интерпретирован как попытка ценностного (т.е. идеологического) обоснования господства тех или иных политических акторов на основе экспертного прагматического знания, а не политического мировоззрения.

Литература

Гайдар Е.Т. Власть и собственность: Смуты и институты. Государство и эволюция. СПб.: Норма, 2009.

Моска Г. Правящий класс / пер. с англ. и примеч. Т.Н. Самсоновой // Социологические исследования. 1994. № 12.

Мусихин Г.И. Популизм: структурная характеристика политики или «ущербная идеология»? // Полития. 2009. № 4.

Шмидт К. Политическая теология. М.: КАНОН-пресс-Ц, 2000.

Шмидт К. Разговор о власти и о доступе к властителю // Социологическое обозрение. 2007. Т. 6. № 2.

Baum M.A., Groeling T. New Media and the Polarization of American Political Discourse // Political Communication. 2008. № 25.

Brunner O. Neue Wege der Sozialgeschichte. Vorträge und Aufsätze. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1956.

Carpentier F.R. Effects of Priming Social Goals on Personal Interest in Television News // Journal of Broadcasting and Electronic Media. 2009. № 53(2).

Dijk T. van Prejudice in Discourse: An Analysis of Ethnic Prejudice in Cognition and Conversation. Amsterdam, Philadelphia: J. Benjamins Co., 1984.

Europa 1500: Integrationsprozesse in Widerstreit : Staaten, Regionen, Personenverbände. Christenheit / Hrsg. von Seibt F., Eberhard W. Stuttgart: Klett-Gotta, 1987.

Groh D. Negative Integration und revolutionärer Attentismus. Die Deutsche Sozialdemokratie am Vorabend der 1. Weltkrieges. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1973.

Habermas J. Legitimation Crisis. Boston: Beacon, 1975.

Koselleck R. Vergangene Zukunft: zur Semantik geschichtlicher Zeiten. 3. Aufl. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1979.

Laitin D.D., Sole C., Kalyvas S.N. Language and the Construction of States: The Case of Catalonia in Spain // Politics and Society. 1994. Vol. 22. № 1.

Nelson E.W. Defining the Fundamental Laws of France: The Proposed First Article of the Third Estate at the French Estates General of 1614 // English Historical Review. 2000. Vol. 115. № 464.

Saito S. Television and Political Alienation: Does Television News Induce Political Cynicism and Inefficacy in Japan? // International Journal of Japanese Sociology. 2008. № 17.

Skinner Q. Visions of Politics: Vol. I: Regarding Method. Cambridge: CUP, 2002.

Stände und Gesellschaft im Alten Reich / Hrsg. von Schmidt G. Stuttgart; Wiesbaden: Steiner-Verlage, 1989.

Turner J. The Messenger Overwhelming the Message: Ideological Cues and Perceptions of Bias in Television News // Political Behavior. 2007. № 29.

Рассматриваемая методика является первой частью методологии комплексной оценки эффективности модели развития российского региона. Две последующие (в разработке) предполагают анализ влияния показателей, характеризующих действия государственной власти, на показатели развития общества и создание системной модели, фиксирующей взаимные влияния между наборами индикаторов во времени. Ниже будет показано, каким образом сформировать набор количественных параметров, отражающих динамическую модель развития отдельных составляющих экономики и социальной сферы региона. Данная методика рассчитана на ежегодную оценку *с возможностью построения прогноза на следующий год*.

Прежде всего, обоснуем необходимость создания новой методики анализа отдельных индикаторов развития. Существующие разработки и, в первую очередь, методика Министерства регионального развития РФ [Методика... 2010], используют всего два типа индикаторов:

- показатели достигнутого уровня развития, представляющие собой результаты измерения интересующего признака в последний из рассматриваемых временных периодов. Например, ожидаемая продолжительность жизни в Белгородской области в 2009 г. составила 71,1 года;

- показатели, позволяющие сравнивать достигнутый уровень развития с предыдущим временным периодом. В данном случае вычисляется абсолютный прирост (разность между последним и предпоследним значением, $\Delta y_t = y_t - y_{t-1}$)

или темп роста $\left(T_t = \frac{y_t}{y_{t-1}} - 100\% \right)$.

Важность показателей достигнутого уровня развития сама по себе сомнений не вызывает; в то же время такие показатели не дают никакого представления собственно о развитии. В целом, в современной литературе по проблемам

эффективности (см., например: [Kaufmann, Mastruzzi, 2010; Giordano, Tommasino, 2011]) динамике как «внутренней» характеристике эффективности уделяется явно недостаточное внимание.

Показатели, позволяющие сравнивать достигнутый уровень развития только с предыдущим временным периодом, дают некоторое, но совершенно недостаточное представление о динамике рассматриваемого показателя. Покажем это на простом схематичном примере (рис. 1).

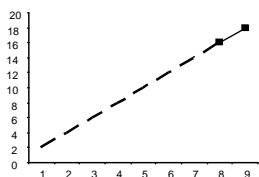


Рис. 1а.

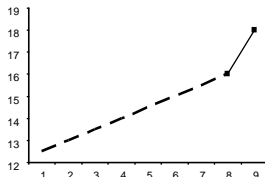


Рис. 1б.

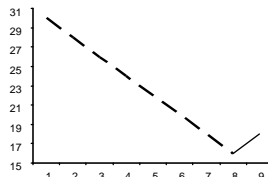


Рис. 1с.

На всех графиках выше и достигнутые показатели, и темпы роста в последний год (выделено сплошной линией) равны: $\Delta y_t = 2$, $T_t = 112,5\%$. Однако из этого никоим образом нельзя сделать вывод о равной эффективности работы региональных властей. На рис. 1а мы видим закрепление предыдущей (положительной) тенденции развития; на рис. 1б – снижение темпов роста, на рис. 1с – перелом негативного тренда.

Таким образом, важнейшей задачей в рамках оценки эффективности становится выявление общих закономерностей развития показателя в регионе с построением соответствующей математической модели; далее мы будем называть такую модель *базовой моделью развития региона*.

Выявление базовой модели предполагает анализ значений показателя не только за последние два года, но за значительно больший промежуток времени. Это важно не только с математической точки зрения, но и с содержательной: развитие такой сложной системы, как российский регион, обладает значительной инерцией. Неэффективные институты (коррупция и т.д.) обладают механизмами самоподдержания; аналогично эффективные практики, получив широкое распространение, обретают определенный «запас прочности». Хотя данная методика не ставит своей целью непосредственное обнаружение таких механизмов, что было бы нереалистично, мы полагаем, что их влияние должно проявляться как в характеристиках базовой модели развития субъекта федерации, так и в отклонениях от нее. Более того, принципиальная неустойчивость развития, когда колебания индикаторов напоминают случайные флуктуации,

также может являться важнейшей – при этом негативной – характеристикой работы региональной системы управления.

Вопрос о выборе математической модели применительно к каждому показателю решается индивидуально. В то же время наиболее широко в анализе была использована так называемая *логистическая функция*, на примере которой и будет проиллюстрировано построение и оценка параметров базовой модели.

Математически логистическая кривая представляет собой нелинейную функцию с тремя параметрами:

$$f(t) = \frac{u}{1 + e^{a+bt}}, \quad (1)$$

где u – системный параметр, характеризующий предел роста; a – параметр начальных условий; b – динамический параметр, отвечающий за скорость роста.

Она отражает следующую содержательную модель развития: вначале рост происходит нарастающим темпом. Затем, по мере приближения к некоторому «пределу роста», скорость изменения постепенно убывает. В качестве «предела роста» может выступать, во-первых, некоторое естественное ограничение: к примеру, доля трудоустроенных граждан в экономически активном населении не может превышать 100%. Во-вторых, предел роста может отражать некую цель. Наконец, и это особенно важно в контексте оценки проблем эффективности, *предел роста может быть обусловлен наличием неких внутренних механизмов, тормозящих развитие.*

Так, например, на рис. 2, 3 доля населения, чьи доходы находятся выше черты бедности (прожиточного минимума), прекращает расти, как бы упираясь в некий потолок.

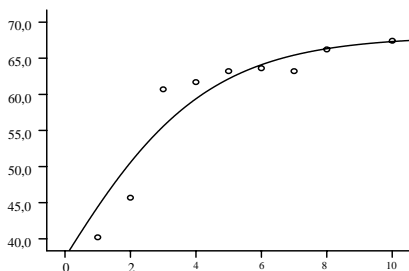


Рис. 2. Республика Алтай

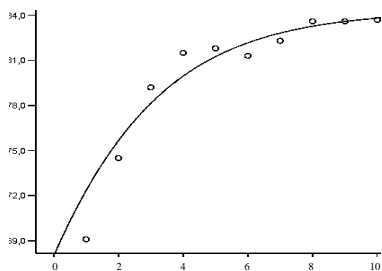


Рис. 3. Магаданская область

Причем, особенно в случае с Республикой Алтай, этот «потолок» (около 67%) еще очень далек от уже достигнутого в среднем по России (87%) и в лидирующих регионах (свыше 90%) уровня. Таким образом, если ограничитель *и* близок к реально достигнутому показателю и существенно отличается от потенциально возможного, это означает, что в регионе действует *модель стагнации развития*.

Совершенно иная картина наблюдается по тому же самому показателю для, к примеру, Ивановской области, которая по последнему замеру (2009 г.) также сильно отставала от среднего по России уровня (76,6% по сравнению с 87%). Расчетный ограничитель *и* для Ивановской области находится не ниже 100%. Подчеркнем, это не означает, что регион через какое-то время непременно избавится от бедности, однако *при условии сохранения существующей динамической модели развития это принципиально возможно*. Для Магаданской области с более высоким достигнутым уровнем развития это, при том же самом условии, принципиально невозможно.

Еще одно существенное преимущество логистической модели связано с проблемой начальных условий. В России, с ее огромным региональным разнообразием, многие территории по ряду показателей находились или находятся на совершенно разных этапах развития. Сравнивая между собой динамику изменений в субъектах федерации за один и то же промежуток времени (например, с 2000 по 2009 гг.), необходимо учитывать радикальные различия в стартовых условиях. Так, в 2000 г. в Ингушетии лишь одна двадцатая часть населения (5,7%) имела доходы выше порога бедности, а в Москве этот показатель уже тогда составлял 76,4%. Регионы со столь разными начальными условиями *должны* развиваться по-разному даже при одинаково благоприятных внешних стимулах.

Траектории развития двух названных регионов отображены на рис. 4.

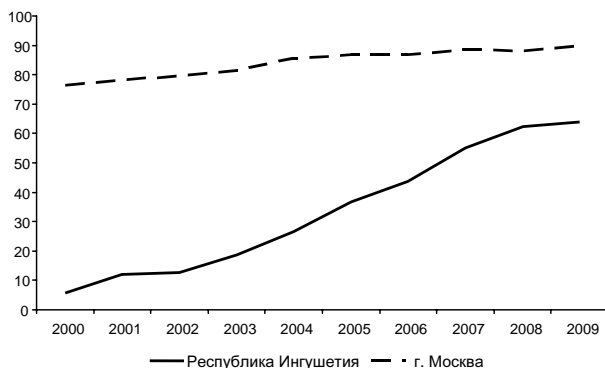


Рис. 4.

Ясно, что Москва и на сегодняшний день имеет значительно лучшие достигнутые показатели. Но как оценить динамику? Используя линейную подгонку или показатели темпов роста/прироста, мы получим явное преимущество Ингушетии. Однако оценка траекторий развития Москвы и Ингушетии с помощью логистической модели дает следующие параметры u : 93,7% для столицы и 76,3% для северокавказской республики. Соответственно значительно более эффективной траекторией обладает столица.

Какой модели регионального развития отдать предпочтение, если пределы роста в них равны? Возвращаясь к формуле (1), обратим внимание на динамический параметр b – именно он отвечает за скорость, с которой процесс достигает «потолка» u . Технически скорость выше у того процесса, экспонента от параметра b которого ближе к нулю. Так, на графике ниже (рис. 5) модели сокращения бедности в Московской и Мурманской областях имеют одинаковый верхний предел $u = 100$, но темпы приближения к нему выше у Подмосквья.

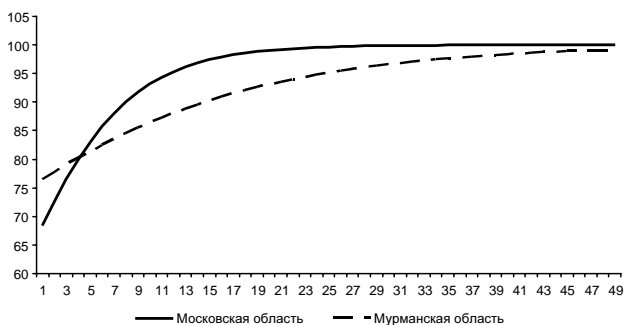


Рис. 5.

Итак, оценки ограничительного параметра u , во-первых, и динамического параметра b , во-вторых, представляют собой практические инструменты анализа базовой модели развития региона. Однако выводы на основе оценок данных параметров надежны лишь в том случае, если полученная математическая модель обладает достаточно высоким качеством: другими словами, хорошо соответствует эмпирическим данным. Часть критериев качества модели, используемых в разработанной методике, представляют собой традиционный статистический инструментарий – это R^2 и стандартная ошибка оценки. Первый представляет собой квадрат коэффициента корреляции эмпирических и теоретических (предсказываемых моделью) значений. В данной методике моделями хорошего качества, в общем случае, считаются модели с $R^2 \geq 0,9$. Физически это озна-

чает, что выявленная зависимость от времени объясняет не менее 90% общей вариации исследуемого показателя. Стандартная ошибка оценки представляет собой среднее квадратичное отклонение теоретических значений от эмпирических:

$$\sigma_{(y,t)} = \sqrt{\frac{(y_t - y_t^m)^2}{N}}, \quad (2)$$

где y_t – эмпирические наблюдаемые значения; y_t^m – теоретические (модельные) значения; N – число наблюдений (длина ряда). Стандартная ошибка имеет ту же размерность, что и наблюдаемая величина.

Возникает закономерный вопрос: как поступать с теми регионами, где используемая математическая модель недостаточно хорошо приближает наблюдаемые данные? Существует три основных причины низкого качества модели. Во-первых, динамика показателя в регионе может развиваться в соответствии с другим математическим законом, нетипичным для России в целом. Например, в Республике Адыгея доля населения с доходами выше прожиточного минимума последние годы демонстрирует стремительный рост (рис. 6).

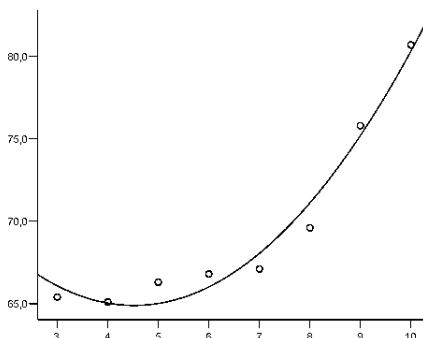


Рис. 6. Республика Адыгея

Такой рост хорошо описывается даже не экспоненциальным, а квадратичным законом вида $y_t = a + bt + ct^2$. На данный момент по своим динамическим характеристикам адыгейская модель – лучшая в России. Однако следует учитывать, что в долгосрочной перспективе такая модель менее устойчива по сравнению с логистической, так как она хуже отражает содержательную природу рассматриваемого процесса. Из самых общих соображений очевидно, что квадратичный рост не может продолжаться сколько-нибудь длительное время (вообще говоря, рост с очень высокими темпами неустойчив).

Вторая причина низкого качества модели связана с сильными флуктуациями значений вокруг тренда, который в этом случае становится трудно уловимым и ненадежным с точки зрения статистического доверия. Здесь мы выделим два класса таких процессов:

а) принципиально не приводимые к базовому виду, т.е. не аппроксимируемые никакой функцией, отражающей долгосрочную динамику развития процесса¹. Такие регионы мы объединяем в группу *территорий с принципиально нестабильной моделью развития*. Внутри группы ранжирования не производится. Общая оценка таких регионов с точки зрения эффективности динамической модели – *негативная*;

б) приводимые к базовому виду за счет некоторых преобразований данных. Наиболее простым из таких приемов является сглаживание отдельных выбросов – точек, явно лежащих вне общей логики развития процесса (рис. 7 – исходные, рис. 8 – сглаженные данные по Республике Калмыкии).

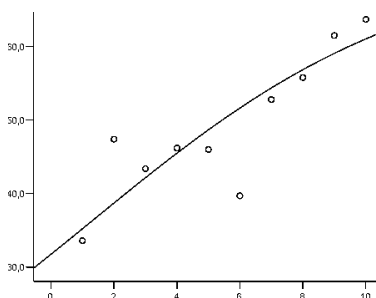


Рис. 7.

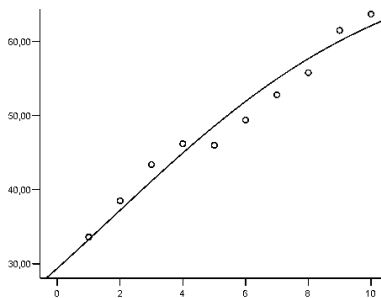


Рис. 8.

Наличие выбросов само по себе является негативной характеристикой динамики развития, хотя и в меньшей степени по сравнению с принципиальной нестабильностью модели.

Третья причина низкого качества модели заключается в существенном изменении тренда в процессе развития. Для процессов с переломами тренда мы также выделяем две группы.

1. Процессы, в которых более поздний по времени тренд уже приобрел устойчивость. Основными критериями устойчивости являются, во-первых, на-

¹ Принципиально математика позволяет подогнать функцию к любому набору точек (например, полином $n - 1$ степени), однако с точки зрения выявления тренда такая функция будет бесполезной.

личие, как минимум, трех-четырёх наблюдений в рамках новой тенденции; мы не можем диагностировать появление нового тренда по одному-двум значениям, отклоняющимся от сформировавшегося ранее тренда. Во-вторых, устойчивость «новой» тенденции предполагает сравнительно небольшой разброс значений вокруг функции, эту тенденцию фиксирующей (стандартная ошибка оценки). Если эти условия выполняются, мы можем сосредоточиться на анализе последней по времени тенденции; в то же время сам факт «излома» фиксируется особо.

2. Процессы, в которых базовая модель уже не аппроксимирует последние по времени эмпирические данные с должным уровнем точности, а говорить о формировании новой тенденции еще нет достаточных оснований. Для целого ряда показателей развития регионов современной России такая ситуация актуальна в связи с недавним кризисом, вызвавшим на многих территориях существенный спад в 2008–2009 гг.

Основной вопрос здесь ставится следующим образом: *как оценить с точки зрения эффективности показатели развития последнего года?* Выше были указаны причины, по которым мы считаем неприемлемым ограничиваться лишь сравнением данных последнего года с данными предыдущего года; необходимо рассматривать последние изменения в контексте базовой модели развития. Для этого, в свою очередь, необходимо решить, «укладываются» ли последние изменения в базовую модель развития или, напротив, свидетельствуют о ее разрушении. Решение последней задачи опирается на несколько критериев.

Первый из них связан с прогностической способностью базовой модели. Производится оценка базовой модели развития на эмпирических данных, *не включающих последний временной период*. В нашем случае мы ограничиваемся интервалом 2000 – 2008 гг., «вынося за скобки» 2009 год. К этим значениям подгоняется теоретическая кривая, в данном случае логистическая, и производится оценка ее параметров. На основании полученной математической модели строится прогноз на следующий период времени (2009 г.) и сравнивается с реально имеющимися эмпирическими данными. *Существенное расхождение между наблюдаемыми значениями и прогнозом модели служит основанием для признания факта разрушения существовавшего тренда (базовой модели)*.

В качестве формального критерия «существенности» расхождения мы приняли следующий. Отклонение наблюдаемых данных от прогнозных ($y_i - y_i^m$) сравнивается со стандартной ошибкой оценки модели (2), т.е. с неким средним отклонением от нее. Если разность реальных и модельных значений по модулю превышает три стандартные ошибки, можно констатировать разрушение

прежней модели. Если она «укладывается» в две стандартные ошибки, базовую модель можно считать неизменившейся. Пограничный случай, когда отклонение находится между двумя и тремя стандартными ошибками, следует рассматривать особо.

$$|y_t - y_t^m| > 3\sigma \Rightarrow \text{предыдущая тенденция разрушена;}$$

$$|y_t - y_t^m| < 2\sigma \Rightarrow \text{предыдущая тенденция сохранилась;}$$

$$2\sigma < |y_t - y_t^m| < 3\sigma \Rightarrow \text{пограничный случай.}$$

Второй критерий основан на сравнении модели, построенной с исключением последнего периода времени, с моделью, построенной с его включением². Для каждой модели отдельно оцениваются все ключевые параметры и характеристики. В первую очередь анализируется расхождение в основном показателе качества модели – R^2 . Общая логика здесь такова: если качество модели с включением (R_2^2) лучше качества модели с исключением (R_1^2), т.е. $R_2^2 > R_1^2$, мы наблюдаем укрепление базовой тенденции. В противном случае ($R_2^2 < R_1^2$) качество модели с добавлением последнего года ухудшается, и важно понять, насколько. Здесь сложнее выработать строгий формальный критерий; эмпирически мы исходим из того, что разрушение модели наступает при условии $R_2^2 - R_1^2 < -0,1$.

Наконец, при сравнении модели с включением и модели с исключением важно отслеживать содержательные противоречия в оценках параметров и физических изменениях, наступивших за последний рассматриваемый период. Так, например, одним из симптомов разрушения базовой модели является увеличение предела роста u от предпоследнего года к последнему, сопровождающееся отрицательным приростом. Трудно представить себе, как содержательно объяснить, каким образом физическое снижение показателя может сопровождаться ростом прогнозируемого «потолка» функции (хотя математически такое возможно).

По совокупности перечисленных критериев принимается решение о том, а) укладываются ли наблюдаемые изменения в базовую модель или б) произошло ее разрушение. Следует подчеркнуть, что с точки зрения анализа динамики развития это крайне важный момент, и без четких формальных правил, «на глаз» определить перелом тенденции практически невозможно. Так, на рис. 9 в Кемеровской области перелом происходит, а на рис. 10 в Краснодарском крае – нет, хотя внешне графики очень похожи.

² Далее – модель с исключением и модель с включением. Все параметры и характеристики модели с исключением будут иметь нижний индекс 1, с включением – нижний индекс 2.

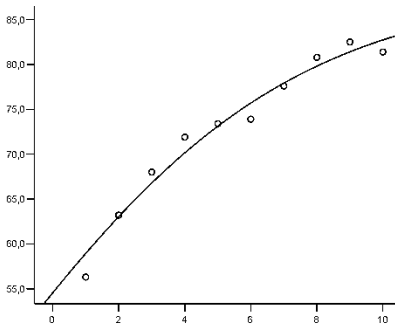


Рис. 9. Краснодарский край

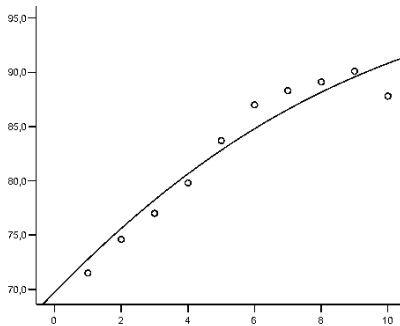


Рис. 10. Кемеровская область

Если изменения укладываются в базовую модель (а), мы рассуждаем следующим образом: какой «вклад» внес последний год в сложившуюся модель? Здесь имеются ясные количественные показатели такой оценки; необходимо просто сравнить ключевые параметры модели с включением и модели с исключением:

$$u_2 - u_1 > 0 \Rightarrow \text{произошло улучшение};$$

$$u_2 - u_1 < 0 \Rightarrow \text{произошло ухудшение}.$$

Если $u_2 = u_1$, сравниваются динамические параметры b :

$$\exp(b_2) - \exp(b_1) > 0 \Rightarrow \text{произошло ухудшение, снижение темпов роста};$$

$$\exp(b_2) - \exp(b_1) < 0 \Rightarrow \text{произошло улучшение}.$$

При этом, как и при оценке базовой модели, изменение параметра u значительно важнее, нежели параметра b . Соответственно сначала регионы ранжируются по изменениям первого параметра, затем – только для территорий с одинаковым «потолком» – по изменениям второго.

В ситуации разрушения модели (б) принципиальное значение имеют два вопроса:

- какая по своим характеристикам эффективности модель разрушилась?
- каков «вектор» изменений?

Два принципиальных сценария положительных изменений со сломом прежней тенденции представляют собой преодоление негативной тенденции (рис. 11) и выход из режима стагнации развития (рис. 12).

Отрицательные изменения связаны, очевидно, с резким спадом, выходящим за рамки прогностических возможностей базовой модели. Здесь, учитывая финансовый кризис последних двух лет, в примерах недостатка нет.

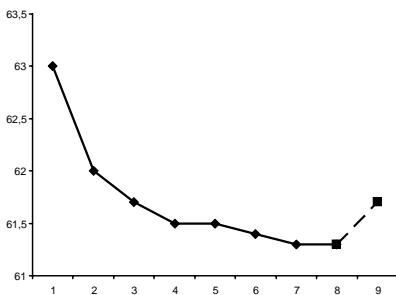


Рис. 11.

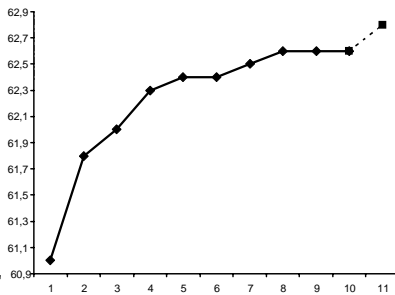


Рис. 12.

Следует еще раз подчеркнуть, что слом тенденции «автоматически» *не* означает начало новой траектории развития. В соответствии с нашим пониманием этих процессов инерция базовой модели динамики во всех случаях очень велика (иначе не было бы смысла тратить столько сил на ее математическую оценку). Слом тенденции означает некую *принципиальную возможность* для региона начать развиваться по иной траектории.

Особо отметим, что представленная методика позволяет строить сценарный прогноз на следующий год, за который эмпирические данные еще отсутствуют. Понятие «сценарный» в данном случае означает следующее: мы показываем, какие диапазоны значений признака будут свидетельствовать об эффективности (неэффективности) развития модели.

Литература

Методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (в ред. Постановления Правительства РФ от 1 апреля 2010 г. № 212). (http://www.minregion.ru/upload/13_dmio/exec_evaluation/100401-pprf322.doc)

Россия в 2050 году: развитая страна, энергетическая держава или периферия мира / Божевольнов Ю.В., Васильев Е.В., Вялков В.А. и др. // Сценарий и перспектива развития России. М.: URSS, 2009.

Flora P. Growth to Limits: The Western European Welfare States since World War II. Berlin: Walter de Gruyter, 1986.

Giordano R., Tommasino P. Public Sector Efficiency and Political Culture: Working Papers of Italian Bank. № 786 (January). 2011. (<http://ssrn.com/abstract=1829965>)

Kaufmann D., Mastruzzi M. The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues // The World Bank Development Research Group Macroeconomics and Growth Team. Policy Research Working Paper 5430. 2010.

В.А. Касамара,
А.А. Сорокина
Национальный исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

ОБРАЗ РОССИИ И ЕЕ БУДУЩЕГО: ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭЛИТА VS ПРЕДСТАВИТЕЛИ СОЦИАЛЬНОГО ДНА

Важными предпосылками успешной модернизации наравне с экономическим и политическим потенциалом страны являются социокультурные факторы, поскольку любой процесс реформирования касается не только формального изменения институтов, запуска новых технологий, но и прежде всего затрагивает живых людей с устоявшимися предпочтениями, ценностями, взглядами и ориентациями. Поэтому при разработке стратегии развития и дальнейшем проведении реформ, в первую очередь надо учесть специфику общества, которому предстоит жить в условиях измененных институтов.

С ноября 2008 г. научно-учебная Лаборатория политических исследований НИУ ВШЭ работает над широкомасштабным исследовательским проектом: «Политические взгляды различных групп российского общества», цель которого – выявление основных факторов, препятствующих модернизации России. Данный проект состоит из нескольких исследований, которые посвящены изучению политических взглядов различных групп российского общества: детей, подростков, студентов, политической элиты, маргиналов, военных, пенсионеров и т.д.

Исследование проводится в рамках конструктивистской методологии, суть которой состоит в поиске смысла и объяснительных конструкций, а не в выявлении эмпирически фиксируемых закономерностей.

В данной статье приводятся результаты исследования, посвященного сравнению политических взглядов политической элиты России и российских бездомных.

Сбор первичной информации осуществлялся в 2009 г. с помощью глубинных интервью.

Были проинтервьюированы:

- 31 депутат Государственной Думы РФ (в том числе 18 – членов фракции «Единая Россия», 6 – членов фракции «Справедливая Россия», 6 – членов фракции КПРФ);
- 100 московских бездомных, из них 93 мужчины и 7 женщин; 17 человек в возрасте до 35 лет, 49 человек – от 36 до 55 лет, 34 человека – старше 56 лет.

В среднем интервью длилось 30 минут.

В ходе каждого интервью участникам исследования предлагались два ключевых вопроса, которые по ходу беседы детализировались.

1. *Что представляет собой современная Россия?* Ответы на этот вопрос позволили получить оценки респондентами экономического, политического и социального положения страны, а также их отношение к лидерам государства.

2. *Какой, по-вашему, будет Россия через 10–15 лет?*

Исследование выявило среди депутатов и бездомных сторонников двух крайних взглядов на современную Россию и ее будущее.

Оптимистические взгляды на Россию

Позитивные характеристики России у депутатов и бездомных были во многом схожими.

Образ современной России, рисуемый представителями обеих исследуемых групп, оказался достаточно мифологизированным. Одна из наиболее популярных мифологем – *«особый русский дух»*, представление о том, что русский человек обладает чертами, которые кардинально и в лучшую сторону отличают его от людей других национальностей, помогают ему преодолеть трудности и много добиться.

Депутаты

Русский человек – он гений от рождения. Создай ему условия, он обязательно проявит свои гениальные способности (депутат фракции КПРФ).

Русский народ всегда выступал за свободу других государств, всегда оказывал помощь, например, балканским государствам, всегда защищал справедливость (депутат фракции КПРФ).

Бездомные

Если кому-то и завидовать в мире, то это России. У России есть и совесть, и общение, и христианство (бездомный мужчина, 59 лет).

Мы великие, потому что мы держимся и терпим все (бездомная женщина, 23 года).

С мифологизированностью образа страны тесно связана склонность респондентов к использованию метафор. Так, характеризуя 90-е годы XX в., участники исследования говорили о том, что Россия «*пережила клиническую смерть и находилась в состоянии комы*», потом «*долго была в реанимации*» и наконец «*встала на ноги*» или как минимум «*просыпается после длительного сна*».

Представители социального дна часто использовали речевую конструкцию «*Россия-матушка*», одушевляющую государство, превращающую его из политического института в близкого родственника, который оберегает, помогает в трудную минуту, несмотря ни на что, любит и не бросает.

В позитивных характеристиках России, предложенных респондентами обеих исследуемых групп, явно присутствует великодержавный пафос, выражающийся с помощью таких эпитетов, как «*великая*», «*непобедимая*», «*могучая*» и т.п.

Депутаты

Россия – великая страна со своими традициями, со своей культурой, которая является мостом между Европой и Азией (депутат фракции «Единая Россия»).

Есть много стран, которые смотрят на Россию с надеждой, потому что их не устраивает тот уклад международной жизни, который сложился в последние десятилетия (депутат фракции «Единая Россия»).

Бездомные

Россия – это великая держава! Выше нас нет никого! (бездомный мужчина, 49 лет).

Сегодняшняя Россия – самая сильная держава, которая всегда была и будет непобедимой (бездомный мужчина, 61 год).

Участники исследования были единодушны во мнении, что «*экономическое процветание*» России происходит во многом благодаря ее природным ресурсам и «*ценам на энергоносители*». Богатые природные ресурсы являются для них предметом национальной гордости, а также дают основание для взгляда на страну как на государство «*мирового уровня*».

Депутат

Мы обеспечиваем энергоресурсами до 50%, а иногда до 70% стран Евросоюза, поэтому без нашей помощи европейцам вообще жить невозможно (депутат фракции «Единая Россия»).

Бездомный

Мы великие, потому что у нас есть деньги, потому что есть нефть, есть газ! (бездомный мужчина, 40 лет).

Ближайшее будущее России представители обеих групп оценивали с оптимизмом.

Депутаты

Мы проведем достаточно серьезные инновационные проекты в экономике, поэтому будем державой номер один (депутат фракции «Единая Россия»).

Сегодня мы вошли в десятку крупнейших экономик мира и в ближайшие годы планируем войти в пятерку (депутат фракции «Единая Россия»).

Бездомные

Мы будем держать в мировом рынке первое место (бездомный мужчина, 67 лет).

Я думаю, что через 10–12 лет все будет лучше. Я просто не чувствую в душе, что хуже будет. Государство будет видеть бедных людей и будет им помогать (бездомная женщина, 23 года).

Надежды на реализацию подобного оптимистического сценария респонденты во многом связывали с наличием в России сильных лидеров (чаще всего Путин, реже Путин и Медведев) и «верным вектором политического и экономического развития страны», который определился благодаря приходу к власти В.В. Путина.

Депутаты

В первую очередь, у нас есть национальный лидер В.В. Путин – опытный, политически подкованный, национально ориентированный (депутат фракции «Единая Россия»).

Бездомные

Если Путин останется, то будет приличная страна, как при Николае II (бездомный мужчина, 33 года).

Через 10–15 лет все будет хорошо, если питерские ребята будут продолжать работать, если Путин и Медведев останутся. А я думаю, что еще восемь лет они будут у руля (бездомный мужчина, 58 лет).

Пессимистические взгляды на Россию

Депутаты и бездомные, негативно воспринимающие современную Россию, как и сторонники позитивного взгляда на Россию, были склонны ее одушевлять.

Страна ассоциировалась у респондентов с обездоленным лишенным уверенности в завтрашнем дне человеком.

Депутат

Сегодняшняя Россия – это сирота без отца и матери. Большая, но не великая. Богатая, но нищая. Злая страна, стоящая на краю пропасти (депутат фракции КППФ).

Бездомный

Не очень хорошая картина: нищая, босая, разоренная, страна, никому не нужная в мире. У нас и производства своего нет (бездомный мужчина, 56 лет).

Респонденты с сожалением говорили о распаде Советского Союза, последствием которого называли развал «великой страны», потерю Россией былого могущества.

Депутат

Из некогда могущественной державы, с которой все считались, мы превернулись в страну третьего мира с ослабленной экономикой и массой проблем во всех отраслях (депутат фракции КППФ).

Бездомный

Растеряли мы свое былое величие. Теперь нет такого величия, как при Петре Первом и Екатерине, как при Николае Первом или как при Советском Союзе. Когда-то была великая Римская империя, Наполеон владел всем миром, Александр Македонский, но когда-то это все заканчивается (бездомный мужчина, 36 лет).

По мнению участников исследования, после подписания Беловежских соглашений бывшие союзные республики стали проводить антироссийскую политику, поэтому в настоящее время отношения с ними у России достаточно напряженные.

Депутат

К России достаточно недружелюбно и недоброжелательно относятся прибалтийские государства, Грузия, Украина, которые проводят недружелюбную политику, не отвечающую российским интересам (депутат фракции КППФ).

Бездомный

Враги – это азербайджанцы, армяне. Они портят Россию, насилие идет, убийство (бездомный мужчина, 30 лет).

Участники исследования убеждены, что больше всех в ослаблении и развале России заинтересованы США.

Депутаты

Сегодня США делают все, чтобы Россия была экономически и политически ослабленной, опутывают Россию военными базами по всему периметру границ (депутат фракции КПРФ).

Бездомные

Сейчас вышла книга на Западе «Как мы развалили СССР», там какой-то журналист берет интервью у всех бывших американских лидеров, как они взяли и развалили СССР. Развалили Югославию. Им просто выгодно все дробить. Они хотят Россию разделить (бездомный мужчина, 36 лет).

По словам респондентов, в России затянулся переходный период, поэтому сейчас особенно остро возникает проблема с ее позиционированием в мире, пониманием направления, в котором надо развиваться, осмыслением цели, к которой надо стремиться.

Депутат

Россия в пути... Всё... Пошла, а направления не знает (депутат фракции «Справедливая Россия»).

Бездомный

Куда идем? Чего хотим? Как жить? Одни вопросы, а где ответ взять – не знаем (бездомная женщина, 34 года).

«Потерянную» Россию респонденты сравнивали с Советским Союзом, когда большинство граждан были уверены в своем будущем, имели социальные гарантии.

Депутат

Я выходец из Советского Союза, и он мне дал очень многое. Я не заплатил ни рубля за учебу. И государство было до такой степени богатым, что могло обучить молодого человека, вырастить его до адмирала, до командующего флотом. Нынешняя Россия вряд ли способна это сделать (депутат фракции КПРФ).

Бездомные

При Союзе лучшие жили, сейчас хуже. Гибнет Россия с самого развала Союза. Как я в молодости жил и как сейчас – две большие разницы. Все в магазинах есть, но из-за границы (бездомный мужчина, 62 года, Москва).

Сейчас хорошо живут лишь богачи и воры, не то что в советское время (бездомный мужчина, 57 лет).

Участники исследования говорили, что Россия постепенно превращается в отсталую страну, не способную себя прокормить.

Депутат

Россия сегодня достаточно ослаблена по всем направлениям. Россия перестает быть великой индустриальной державой. Россия перестает себя обустраивать, одевать и кормить (депутат фракции КПРФ).

Бездомный

Где это видано, что Россия, которая все время продавала продукты, теперь их покупает (бездомный мужчина, 46 лет).

Главной проблемой российской экономики участники исследования называли ее сырьевой характер и зависимость от конъюнктуры на мировом рынке нефти. Подобная зависимость, по их мнению, является серьезным риском для национальной безопасности.

Депутаты

Если бы не достаточно большое количество природных ресурсов, Россия давно бы оказалась на задворках и мировой политики, и мировой экономики (депутат фракции КПРФ).

Бездомные

Наша нефть не бесконечна, поэтому нам нужно разрабатывать новые виды топлива. Нефть и газ кончатся, и это будет конец света для России (бездомный мужчина, 36 лет).

По словам респондентов, российскому правительству не удалось решить важнейшие проблемы государства, а именно – повысить социальную защищенность граждан и обеспечить достойный уровень жизни.

Депутаты

В России сегодня 700 тыс. бездомных детей, 2 млн безграмотных детей. Это результат той политики, которую проводила исполнительная и президентская власть на протяжении последних 10 лет (депутат фракции КПРФ).

Бездомные

Начинать президенту нужно не с нефти, а со стариков, инвалидов (бездомный мужчина, 56 лет).

Правительство пусть заботится больше о наших пенсионерах. Должна быть социальная политика, как в Швеции и Норвегии: там заботятся, прежде всего, о людях (бездомный мужчина, 36 лет).

Участники исследования считают, что тяжелое социальное положение граждан усугубляется из-за отсутствия эффективной системы защиты прав человека. Люди не всегда могут восстановить свои права и отстоять интересы в судах, в стране не обеспечено верховенство закона.

Депутаты

Попробуйте что-нибудь в жизни решить через суды! Люди ходят, судятся, тратят огромное количество денег, но решение принимается не в пользу наших граждан (депутат фракции КПРФ).

Бездомные

Мы не уважаем закон. Для нас закон существует, чтобы его обходить (бездомный мужчина, 36 лет).

Важной проблемой, по мнению респондентов, является упадок нравственности: у россиян отсутствует доверие друг к другу, солидарность и взаимопомощь, люди живут по принципу «каждый сам для себя».

Депутат

Внутренние проблемы – это пьянство, особенно в средней полосе России, неучастие населения в политической жизни, равнодушие. С этими проблемами нужно бороться всеми возможными способами (депутат фракции «Единая Россия»).

Бездомный

Мы потеряли веру во всех. Мы как звери. Бездумная страна. Здесь живут люди, ничего не понимающие, безразличные ко всему. В стране повсеместное падение нравов и разложение общества (бездомный мужчина, 56 лет).

Особую обеспокоенность участников исследования вызывает российская молодежь, которая, как они считают, обеспокоена только сиюминутным заработком, не думает серьезно о выборе профессии и не заботится о будущем.

Депутат

Молодежь воспитывается без идеала, поэтому трудно поверить, что она сможет продолжить созидательную работу, начатую своими родителями. Если смотреть на сегодняшнюю молодежь, то можно подумать, что у России нет будущего (депутат фракции «Единая Россия»).

Бездомный

Молодежь не хочет работать. Все хотят быть менеджерами, ничего не делать. Хотят купить за копейку, а продать за 10 рублей (бездомный мужчина, 56 лет).

Ключевые проблемы современной России, по мнению респондентов, усугубляются несостоятельностью людей, находящихся у власти, основной целью которых является собственное обогащение.

Депутаты

Политическая элита России работает в своих собственных интересах, а не в интересах большинства граждан. А народ не верит, что эту ситуацию можно каким-либо образом изменить, и сам ничего для этого не делает (депутат фракции «Справедливая Россия»).

Бездомные

Привел Путин свою питерскую команду, но, по-моему, лучше не стало. Они занимаются фигней. Чтобы народ лучше жил, нужно нормальными вещами заниматься: молодежь воспитывать, детей обучать (бездомный мужчина, 43 года).

Деятельность Д.А. Медведева на посту Президента России также получила критические оценки.

Участники исследования, критикующие деятельность Президента России, считали, что «идеальный» глава государства должен быть жестким политическим лидером, способным навести в стране порядок. Образ «идеального» президента соединил в себе многие характеристики метафоричного «царя-батюшки» с чертами героя стахановского движения, работающего не покладая рук, способного выслушать и готового помочь «простым людям».

Депутаты

Я бы нарисовал портрет президента так: он должен быть с обрезанными рукавами, не с закатанными, а обрезанными рукавами! Вернее, рукавов вообще не должно быть. У президента должны быть рабочие руки в полном смысле этого слова (депутат фракции КППРФ).

Бездомные

Надо жить для народа, а не быть эгоистом. Для России лучше, если будет не президент, а православный царь (бездомный мужчина, 35 лет).

У некоторых респондентов образ идеального главы государства ассоциировался со Сталиным.

Депутат

Президенту важно не быть болтуном, не быть демагогом, а быть честным и порядочным человеком. И, конечно, для президента страны, как сказал великий Сталин, главное – это предвидеть. Сегодняшние руководители страны управлять не умеют и не научатся, потому что им Богом этого не дано (депутат фракции КППРФ).

Бездомные

Я думаю, что идеальный режим был при Сталине, потому что он держал все в руках, его все боялись (бездомный мужчина, 40 лет).

Тяжелая ситуация в социальной сфере, разобщенность, зависимость экономики от нефти, отсутствие ответственной политической элиты служат основой для пессимистического взгляда респондентов на будущее России.

Согласно самому «мягкому» негативному сценарию в ближайшие 10–15 лет социальные и экономические проблемы в России будут только усугубляться, поэтому вопрос будет стоять не о том, как процветать, а о том, как выжить.

Депутат

У нас должна быть сейчас одна единственная национальная идея – это идея, которая называется «выжить», потому что когда человек в тяжелом состоянии лежит в реанимации, то у него в тот момент нет задачи что-то великое сделать (депутат фракции «Единая Россия»).

Бездомный

Вряд ли будущее у нас светлое. Если все будет так же, как сейчас, то будет еще хуже. Бедные будут беднеть, богатые богатеть. Бардак так и будет, будет больше бомжей, нищих (бездомный мужчина, 60 лет).

* * *

Анализ интервью обнаружил схожесть ряда ключевых содержательных и стилистических компонентов высказываний представителей политической элиты и бездомных (независимо от того, являлись ли они оптимистами или пессимистами).

Общие **содержательные** компоненты высказываний.

1. Присутствие элементов авторитарного синдрома.

Речь идет о пафосе национальной исключительности, о персонификации власти и мечте об «отце нации», т.е. о жестком лидере, концентрирующем всю власть в своих руках (оптимисты видят эту мечту реализованной в образе Путина, пессимисты говорят о необходимости такого вождя, как Сталин); о патерналистском запросе к власти, а также об ощущении враждебности внешнего окружения (другие государства не воспринимаются участниками исследования как партнеры, с которыми можно строить долгосрочные партнерские отношения, большинство стран входят в категорию «враги России»; о возможности помощи извне для решения внутренних российских проблем не упомянул никто из респондентов).

Особо важную (и, может быть, структурообразующую) роль в авторитарном синдроме респондентов занимает пафос великодержавности – страстное желание видеть Россию страной, которая играет решающую роль в мировой политике и экономике и к которой другие страны относятся с уважением, смешанным со страхом. Оптимистам великодержавность представлялась реализованной или, по меньшей мере, реализуемой характеристикой России. У пессимистов пафос великодержавности проявлялся в трагическом переживании утраты страной этого статуса. О том, что позитивные перспективы России не обязательно связаны со статусом великой державы, не говорил ни один респондент.

2. «Россиецентризм», практическое отсутствие глобального мышления.

Рассуждая об опасностях современного мира, никто из участников исследования не упомянул об угрозах глобального характера (международный терроризм, распространение ядерного оружия, угроза экологической катастрофы и т.п.). Взаимоотношения с другими странами рассматривались респондентами только под углом зрения проблемы утверждения России в качестве великой державы, что указывает на тесную связь «россиецентризма» с авторитарным комплексом.

Общие компоненты стиля высказываний.

1. Преобладание эмоционально насыщенных высказываний (в том числе мифологем и метафор) над рациональными оценками в рассуждениях о настоящем и будущем страны.

2. Склонность к высказываниям с полярной эмоциональной валентностью: либо к предельно позитивным, либо к крайне негативным. «Умеренные» эмоции в суждениях респондентов практически отсутствовали.

Схожесть речевых оборотов, словаря и эмоциональной окраски высказываний зачастую приводила к тому, что при сопоставлении ответов депутатов и бездомных было невозможно угадать, представителю какой из исследуемых групп принадлежит то или иное суждение.

Выявленные общие компоненты высказываний исследуемых групп позволяют, как нам представляется, говорить о схожести их ценностных ориентаций в сфере политики.

ИССЛЕДОВАНИЕ БЛИЗОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ МЕТОДОМ ЛАТЕНТНО- СЕМАНТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Введение

В статье представлена методика определения близости политических позиций, заявленных в таких текстах, как предвыборные программы партий, выступления политических деятелей, записи в блогах и пр.

Основой предлагаемой методики является латентно-семантический анализ (ЛСА), разработанный группой американских ученых в 1988 г. и представляющий собой реализуемый на современных вычислительных средствах метод анализа текстов естественного языка (см., например: [Landauer et al., 1998]). Основной сферой применения ЛСА являются задачи интеллектуального поиска. Среди других приложений отметим эпизодические исследования произведений художественной литературы [Nakov, 2001a, 2001b, 2001c].

Работы, использующие ЛСА в целях политического анализа, нам неизвестны.

В качестве примеров применения предлагаемой методики проанализированы предвыборные программы политических партий, принимавших участие в выборах в Государственную Думу V созыва в 2007 г., а также политические блоги некоторых пользователей «Живого Журнала». Показано, в частности, что позиции, заявленные в программах «Единой России» и КПРФ близки друг к другу в большей степени, чем каждая из них близка с позицией, заявленной в программе партии «Яблоко». При этом выявлено, что в программах некоторых партий можно выделить относительно слабо связанные части, каждая из которых обладает высокой связностью в том смысле, что входящие в одну и ту же часть фрагменты текста близки друг к другу, а фрагменты из разных частей относительно далеки друг от друга.

Политические блоги являются сравнительно новым феноменом, полностью обязанным своим появлением так называемому Web 2.0, более точно – принципу наполнения веб-сайтов самими пользователями. Возникающие при этом коммуникации несут определенные черты как межличностных, так и массовых коммуникаций.

Хотя доля политизированных пользователей в Интернете не очень велика, их значение трудно переоценить. Ограничиваясь лишь самыми явными примерами, укажем на высокую роль политических блогеров, и более широко – интернет-пользователей в президентской компании Б. Обамы (как в плане формирования дискуссии, так и в плане фандрайзинга) [Асадова, 2000], и череду непрекращающихся Твиттер-революций (начиная, вероятно, с апрельских событий 2009 г. в Молдавии).

Как сама политическая блогосфера, так и изучающая ее область науки находятся на раннем этапе развития. В нашей работе предлагаемая методика применяется для определения близости политических позиций, высказанных в записях блогеров «Живого Журнала». Показано, что, как правило, близкими (синтагматически близкими, см. далее) друг к другу являются записи блогеров, выражающих близкие в общеупотребительном смысле политические позиции.

Возможные применения предлагаемой методики включают в себя, в частности, изучение такого вопроса, как изменение соотношений близости между позициями партий с течением времени.

Описание методики

ЛСА основан на «гипотезе о том, что между отдельными словами и обобщенным контекстом (предложениями, абзацами и целыми текстами), в которых они встречаются, существуют неявные (латентные) взаимосвязи, обуславливающие совокупность взаимных ограничений» [Митрофанова, 2005].

Наше предположение состоит в том, что данные взаимосвязи являются различными в текстах, выражающих различные политические позиции. Так, нетрудно представить себе, что фамилия политического деятеля употребляется, как правило, в положительном контексте его сторонниками, и в негативном – противниками. Это относится не только к фамилиям и названиям партий, но также к отдельным политическим событиям, проектам и т.д. Тем самым, выражающие политические позиции тексты могут быть классифицированы путем выделения контекста, в который эти тексты погружают отдельные слова. Вероятно, возможности ЛСА еще шире – как свидетельствуют наши эксперименты,

не обязательно сравнивать различные тексты, посвященные одному и тому же узкому, локализованному вопросу. Например, при сопоставлении партийных программ нет необходимости сравнивать отдельно экономические разделы программ, отдельно – армейский вопрос и т.д. Различия между партийными программами оказываются достаточно явными и при сравнении программ «в целом». Наш оптимизм основан на известных результатах [Наков, 2001а, 2001б, 2001с], свидетельствующих о том, что ЛСА способен улавливать довольно тонкие особенности текста – например, различия между произведениями Пушкина, Гоголя и Булгакова, различия между отдельными произведениями Гоголя и пр.

Контекст, в понимании ЛСА – это слова, близкие к данному слову по расположению в тексте. Более конкретно: исследуемый текст в целях проведения анализа нарезается на фрагменты, и контекст образуется всеми словами, входящими в один фрагмент с данным. Далее ЛСА устанавливает для каждого двух фрагментов меру их близости, которую мы называем синтагматической близостью.

Фактически наша основная гипотеза заключается в том, что близость политических позиций связана с синтагматической близостью текстов (фрагментов, образующих тексты), выражающих эти позиции.

Остановимся более подробно на технологии ЛСА, точнее его варианта, реализованного в нашей работе.

Входной информацией для ЛСА является единый текст, скомпонованный из последовательно расположенных анализируемых текстов, например – предвыборных программ политических партий. В ходе предварительной обработки из этого текста изымаются так называемые стоп-слова (местоимения, предлоги, слова «конечно», «возможно» и пр.), а также слова, встречающиеся в нем лишь один раз.

После предварительной обработки текст разбивается на отдельные фрагменты, и составляется матрица «фрагмент-слово», строки которой соответствуют фрагментам, столбцы – словам, а элемент матрицы имеет смысл количества употреблений данного слова в данном фрагменте. Заметим, что в анализе данных ее, как правило, называют матрицей «документ-терм» (в ранних работах, например: [Landauer et al., 1998] – «word by context»), однако, имея в виду политологические приложения, мы предпочитаем избегать применения слова «документ» в смысле, отличном от «партийный документ», «закон» и т.д.

Типичная размерность матрицы составляет, например, при попарном анализе партийных программ, немногим более 100 строк (при разбиении на фрагменты длиной несколько десятков слов) и несколько тысяч столбцов (количе-

ство различных слов, встречающихся более одного раза в текстах программ двух партий, за вычетом стоп-слов).

Матрица построчно нормируется на энтропию, и затем подвергается специальной математической процедуре, состоящей из (а) ее декомпозиции, сингулярного разложения (singular value decomposition, SVD), (б) обнуления младших сингулярных значений, (в) композиции, т.е. перемножения матриц – множителей. Результатом является новая матрица, строки которой по-прежнему соответствуют фрагментам, а столбцы – словам исходного единого текста.

Суть данной математической процедуры можно пояснить на основе информационного подхода. Содержащаяся в том или ином сигнале (например, радиосигнале) полезная информация бывает, как правило, загрязнена шумом. Очистка сигнала проводится на основе предположения о том, что этот шум существенно слабее полезной информации. Проводится разложение сигнала по базису в некотором пространстве, затем малые компоненты отождествляются с шумом и обнуляются. Оставшиеся компоненты агрегируются в сигнал, который оказывается близким к изначальному, но очищенным от шума.

С точки зрения данного подхода ЛСА рассматривает матрицу «фрагмент-слово» как сигнал, а указанную математическую процедуру – как очистку этого сигнала от шума. Таким образом, новая матрица содержит в себе связи между различными фрагментами текста (анализ «фрагмент-фрагмент»), между различными словами (анализ «слово-слово»), и между фрагментами и словами (анализ из «фрагмент-слово»), в значительной мере очищенные от статистического шума.

Соотношение близости между фрагментами исходного текста понимается как соотношение близости между векторами – строками этой новой матрицы; при этом будем говорить о синтагматической близости фрагментов. В свою очередь, в качестве синтагматического расстояния (меры близости между векторами) мы выбрали косинус угла между ними.

Изложенная методика была реализована нами в виде программного продукта; с ее помощью был исследован ряд конкретных текстов.

Отметим, что анализ «фрагмент-фрагмент» не исчерпывает возможностей ЛСА в вопросе определения близости высказанных в текстах политических позиций. Представляет интерес, например, анализ «слово-слово», проведенный раздельно для различных текстов. Можно ожидать, что слова, синтагматически близкие в одном тексте, окажутся не близкими в другом (например, фамилия политического деятеля и слово «коррупция» будут близки лишь в текстах, написанных оппонентами этого политика).

Результаты исследования предвыборных программ политических партий

Одним из способов представления результатов анализа являются диаграммы, подобные изображенным на рис. 1 и рис. 2. Каждому фрагменту соответствуют одна строка и один столбец диаграммы. Ячейка, находящаяся на пересечении, например, 10-й строки и 45-го столбца (так же, как ячейка 45-й строки и 10-го столбца) описывает степень синтагматической близости 10-го и 45-го фрагментов. При этом, чем более синтагматически близкими являются два фрагмента, тем более темным цветом закрашена ячейка.

На рис. 1 фрагменты 1–52 принадлежат программе «Единой России», фрагменты 53–107 – программе партии «Яблоко». Темный квадрат, составленный из строк и столбцов 1–53, свидетельствует о высокой синтагматической близости этих фрагментов и, в соответствии с нашей гипотезой, о близости высказанных в этих фрагментах политических позиций.

Заметим, что фрагмент 53 оказался близок не к программе «Яблока» (которой он принадлежит), а программе «Единой России». Причина, видимо, заключается в том, что первый абзац программы «Яблока» – это преамбула, в которой, в целом, признаются достижения путинского периода. В том же время текст остальных фрагментов программы «Яблока» выдержан в критическом духе, вследствие чего эти фрагменты оказались синтагматически далекими от фрагментов 1–53 (и близкими друг к другу). Более подробный анализ диаграммы, представленной на рис. 1, выходит за рамки настоящей работы.

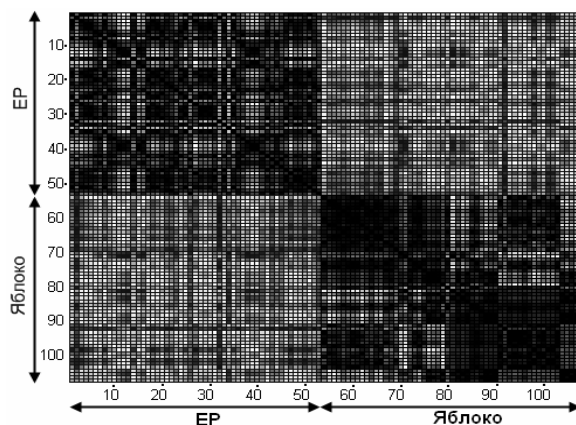


Рис. 1.

Результаты исследования записей политических блогеров

В качестве материала для исследования были выбраны записи двух активных пользователей «Живого Журнала» – блогеров Ш и Б, первый из которых известен как либеральный публицист, колумнист сайта Грани.Ру, а второй – как активист, сотрудник аппарата Молодой гвардии «Единой России». На рис. 2 подписи вида Ш1 или Б2 означают соответственно первую запись блогера Ш и вторую запись блогера Б.

Диаграмма показывает, что три рассмотренных записи блогера Ш синтагматически достаточно близки друг к другу. Как мы полагаем, что это связано с тем, что они выражают достаточно целостную позицию, хотя тематика этих записей была совершенно различной (сериал «Школа», Россия и мир, российская политика в отношении Украины). Записи блогера Б также посвящены различным вопросам (заседание Госсовета, отношения милиции и журналистов, блоги губернаторов), и как показывает рис. 2, синтагматически далеки друг от друга. Вероятно, они в большей степени являются «текстами на разные темы», чем «текстами с общей платформой». При этом запись Б1 оказалась синтагматически более близкой к записям блогера Ш, чем к другим записям блогера Б. Вероятно, это связано с несколько ироничным стилем записи (речь идет о выступлениях С. Митрохина, В. Жириновского и Г. Зюганова на заседании Госсовета), контрастирующей с более серьезным стилем записей Б2 и Б3.

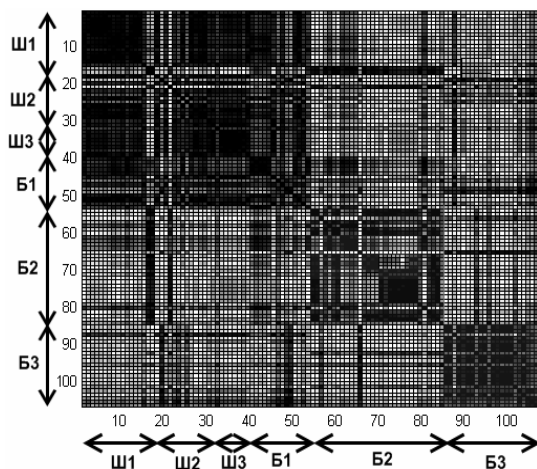


Рис. 2.

В целом, результаты многочисленных экспериментов показывают, что предлагаемая методика, действительно, позволяет выявлять близость заявленных в текстах политических позиций. При этом результаты являются тем более качественными, чем более стилистически схожими являются рассматриваемые тексты.

Работа выполнена при поддержке РФФИ (проект 10-01-00332-а).

Литература

- Асадова Н.* Обама_президент.com // F5, с.8-9, № 00 (02.02.09–22.02.09), 2009.
- Митрофанова О.А.* Семантические расстояния: проблемы и перспективы // XXXIV Международная филологическая конференция: Вып. 21. Прикладная и математическая лингвистика. СПб., 2005.
- Landauer T., Foltz P.W., Laham D.* Introduction to Latent Semantic Analysis // Discourse Processes. 1998. 25. P. 259–284.
- Nakov P.* Latent Semantic Analysis for German literature investigation // Proceedings of the 7th Fuzzy Days'01, International Conference on Computational Intelligence / B. Reusch (ed.): LNCS 2206. Dortmund, Germany. October 1–3, 2001a. P. 834–641.
- Nakov P.* Latent Semantic Analysis for Bulgarian Literature // Proceedings of the Spring Conference of Bulgarian Mathematicians Union. Borovetz, Bulgaria. 2001b. P. 279–284.
- Nakov P.* Latent Semantic Analysis for Russian literature investigation // Proceedings of the Naval Scientific Forum. Vol. 4 (Mechanical Engineering and Mathematics. Information Technology). Varna, Bulgaria. 2001c. P. 292–299.

РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

И.В. Абанкина,
Е.А. Николаенко,
Л.М. Филатова
Национальный исследовательский
университет «Высшая школа экономики»

СТРУКТУРНАЯ ДИНАМИКА ВУЗОВ РОССИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Последние годы характеризуются резким повышением активности исследований в области финансирования высшего образования. Востребованность таких исследований диктуется необходимостью принимать взвешенные решения в процессе радикальных реформ системы распределения государственных финансовых средств для университетов практически во всех странах Европы и Юго-Восточной Азии. Эти реформы должны способствовать преодолению недостатков существующей системы, которая слишком запутана и не увязана с текущими тенденциями в высшем образовании, обеспечивающими конкурентоспособность выпускников на глобальном рынке труда.

Значительная часть исследований посвящена поиску оптимальной стратегии экономического поведения в условиях перехода на модели финансирования, ориентированные на результат (*performance funding model*). В этой модели практически половина бюджета формируется по результатам работы университета. Среди экспертов продолжается дискуссия, что же именно считать результатом деятельности университета и достаточно ли таким результатом считать получение диплома или ученой степени.

В большинстве стран почти полностью обучение в университетах финансируется на основе расчетного метода. Объем финансирования каждому университету определяется как результат умножения тарифа субсидирования на специальный коэффициент динамического спроса (*dynamic demand factor*) и на количество поступивших студентов. Во многих европейских странах (Великобритания, Нидерланды, Дания) существует два тарифа субсидирования студентов очного отделения: один для программ, носящих строго практический характер и другой – для программ общественно-научного характера. Эти вопросы до сих пор находятся в зоне научных дискуссий и перехода к более широкой системе тарифов. Для студентов заочников базовая ставка снижается до 75%. При изменении размеров оплаты обучения уровень ставки субсидирования также изменяется.

Государственное субсидирование исследовательских университетов осуществляется по иной схеме, включающей три главных потока. Первый включает в себя чистые государственные субсидии и плату за обучение, второй – доходы от контрактов и процентные поступления, и третий – изменения в оценке капитала и субсидии из иных источников, в том числе из фондов ЕС. Многие эксперты считают, что сам выбор университета для поступления означает ответственность его программы. Однако этот фактор оспаривается рядом экспертов, которые подчеркивают, что высшее образование относится к относительно закрытой системе, допускающей высокие транзакционные издержки.

Особый класс исследований посвящен вопросам влияния финансовой автономии университетов на качество образования и конкурентоспособность выпускников. Автономия выражается в том, что университеты владеют активами, сами решают инвестиционные вопросы, менеджмент университета полностью несет ответственность за финансовую деятельность и осуществляет ее контроль, включая долгосрочные программы, нанимает персонал вуза и несет за него ответственность, платит выходные пособия и пенсии, а также пособия по безработице. Большинство экспертов сходится во мнении, что рост автономии положительно влияет на повышение качества и расширение доступности высшего образования, его ориентированность на запросы «умной» экономики (*knowledgebase economy*).

Для проведения исследования структурной динамики вузов в России, характеризующей экономическое положение вузов в условиях бюджетной реформы и повышения автономии, использована сформированная база данных и программно-информационный модуль, позволяющий собирать и обрабатывать необходимые данные в динамике по всем вузам, подведомственным Российскому агентству по образованию (Рособразованию). Разработанный программный модуль обеспечивает возможность наполнить реляционные базы данных (БД) и проводить эмпирические исследования.

В процессе исследования проверялась гипотеза об углублении дифференциации между вузами. Сильные вузы, имеющие многопрофильную специализацию и диверсифицированную стратегию, могут притягивать сильных абитуриентов, полностью обеспечить набор бюджетных студентов, привлечь абитуриентов на платные места и за счет самостоятельности и грамотного управления ресурсами обеспечить конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг. Слабые вузы теряют часть бюджетного контингента, не могут привлечь абитуриентов на платные места, и их экономическое положение ухудшается. В слабую группу могут переместиться вузы, в условиях экономического рос-

та имеющие сильные позиции, но в условиях кризиса потерявшие контингент платных студентов, использующие неэффективные технологии управления и не имеющие тесных связей с работодателями для трудоустройства выпускников. Привлекательность таких вузов в условиях кризиса может сильно измениться.

Сложная и противоречивая ситуация в высшем образовании в России во многом обусловлена сохранением отраслевого подхода к решению проблем, попыткой вдохнуть жизнь в индустриальную модель, которая безвозвратно уходит в прошлое. Эта модель неразрывно связана с административной системой управления университетами, назначением ректоров, направленностью на латание дыр, а не на стратегические перспективы, не на создание условий для креативности и профессионализма. Для преодоления интеллектуального и технологического отставания нам надо наращивать потенциал креативности. Креативность – это особое измерение, для ее формирования нужны специальные условия, прежде всего, свобода творческого поиска, исследований, свобода думать, проектировать, пробовать, ошибаться... Дело не в том, что знания выпускников вузов, работающих в индустриальной модели, хуже, чем в креативной, дело в том, что у них «небо высотой в хвост собаки». Это образное выражение хантов точно отражает суть проблемы – возможно ли переходить к инновационной экономике с индустриальной моделью университетов?

При всем сходстве решений, принимаемых в Европе и России, принципы, на которых основаны эти решения, часто оказываются противоположными. При переходе на новые механизмы финансирования, ориентированные на результат, европейские страны основывали свои действия на концепции, предусматривающей максимизацию поддержки стратегических решений при минимизации вмешательства чиновников в дела университетов. Всеми было признано, что автономия превращается в один из главных факторов, способствующих повышению качества и конкурентоспособности. Автономия выражается в том, что университеты владеют активами, сами решают инвестиционные вопросы, менеджмент университета полностью несет ответственность за финансовую деятельность и осуществляет ее контроль, включая долгосрочные программы, нанимает персонал вуза и несет за него ответственность, платит выходные пособия и пенсии, а также пособия по безработице.

Внешне российские законы об автономии очень похожи на то, что делается в европейских странах, но по существу они не предоставляют обещанной свободы в принятии стратегических решений и распределении ресурсов, не защищают от мелочной опеки и неусыпного контроля, не гарантируют устойчивого долгосрочного развития. Даже вновь принятый 83-ФЗ о правовом стату-

се бюджетных учреждений уже на стадии подготовки к его реализации обязывает университеты (как и бюджетные учреждения в других сферах) ежегодно разрабатывать и утверждать в министерстве у замминистра план финансово-хозяйственной деятельности по самым дробным статьям экономической классификации расходов, т.е. фактически утверждать ту же самую смету. Получается, что стратегические решения обслуживаются неадекватными механизмами финансирования – вместо устойчивого финансирования на долгосрочной основе вновь и вновь подспудно воспроизводятся механизмы текущего сметного финансирования, не оставляющего университету никакой свободы, никакого маневра для развития. Даже если финансирование университетов увеличивается, то прав в распоряжении финансовыми ресурсами не прибавляется, системных изменений осуществить не удастся. Вместе с тем увеличение финансирования вполне заметное: так в 2004 г. общий объем бюджетного финансирования 332 вузов Рособразования составлял 47,3 млрд руб., тогда как в 2009 г. он достиг 157 млрд руб.

За последние четыре года с 2006 по 2009 год в среднем расходы бюджета в расчете на одного студента увеличились с 49,1 тыс. руб. до 101,4 тыс. руб. (92,5 тыс. руб. с учетом инфляции). Но качественных изменений не наблюдается: мы теряем места в международных рейтингах университетов, растет неудовлетворенность общества и работодателей. В результате получается, что мы из года в год во все возрастающих масштабах, невзирая на кризис, финансируем низкое качество и не даем возможности осуществить институциональные изменения, перейти к стратегическому менеджменту в университетах.

В ходе эмпирического исследования экономического поведения вузов в условиях реформ в период 2006–2009 гг. были выявлены следующие тенденции:

- стремительный экстенсивный финансовый рост;
- концентрация финансовых ресурсов в крупных и сверхкрупных вузах;
- формирование вузов-гигантов;
- поляризация экономического позиционирования вузов.

В 2006 г. среди 332 вузов Рособразования было всего 3 вуза, в каждом из которых объемы бюджетного финансирования превышали 1 млрд руб. Их доля в общем объеме финансирования составляла всего 2,5%. В 2009 г. таких вузов стало 28 и их доля в общем объеме финансирования выросла до 31,7%. Аналогично увеличилось число вузов с финансированием более полумиллиарда рублей в год. В 2006 г. их было 14 и их доля в общем объеме финансирования составляла 14,7%. В 2009 г. их стало 72 и доля увеличилась до 30%. Поэтому

сегодня 100 крупных вузов Рособразования стягивают на себя более 60% общего объема финансирования. Однако такая концентрация финансовых ресурсов вовсе не привела к системным изменениям.

Мы наблюдаем отставание институциональных реформ, несомасштабность сложившегося проектного менеджмента в крупных вузах росту финансовых ресурсов, слабую чувствительность вузов к внешним угрозам: финансово-экономическому кризису, демографическому спаду, снижению платежеспособного спроса, особенно в регионах России. Но самое критическое то, что происходит замораживание развития кадрового потенциала и устаревших управленческих технологий. Мы назвали это эффектом Левиафана: как известно Левиафан структурно та же самая рыбка, но только огромная и злобная. «Короткие» деньги, получаемые университетами по смете, цементируют индустриальную модель университетов, но не могут сыграть роль катализатора реформ. Ресурс автономии не используется.

Для образования более адекватны методы управления, характерные для современного управления сетью, а не отдельным учреждением или организацией. Это намного сложнее, поскольку требует многоаспектного фокусирования, гибкого сочетания принципов административного руководства, косвенного экономико-финансового воздействия, деликатного стимулирования. Концептуальными основами такого подхода служит теория сигналов и фильтров. Управление университетами ориентировано на деятельностные принципы, на актуализацию будущего в настоящем, на то, что принято называть *action-education & action-research*. Для этого учебное заведение, конечно, должно обладать свободой в стягивании и переброске ресурсов, владеть технологиями фандрайзинга. Это не отменяет принципов прозрачного бюджетирования и общественного контроля, а наоборот, заставляет использовать максимально эффективно эти механизмы. В настоящее время наиболее успешными в плане обеспечения инновационного характера развития образовательной деятельности становятся такие учебные заведения, в которых одновременно реализуются три типа процессов:

- разработка образовательных технологий, обеспечивающих интеграцию проектных и исследовательских задач в учебный процесс;
- разработка проектов, связанных с развитием различных технологий, секторов и отраслей экономики;
- проведение исследований как фундаментального, так и прикладного характера.

Эффективное сочетание всех трех процессов при создании и обновлении образовательных программ обеспечивает их конкурентоспособность.

В обстоятельствах противоречивых сигналов рынка труда произошла ориентация профессионального образования на потребителей своих услуг и обучение по тем специальностям, которые потребители хотят получить. Таким образом, молодежь и родители стали сочетать две роли в отношении системы профессионального образования: они выступают и его потребителями, и заказчиками. Система образования замкнулась на их запросы, слабо ориентируется на сигналы со стороны рынка труда. Результатом отсутствия налаженных каналов обратной связи системы образования и рынка труда стала несогласованность действий государства, образовательной системы и работодателей. Работодатели не имеют стратегических планов развития своего бизнеса на 10 лет вперед, чтобы выступить ответственным заказчиком выпуска студентов по специальностям. Они знают, что им надо сегодня-завтра, но не через 10 лет. Профессиональные стандарты, которые могли бы стать основой новых образовательных стандартов, разрабатываются крайне медленно, и для ключевых отраслей экономики их пока нет. В таких условиях область допустимых решений очерчивается продуманной политикой поддержки партнерства вузов и бизнес-сектора – компаний, корпораций, фирм, организаций некоммерческого сектора, а также высоким темпом обновления учебных программ, гарантирующих качество образования, соответствующее современным вызовам экономики и общества, а вовсе не угадыванием спроса на профессии через 5–10 лет. Вчера можно было услышать о ненужности инженеров, а сегодня о перепроизводстве экономистов и юристов. Чтобы избежать такой разбалансировки нужно инвестировать в самих студентов, в качество образования, в новые разработки учебных программ, основанных на научных исследованиях. Креативный потенциал будущих выпускников университетов – главный залог создания новых качественных рабочих мест.

В современных условиях спрос со стороны студентов предъявляется не только на те знания, которые предлагаются университетами в форме курсов, дисциплин и предметов, но и на те компетенции и культурные стандарты, которые дает сам процесс обучения и пребывания в атмосфере университета. Речь идет о масштабной подготовке кадров для сектора услуг, который в новой экономике предъявляет новые требования к общекультурному уровню работников. Для того чтобы обеспечить развитие указанного сектора профессионального образования и, одновременно, придать импульс к повышению качества, необходимо осуществить переход от управления образовательными учреждениями к управлению образовательными программами. Как показывают иссле-

дования, молодое поколение россиян отличается высокой мобильностью: у многих смена работы после окончания университета происходит в течение двух-трех лет. Заново вливаясь в коллектив, молодые люди создают для себя новую точку развития, легко перемещаются, если видят перспективу. Мобильность – ресурс развития, в результате которой формируется поколение, существенно отличающегося от их родителей социальным опытом. Сейчас значимый креативный потенциал концентрируется в университетах, причем не только в элитарных, но и в тех, которые отличают открытость к новому и динамизм. Горизонтальная мобильность и движение человеческого капитала обязательно меняют его качество, позволяют быстрее вытеснить устаревшее, осваивать новое.

Современный университет можно рассматривать как микромодель нового общества с новой экономикой, как бы инкубатор общества, основанного на знаниях. Академические свободы, студенческое самоуправление, организация научных коллективов, включающих и профессоров, и студентов, на принципах проектной самоорганизации, динамизм стремительного генерирования и освоения нового знания и компетенций, умение концентрировать интеллектуальные и финансовые ресурсы на ключевых точках роста – все это и есть желаемые характеристики современного университета. Одновременно с этим такое же описание можно применить и к обществу, основанному на знаниях. Поэтому предоставляя университетам свободу, сопряженную с механизмами финансирования на долгосрочной основе с правом самостоятельного распоряжения, мы получаем шанс перейти от тактических решений на принципах управления затратами к стратегическим решениям на принципах управления результатами, к инвестированию в креативный класс, который, как писал Р. Флорида, меняет будущее.

Литература

Абанкина И.В. Концептуальное проектирование в образовании // *Общественные науки и современность РАН.* 2010. № 3.

Абанкина И.В., Сероштан Э.С., Филатова Л.М. Тенденции экономического поведения университетов в условиях реформ // *Сабуровские чтения.* 2010.

Агранович М.А. Последствия передачи финансирования профессионального образования на региональный уровень // *Вопросы образования.* 2005. № 2.

Князев Е.А. Об университетах и их стратегиях // *Университетское управление: практика и анализ.* 2005. № 4.

Креативный класс: люди, которые меняют будущее / пер с англ. М.: Изд. дом «Классика – XXI», 2005.

Новые подходы к финансированию государственных услуг в социальной сфере: сб. статей / под ред. В.В. Климанова. М.: ИРОФ, 2008.

Образование и общество: готова ли Россия инвестировать в свое будущее?
М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

Суперфрикономика / С. Левит, С. Дабнер; пер. с англ. П. Миронова. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.

Титова Н.Л. Путь успеха и неудач. Стратегическое развитие российских вузов. М.: МАКС Пресс, 2008.

Фрумлин И.Д. Российское образование – 2020: модель образования для экономики, основанной на знаниях // Модернизация экономики и глобализация / отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.

Фуллан М. Новое понимание реформ в образовании. М.: Просвещение, 2006.

Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями / пер. с англ. М.: ООО «Изд. дом “Вильямс”», 2007.

Экономическое положение вузов в условиях бюджетной реформы, повышения автономии и введения ЕГЭ / Абанкина И., Абанкина Т., Николаенко Е. и др. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.

И.В. Абанкина,
А.Н. Красилова,
Г.А. Ястребов
Национальный исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И КИТАЯ)

Проблемы и перспективы развития сельского образования постоянно находятся в фокусе внимания как международных организаций, так и экспертов во многих странах мира. В рамках масштабной программы ЮНЕСКО «Образование для всех» в последние годы разворачивается исследовательское направление «Образование как старт для жизни», в котором особый интерес сосредоточен на странах с переходной экономикой. В 2010 г. Институт развития образования Высшей школы экономики начал реализовывать совместный российско-китайский проект по изучению образовательных и карьерных стратегий сельских школьников и ожиданий их родителей. Проведение сравнительного исследования во многом обусловлено принципиально различающимися стратегиями перехода к рынку, выбранными Россией и Китаем, что прямо сказывается на приоритетах образовательной политики и проводимых образовательных реформах. Один из ключевых факторов, определяющих стратегию и тактику образовательных реформ – демографические тенденции и изменения в системах расселения двух стран. Китай – страна с быстро растущим населением и в этом смысле динамично расширяющейся системой образования, формирующейся в ответ на увеличивающийся с высоким темпом общественный спрос на образовательные услуги всех уровней образовательной системы. Россия – страна, которая последние два десятилетия характеризуется демографическим

спадом и резким сокращением числа учащихся, соответственно сужающейся системой образования. Отметим, что масштаб сжатия в сельской местности измеряется не 5–10%, к которым образование может адаптироваться, а примерно 30-процентным сокращением, которое уже требует системных изменений. Вместе с тем и для Китая характерны тенденции обезлюдивания сельских территорий и отток экономически активного населения из сельской местности. Наиболее ярко эти тенденции проявляются в западных провинциях Китая, которые характеризуются сложной социальной ситуацией и экономической отсталостью по сравнению с юго-восточными провинциями и динамично развивающимися сельскими территориями вокруг крупных городов. Подчеркнем, что в России, как и в Китае, накоплен большой опыт образовательных технологий для расширяющихся систем. Однако ни в Китае, ни в России нет опыта эффективного развития сельского образования в условиях демографического спада и интенсивной миграции сельского населения в города. Именно поэтому проблемы и перспективы развития образования в сельской местности в последние десятилетия находятся в фокусе образовательной политики большинства стран с переходной экономикой.

В каждой из стран участниц проекта было выбрано *по три региона*, отличающихся природно-климатическими и транспортными условиями, уровнем и профилем социально-экономического развития, демографическими тенденциями и системами сельского расселения:

- один регион, расположенный вблизи крупного столичного города;
- второй регион с развитой экономикой аграрного профиля и труднодоступными сельскими территориями;
- третий регион, имеющий ярко выраженную этнокультурную специфику.

В России в исследовании приняли участие сельские районы *Московской области, Алтайского края и Республики Саха (Якутия)*¹.

В данной статье представлены краткие результаты первого этапа сравнительного исследования, проведенного в российских регионах. Для его проведения была разработана эмпирическая модель, отражающая основные факторы, влияющие на образовательные и карьерные траектории сельских школьников. К основным факторам были отнесены: первичная семья респондента, социаль-

¹ Авторы выражают огромную благодарность руководителям и специалистам муниципальных и региональных систем образования Московской области, Алтайского края и Республики Саха (Якутия), которые организовали и провели интервьюирование сельских школьников и анкетный опрос их родителей.

но-культурная среда, в которой живет респондент, и образовательное учреждение, в котором респондент обучается.

Для проведения были составлены две анкеты – анкета/интервью для учащихся 9–11 классов и анкета для их родителей. В каждом из трех регионов был выбран сельский район, в котором был проведен сплошной опрос всех учащихся предвыпускных и выпускных классов в форме интервью и анкетный опрос их родителей. Всего было опрошено 1600 учащихся 9–11 классов сельских школ и их родителей: 350 учащихся и их родителей в Московской области, 500 – в Алтайском крае и 750 – в Республике Саха (Якутия). Разница в объеме выборки между регионами объясняется количеством старшеклассников, проживающих и обучающихся в выбранном сельском районе в каждом из регионов – участников проекта.

Результаты социологического исследования отчетливо свидетельствуют, что во всех трех регионах наиболее массовой является установка сельских школьников на получение высшего образования. Как видно из табл. 1², почти 67% учащихся 9–11 классов сельских школ в Московской области и Алтайском крае и 81% в Республике Саха (Якутия) планируют продолжить свое образование в высших учебных заведениях, что, как известно, практически всегда сопровождается миграцией в города. Меньшей популярностью среди учащихся пользуются учреждения среднего профессионального образования: около 27% школьников в Московской области и Алтайском крае и почти 14% в Якутии собираются продолжить образование в колледже или техникуме. Наименее привлекательной образовательной стратегией для сельских школьников является продолжение обучения в ПТУ. Практически единицы сельских школьников собираются работать сразу после школы. Косвенной причиной сравнительно более высокой популярности колледжей, техникумов и ПТУ в Московской области является более развитая система профессиональной подготовки кадров, ориентированная на востребованные рабочие места в промышленности и сфере услуг Подмосковья.

Переехать в город для продолжения образования планирует подавляющее большинство будущих выпускников сельских школ: 85% в Московской области, 93% в Алтайском крае и более 96% в Республике Саха (Якутия) (см. табл. 2). Тот факт, что почти 13% учащихся в Московской области против 2–3% в Якутии и Алтайском крае могут продолжить свое обучение по месту жительства, свидетельствует об уровне развития и плотности образовательной инфра-

² В табл. 1 и далее в таблицах не учитываются те респонденты, которые не ответили на данный вопрос.

структуры: другими словами, учебные заведения или их филиалы находятся в зоне транспортной доступности.

Таблица 1. Что вы планируете делать сразу после окончания школы?

	Учащиеся 9–11 классов					
	Московская область		Республика Саха (Якутия)		Алтайский край	
	человек	%	человек	%	человек	%
Продолжить образование в ПТУ	16	5,52	17	2,50	11	2,32
Продолжить образование в колледже, техникуме	76	26,21	93	13,66	128	26,95
Продолжить образование в университете, институте	193	66,55	552	81,06	318	66,95
Остаться там, где живу, и устроиться на работу	–	–	2	0,29	2	0,42
Переехать и устроиться на работу в другом селе	2	0,69	–	–	1	0,21
Переехать и устроиться на работу в городе	1	0,34	5	0,73	5	1,05
Другое (например, контракт в армии)	2	0,68	12	1,77	10	2,10

Таблица 2. Планируете ли вы уехать в город для продолжения образования?

	Учащиеся 9–11 классов					
	Московская область		Республика Саха (Якутия)		Алтайский край	
	человек	%	человек	%	человек	%
Да, планирую	215	84,65	611	96,37	430	93,28
Нет, собираюсь остаться в селе и учиться заочно	5	1,97	9	1,42	15	3,25
Нет, могу продолжить учиться там, где живу	34	13,39	14	2,21	16	3,47

Интересна география потенциальных перемещений (см. табл. 3). Так, если в Московской области «центрами притяжения» практически в одинаковой степени являются Москва (36%) и близлежащий районный центр г. Коломна³ (49%), то в Якутии и Алтайском крае основные потоки замыкаются на региональные столицы: Якутск (81%) и Барнаул (91%). Последнее обстоятельство неудивительно: территориальная мобильность, выходящая за пределы регионов, ограничена в силу их особого географического расположения и протяженности, а также слаборазвитой межрегиональной транспортной инфраструктуры. Еще одной причиной является отсутствие в Якутии и Алтайском крае более мощных «центров притяжения» по соседству, что свидетельствует о крайне неоднородном развитии территорий в регионах Сибири и Дальнего Востока. Любопытным наблюдением является то, что 1% выпускников якутских сельских школ планирует продолжить образование за пределами страны, однако при более детальном анализе данной группы выяснилось, что ресурсные возможности их семей реально не вполне соответствуют этим притязаниям.

Таблица 3.

География перемещений

	Учащиеся 9–11 классов					
	Московская область		Республика Саха (Якутия)		Алтайский край	
	человек	%	человек	%	человек	%
Москва	77	35,98	22	5,08	6	1,48
Санкт-Петербург	–	–	17	3,93	–	–
Коломна	105	49,07	–	–	–	–
Рязань	16	7,48	–	–	–	–
Якутск	–	–	352	81,29	–	–
Сеул	–	–	2	0,46	–	–
Оксфорд	–	–	2	0,46	–	–
Лондон	–	–	1	0,23	–	–
Барнаул	–	–	–	–	367	90,62
Новосибирск	–	–	–	–	16	3,95
Новоалтайск	–	–	–	–	4	0,99
Другие	16	7,47	37	8,55	12	2,96

³ Исследование проводилось в Коломенском районе Московской области.

Рассмотренные выше стратегии и оценки школьников несильно расходятся с ожиданиями родителей относительно дальнейших образовательных траекторий детей (см. табл. 4). Однако родители, по всей видимости, более реалистично оценивают шансы своих детей относительно возможности получения высшего образования, поскольку их совокупные оценки выглядят более «приземленными» по сравнению с оценками школьников: 55% против 67% в Московской области, 73% против 81% в Якутии и 64% против 67% в Алтайском крае. Вместе с тем выявленные выше региональные различия (значительный «перекос» предпочтений в сторону высшего образования в Якутии и более высокая востребованность начального и среднего профессионального образования в Московской области) здесь также весьма заметны.

Таблица 4.

Что будет делать ваш(а) сын (дочь) сразу после окончания школы?

	Родители					
	Московская область		Республика Саха (Якутия)		Алтайский край	
	человек	%	человек	%	человек	%
Планируем отправить в сельский ПТУ	7	2,76	9	1,38	4	1,03
Планируем отправить в городской ПТУ	35	13,78	13	2,00	14	3,62
Планируем отправить в колледж, техникум	69	27,17	149	22,89	121	31,27
Планируем отправить в университет, институт	140	55,12	478	73,43	247	63,82
Думаем, сразу после школы он/она устроится на работу в селе	2	0,79	1	0,15	1	0,26
Думаем, сразу после школы он/она устроится на работу в городе	1	0,39	1	0,15	–	–

Довольно любопытным является тот факт, что в планах на будущее практически абсолютный «консенсус» между родителями и детьми достигается только по поводу высшего образования: в этом случае около 90% детей разделяют планы своих родителей. Совсем иначе дело обстоит в тех случаях, когда родители планируют отправить своих детей в ПТУ, колледж или техникум.

Причем чем ниже статус учебного учреждения, тем в меньшей степени разделяют дети планы своих родителей. Это свидетельствует о том, что сами школьники в массе своей негативно оценивают престиж среднего и особенно начального профессионального образования, что заставляет их вопреки ожиданиям родителей рассматривать иные образовательные стратегии.

Наличие высшего образования в семье хотя бы у одного из родителей положительно влияет на желание детей поступать в вуз после окончания школы. Причем это желание проявляется еще сильнее в случае, если высшее образование имеют оба родителя. Однако не менее очевидно и то, что установка на получение высшего образования преобладает среди всех детей, и, по всей видимости, она значительно «сильнее» эффекта культурной преемственности: в семьях, где ни один из родителей не имеет соответствующего образования, 70% (!) детей хотели бы после окончания школы учиться в институте или университете.

К сожалению, на вопрос о будущей специальности выпускники сельских школ отвечают с высокой долей неопределенности. На вопрос о том, кем хотели бы стать школьники после окончания образования, в Московской области, в принципе, смогли ответить 63% опрошенных, в Республике Саха – 52%, в Алтайском крае – 64%. В табл. 5 представлены своеобразные «рейтинги» профессий для трех регионов – перечислены наиболее популярные виды выбранных школьниками занятий с указанием соответствующих долей в совокупном распределении.

Таблица 5. Кем вы хотите работать сразу после окончания образования (5 наиболее популярных занятий)?

	Учащиеся 9–11 классов								
	Московская область			Республика Саха (Якутия)			Алтайский край		
	человек	%	%*	человек	%	%*	человек	%	%*
Врачами	18	5,70	9,09	51	6,81	10,18	17	3,40	5,33
Школьными учителями	11	3,48	5,56	25	3,34	4,99	–	–	–
Переводчиками	11	3,48	5,56	–	–	–	–	–	–
Программистами	10	3,16	5,05	–	–	–	24	4,80	7,52
Юристами, адвокатами	10	3,16	5,05	34	4,54	6,79	26	5,20	8,15
Экономистами	–	–	–	25	3,34	4,99	–	–	–
Архитекторами	–	–	–	20	2,67	3,99	–	–	–
Автомеханиками	–	–	–	–	–	–	13	2,60	4,08
Психологами	–	–	–	–	–	–	13	2,60	4,08
Прочими	138	43,67	69,70	346	46,19	69,06	226	45,20	70,85
Затрудняюсь ответить	118	37,34	–	358	47,80	–	181	36,20	–

* – данные без графы «Затрудняюсь ответить».

Довольно неожиданно выглядит то, что наиболее популярным выбором сельских школьников является профессия врача – лидер «рейтинга» в Московской области и Якутии и третье место по популярности – в Алтайском крае. Не менее удивительно, что в перечень других наиболее популярных видов занятий наряду с такими в целом не вызывающими изумления современными профессиями, как программисты, юристы, экономисты, психологи и т.д., попала профессия школьного учителя. Это обстоятельство, на наш взгляд, идет вразрез со сложившимся в наше время стереотипом о снижении престижности «бюджетных» профессий. Видимо, в сельской среде социальный престиж врача и учителя по-прежнему является достаточно высоким.

В целом же массовая ориентация сельских школьников на высшее образование находит свое отражение и в структуре их профессиональных предпочтений. От 52% (в Алтайском крае) до 73% (в Республике Саха) сельских школьников хотели бы получить профессию, которая формально требует законченного высшего образования. С другой стороны, на так называемые «рабочие специальности» претендует не более 13% учащихся в Алтайском крае, еще меньшей популярностью пользуются рабочие специальности в Московской области (11%) и совсем низкой – в Якутии (7%). Практически никто из школьников в рассматриваемых регионах не выбрал в качестве желаемых типично сельские виды занятости, замыкающиеся на сельский рынок труда.

Несмотря на трудное финансовое положение, многие родители выразили готовность нести расходы, связанные с продолжением образования их детей. Распределение ответов на вопрос о таких расходах значительно различаются в обследуемых регионах (см. табл. 6).

Таблица 6. Какие из нижеперечисленных расходов, связанных с продолжением образования вашего(ей) сына (дочери), вы собираетесь взять на себя?

	Родители					
	Московская область		Республика Саха (Якутия)		Алтайский край	
	человек	%	человек	%	человек	%
Плату за обучение, а также его проживание в городе на время обучения	89	34,2	323	48,6	212	51,6
Только плату за обучение	70	26,9	54	8,1	103	25,1
Только плату за проживание на время обучения	44	16,9	222	33,4	70	17,0
Не собираюсь ничего оплачивать	57	21,9	65	9,8	26	6,3

Итак, абсолютно доминирующей во всех трех регионах, принявших участие в исследовании, является стратегия сельских школьников на продолжение образования после школы, прежде всего, в вузе или колледже (техникуме), а потом работа в городе. В селе для школьников привлекательна, прежде всего, красота природы, грибы, ягоды, рыбалка. Они не хотят оставаться в селе ради семейных традиций, не ориентируются в будущем ни на сельскохозяйственные виды деятельности при выборе профессии, ни на сельский образ жизни. Несмотря на угрозу недоброжелательного отношения горожан к выходцам из села, опасность попасть в городе в плохую компанию, дороговизну городской жизни, сельских школьников привлекают «огни большого города», они выбирают столичные города, в которых хотят продолжить учебу, а потом остаться жить и работать. Большинство выпускников сельских школ планируют навсегда переехать в города – они хотят жить в городе сразу после окончания школы и тогда, когда у них будут дети.

Таким образом, результаты эмпирического исследования дают основания предполагать *смену модели социальной динамики* для выпускников сельских школ. Раньше переезд из села в город начинался «снизу» – через устройство на низкоквалифицированных рабочих местах в городе с постепенным продвижением по карьерной лестнице, медленным улучшением материального положения. Иногда только в следующем поколении (дети сельских мигрантов) получали высшее образование и становились высококвалифицированными специалистами. Таким образом, переезд в город выполнял роль «*социального лифта*»: снизу – вверх. Сейчас модель социальной динамики меняется – высшее образование сможет выполнить для выпускников сельских школ роль «*социального парашюта*». Они поступают в вузы, за время учебы адаптируются к городской жизни, получают профессии, требующие высокой квалификации, находят в городе высокооплачиваемую работу, снимают или покупают в кредит жилье. Отметим, что рынок жилья во всех городах позволяет найти подходящее жилье. В результате фактически сразу после окончания вуза выходцы из села попадают в социальную группу городских жителей среднего класса – они могут найти высокооплачиваемую работу, заниматься умственным квалифицированным трудом, освоить городские культурные коды и ценности, адаптироваться к столичному стилю жизни. Есть основания полагать, что учебные заведения профессионального образования являются наилучшими социальными институтами, способными решать задачи социальной ассимиляции и адаптации сельских школьников к городской жизни и высококвалифицированным рабочим местам.

На наш взгляд, стратегия сельских школьников на переезд в город для продолжения образования после школы, прежде всего, в вузе, а потом работа

в городе становятся более реалистичными в современных условиях, чем раньше, благодаря нескольким факторам. *Во-первых*, возможности поступить в вуз по результатам ЕГЭ, подавая документы сразу в несколько вузов. Раньше сельским школьникам было очень трудно преодолеть барьер «школа-вуз», потому что они не могли заниматься на подготовительных курсах и с репетиторами для подготовки к вступительным экзаменам в конкретный вуз, из-за этого сильно проигрывали городским школьникам. Сейчас вероятность того, что выпускники сельских школ смогут найти вуз, соответствующий их результатам ЕГЭ, резко возросла. *Во-вторых*, «образовательный бум» предыдущих 15 лет, в течение которых в России наблюдался устойчивый высокий спрос на высшее образование со стороны семей, привел к неконтролируемому скачкообразному росту количества государственных и негосударственных вузов и их филиалов, а также спектру предлагаемых ими образовательных программ. При сокращении численности учащихся спрос на образовательные услуги упал, что привело к возникновению избыточного предложения со стороны разросшейся образовательной инфраструктуры, ориентированной на высокий спрос семей, что обострило конкуренцию между вузами за абитуриентов. В-третьих, демографический спад «докатился» до вузов – резкое сокращение числа выпускников школ вынуждает вузы принимать почти всех выпускников школ с положительными результатами ЕГЭ, чтобы набрать абитуриентов на бюджетные и платные места. Таким образом, вероятность поступления в вуз у выпускников сельских школ 2011–2014 гг. существенно возросла.

Высокая привлекательность и реалистичность образовательных, карьерных и миграционных стратегий сельских школьников, осуществленных по модели «социального парашюта», дают основания предполагать *новую волну* процесса урбанизации в России. Считалось, что процесс интенсивной урбанизации в России закончился. Последние тридцать лет, начиная с переписи 1979 г., доля сельского населения практически не уменьшалась и составляет 25–27%. Если оправдаются выявленные в результате эмпирического исследования миграционные стратегии учащихся 9–11 классов сельских школ, то отток молодежи из сел в города будет очень существенным и может спровоцировать новую волну активной урбанизации.

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ОЖИДАНИЙ АБИТУРИЕНТОВ ОТНОСИТЕЛЬНО РЕЗУЛЬТАТОВ ЕГЭ

Введение

В настоящее время политика приема в российские вузы находится в процессе институциональной трансформации: от системы двойных экзаменов, существовавшей на протяжении советского периода и последних 20 лет, к системе внешних унифицированных механизмов оценки способностей старшеклассников. Начиная с 2009 г., все российские вузы (за редким исключением) должны принимать (зачислять) студентов по итогам Единого государственного экзамена (ЕГЭ), который представляет собой систему стандартизированных тестов (экзаменов) по различным предметам. Экзамен является унифицированным и предназначен для всех российских старшеклассников. Таким образом, каждый ученик, оканчивающий среднее учебное заведение, может сдать необходимые для поступления экзамены и отправить свои результаты ЕГЭ в различные университеты (в 2010 г. количество университетов, куда абитуриент мог подать документы, было ограничено пятью вузами). После того как вузы получают заявления от абитуриентов, они ранжируют их на основе суммы баллов по требуемым предметам и принимают решение о зачислении.

Одной из главных целей введения ЕГЭ является повышение прозрачности процесса вступительных испытаний и расширение образовательных возможностей для абитуриентов из менее благополучных семей. Более того, сегодня будущие студенты имеют возможность формирования ожиданий относительно итоговых оценок, которые они получают, поскольку система тестирования (экзаменационная система) является унифицированной. Таким образом, сдавая пробный ЕГЭ или тренируясь в написании подобных работ в домашних условиях, старшеклассники могут ожидать высокие или низкие результаты ЕГЭ и, следовательно, оценивать собственные шансы на поступление в определен-

ный вуз (например, абитуриенты текущего учебного года могут сравнить свои результаты пробного ЕГЭ с минимальными проходными баллами, которые устанавливались в предыдущем году).

Процесс институциональной трансформации системы вступительных испытаний затрагивает стимулы абитуриентов и университетов. Целью данной работы является анализ ожиданий абитуриентов как фактора, определяющего выбор вуза. В работе строится модель вуза с учетом ожиданий относительно оценок за Единый государственный экзамен, поскольку эти ожидания могут быть положительно связаны с текущей успеваемостью и, как следствие, определять вероятность успешного зачисления в вузы [Spenner, Featherman, 1978]. Таким образом, важно выделить и оценить факторы, которые определяют ожидания абитуриентов, поскольку существует целый ряд эмпирических подтверждений значимой статистической взаимосвязи между социально-демографическими характеристиками семьи и ожиданиями абитуриента [Wilson, Wilson, 1992]. В работе будет показано, каким образом отличаются ожидания абитуриентов в зависимости от их способностей, социально-демографических характеристик семьи и текущего обучения.

Данные и методология исследования

Данные, используемые в настоящей работе, были получены путем опроса учеников 11 классов (тех, кто собирается поступать в вузы) и их родителей. Опрос был проведен весной 2010 г. (когда вузы должны были зачислять абитуриентов на основе ЕГЭ), т.е. в тот момент, когда большинство старшеклассников заканчивали процесс подготовки к поступлению, а ожидания относительно результатов ЕГЭ были сформированы.

В рамках исследования в каждой волне было опрошено 1600 домохозяйств. Опросы проводились в наиболее крупных российских городах (с численностью населения более 800000 жителей). В каждом городе опрашивалось 100 семей, а затем выборка была взвешена пропорционально численности выпускников школ в данных городах по состоянию на 2005 г.

Модель выбора вуза в условиях ЕГЭ

Описание модели

С введением ЕГЭ абитуриенты могут более уверенно (чем было до введения ЕГЭ) формировать собственные ожидания относительно баллов, кото-

рые они получают на итоговом экзамене. Подобные ожидания могут служить фактором выбора той или иной образовательной стратегии, затрагивающей процесс подготовки к поступлению в течение завершающего года обучения в школе, а также выбора вуза. Например, если абитуриент ожидает получить высокие баллы за ЕГЭ, у него гораздо больший выбор вузов, так как в данном случае вероятность поступления (с высокими баллами) является достаточно высокой (в настоящее время абитуриенты могут сопоставить свои ожидания с баллами, необходимыми для зачисления в тот или иной вуз в предыдущем году, подобная информация часто является доступной и размещается на порталах вузов). И наоборот, если абитуриент не уверен в том, что он хорошо напишет экзаменационную работу, выбор вуза может стать весьма ограниченным; таким образом, абитуриент вынужден корректировать свою образовательную траекторию. Иными словами, институт Единого государственного экзамена создал дополнительные возможности для оценки школ и доступности качественного высшего образования. Модель образовательных траекторий и выбора вуза с учетом ожиданий относительно баллов за ЕГЭ представлена на рис. 1.

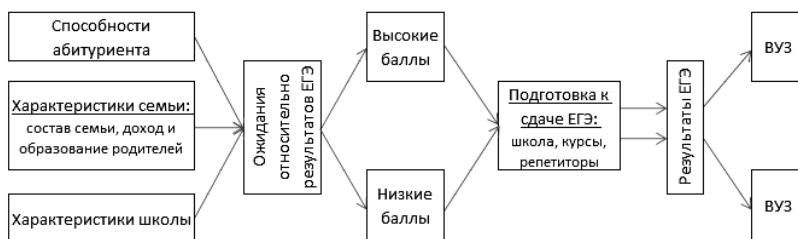


Рис. 1. Модель выбора вуза

Согласно предпосылкам модели выбора вуза существует ряд факторов, которые могут оказывать влияние на образовательные стратегии абитуриентов. Многие исследователи утверждают, что способности абитуриента, социально-демографические характеристики семьи (особенно уровень образования родителей и материальное положение домохозяйства), а также характеристики школы являются важными факторами в принятии решений о выборе вуза и подготовке к поступлению [Chapman, 1981; Litten, 1982].

Данные факторы могут также оказывать влияние и на ожидания абитуриентов относительно результатов ЕГЭ, которые, в свою очередь, будут учитываться при выборе вуза и подготовке к поступлению. Изучение подобных зависимостей является очень важным в свете дискуссий о том, насколько введение

ЕГЭ решает проблему доступности высшего образования. Так, если ожидания относительно ЕГЭ зависят от характеристик домохозяйств, то можно будет говорить о том, что изначально (на этапе формирования ожиданий) отдельные категории абитуриентов (с низкими показателями дохода и социального капитала) оказываются в менее выгодном положении и сталкиваются с ограничениями в выборе вуза. Таким образом, необходимо проанализировать значимость отдельных показателей, которые формируют подобные ожидания.

Анализ факторов, определяющих ожидаемые результаты ЕГЭ

В процессе исследования мы сосредоточили внимание на ожидаемых оценках за ЕГЭ по русскому языку и математике, поскольку данные предметы являются обязательными для сдачи всеми старшеклассниками, которые оканчивают общеобразовательные учебные заведения. Распределения ожидаемых результатов ЕГЭ по этим предметам представлены на рис. 2.

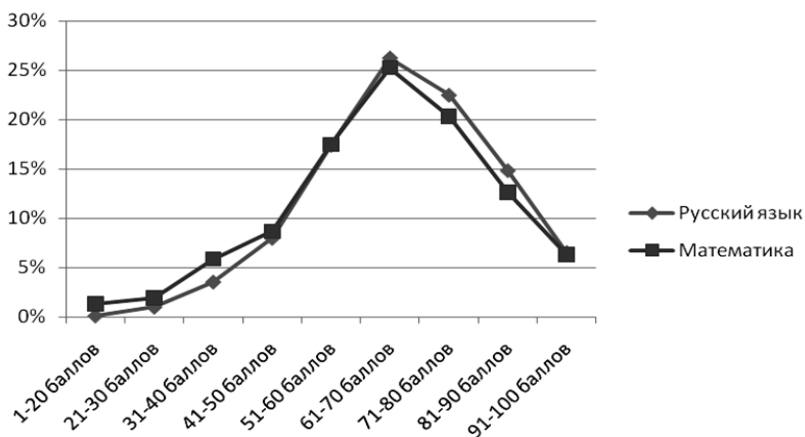


Рис. 2. Распределение ожидаемых результатов ЕГЭ по русскому языку и математике

В качестве индикаторов, отражающих способности абитуриента, были выбраны показатели текущей успеваемости (текущие оценки), а также оценки в школьном аттестате за девятый класс. Способности (показатели успеваемости) абитуриента положительно коррелируют с ожиданиями относительно результатов ЕГЭ по русскому языку и математике.

В качестве ключевых социально-демографических характеристик семьи, которые могут оказывать влияние на ожидаемые результаты ЕГЭ, были выделены уровень образования родителей, материальное положение семьи и пол абитуриента.

Рассмотрение распределений ожидаемых результатов ЕГЭ в зависимости от уровня образования родителей позволяет сделать вывод о том, что чем выше уровень образования родителей, тем (в среднем) на более высокий результат рассчитывают абитуриенты (табл. 1).

Таблица 1. Распределение ожидаемых результатов ЕГЭ по русскому языку в зависимости от уровня образования родителей, %

Ожидаемый результат ЕГЭ по русскому языку	Уровень образования родителей			
	среднее общее (ПТУ)	среднее специальное	незаконченное высшее	высшее
1–40 баллов	21,4	5,5	4,9	3,2
41–60 баллов	26,8	35,1	37,7	19,8
61–80 баллов	41,1	41,8	39,3	52,8
81–100 баллов	10,7	17,7	18,0	24,2
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Следующим фактором, который может оказывать влияние на ожидаемые результаты ЕГЭ, является уровень материального положения семьи. Согласно распределениям, представленным в табл. 2, в наиболее обеспеченных семьях доля тех, кто ожидает получить наиболее высокие (отличные) баллы по русскому языку, выше по сравнению с семьями с более низким уровнем дохода (средним и ниже).

В среднем по выборке, девушки демонстрируют более высокую текущую успеваемость в сравнении с юношами и даже ожидают получить более высокие по сравнению с юношами оценки за ЕГЭ по русскому языку. Однако юноши более уверены в отличных результатах по математике.

Таким образом, социально-демографические характеристики семьи наряду с показателями успеваемости старшеклассника оказывают значимое влияние на ожидаемые результаты ЕГЭ по русскому языку и математике. То есть в наиболее образованных и богатых семьях абитуриенты более уверены в успешной сдаче Единого государственного экзамена и, как следствие, в успешном поступлении в выбранный вуз.

Таблица 2.

Распределение ожидаемых результатов ЕГЭ по русскому языку в зависимости от материального положения семьи, %

Ожидаемый результат ЕГЭ по русскому языку	Материальное положение семьи				
	на еду денег хватает, но...	на ежедневные расходы хватает, но...	на еду и одежду хватает, но...	хватает и на еду, и на одежду, и на бытовую технику, но...	можем позволить приобрести все, что захотим
1–40 баллов	36,4	9,4	6,3	2,4	1,3
41–60 баллов	22,7	35,3	29,2	21,1	13,3
61–80 баллов	36,4	43,5	48,0	49,5	50,7
81–100 баллов	4,5	11,8	16,5	26,9	34,7
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

С одной стороны, институт Единого государственного экзамена создал дополнительные возможности для оценки общеобразовательных учебных заведений, поскольку система тестирования и оценки теперь стандартизированы и позволяют проводить сравнения как на региональном уровне (на основе агрегированных показателей результативности старшеклассника), так и на уровне школ и даже отдельных учителей (на основе средних оценок за ЕГЭ, полученных в классе). С другой стороны, ожидания абитуриентов, обучающихся в разных типах школ, могут складываться под влиянием статуса школы и профиля класса. Данный эффект можно объяснить не только различиями в учебных программах и нередко педагогическим составом школы, но и композицией класса, ведь в профильных школах и классах часто обучаются изначально более способные школьники.

Рассмотрим распределение ожидаемых результатов ЕГЭ в зависимости от статуса школы. Наиболее низкие оценки за итоговый экзамен по русскому языку (табл. 3) ожидают получить старшеклассники, оканчивающие общеобразовательные (средние) школы. Ожидаемые результаты ЕГЭ среди учеников гимназий, в среднем, выше, а наиболее оптимистичные ожидания относительно результатов ЕГЭ складываются у школьников, оканчивающих школы с углубленным изучением профилирующих предметов. Аналогично, доля выпускников, ожидающих неудовлетворительный результат за ЕГЭ по русскому языку, наиболее высокая в общеобразовательных школах и самая низкая в школах с углубленным изучением профилирующих предметов.

Таблица 3.

Распределение ожидаемых результатов ЕГЭ по русскому языку в зависимости от статуса школы, %

Ожидаемый результат ЕГЭ по русскому языку	Статус школы		
	общеобразовательная (средняя) школа	гимназия	школа с углубленным изучением профилирующих предметов
1–40 баллов	6,0	2,5	0,6
41–60 баллов	27,7	17,8	22,3
61–80 баллов	49,2	51,1	41,0
81–100 баллов	17,1	28,6	36,1
Итого	100,0	100,0	100,0

Еще одним показателем, характеризующим школу, в которой на момент опроса обучался абитуриент, является профиль (специализация) класса.

В среднем, ученики физико-математических, естественно-научных и гуманитарных классов ожидают более высокие баллы за ЕГЭ по русскому языку и математике в сравнении со старшеклассниками, обучающимися в неспециализированных классах. В то же время ученики социально-экономических классов наименее оптимистичны в своих прогнозах (табл. 4).

Таблица 4.

Распределение ожидаемых результатов ЕГЭ по русскому языку в зависимости от профиля класса, %

Ожидаемый результат ЕГЭ по русскому языку	Профиль класса			
	физико-математический или естественно-научный	гуманитарный	социально-экономический	нет специализации
1–40 баллов	3,7	5,4	2,6	5,1
41–60 баллов	22,7	16,4	28,1	30,9
61–80 баллов	51,3	50,3	59,6	45,0
81–100 баллов	22,3	27,9	9,6	19,0
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Итак, рассмотрев соответствующие распределения ожидаемых результатов ЕГЭ по русскому языку и математике, можно сделать вывод о том, что способности абитуриента, социально-демографические характеристики семьи (уровень образования родителей, материальный статус домохозяйства и пол абитуриента), а также характеристики школы (профиль школы и статус класса) оказывают значимое влияние на оценку успешности сдачи ЕГЭ.

С одной стороны, мы выделили ряд факторов, которые играют важную роль в формировании ожиданий (и как было показано выше, ожидания различных групп абитуриентов отличаются друг от друга). С другой стороны, ожидания относительно оценок за ЕГЭ могут влиять на выбор той или иной образовательной стратегии (выбор типа подготовки и выбор вуза). Следовательно, можно предположить, что абитуриенты с различными характеристиками, отличаясь в ожиданиях относительно результата ЕГЭ, будут действовать различными способами при выборе образовательных траекторий. Таким образом, сложно говорить о равенстве возможностей поступления в вуз на основе результатов ЕГЭ для абитуриентов из различных категорий, поскольку по-прежнему существует необходимость во временных и материальных инвестициях в процесс подготовки для абитуриентов с низкими социальными показателями, и выбор вуза по-прежнему является для них ограниченным.

Аппроксимация зависимостей

После рассмотрения распределений ожидаемых оценок за ЕГЭ были построены соответствующие эконометрические модели с целью аппроксимации найденных зависимостей.

В качестве зависимых переменных были использованы ожидаемые оценки за ЕГЭ по русскому языку и математике¹. В качестве независимых переменных – текущая успеваемость абитуриента (т.е. характеристика его достижений и способностей), уровень образования родителей, доход семьи (логарифм среднемесячного дохода семьи в расчете на одного члена семьи), пол ребенка (т.е. социально-демографические характеристики семьи), а также статус школы и профиль класса (т.е. характеристики школы). В результате было оценено 8 регрессионных уравнений с различным набором независимых переменных.

¹ Поскольку абитуриенты во время опроса указывали интервал ожидаемых оценок (например, от 1 до 20 баллов, от 21 до 30 баллов и т.д., то при построении регрессионных моделей в качестве зависимой переменной использовалась середина соответствующего интервала (10, 25 и т.д.).

Результаты регрессионного анализа представлены в табл. 5 (в качестве зависимой переменной выступала ожидаемая оценка за ЕГЭ по русскому языку) и табл. 6 (в качестве зависимой переменной выступала ожидаемая оценка за ЕГЭ по математике). В таблицах представлены соответствующие коэффициенты регрессионных моделей, значения стандартных ошибок, а также значения коэффициентов детерминации линейной регрессии.

Таблица 5.

Результаты оценки регрессионных моделей влияния различных факторов на ожидаемую оценку за ЕГЭ по русскому языку

*Зависимая переменная: ожидаемая оценка за ЕГЭ по русскому языку (Expected score *RUS*)*

Независимые переменные	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
Константа (<i>c</i>)	-57,793** (28,694)	-26,127*** (8,411)	24,099*** (1,731)	-7,619 (10,030)
Текущая успеваемость (<i>Achievement</i>)	21,076*** (7,916)	11,977*** (0,548)	12,214*** (0,480)	-
Уровень образования родителей (<i>Education</i>)	22,664* (11,904)	27,454** (10,879)	-	7,842*** (1,112)
Доход (<i>ln Income</i>)	9,172*** (3,196)	5,358*** (0,935)	-	59,226*** (12,912)
Пол (<i>Gender</i>)	0,048 (0,798)	-	-	-
Уровень образования родителей × Доход (<i>Education × ln Income</i>)	-2,745** (1,252)	-2,706** (1,190)	-	-6,056*** (1,413)
Текущая успеваемость × Уровень образования родителей (<i>Achievement × Education</i>)	1,589 (1,196)	-	-	-
Текущая успеваемость × Доход (<i>Achievement × ln Income</i>)	-1,124 (0,874)	-	-	-
Статус школы 1 (<i>School1</i>)	2,009 (1,288)	2,141* (1,099)	-	4,504*** (1,310)
Статус школы 2 (<i>School2</i>)	1,996* (1,053)	2,402** (0,976)	-	4,419*** (1,165)
Профиль класса 1 (<i>Class1</i>)	0,021 (1,079)	-	-	-
Профиль класса 2 (<i>Class2</i>)	2,378** (1,021)	-	-	-
Профиль класса 3 (<i>Class3</i>)	-0,078 (1,460)	-	-	-
R ²	0,374	0,370	0,310	0,099
Количество наблюдений	1069	1118	1445	1121

Таблица 6.

Результаты оценки регрессионных моделей влияния различных факторов на ожидаемую оценку за ЕГЭ по математике

Зависимая переменная: ожидаемая оценка за ЕГЭ по математике (*Expected score MATH*)

Независимые переменные	Модель 5	Модель 6	Модель 7	Модель 8
Константа (<i>c</i>)	-70,510** (34,280)	-36,392*** (9,973)	-21,607* (11,349)	22,301*** (2,118)
Текущая успеваемость (<i>Achievement</i>)	21,292** (9,466)	11,995*** (0,640)	-	11,955*** (0,586)
Уровень образования родителей (<i>Education</i>)	9,771 (14,303)	24,116* (12,743)	54,926*** (14,416)	-
Доход (<i>ln Income</i>)	9,936*** (3,817)	6,487*** (1,104)	9,260*** (1,249)	-
Пол (<i>Gender</i>)	-2,731*** (0,961)	-3,983*** (0,886)	-1,409 (1,000)	-
Уровень образования родителей × Доход (<i>Education × ln Income</i>)	-0,592 (1,498)	-2,302* (1,393)	-5,503*** (1,577)	-
Текущая успеваемость × Уровень образования родителей (<i>Achievement × Education</i>)	-0,278 (1,434)	-	-	-
Текущая успеваемость × Доход (<i>Achievement × ln Income</i>)	-0,992 (1,045)	-	-	-
Статус школы 1 (<i>School1</i>)	-0,123 (1,557)	-	-	-
Статус школы 2 (<i>School2</i>)	-1,443 (1,267)	-	-	-
Профиль класса 1 (<i>Class1</i>)	3,741*** (1,279)	-	-	-
Профиль класса 2 (<i>Class2</i>)	0,781 (1,221)	-	-	-
Профиль класса 3 (<i>Class3</i>)	0,526 (1,740)	-	-	-
R ²	0,322	0,298	0,087	0,227
Количество наблюдений	1052	1177	1180	1418

Примечания к таблицам.

Переменные:

Expected score RUS – ожидаемая оценка за ЕГЭ по русскому языку;

Expected score MATH – ожидаемая оценка за ЕГЭ по математике;

Achievement – текущая успеваемость абитуриента по пятибалльной системе;

Education – уровень образования родителей: *Education* = 0, если у родителей начальное, среднее или среднее специальное образование, *Education* = 1, если у родителей высшее или неоконченное высшее образование;

In *Income* – логарифм среднемесячного дохода на одного члена семьи;
Gender – пол абитуриента: *Gender* = 0 для юношей, *Gender* = 1 для девушек;
School1, *School2* – фиктивные переменные для статуса школы:

$$\begin{pmatrix} School1 \\ School2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \end{pmatrix} \text{ для общеобразовательных школ,}$$

$$\begin{pmatrix} School1 \\ School2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 1 \end{pmatrix} \text{ для гимназий,}$$

$$\begin{pmatrix} School1 \\ School2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 \\ 0 \end{pmatrix} \text{ для школ с углубленным изучением профилирующих предметов.}$$

Class1, *Class2*, *Class3* – фиктивные переменные для профиля класса:

$$\begin{pmatrix} Class1 \\ Class2 \\ Class3 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix} \text{ для классов без определенной специализации,}$$

$$\begin{pmatrix} Class1 \\ Class2 \\ Class3 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix} \text{ для физико-математических классов,}$$

$$\begin{pmatrix} Class1 \\ Class2 \\ Class3 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 1 \\ 0 \end{pmatrix} \text{ для гуманитарных классов,}$$

$$\begin{pmatrix} Class1 \\ Class2 \\ Class3 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \\ 1 \end{pmatrix} \text{ для социально-экономических классов.}$$

Значимость коэффициентов:

* коэффициент значим на 10-процентном интервале,

** коэффициент значим на 5-процентном интервале,

*** коэффициент значим на 1-процентном интервале.

В скобках указаны значения стандартных ошибок.

Результаты регрессионного анализа подтверждают значимое и положительное влияние текущей успеваемости, уровня образования родителей и материального положения семьи на ожидания относительно результатов ЕГЭ по русскому языку и математике. В то же время статус школы является значимым для ожиданий относительно ЕГЭ по русскому языку (школьники, обучающиеся в гимназиях и школах с углубленным изучением профилирующих предметов, ожидают более высокие баллы в сравнении со старшеклассниками из обычных общеобразовательных школ) и не значим для ожидаемой оценки за ЕГЭ по математике. Пол абитуриента не значим для ожидаемой оценки за ЕГЭ по русскому языку (т.е. различия между оценками девушек и юношей статистически незначимы), но значим для ожиданий относительно результатов ЕГЭ по математике (девушки ожидают получить более низкие по сравнению с юношами оценки).

Таким образом, аппроксимация зависимостей с использованием линейной регрессионной модели подтвердила значимое влияние способностей абитуриента, основных социально-демографических характеристик семьи и в ряде случаев характеристик школы на ожидаемые оценки за ЕГЭ по русскому языку и математике.

Заключение

Единый государственный экзамен является новым институтом допуска к высшему образованию. ЕГЭ может служить механизмом, помогающим абитуриентам формировать ожидания относительно итоговых оценок и, как результат, ожидания относительно успешного поступления в вуз. Ряд факторов, таких как текущая успеваемость абитуриента, образование родителей и материальное положение семьи, оказывают значимое влияние на ожидания абитуриентов. Как следствие, данные факторы могут оказывать влияние на выбор вуза через ожидания, т.е. выбор вуза может быть заранее детерминирован, например, социально-демографическими факторами.

На основе рассмотренных распределений и построенных эконометрических моделей можно сделать выводы о том, что ожидаемые результаты ЕГЭ определяются (1) текущей успеваемостью, (2) уровнем образования родителей, (3) доходом семьи и в ряде случаев полом абитуриента и статусом школы, в которой он (она) учится.

Полученные результаты подчеркивают необходимость дальнейших исследований и проведения детальных сопоставлений образовательных траекторий абитуриентов с различными социально-демографическими характеристиками с изучением зависимостей между ожидаемыми результатами ЕГЭ и выбором вуза.

Литература

Chapman D.W. A Model of College Choice // *The Journal of Higher Education*. 1981. Vol. 52. № 5. P. 490–505.

Litten L.H. Different Strokes in the Applicant Pool: Some Refinements in a Model of Student College Choice // *The Journal of Higher Education*. 1982. Vol. 53. № 4. P. 383–402.

Spenner K.I., Featherman D.L. Achievement Ambitions // *Annual Review of Sociology*. 1978. № 4. P. 373–420.

Wilson P.M., Wilson J.R. Environmental Influences on Adolescent Educational Aspirations: A Logistic Transform Model // *Youth & Society*. 1992. Vol. 24. № 1. P. 52–70.

ПРЕДСКАЗАНИЕ УСПЕВАЕМОСТИ В НИУ ВШЭ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЕГЭ

Введение

С 2009 г. в Российской Федерации при приеме в государственные высшие учебные заведения в качестве вступительных испытаний повсеместно используются результаты ЕГЭ. Студенты, поступившие в 2009 г., закончили свой первый курс в 2010 г. Появилась информационная база для оценивания того, насколько результаты ЕГЭ абитуриентов позволяют предсказать их последующую успеваемость в вузе. Исследование подобной связи важно с точки зрения оценивания валидности ЕГЭ как критерия отбора в вузы, а также дает статистическую основу для выработки рекомендаций по улучшению критериев отбора.

Если успеваемость в вузе и результаты ЕГЭ статистически слабо связаны, то закономерно возникает вопрос о том, насколько оправданно использование ЕГЭ для отбора в вузы на места, финансируемые из государственного бюджета. Если ЕГЭ в целом оказывается адекватным предиктором вузовской успеваемости, то его использование в целом оправданно, но возможно рассматривать варианты более эффективного использования информации о баллах ЕГЭ абитуриентов при приеме.

В настоящее время критерием, по которому осуществляется ранжирование абитуриентов, является равновзвешенная сумма баллов, полученных на ЕГЭ по избранному предметам. Перечень предметов из трех или четырех вступительных испытаний по каждому образовательному направлению определяется Министерством образования и науки Российской Федерации. В это число обязательно входят экзамены по русскому языку и профильному общеобразовательному предмету.

Выбор дисциплин ЕГЭ и весовых коэффициентов при них при суммировании баллов играет важную роль. Различные дисциплины единого экзамена в некоторой степени тестируют различные специфические способности и знания

учащихся. Например, для направления «Физика» оптимально оценивать знания по физике, для направления «Химия» – по химии и т.п. Весовые коэффициенты определяют вклад отдельных дисциплин в итоговый критерий. Не очевидно, что использование равных весов, предусмотренное текущими правилами приема, является лучшим методом.

При неоптимальном выборе дисциплин вступительных испытаний и их весов происходит неблагоприятный отбор абитуриентов. В вуз могут попасть учащиеся, средняя успеваемость которых ниже, чем ожидаемая успеваемость некоторых абитуриентов, отсеянных во время приемной кампании. Выбор оптимального набора дисциплин и их весов может быть основан на регрессионном анализе модели, в которой в качестве объясняемой переменной выступает вузовская успеваемость, а в роли объясняющих факторов – результаты вступительных испытаний.

Использование стандартизированных тестов при приеме в вузы является новой практикой для России. За рубежом, особенно в США, накоплен значительный опыт в области изучения связи результатов довузовского тестирования и последующей успеваемости в вузе. В США многие вузы учитывают при приеме результаты стандартизированных тестов, таких как SAT или ACT, проводимых частными организациями в течение многих десятилетий. Статья [Burton, Ramist, 2001] содержит обзор работ 1980–2000 гг. по изучению влияния результатов SAT на академическую успеваемость в вузах. Работа [Kobrin et al., 2008] базируется на данных о 150 тыс. учащихся, принятых по SAT в 110 колледжей и университетов. Большинство исследований подтверждают статистически значимую связь результатов довузовского тестирования и последующей успеваемости в вузе.

В статье [Польдин, 2011] исследовались зависимости среднего балла после первого курса от результатов вступительных испытаний для студентов факультета экономики НИУ ВШЭ. В настоящей работе связь довузовской и вузовской успеваемости исследуется по значительно большему числу студентов, обучающихся на крупнейших факультетах ВШЭ – экономики, мировой экономики и мировой политики, менеджмента.

Сравнение успеваемости поступивших по результатам олимпиад и ЕГЭ

По правилам приема в вузы в 2009 г. без вступительных испытаний зачислялись победители и призеры некоторых олимпиад. На оставшиеся бюд-

жетные места осуществлялось зачисление по конкурсу баллов ЕГЭ. При поступлении на факультеты экономики, мировой экономики и политики, менеджмента ВШЭ учитывались результаты ЕГЭ по четырем дисциплинам: математике, обществознанию, русскому языку, иностранному языку. Часть не прошедших по конкурсу абитуриентов были зачислены на места с оплатой стоимости обучения на договорной основе.

На рис. 1 приведены эмпирические функции распределения среднего балла ЕГЭ студентов трех факультетов, зачисленных в 2009 г. по результатам ЕГЭ (как на бюджетные места, так и по договорам) и закончивших первый курс в 2010 г. Таких студентов оказалось 157 человек для факультета экономики, 150 человек – для факультета мировой экономики, 133 человека – для факультета менеджмента. Данные о результатах ЕГЭ абитуриентов ВШЭ находились в открытом доступе на сайте ВШЭ (www.hse.ru).

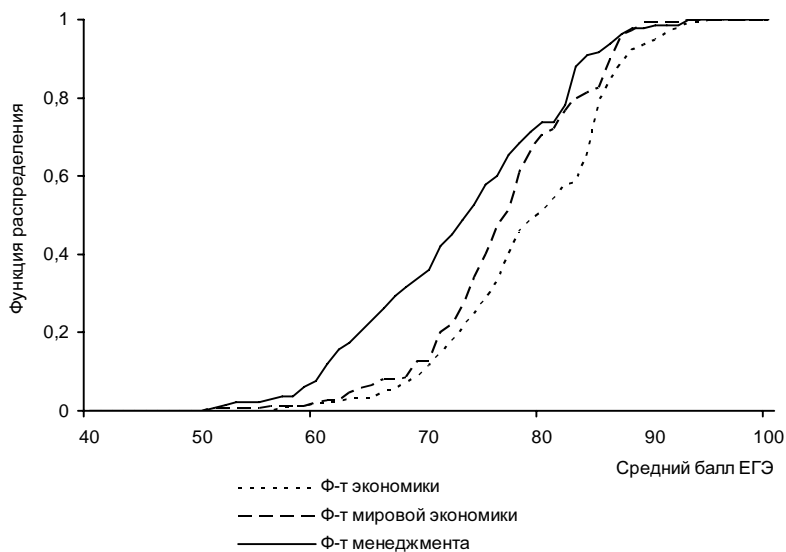
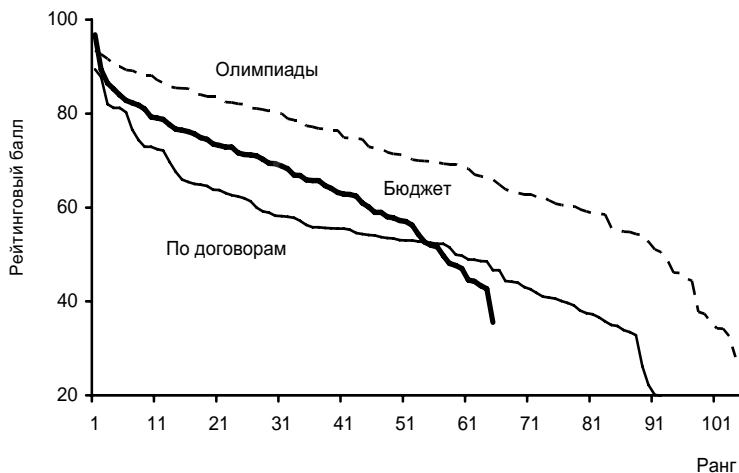


Рис. 1. Эмпирические интегральные функции распределения среднего балла ЕГЭ: факультет экономики, факультет мировой экономики, факультет менеджмента

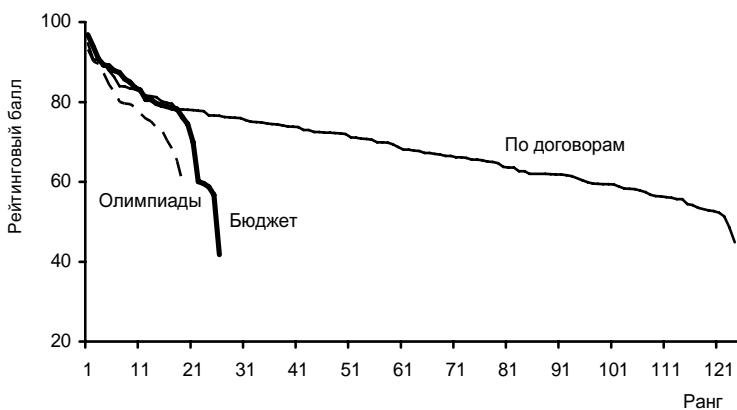
Показателем, характеризующим общую успеваемость студента ВШЭ, является рейтинг – взвешенная сумма оценок по дисциплинам учебной программы, весами служат кредиты учебной нагрузки по предмету. Текущие рейтинги студентов за предыдущий семестр и их кумулятивные рейтинги за весь период

обучения размещаются на сайте ВШЭ. В настоящей работе для удобства рейтинговые баллы нормированы так, что их максимально возможное значение составляет 100.

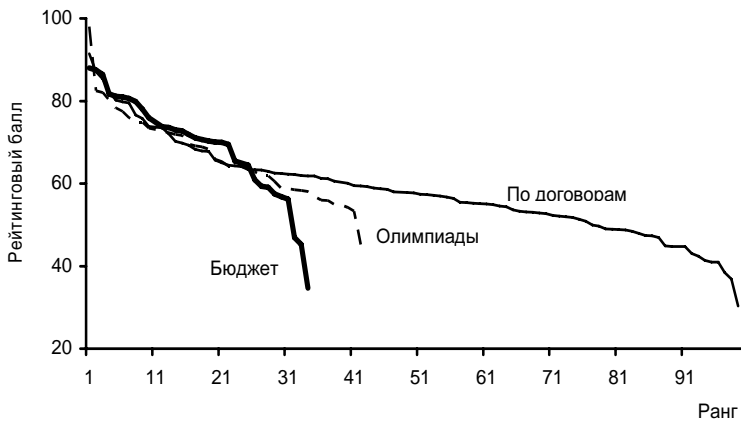
На рис. 2 приведены ранжированные в убывающем порядке рейтинговые баллы после первого года обучения для студентов, поступивших по результатам ЕГЭ на бюджетные места, договорные (платные) места, а также зачисленных без вступительных испытаний в качестве победителей и призеров олимпиад.



а) Факультет экономики



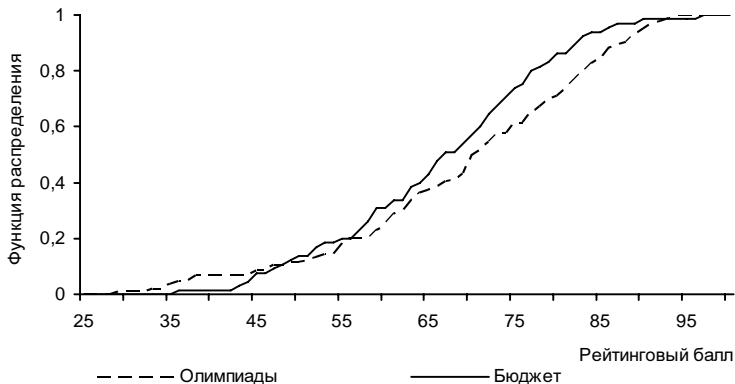
б) Факультет мировой экономики



в) Факультет менеджмента

Рис. 2. Ранжированные рейтинги студентов по итогам первого года

Представляет интерес сравнение успеваемости студентов, поступивших по конкурсу баллов ЕГЭ, и студентов, зачисленных вне конкурса в качестве победителей и призеров олимпиад. Для этого целесообразно сравнивать их эмпирические интегральные функции распределения (см. рис. 3). Видно, что успеваемость этих двух категорий студентов довольно близка. Для факультета экономики среди наиболее успешных студентов с высоким рейтингом несколько преобладают олимпиадники, на двух других факультетах ситуация обратная. Это можно объяснить тем, что на факультете экономики велика доля победителей и призеров Всероссийской олимпиады школьников.



а) Факультет экономики

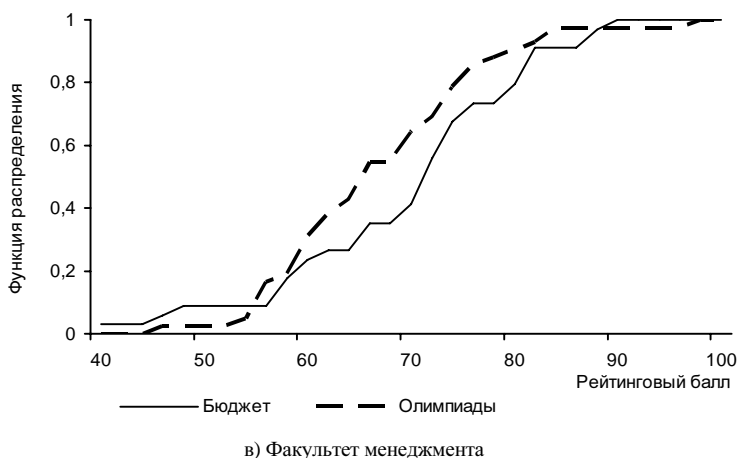
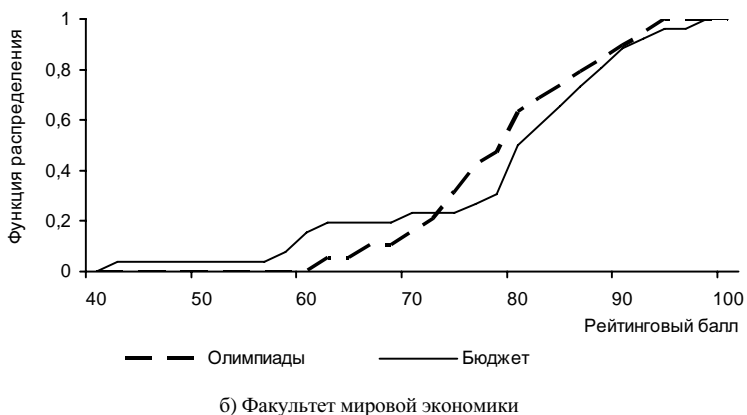


Рис. 3. Эмпирические интегральные функции распределения рейтингов студентов

Связь ЕГЭ и рейтинга студентов после первого курса

Для анализа связи среднего балла ЕГЭ при поступлении и рейтинга студентов после первого курса рассматривались две спецификации уравнений регрессии. В первой модели в качестве регрессора выступает средний балл ЕГЭ, усредненный по четырем дисциплинам вступительных испытаний. Именно этот показатель использовался как критерий ранжирования при конкурсном отборе.

Во второй спецификации регрессорами выступали баллы по отдельным предметам. В обеих спецификациях зависимой переменной является рейтинговый балл по итогам первого года обучения.

В качестве методов оценивания применялись медианная регрессия и робастная регрессия, оценки которых менее чувствительны к большим возмущениям по сравнению с оценками метода наименьших квадратов. В медианной регрессии минимизируется сумма абсолютных значений остатков регрессии:

$$\hat{\theta}_{L_1} = \arg \min_{\theta} \sum_{i=1}^n |r_i(\theta)|, \quad r_i(\theta) = y_i - X\theta.$$

В робастной регрессии вместо модуля остатков использовалась другая функция потерь (ρ):

$$\hat{\theta}_M = \arg \min_{\theta} \sum_{i=1}^n \rho \left(\frac{r_i(\theta)}{\sigma} \right),$$

$$\rho(u) = \begin{cases} 1 - \left[1 - \left(\frac{u}{k} \right)^2 \right]^3, & \text{если } |u| \leq k, \\ 1, & \text{если } |u| > k; \end{cases} \quad \text{где } k = 4,685.$$

В табл. 1 представлены оценки коэффициентов парной регрессии. Коэффициент при среднем балле ЕГЭ характеризует прирост ожидаемого рейтинга в вузе при увеличении среднего балла ЕГЭ на единицу. Наибольшие значения этого показателя оказались на факультете экономики, наименьшее – на факультете менеджмента.

Коэффициент детерминации R^2 является распространенной характеристикой объясняющей силы регрессии. Он измеряет долю вариации рейтинга, объясняемую вариацией баллов ЕГЭ. Эта величина составила 32–34%. Для медианной регрессии аналогичным показателем является псевдо- R^2 , его величина составила 18–21%.

Механически сравнивать обладателей одинаковых рейтингов, обучающихся на различных факультетах, было бы не вполне корректно. Но нельзя сказать, что подобное сравнение невозможно. Например, для сопоставления успеваемости можно учитывать полученные регрессионные зависимости. На рис. 4 построены линии регрессии для оценок, рассчитанных методом робастной регрессии. Зависимости имеют смысл ожидаемых значений рейтинговых баллов, предсказанных по среднему баллу ЕГЭ. Труднее всего получить высокие рейтинги на факультете экономики, наиболее мягкая система оценок оказалась на факультете мировой экономики.

Таблица 1.

Связь рейтингового балла в вузе и среднего балла ЕГЭ, робастная регрессия (1) и медианная регрессия (2)

Регрессоры	Факультет экономики		Факультет мировой экономики		Факультет менеджмента	
	1	2	1	2	1	2
Константа	-37,098 (10,812)	-25,743 (14,440)	1,413 (8,267)	2,902 (10,036)	3,210 (7,163)	6,236 (7,646)
Средний балл ЕГЭ	1,215*** (0,136)	1,074*** (0,182)	0,906*** (0,107)	0,887*** (0,130)	0,802*** (0,097)	0,768*** (0,104)
R ²	0,340		0,325		0,341	
Псевдо-R ²	0,208		0,210		0,182	

Примечания. В скобках указаны стандартные погрешности оценок.

*, **, *** обозначают значимость на 10-процентном, 5-процентном и 1-процентном уровнях соответственно.

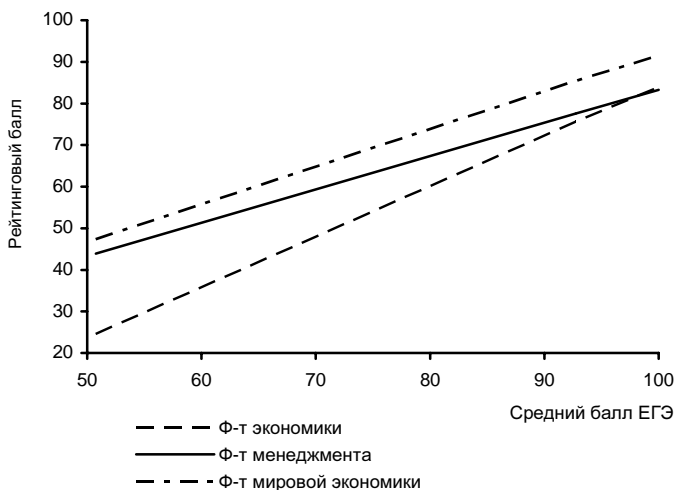


Рис. 4. Предсказанные по ЕГЭ вузовские рейтинги

В табл. 2 приведены оценки коэффициентов множественной регрессии, в которой в качестве объясняющих переменных выступают баллы ЕГЭ по отдельным дисциплинам. Из-за большего числа регрессоров качество предсказания в этой модели выше, чем в парной регрессии. Коэффициенты при дисциплинах имеют смысл приращений ожидаемого значения среднего балла в

вузе при увеличении балла ЕГЭ по данному предмету на единицу. Чем выше коэффициент, тем ценнее баллы по соответствующей дисциплине. На факультетах экономики и мировой экономики наибольший коэффициент имеет математика, на факультете менеджмента – обществознание. Иностранный язык оказался незначим на факультете экономики, а на факультете менеджмента – математика и русский язык.

Таблица 2. Связь рейтингового балла в вузе и баллов по предметам ЕГЭ, робастная регрессия (1) и медианная регрессия (2)

Регрессоры	Факультет экономики		Факультет мировой экономики		Факультет менеджмента	
	1	2	1	2	1	2
Константа	-43,804 (10,906)	-32,578 (14,379)	1,251 (8,867)	4,892 (10,544)	-3,361 (8,456)	0,158 (10,867)
Математика	0,624*** (0,129)	0,660*** (0,169)	0,341*** (0,102)	0,340*** (0,121)	0,153 (0,109)	0,134 (0,141)
Русский язык	0,250* (0,120)	0,106 (0,165)	0,202* (0,107)	0,182 (0,122)	0,198 (0,127)	0,196 (0,165)
Обществознание	0,314* (0,133)	0,306* (0,181)	0,212** (0,091)	0,150 (0,106)	0,376** (0,156)	0,344* (0,202)
Иностранный язык	0,144 (0,112)	0,127 (0,153)	0,169** (0,069)	0,200** (0,079)	0,170** (0,070)	0,177* (0,093)
R ²	0,376		0,345		0,361	
Псевдо-R ²	0,237		0,214		0,187	

Примечания. В скобках указаны стандартные погрешности оценок.

*, **, *** обозначают значимость на 10-процентном, 5-процентном и 1-процентном уровнях соответственно.

Если предположить, что оцененные регрессии достоверно характеризуют зависимости между переменными в генеральной совокупности, то на основе полученных регрессионных коэффициентов при дисциплинах ЕГЭ возможно получить весовые коэффициенты при этих дисциплинах ЕГЭ для формирования критерия отбора, дающего оптимальный прогноз успеваемости. Для этого каждый коэффициент при ЕГЭ из табл. 2 (константа не учитывается) нужно разделить на сумму всех коэффициентов. Полученные веса в процентах приведены в табл. 3.

Расчитанные по регрессиям оптимальные коэффициенты отличаются от фактически используемых 25-процентных весов для каждого предмета, вслед-

ствие чего возникают искажения при отборе студентов, зачисляемых в вуз на бюджетные места. Например, на факультете экономики оптимальный вес математики примерно равен весу остальных трех гуманитарных дисциплин вместе взятых. Но по правилам приема вес математики составляет только 25%. В результате абитуриенты с высоким средним баллом, полученным за счет гуманитарных дисциплин, вытеснили кандидатов, более одаренных математически, хотя последние имели лучшие перспективы для обучения.

Таблица 3. Весовые коэффициенты при дисциплинах ЕГЭ, рассчитанные по робастной регрессии (1) и медианной регрессии (2), %

	Факультет экономики		Факультет мировой экономики		Факультет менеджмента	
	1	2	1	2	1	2
Математика	47	55	37	39	17	16
Русский язык	19	9	22	21	22	23
Обществознание	24	26	23	17	42	40
Иностранный язык	11	11	18	23	19	21

Заключение

В работе исследовались статистические связи успеваемости студентов на первом курсе с результатами ЕГЭ при поступлении для трех факультетов ВШЭ. Расчеты проводились по данным приема 2009 г. Получены оценки коэффициентов регрессий, в которых в качестве независимых переменных выступали средний балл ЕГЭ по четырем дисциплинам ЕГЭ и баллы по отдельным предметам ЕГЭ. Для оценивания использовались медианная регрессия и робастная регрессия как более устойчивые к выбросам по сравнению с методом наименьших квадратов.

Средний балл ЕГЭ по математике, русскому и иностранному языкам, обществознанию способен значимо предсказывать успеваемость в вузе по итогам первого года. В регрессиях с использованием результатов отдельных экзаменов удается достичь несколько лучшего качества предсказания. Вклады ЕГЭ по различным дисциплинам в объяснение вузовского рейтинга различаются. Эта роль варьируется в зависимости от программы обучения. На факультетах экономики и мировой экономики наибольшее влияние на рейтинг имеет ЕГЭ по математике, на факультете менеджмента – ЕГЭ по обществознанию.

Литература

Польдин О.В. Прогнозирование успеваемости в вузе по результатам ЕГЭ // Прикладная эконометрика. 2011. № 1. С. 56–69.

Burton N.W., Ramist L. Predicting Success in College: SAT Studies of Classes Graduating Since 1980 // College Board Research Report. № 2001-2. N.Y.: The College Board, 2001.

Kobrin J.L., Patterson B.F., Shaw E.J. et al. Validity of the SAT for Predicting First-Year College Grade Point Average // College Board Research Report. № 2008-5. N.Y.: The College Board, 2008.

О.О. Замков

Национальный исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ АКАДЕМИЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЙ СТУДЕНТОВ В МИЭФ НИУ ВШЭ

Задачей данной работы является исследование факторов, определяющих академические достижения студентов Международного института экономики и финансов НИУ ВШЭ на международных (внешних) экзаменах. Эти экзамены обеспечивают внешний независимый контроль знаний и навыков, получаемых студентами МИЭФ в ходе обучения в Институте. Международные экзамены в МИЭФ проводятся Лондонским университетом (широкий спектр инструментальных и финансово-экономических дисциплин), американской системой AP (матанализ, статистика, микро- и макроэкономика) и системой IELTS (английский язык). Студенты бакалавриата МИЭФ обучаются по программе двух дипломов, НИУ ВШЭ и Лондонского университета, и в ходе обучения они сдают как внутренние экзамены, так и внешние (международные). Последние сдаются в конце года, и их оценки могут рассматриваться как индикатор полученных студентами знаний в течение года. Те стороны деятельности студентов и преподавателей, которые являются фактором успеха на итоговых экзаменах, являются предметом нашего анализа. Для этого используются модели множественной регрессии, модели двоичного выбора и другие эконометрические модели.

В качестве факторов, определяющих успех студентов на экзаменах, могут рассматриваться уровень способностей студентов, их подготовленность на начало изучения предмета, усилия по его изучению, качество преподавания, различные индивидуальные и социокультурные факторы. Далеко не всегда для этих факторов и их групп имеются объективные измерители. Например, для измерения способностей людей существует целый ряд показателей (IQ, показатели скорости выполнения арифметических операций, работы со словами и фразами и т.п.), но, во-первых, таких данных по студентам МИЭФ нет, и, во-вторых, для успеха на экзаменах важными могут оказаться совсем другие виды способностей. В то же время одним из возможных показателей, интегрирующих,

в частности, способности, важные для прохождения экзаменов, являются успехи на предшествующих экзаменах, «очищенные» от уровня подготовленности студента, его усилий и других показателей. Такого рода показатели являются факторами, замещающими (*proxy variables*) непосредственные показатели способностей студентов. Для перечисленных и других факторов, таким образом, строятся замещающие переменные, позволяющие учесть их влияние на результаты экзаменов с учетом ограничений по имеющейся информации. Для уровня начальной подготовки студента, как и для его способностей, такими показателями являются его успехи на предшествующих экзаменах, для усилий по изучению предмета – посещаемость и выполнение домашних заданий в течение года. Промежуточные результаты внутренних экзаменов МИЭФ в течение года абсорбируют в себе и, частично, уровень способностей студента и его начальной подготовки, и его работу по курсу в течение предшествующего экзамену периода, причем нередко гораздо лучше, чем такие «формальные» показатели, как число выполненных домашних заданий или посещенных лекций. При этом нужно иметь в виду, что обучаются студенты по единой программе, интегрирующей в себе требования двух университетов и, в частности, требования Международной программы Лондонского университета, а формат внутренних экзаменов МИЭФ (и особенно апрельских экзаменов, завершающих «внутренний» контроль полученных знаний) в большой степени соответствует формату итоговых Лондонских экзаменов. Построенные модели оказались достаточно содержательными и эффективными как для анализа факторов академических успехов студентов МИЭФ (с последующим воздействием, где возможно, на эти факторы), так и для прогнозирования результатов студентов на международных экзаменах. Последнее особенно актуально, поскольку проверка экзаменационных работ международными институтами занимает довольно много времени, и фактические результаты приходят в МИЭФ перед самым началом следующего учебного года.

Для исследовательских и практических целей был оценен ряд моделей по курсам Международной программы МИЭФ; автором совместно с Д.Л. Локшиным [Lockshin, Zamkov, 2009a, b] был проведен анализ полученных данных, результаты которого были представлены в 2008 и 2009 гг. на Международных конференциях в Париже и Вене. В данной работе мы рассмотрим новые результаты по оцениванию моделей рассматриваемого типа, полученные в 2010–2011 гг., с учетом, в том числе, результатов международных экзаменов 2010 г. При этом мы не будем рассматривать весь спектр учебных дисциплин в МИЭФ, а сконцентрируемся на курсе эконометрики, преподаваемом в МИЭФ автором.

Итак, одной из рассматриваемых моделей является модель для результатов международного экзамена по курсу эконометрики для бакалавров. Оценивается модель множественной регрессии результатов итогового международного экзамена Лондонского университета по 100-балльной системе на объясняющие переменные, непосредственно отражающие (или являющиеся замещающими для таковых) уровень начальной подготовки студентов и их способностей, усилия студентов по изучению эконометрики в течение года на разных этапах преподавания курса, качество работы преподавателей, ведущих семинарские занятия, обеспеченность учебными и методическими материалами, отношение к международным экзаменам и к получению диплома Лондонского университета с высокой степенью отличия, индивидуальные и социокультурные факторы (пол, регион происхождения и т.п.).

Вводный годовой курс эконометрики читается студентам третьего курса бакалавриата МИЭФ. В мае по нему сдается письменный Международный экзамен Лондонского университета, а в ноябре, январе и апреле проводятся «внутренние» экзамены МИЭФ, включающие изученные к данному моменту материалы и близкие по формату к экзамену ЛУ. Текущий контроль знаний включает в себя также письменные домашние задания, которые обеспечивают часть итоговой кумулятивной оценки студентов по курсу (за год выполняется 10 достаточно объемных заданий по изучаемым темам). Автор является лектором по данному предмету в МИЭФ с 1999 г. и ведет по нему семинарские занятия вместе с В.И. Черняком в течение того же периода. Программа курса в целом соответствует программе Лондонского университета, автором которой является Кр. Доугерти. Анализ факторов результатов студентов МИЭФ проводился в течение ряда лет, но здесь мы остановимся на результатах 2009–2010 гг., сконцентрировавших в себе предыдущий опыт.

Результаты студентов МИЭФ на международном экзамене ЛУ по эконометрике были за все годы достаточно стабильными, составляя в среднем 47–53%; примерно в том же диапазоне находились в основном и средние оценки собственных экзаменов МИЭФ (которые обычно несколько возрастали в течение года по мере освоения студентами предмета и приближения международного экзамена). Коэффициенты корреляции между результатами отдельных экзаменов (как внутренних, так и международных) у студентов были по данному предмету весьма высокими и превышали 0,7.

Итак, мы представим здесь результаты оценивания зависимостей для 2009 и 2010 гг., делая как общие, так и частные выводы. Зависимой переменной в нашем анализе является EOE_UOL – оценка экзамена Лондонского универси-

тета по 100-балльной шкале. Объясняющие переменные – оценки внутренних экзаменов и другие показатели работы студента в МИЭФ в течение года, а также оценки других внешних экзаменов. Выборки для 2009 и 2010 гг. включали по 69 студентов. В результате некоторые из обнаруженных закономерностей оказались общими для обоих годов, некоторые специфическими.

Окончательная модель для 2009 г. имеет вид

$$\text{EOE_UOL} = 8,58 + 0,25 \text{EOE_NJA} + 0,57 \text{MACMIC_UOL} + e$$

(2,37) (3,23) (6,48)

(в скобках приведены t-статистики; $R^2 = 0,73$; в выборке 69 наблюдений).

Объясняющая переменная EOE_NJA представляет собой среднюю (по 100-балльной шкале) оценку из оценок трех «внутренних» экзаменов МИЭФ в ноябре, январе и апреле. Среднее с равными весами было рассчитано с учетом применения Метода главных компонент. Переменная MACMIC_UOL является средним из оценок (по 100-балльной шкале) международных экзаменов Лондонского университета по макроэкономике и микроэкономике, полученных студентами в рамках той же сессии, что и EOE_UOL.

Аналогичные переменные оказались значимыми и для экзаменов 2010 г., но в несколько другом виде. Окончательная спецификация модели для 2010 г. имеет вид

$$\text{EOE_UOL} = 13,25 + 0,32 \text{EOE_N} + 0,23 \text{EOE_J} + 0,12 \text{EOE_A} + 0,21 \text{MIC_UOL} + e$$

(2,89) (2,87) (2,23) (1,52) (1,91)

(в скобках приведены t-статистики; $R^2 = 0,75$; в выборке 60 наблюдений).

Результаты собственных экзаменов МИЭФ по эконометрике в ноябре, январе и апреле (EOE_N, EOE_J и EOE_A соответственно) включались в модель как агрегированно, так и по отдельности, но в 2009 г. первые две оценки оказывались (из-за мультиколлинеарности) незначимыми в присутствии третьей, но отдельно взятая апрельская оценка оказалась менее значимой, чем средне-взвешенная из трех; это и обусловило обращение к методу главных компонент. В 2010 г. обе переменные EOE_N и EOE_J оказались значимыми, в то время как значимость переменной EOE_A была несколько меньшей, но все же все три переменные были включены в модель по отдельности. Каждая из них объединила в себе усилия и достижения студентов по изучению курса в период, предшествовавший соответствующему экзамену. Все три переменные оказались значимыми по отдельности, поскольку не все студенты распределяли свои усилия в течение учебного года равномерно.

Переменная $MACMIC_UOL$ в спецификации для 2009 г. объединяет, с равными весами, результаты студентов на международных экзаменах в ту же сессию по макроэкономике и микроэкономике (MAC_UOL и MIC_UOL соответственно). Эти оценки могут рассматриваться как замещающие переменные (*proxу*) для целого ряда факторов, в их числе – усилия студентов при подготовке непосредственно к экзаменам Лондонского университета в целом, отношение студентов к своим оценкам и возможным степеням отличия диплома Международной программы Лондонского университета (в сравнении с программой МИЭФ с дипломом НИУ ВШЭ), их знания по экономике, комбинацию способностей, важных для изучения этих предметов, и другие. Заслуживает внимания вопрос о возможном наличии эндогенности переменной $MACMIC_UOL$ в модели, но все же мы не думаем, что изменение оценки ЛУ по эконометрике вследствие колебаний в значениях случайного члена могло существенно повлиять на оценки экзаменов по микро- и макроэкономике.

В итоговой спецификации модели для 2010 г. переменная $MACMIC_UOL$ оказалась незначимой, как и взятая отдельно MAC_UOL , в то время как оценка MIC_UOL была значимой. Этот факт отражает, однако, не какую-то особую важность микроэкономики в изучении эконометрики (в этом случае это наблюдалось бы и в 2009 г.), а, скорее всего, особенности расписания международных экзаменов ЛУ в 2010 г. Экзамен ЛУ по макроэкономике проводился на следующий день после другого международного экзамена, в то время как перед экзаменами по микроэкономике и эконометрике студенты имели не менее недели для непосредственной подготовки. Поэтому оценка по микроэкономике (в отличие от оценки по макроэкономике) могла рассматриваться как замещающая переменная для усилий студентов непосредственно в экзаменационный период для их отношения к Международной программе и т.д. В то же время значимость данного коэффициента и его абсолютная величина оказались заметно ниже, чем в спецификации 2009 г. Отсюда можно сделать вывод о том, что в 2010 г. значимость работы студентов по изучению эконометрики в течение всего года с точки зрения оценки на международном экзамене была более высокой в сравнении с усилиями, предпринимаемыми при непосредственной подготовке к экзамену. Работа в течение года отражается в оценках трех внутренних экзаменов в ноябре, январе и апреле, причем значимость отдельно взятых оценок на ноябрьском и январском экзаменах показывает, сколь важна напряженная и эффективная учеба в течение первого семестра, и она не может быть полностью компенсирована той усиленной подготовкой непосредственно перед экзаменом, которая столь популярна среди многих российских студентов, даже если для такой подготовки перед экзаменом есть достаточно большое время.

При построении модели для оценок экзаменов Лондонского университета по эконометрике были опробованы также и другие переменные, которые оказались незначимыми как для модели 2009 г., так и 2010 г. Это, в частности, различные оценки, как внутренние, так и полученные студентами на международных экзаменах на предыдущем, втором курсе программы. К таким показателям относится общий рейтинг студента за второй курс, а также оценки по отдельным предметам, закладывающим базу для изучения эконометрики (прежде всего – статистики). Сюда же относятся различные показатели и оценки, относящиеся к изучению студентами курса эконометрики в течение года – оценки за домашние задания и число выполненных заданий, посещаемость лекций, фиктивные переменные для конкретных преподавателей семинарских занятий, для неучастия в апрельском экзамене и другие. Все эти переменные были исключены из итоговых спецификаций моделей по причине своей незначимости (точнее, вследствие более полного отражения лежащих в их основе факторов в оценках внутренних экзаменов МИЭФ). Наиболее важными для последующего изучения курса эконометрики представлялись оценки студентов, полученные по курсу статистики в предыдущий год, ибо статистические понятия, факты и концепции составляют основу для изучения эконометрики. В большинстве ведущих вузов в начале курса эконометрики присутствует обзорный раздел курса статистики (в МИЭФ статистика в рамках курса эконометрики не изучается, поскольку двухлетний предшествующий курс статистики оказался полностью достаточным для курса эконометрики, и это дает больше времени для изучения собственно эконометрических тем и разделов). Это, казалось бы, должно придавать особую значимость качеству полученных студентом знаний по статистике для рассматриваемой модели. Но, тем не менее, необходимые для изучения эконометрики (точнее, для получения итоговой оценки на международном экзамене) статистические знания оказались полностью абсорбированными в оценках внутренних экзаменов МИЭФ и незначимы как отдельный от них фактор.

Как показало оценивание ряда спецификаций модели, различные показатели, характеризующие выполнение студентами домашних заданий, оказались незначимыми или имеющих «граничную» значимость. Это средняя оценка за домашние задания в течение года (переменная *HOME*), средние оценки за домашние задания отдельно за первый и второй семестры, число выполненных домашних заданий. Здесь могут иметь значение три фактора. Во-первых, навыки, полученные студентами в ходе выполнения домашних заданий, частично отражаются их последующими оценками на внутренних экзаменах МИЭФ (которые присутствуют в итоговых спецификациях и показывают высокую зна-

чимостью). Во-вторых, студенты могут в определенной степени компенсировать недостаточную активность в выполнении домашних заданий последующей интенсивной непосредственной подготовкой к итоговому экзамену. В-третьих, домашние задания содержат не только задачи экзаменационного типа, но также и задачи на построение и развитие эконометрических моделей с проведением расчетов и использованием специального программного обеспечения (прежде всего, программы *Econometric Views*). Экзамен не включает проведения студентами собственных компьютерных расчетов, но навыки проведения таких расчетов, построения, анализа и развития модели – это важнейшие навыки, которые студенту должно дать изучение курса. Оценки же на экзамене эти навыки не проверяют, поэтому они и могут представляться незначимыми. Задача развития преподаваемого курса заключается в нахождении сочетания навыков, проверяемых на международных экзаменах и необходимых для практической, научно-аналитической деятельности. В совокупности действие трех перечисленных факторов может делать переменные, связанные с выполнением студентами домашних заданий, незначимыми в рамках модели. В то же время вклад каждого из этих факторов в итоговую незначимость (истинную или кажущуюся вследствие мультиколлинеарности) является важной задачей для последующих исследований и, на основе их результатов, сбалансирования различных типов задач в рамках домашних заданий по курсу, числа таких заданий и их распределения в течение года.

Усилия студентов могут также отражаться показателем посещаемости лекций (фактически это одна из замещающих переменных для определенного типа таких усилий). Примерно 40% студентов МИЭФ в 2009–2010 гг. посещали лекции по эконометрике регулярно, и для них соответствующая фиктивная переменная равнялась единице. Данная переменная оказалась незначимой для итоговой модели (с результатом Международного экзамена в качестве зависимой переменной), но она была высоко значимой для результата внутреннего апрельского экзамена МИЭФ. Студенты, регулярно посещавшие лекции, получили в апреле (при прочих равных) примерно на 10 пунктов больше, чем регулярно не посещавшие. При проведении внешних, независимых экзаменов могло показаться, что их требования могли отличаться от содержания лекций, и поэтому последнее и было для этих экзаменов незначимым. Тем не менее в действительности формат апрельских и международных экзаменов весьма близок, и результаты их высоко коррелированы. Незначимость посещаемости лекций для результата международного экзамена кажущаяся и вызвана фактически ее «поглощением» в результатах апрельского экзамена, которые, в свою очередь, для результатов международного экзамена высоко значимы.

Модели для итоговых оценок международного экзамена по курсу эконометрики были построены за ряд лет; все их характеризует высокая объясняющая способность (коэффициент детерминации R^2 порядка 0,75–0,76). При этом основными замещающими переменными для перечисленных факторов являются оценки студентов на трех промежуточных экзаменах, а также оценки внешних экзаменов по другим предметам. Как знаки, так и порядок коэффициентов этих переменных являются хорошо интерпретируемыми. Это говорит о высокой степени соответствия между собственными формами контроля знаний студентов в МИЭФ и контролем их знаний на внешнем экзамене, а также дает основу для достаточно точного прогнозирования оценок студентов на международных экзаменах на основе их успехов в предшествующий период обучения.

По ряду других дисциплин данная степень соответствия существенно меньше по размеру и меняется от года к году. Соответственно в каждом случае требуют специального исследования причины подобных расхождений, лежащие как на стороне преподавателей и студентов МИЭФ, так и на стороне Лондонского университета. Анализ таких причин был неоднократно выполнен для ряда проблемных курсов (таких, как Основы банковского дела и финансов в 2009 г.), результаты были доведены до Лондонского университета, который принял соответствующие меры по уточнению уровня требований, проверяемых знаний и навыков и шкалы их оценивания. В случае выявления значимых факторов для указанных отклонений на стороне МИЭФ Институт также принимал соответствующие меры. В случае подобных расхождений уточняется содержание и формат заданий для студентов в ходе изучения курса и на экзаменах, усиливается работа по развитию разделов курса и навыков, оказавшихся на экзамене «узким местом».

Литература

Lockshin J.L., Zamkov O.O. Comparability of Assessment of Students Studying for Two Degrees from Two Universities / European Educational Research Association Annual Conference 2009, «Theory and Evidence in European Educational Research». Vienna, 28–30 September 2009a.

Lockshin J.L., Zamkov O.O. Predictors of Academic Achievement and their Possible Applications // Policy Futures in Education. 2009b. Vol. 7. № 4.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ УСЛУГА В БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДАХ НА ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Отличительной чертой современного этапа развития нашего общества являются существенные перемены, происходящие в его различных сферах деятельности, в том числе в образовании. Применительно к высшему профессиональному образованию это присоединение Российской Федерации к Болонскому процессу и введение двухуровневой системы обучения, прием в вузы по результатам ЕГЭ, переход на новые федеральные государственные образовательные стандарты, и, конечно же, новый подход к решению вопросов, связанных с финансированием образовательных учреждений высшего профессионального образования. А если точнее – вопросов, связанных с финансовым обеспечением деятельности высших учебных заведений по оказанию ими образовательных услуг.

Целью реформы бюджетного процесса, проводимой в Российской Федерации, является создание условий для максимально эффективного управления государственными финансами. Одним из этапов реализации этой цели стало введение с 2009 г. практики планирования ассигнований федерального бюджета на финансовое обеспечение выполнения органами исполнительной власти и федеральными учреждениями задания на оказание ими государственных услуг, которое получило законодательное закрепление в Бюджетном кодексе РФ [Бюджетный кодекс Российской Федерации, 2010, с.69].

В сфере высшего профессионального образования (ВПО) оказание государственных услуг осуществляется образовательными учреждениями высшего профессионального образования, главной миссией которых является предоставление образовательных услуг.

В соответствии с положениями теории экономической социодинамики государство выступает носителем общественных интересов, реализация которых предполагает опеку определенных товаров и услуг, в том числе и услуг образовательных. Будучи по характеру потребления скорее индивидуальными част-

ными благами, образовательные услуги приводят к получению общественно значимого эффекта: выгоды от образования достаются не только лицам, его получившим, но и другим, менее образованным членам общества. Именно поэтому необходима модернизация социальной политики, предполагающая переход от «государства-мецената» к «государству-инвестору», использующему широкий набор инструментов регулирования, включая рыночные [Рубинштейн, 2008, с. 56].

Основным механизмом, позволяющим повысить эффективность бюджетных расходов на ВПО, считается переход от сметного финансирования вузов к финансовому обеспечению их деятельности по выполнению государственного задания на оказание образовательных услуг. Финансовое обеспечение выполнения государственного задания осуществляется в виде субсидии, размер которой рассчитывается с учетом нормативных затрат на оказание этих услуг [Постановление Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2010 г. № 671]. При этом, общий объем бюджетных ассигнований для каждого образовательного учреждения определяется величиной норматива финансового обеспечения деятельности высшего учебного заведения на оказание образовательных услуг и численностью потребителей этих услуг.

Для потребителей образовательной услуги формирование профессиональных знаний, умений и навыков предполагает возмездный характер оказания этих услуг не только при их обучении с полным возмещением затрат, но и на бюджетной основе. Соответственно при переходе от финансирования учреждения по смете к финансовому обеспечению деятельности вуза на оказание образовательной услуги необходима калькуляция стоимости этой услуги.

Одной из ключевых проблем реформирования финансового механизма в сфере образования является определение величины нормативов финансового обеспечения деятельности высших учебных заведений по оказанию образовательных услуг. В настоящее время дискуссионным является вопрос о том, какие расходы надо включать в этот норматив. По нашему мнению, при расчете не следует учитывать перечисленные ниже расходы.

1. Расходы, которые не являются базовыми для всех высших учебных заведений:

- расходы на развитие сети национальных университетов, в том числе национальных исследовательских и федеральных университетов, а также вузов, имеющих особый статус – МГУ и СПбГУ;
- расходы на обеспечение деятельности особо ценных объектов (учреждений) культурного наследия народов Российской Федерации;

- расходы, которые осуществляются в соответствии с федеральными целевыми программами;
- субсидии для образовательных учреждений в странах СНГ;
- расходы на обучение в вузах лиц, прошедших военную службу по контракту;
- расходы на военный персонал;
- расходы на оплату и хранение специального топлива;
- расходы на продовольственное обеспечение;
- расходы на вещевое обеспечение, а также расходы, связанные с компенсацией стоимости вещевого обеспечения;
- другие расходы, не являющиеся базовыми для всех учреждений высшего профессионального образования.

2. Расходы образовательного учреждения ВПО, не связанные напрямую с оказанием государственной образовательной услуги:

- расходы на уплату налога на имущество и земельного налога;
- расходы на фундаментальные исследования, связанные с выполнением функций бюджетными учреждениями;
- социальные выплаты обучающимся и работникам вуза (стипендии, расходы на оказание материальной помощи, средства на материальное обеспечение студентов из числа детей-сирот, затраты на организацию культурно-массовой, физкультурной и оздоровительной работы со студентами очной формы обучения, затраты на компенсацию расходов на оплату стоимости проезда к месту отпуска и обратно для лиц, проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, и т.д.);
- другие расходы, не связанные напрямую с оказанием государственной образовательной услуги высшего профессионального образования.

Также необходимо иметь в виду, что часть затрат вуза, в соответствии с Методическими рекомендациями по расчету нормативных затрат на оказание федеральными государственными учреждениями государственных услуг и нормативных затрат на содержание имущества федеральных государственных учреждений, утвержденными Министерством финансов Российской Федерации и Министерством экономического развития Российской Федерации, должна быть отнесена к расходам на содержание имущества [Приказ Министерства финансов Российской Федерации и Министерства экономического развития Российской Федерации № 137н/527 от 29 октября 2010]. Соответственно эти

затраты тоже не следует принимать во внимание при расчете норматива финансового обеспечения деятельности вуза по оказанию образовательной услуги.

Центром бюджетного мониторинга Петрозаводского государственного университета был проведен анализ динамики расходов федерального бюджета, используемых вузами при оказании образовательной услуги, по сравнению с общим объемом средств федерального бюджета, выделяемых для системы ВПО, позволяющий определить место образовательной услуги в бюджетных расходах. Исходной информацией для анализа стали:

- отчетность об исполнении федерального бюджета Российской Федерации за 2008, 2009 и 2010 гг.;
- данные, представленные Федеральным агентством по образованию за период с 2008 по 2010 гг. по подведомственным ему вузам.

Анализ структуры расходов федерального бюджета на высшее профессиональное образование и определение величины базового норматива финансового обеспечения образовательной деятельности вуза проводились по четырем группам бюджетных расходов.

1. Расходы, непосредственно связанные с оказанием государственной услуги в сфере ВПО для бюджетных учреждений: выплата заработной платы работникам вуза с начислениями на выплаты по оплате труда + проведение производственной, учебной и других видов практики + услуги связи, связанные с оказанием образовательной услуги + транспортные услуги в части оказания образовательной услуги + коммунальные услуги + приобретение и обновление справочно-информационных баз данных + пополнение библиотечного фонда + приобретение расходных материалов и другие виды расходов, непосредственно связанные с оказанием образовательной услуги (образовательная услуга).

2. Расходы, входящие, в целевую статью расходов федерального бюджета «Обеспечение деятельности подведомственных учреждений»: образовательная услуга + расходы на содержание имущества + социальные выплаты (расходы 1).

3. Расходы, входящие, в целевую статью расходов федерального бюджета «Высшие учебные заведения»: расходы 1 + особо ценные объекты (учреждения) культурного наследия народов РФ + налог на имущество организаций и земельный налог + развитие сети национальных университетов и других образовательных учреждений + субсидии для образовательных учреждений в СНГ + военный персонал вузов и др. (расходы 2).

4. Расходы, которые отражаются по подразделу федерального бюджета 0706 «Высшее и послевузовское профессиональное образование» и представ-

ляют собой все виды затрат на ВПО: расходы 2 + федеральные целевые программы + НИОКР + объекты капитального строительства, не включенные в целевые программы + развитие сети национальных исследовательских университетов + поддержка реализации государственных функций в области национальной экономики + переподготовка кадров и др. (расходы 3).

Следует отметить, что каждая последующая группа расходов включает в себя расходы группы предыдущего уровня.

Для расчета базового норматива была определена фактическая величина расходов, относящихся на образовательные услуги, в расчете на одного студента приведенного контингента по вузам, подведомственным Рособразованию (контингент студентов, обучающихся в этих вузах, составляет в среднем 72% от общего контингента обучающихся в государственных образовательных учреждениях ВПО). При расчетах применялся показатель «приведенный контингент обучающихся», поскольку, по нашему мнению, его значение позволяет более корректно рассчитывать душевые расходы на оказание образовательной услуги [Сигова, Гуртов, 2008, с.127].

Численное значение базового норматива финансового обеспечения деятельности вуза на оказание образовательной услуги в 2008 г. составило 52,1 тыс. руб., в 2009 г. – 66,2 тыс. руб., в 2010 г. – 67,2 тыс. руб. в расчете на одного студента приведенного контингента (табл. 1).

Так как оценка затрат по уровням высшего профессионального образования на сегодняшний день не ведется, для расчета дифференцированных нормативов финансового обеспечения деятельности вузов на оказание образовательных услуг, отражающих характер реализуемых ими образовательных программ, предполагается корректировка полученных показателей по уровням ВПО. При определении величины базового норматива финансового обеспечения деятельности вуза по оказанию образовательной услуги также необходимо учитывать специфику обучения студентов в разрезе укрупненных групп специальностей и в различных типах вузов.

Кроме этого, поскольку в Российской Федерации существует межрегиональная дифференциация рыночных цен, от которых зависит стоимость затрат, включаемых в базовый норматив финансового обеспечения, то для регионов этот норматив следует рассчитывать по каждому субъекту федерации с использованием индекса бюджетных расходов, который учитывает территориальную и природно-климатическую специфику регионов.

Проведенный анализ структуры и динамики расходов федерального бюджета, используемых вузами при оказании образовательной услуги, по сравнению

с общим объемом средств федерального бюджета, выделяемых для системы ВПО, показал, что в течение анализируемого периода времени происходило увеличение расходов федерального бюджета, приходящихся на одного студента приведенного контингента, как в целом по подразделу «Высшее и послевузовское образование» (со 127,3 тыс. руб. в 2008 г. до 158,7 тыс. руб. в 2010 г.), так и по группе расходов, непосредственно связанных с оказанием образовательной услуги (соответственно с 52,1 тыс. руб. до 67,2 тыс. руб.).

Таблица 1. Расходы федерального бюджета на высшее и послевузовское профессиональное образование в расчете на одного студента приведенного контингента (2008–2010 гг.)

Показатели	2008 г. (факт)	2009 г. (факт)	2010 г. (план)
Образовательная услуга в сфере ВПО для бюджетных учреждений			
Расходы федерального бюджета на оказание образовательной услуги по вузам, подведомственным Рособразованию, млн руб.	85135,1	104655,5	99276,6
Приведенный контингент, бюджет, человек	1634253	1579899	1477511
Расходы на одного студента приведенного контингента, тыс. руб.	52,09	66,24	67,19
Целевая статья расходов 4309900 «Обеспечение деятельности подведомственных учреждений»			
Расходы федерального бюджета, млн руб.	158741,8	215647,7	202401,2
Приведенный контингент, бюджет, человек	2199121	2137703	2082385
Расходы на одного студента приведенного контингента, тыс. руб.	72,18	100,88	97,2
Целевая статья расходов 4300000 «Высшие учебные заведения»			
Расходы федерального бюджета, млн руб.	210946,9	287681,8	275582,7
Приведенный контингент, бюджет, человек	2199121	2137703	2082385
Расходы на одного студента приведенного контингента, тыс. руб.	95,92	134,58	132,34
Подраздел 0706 «Высшее и послевузовское профессиональное образование»			
Расходы федерального бюджета, млн руб.	280021,3	334795,9	330529,9
Приведенный контингент, бюджет, человек	2199121	2137703	2082385
Расходы на одного студента приведенного контингента, тыс. руб.	127,33	156,61	158,73

В то же время по расходам, относящимся на целевые статьи расходов 4300000 «Высшие учебные заведения» и 4309900 «Обеспечение деятельности подведомственных учреждений», после существенного увеличения душевых расходов в 2009 г., в 2010 г. отмечается их снижение. Эта ситуация объясняется тем, что в 2010 г. произошло уменьшение финансирования вузов по некоторым статьям и подстатьям классификации операций сектора государственного управления (КОСГУ). Так, например, объем финансирования вузов, подведомственных Рособразованию, по подстатье 225 «Работы, услуги по содержанию имущества» в 2010 г. по отношению к 2009 г. составил 33,7%. По подстатье 224 «Арендная плата за пользование имуществом», а также по статьям 310 «Увеличение стоимости основных средств» и 340 «Увеличение стоимости материальных запасов» объем финансирования в 2010 г. составил соответственно 33,7, 52,1 и 65,2% по отношению к уровню 2009 г. (если сравнивать 2010 г. с 2008 г., то это снижение будет еще более существенным).

Анализ структуры расходов федерального бюджета на высшее и послевузовское профессиональное образование в расчете на одного студента приведенного контингента за период 2008–2010 гг. показал, что, если в 2008 г. в общей сумме бюджетных расходов доля расходов, приходящихся на оказание образовательной услуги, была равна 40,9%, то в 2009 г. она увеличилась на 1,4% и составила 42,3%. В 2010 г. она также была равна 42,3%.

Следует отметить, что в 2010 г. по сравнению с предыдущим годом произошло снижение удельного веса расходов на содержание имущества вузов, а также на социальные выплаты: с 22,1 до 18,9%, т.е. на 3,2 п.п. В то же время отмечается рост доли других расходов, входящих в общую структуру расходов федерального бюджета по подразделу 0706. Одной из основных причин, повлекших за собой такое изменение в структуре расходов федерального бюджета, на наш взгляд, стало увеличение финансирования действующей сети университетов, имеющих особый статус (федеральные университеты и национальные исследовательские университеты).

Еще одним существенным выводом, сделанным в результате проведенного исследования, является тот факт, что инфляционные факторы оказывают негативное влияние на положительную динамику роста объемов бюджетных средств, направляемых на реализацию образовательной услуги. Об этом свидетельствует динамика изменения расходов федерального бюджета в расчете на одного студента приведенного контингента в сопоставимых ценах. Фактически наблюдается уменьшение душевых расходов на одного студента приведенного контингента как по подразделу «Высшее и послевузовское образование»,

так и по группе расходов, непосредственно связанных с оказанием образовательной услуг: в 2010 г. по сравнению с 2009 г. соответственно на 7,9 и на 7,8% (рис. 1).

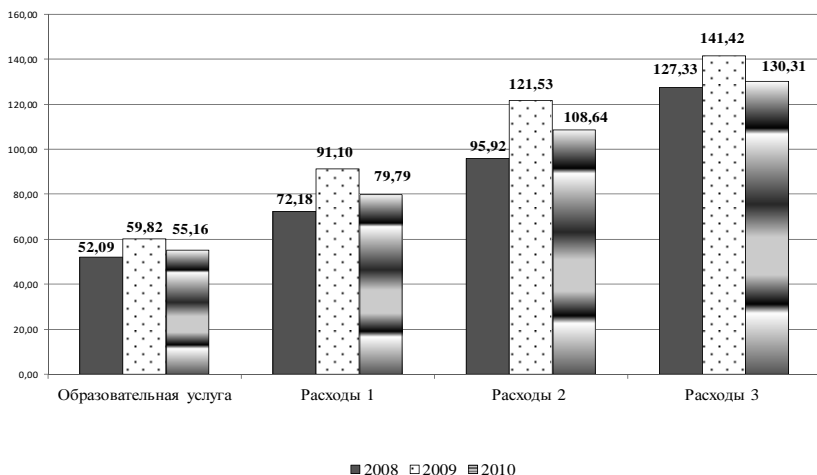


Рис. 1. Расходы федерального бюджета на высшее и послевузовское профессиональное образование в расчете на одного студента приведенного контингента в сопоставимых ценах 2008 г.

В заключение следует отметить, что расходы, не включенные в базовый норматив финансового обеспечения деятельности вуза на оказание образовательной услуги, являются для высших учебных заведений не менее значимыми. Они в обязательном порядке должны учитываться в общем объеме финансирования вузов.

В целом финансовое обеспечение деятельности государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования, по нашему мнению, предполагает:

- 1) выделение субсидии на оказание образовательных услуг;
- 2) выделение субсидии на содержание имущества;
- 3) выделение субсидии на социальное обеспечение обучающихся и работников вузов;
- 4) выделение субсидии на расходы, не являющиеся базовыми для всех вузов;
- 5) программное финансирование вузов.

Литература

Бюджетный кодекс Российской Федерации: текст с изм. и доп. на 2010 г. М.: Эксмо, 2010.

Постановление Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2010 г. № 671 «О Порядке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания» // Собрание законодательства РФ. 13.09.2010. № 37. ст. 4686.

Приказ Министерства финансов Российской Федерации и Министерства экономического развития Российской Федерации № 137н / 527 от 29 октября 2010 г. «О Методических рекомендациях по расчету нормативных затрат на оказание федеральными государственными учреждениями государственных услуг и нормативных затрат на содержание имущества федеральных государственных учреждений» // КонсультантПлюс.

Рубинштейн А.Я. К теории рынков «опекаемых благ» (научный доклад). М.: Институт экономики РАН, 2008.

Сигова С.В., Гуртов В.А. Бюджетное финансирование науки и образования в субъектах Российской Федерации. М.: Экономика, 2008.

АТТЕСТАЦИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАДРОВ КАК ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ¹

Президентом России 4 февраля 2010 г. утверждена образовательная инициатива «Наша новая школа». Успех реализации этой инициативы во многом определяется уровнем квалификации педагогических кадров. В свою очередь, качеством общего образования определяется человеческий капитал подрастающего поколения. В этих условиях с особой остротой встает вопрос о путях повышения качества педагогического образования и совершенствовании системы переподготовки учителей.

Одним из инструментов решения отмеченных задач является аттестация педагогических кадров. Данная процедура должна способствовать осмыслению узловых проблем в системе педагогического образования и обеспечивать проектирование индивидуальных траекторий повышения квалификации и профессионального развития учителей.

Базовые принципы проведения аттестации педагогических работников

Важнейшим основанием для построения методики аттестации педагогических работников, на наш взгляд, являются принципы (от латинского *principium* – начало, основа) – исходные положения, определяющие построение аттестационной процедуры и мировоззрение специалистов, осуществляющих экспертную деятельность.

В совокупности принципы должны задавать требования к научно-методической обоснованности методики, обеспечению четкой организации, кол-

¹ «Индивидуальный исследовательский проект № 10-01-0039 «Качество педагогического образования: проблемы и пути решения» выполнен при поддержке Программы «Научный фонд ГУ ВШЭ».

легиальности и открытости аттестационной процедуры с использованием разработанной методики, созданию комфортных условий для аттестующихся педагогов, обеспечению объективного отношения к педагогическим работникам, недопустимости дискриминации при проведении аттестации.

Условно все принципы можно разбить на три группы:

- научно-методические;
- организационные;
- этические.



Рис. 1. Принципы проведения аттестации педагогических работников

Научно-методические принципы.

Принцип деятельностного подхода требует реализации разностороннего подхода к оценке педагогической деятельности в процессе аттестации. Педагогическая деятельность – один из видов деятельности, выражающийся в целенаправленном развитии обучающегося, овладении им основами культуры, всестороннем развитии его способностей, где педагог и обучающийся выступают как равнозначные субъекты педагогического процесса.

Принцип критериальной ясности предполагает четкое определение содержания и предмета оценивания. В соответствии с профессиональным стандартом педагогической деятельности в качестве критериев для оценки уровня квалификации выступают базовые компетенции, которые определяют успешность решения основных функциональных задач педагогической деятельности: компетентность в области личностных качеств; компетентность в целеполагании; компетентность в мотивировании обучающихся; компетентность в разработке программы педагогической деятельности и принятии педагогических решений; компетентность в области информационной основы деятельности; компетентность в организации педагогической деятельности (умение устанавливать субъект-субъектные отношения, умение организовать учебную (воспитательную) деятельность, умение реализовать педагогическое оценивание).

Принцип дифференциации уровня квалификации педагогов предполагает определение таких показателей и параметров оценки, которые позволяют дифференцировать педагогических работников по уровням квалификации. В результате экспериментальной апробации методики отобраны только те показатели и параметры, которые имеют высокую корреляцию с успешностью педагогической деятельности и позволяют дифференцировать педагогов по уровням квалификации (соответствие занимаемой должности, первая и высшая квалификационные категории).

Принцип ориентации на повышение качества педагогических кадров предполагает, что аттестационная процедура является одним из важнейших механизмов управления качеством педагогической деятельности. Оценка и самооценка уровня квалификации, проведенная на основе разработанных критериев, позволяет увидеть зоны развития для каждого из аттестуемых педагогов и разработать индивидуальную программу профессионального развития.

Организационные принципы.

Принцип сочетания экспертной оценки и самооценки предполагает участие аттестуемого педагога в процессе аттестации. Проведение самооценки деятельности повышает субъектность позиции педагога, ему известны крите-

рии, по которым проводится оценка, он сам может участвовать в выработке направлений совершенствования своей профессиональной деятельности.

Принцип коллегиальности, объединения государственного и общественного участия (в том числе профсоюзов) при проведении аттестации предполагает минимизацию субъективизма и предвзятости при оценке уровня квалификации педагога. Для обеспечения коллегиальности аттестационная комиссия формируется из числа представителей органов государственной власти, органов местного самоуправления, профессиональных союзов, научных организаций и общественных объединений, органов самоуправления образовательных учреждений (советов образовательных учреждений, попечительских советов, педагогических советов и др.) и работников образовательных учреждений. Для проведения аттестации с целью подтверждения соответствия педагогического работника занимаемой должности в состав аттестационной комиссии в обязательном порядке включается представитель выборного органа соответствующей первичной профсоюзной организации образовательного учреждения, в котором работает данный педагогический работник (иной уполномоченный первичной профсоюзной организацией образовательного учреждения профсоюзный представитель). Реализация данного принципа предполагает открытость процедуры оценивания и для аттестуемого педагога, он имеет право лично присутствовать при его аттестации на заседании аттестационной комиссии.

Принцип профессионализма и независимости деятельности экспертов предполагает высокий уровень квалификации экспертов и независимость их действий. Состав аттестационной комиссии и экспертных групп формируется таким образом, чтобы была исключена возможность конфликта интересов. Важным условием реализации данного принципа является проведение специального обучения экспертов.

Этические принципы.

Принцип уважения к личности аттестуемого педагога предполагает гуманное отношение к аттестуемому педагогу, создание условий, позволяющих проявить его профессиональные качества, недопустимость дискриминации при проведении аттестации, признание права на собственное мнение, в том числе отличное от мнения экспертной группы и аттестационной комиссии. Результаты аттестации педагогический работник вправе обжаловать в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Принцип индивидуального подхода предполагает учет индивидуальных особенностей аттестуемого, исключение «шаблонности» в деятельности экспертов, подготовку заключения и рекомендаций, учитывающих индивидуальный компетентностный профиль педагога и потенциалы его развития.

Принцип обеспечения квалифицированной помощи и сопровождения аттестующегося педагога предполагает создание комфортных условий для подготовки и проведения аттестации. Педагогу должны быть известны критерии и методы оценки, доступны необходимые для подготовки к аттестации материалы, он должен иметь возможность получить консультацию специалистов, пройти курсы повышения квалификации, предваряющие аттестацию.

Профессиональный стандарт педагогической деятельности

Основу создания критериальной базы для определения соответствия требованиям занимаемой должности и квалификационным категориям задает профессиональный стандарт, разработанный на основе концепции системогенеза деятельности и психологического анализа педагогической деятельности.

Разработанная модель профессионального стандарта педагогической деятельности с позиций системно-деятельностного подхода включает совокупность компетенций, обеспечивающих решение основных функциональных задач педагогической деятельности (см. рис 2).

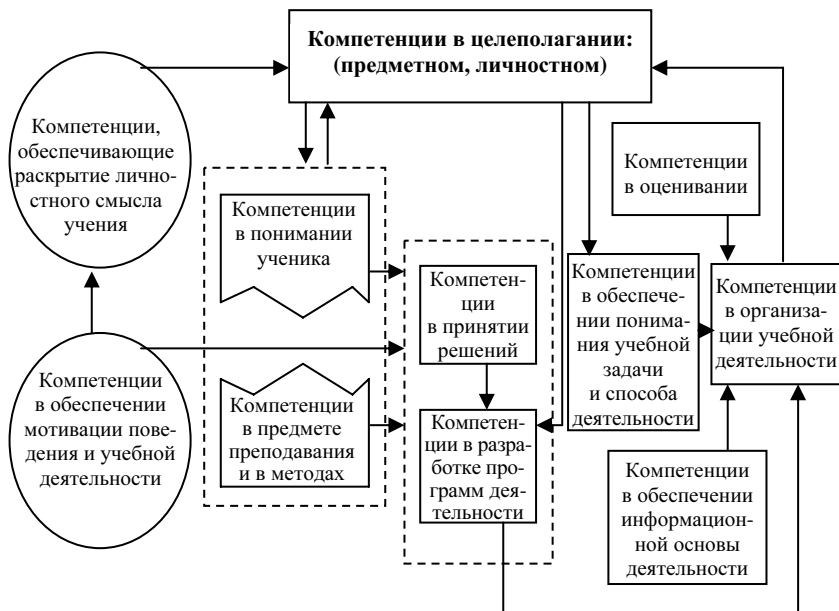


Рис. 2. Модель профессионального стандарта педагога с позиций системы деятельности

Под компетентностью, как уже отмечалось, в данной разработке понимается системное проявление знаний, умений, способностей и личностных качеств, позволяющих успешно решать функциональные задачи, составляющие сущность профессиональной деятельности.

Считаем важным еще раз подчеркнуть, что требования к компетентности педагога определяются функциональными задачами, которые он реализует в своей деятельности. Профессиональный стандарт педагогической деятельности включает систему требований к компетентности педагога, определяющих в своей целостности готовность к реализации педагогической деятельности и определяющих успешность ее выполнения.

В соответствии с разработанным профессиональным стандартом квалификация педагога может быть описана как совокупность профессионально важных личностных качеств и компетентностей:

- профессионально важные личностные качества;
- компетентность в постановке целей и задач педагогической деятельности;
- компетентность в мотивировании обучающихся (воспитанников) на осуществление учебной (воспитательной) деятельности;
- компетентность в разработке программы деятельности и принятии педагогических решений;
- компетентность в обеспечении информационной основы педагогической деятельности;
- компетентность в организации педагогической деятельности;

Применение системно-деятельностного подхода позволяет нам ответить на вопрос о содержании (предмете) оценки и самооценки в процессе аттестации. Иными словами, становится понятным, что в процессе анализа и самоанализа педагогической деятельности важно ответить на вопросы о том, как педагог осуществляет целеполагание, мотивирует учеников, разрабатывает программы и принимает педагогические решения, организует деятельность, обеспечивает ее информационное наполнение.

Проверка взаимосвязей выделенных компетенций и общего показателя успешности педагогической деятельности показала (см. рис. 3), что все компетенции связаны между собой системой прямых связей, значимых на высоком уровне достоверности ($p < 0,001$). Они также связаны с общим показателем успешности педагогической деятельности на высоком уровне достоверности ($p < 0,001$).

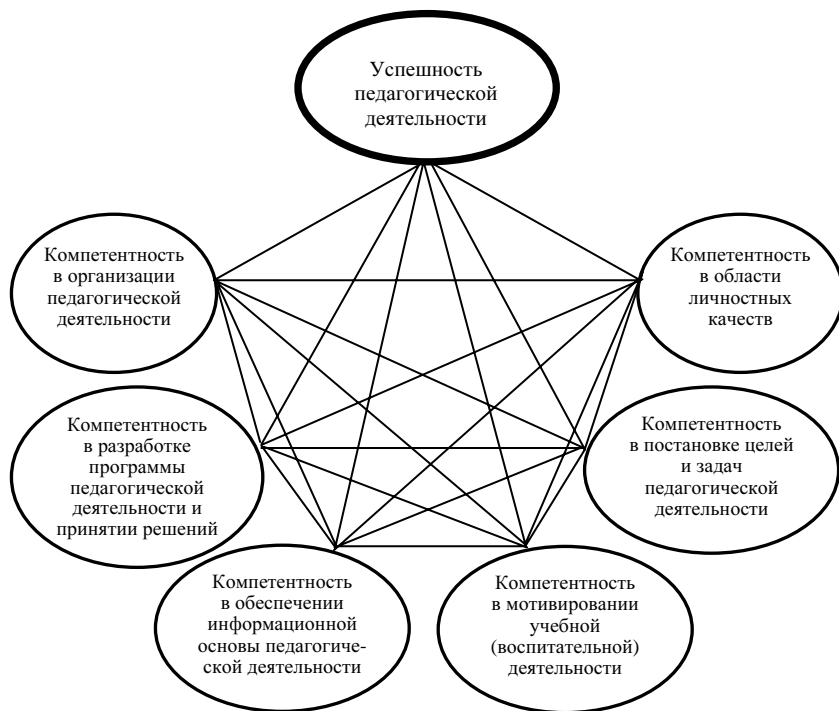


Рис. 3. Взаимосвязь базовых компетенций с успешностью педагогической деятельности

Проведенный качественный анализ с использованием метода фокус-групп также показал, что эксперты (руководители и специалисты системы образования) высоко оценили значимость выделенных в стандарте компетенций для обеспечения успешности педагогической деятельности.

Основываясь на приведенных выше методологических и теоретических основаниях, была разработана система, состоящая из 90 показателей, позволяющих судить о степени сформированности конкретных компетентностей у конкретных педагогов. В процессе аттестации проводится экспертная оценка уровня выраженности каждой из компетентностей по пятибалльной шкале. Для проведения самооценки используется лист самооценки, включающий 72 индикатора. По выбору может быть предложен один из вариантов листа самооценки – с непрерывной и дискретной шкалой.

Возможные источники информации для проведения экспертной оценки профессиональной деятельности учителя даны в табл. 1.

Таблица 1.

Возможные источники информации для проведения экспертной оценки профессиональной деятельности учителя

Анализ урока	Данная форма экспертной деятельности позволяет оценить многие из педагогических компетентностей: постановка целей и задач; мотивирование учеников на осуществление педагогической деятельности; принятие педагогических решений; обеспечение информационной основы деятельности; организация педагогической деятельности и др.
Анализ имеющихся поощрений и наказаний: благодарностей, отзывов, наград, замечаний и др.	Данный показатель может позволить повысить объективность оценивания соответствующих компетенций (в зависимости от содержания благодарностей и замечаний). Это дополнительный независимый источник оценки
Собеседование с аттестуемым педагогом	В ходе собеседования могут быть уточнены различные аспекты, касающиеся отношения педагога к своей деятельности, степень критичности самооценки и т.д.
Результаты самооценки педагога и данные диагностики его компетенций	Самооценка, наряду с данными диагностики компетентности, является важнейшим информационным источником для оценки деятельности педагога. Эксперт может использовать ее результаты для построения уточняющего собеседования с аттестуемым, выработки рекомендаций по его дальнейшему профессиональному росту и др. Адекватность самооценки педагога может быть использована как дополнительный источник оценки его рефлексивных способностей
Результаты опроса удовлетворенности обучающихся и их родителей деятельностью аттестуемого педагога	Опрос удовлетворенности может касаться практически всех аспектов педагогических компетенций
Результаты учебной деятельности обучающихся (и их динамика)	Данный параметр является одним из ключевых комплексных показателей педагогической компетентности. В качестве конкретных показателей для анализа могут выступать: успеваемость учащихся, в том числе в сравнении с предыдущим этапом, данные внутришкольного контроля, результаты ЕГЭ (если преподавание велось в выпускном классе), уровень социализации учащихся, успехи учащихся в последующем профессиональном образовании и профессиональной деятельности и др.
Участие обучающихся в олимпиадах, конкурсах, проектах и др., достигнутые при этом результаты	Данный параметр может дополнительно свидетельствовать об умении повысить мотивацию обучающихся, учесть их индивидуальные образовательные интересы, организовать образование, ориентированное на результат
Результаты участия в конкурсах педагогического мастерства	Победители конкурсов могут быть освобождены от прохождения некоторых аттестационных процедур

Используемые (созданные!) способы и методы педагогической деятельности	Анализ методических материалов, которые использует педагог, позволяет оценить компетентность в разработке программ деятельности и компетентности в обеспечении информационной основы деятельности
Собеседование с руководителем (заместителем руководителя) образовательного учреждения	Руководитель в данном случае выступает как эксперт, который хорошо знает деятельность педагога, достигнутые им результаты, мнения о нем учащихся, коллег, родителей. Он может высказать свое мнение по всем базовым компетентностям педагога
Анализ школьных тетрадей и результатов их проверки	В данном случае важно обратить внимание на характер поставленных целей и задач, дифференциацию учебных заданий, комментарии и оценки педагога
Анализ базовой подготовки, переподготовки и повышения квалификации, в том числе самообразования	Освоение новых подходов, форм и методов образовательной деятельности важно соотносить с успешностью решения ключевых задач педагогической деятельности – постановка целей и задач; мотивирование учеников; принятие педагогических решений; обеспечение информационной основы деятельности; организация деятельности
Анализ рабочих программ и материалов к урокам	Данные материалы являются важнейшими источниками для оценки компетентностей в организации деятельности, постановке целей и задач, в обеспечении информационной основы деятельности
Результаты опросов и диагностики обучающихся	В результатах диагностики (при их наличии) важно обратить внимание на уровень сформированности учебной мотивации, учебных умений и навыков, участие в постановке целей и задач учебной деятельности, оценивании результатов собственной учебной деятельности, психологическое благополучие, характер взаимодействия с педагогом и др. моменты, имеющие непосредственное отношение к реализации ключевых задач педагогической деятельности
Анализ результатов мониторинга качества образования	Данные материалы могут стать важным источником анализа уровня развития педагогической компетентности, отражая ее результативность

Пример представления результатов оценки уровня квалификации учителя

Экспертное заключение готовится на основе обобщения результатов экспертной оценки и самооценки (см. описание ниже) уровня квалификации. Для удобства анализа результаты экспертной оценки и самооценки представлены в форме сводной таблицы (см. табл. 2) и объединенной лепестковой диаграммы (см. рис. 4).

Таблица 2.

Результаты экспертной оценки
и самооценки педагогической
компетентности

	Наименование показателя	Само- оценка	Экспертная оценка
1.	<i>Профессионально-важные личностные качества</i>	3,77	4,60
1.1.	Эмпатийность и социорефлексия	3,83	4,60
1.2.	Самоорганизованность	3,67	4,20
1.3.	Общая культура	3,73	5,00
2.	<i>Компетентность в области постановки целей и задач педагогической деятельности</i>	4,24	4,40
2.1.	Умение ставить цели и задачи в соответствии с возрастными и индивидуальными особенностями обучающихся	4,00	4,60
2.2.	Умение перевести тему урока в педагогическую задачу	4,26	4,40
2.3.	Умение вовлечь обучающихся в процесс формулирования целей и задач	4,57	4,20
3.	<i>Компетентность в области мотивации учебной деятельности</i>	4,30	4,30
3.1.	Умение создавать ситуации, обеспечивающие успех в учебной деятельности	4,60	4,20
3.2.	Умение создавать условия для обеспечения позитивной мотивации обучающихся	4,00	4,20
3.3.	Умение создавать условия для самомотивирования обучающихся	4,60	4,50
4.	<i>Компетентность в области обеспечения информационной основы деятельности</i>	4,13	4,17
4.1.	Компетентность в методах преподавания	4,50	4,27
4.2.	Компетентность в предмете преподавания	3,70	4,44
4.3.	Компетентность в субъективных условиях деятельности	4,20	3,80
5.	<i>Компетентность в области разработки программы деятельности и принятия педагогических решений</i>	3,27	4,10
5.1.	Умение выбрать и реализовать типовые образовательные программы	2,60	4,40

	Наименование показателя	Само-оценка	Экспертная оценка
5.2.	Умение разработать собственную программу, методические и дидактические материалы	3,90	3,70
5.3.	Умение принимать решения в педагогических ситуациях	3,30	4,20
6.	<i>Компетентность в области организации учебной деятельности</i>	3,22	4,30
6.1.	Умение устанавливать субъект-субъектные отношения	3,40	4,60
6.2.	Умение организовать учебную деятельность обучающихся	2,90	4,20
6.3.	Умение реализовать педагогическое оценивание	3,43	4,10
Итоговое значение		3,82	4,31

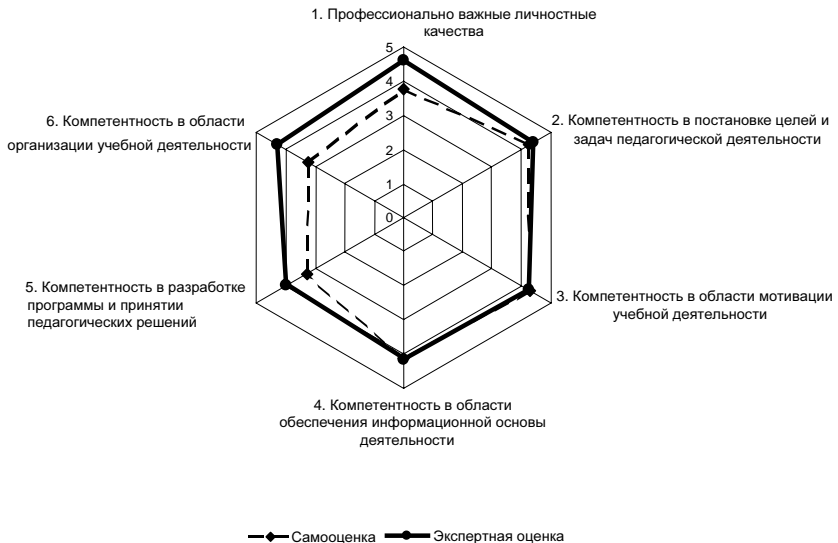


Рис. 4. Объединенная лепестковая диаграмма результатов экспертной оценки и самооценки педагогической компетентности

На основе полученных эмпирических данных было составлено уравнение регрессии, позволяющее определить показатель квалификации конкретного педагога:

$$ПК = (0,43 \times ПД) + (0,33 \times ОПД) + (0,17 \times ЛК) + (0,07 \times ИОД) - (0,03 \times ПЦ) - (0,02 \times МД) - 1,61,$$

где ПК – коэффициент профессиональной квалификации;

ПД (э) – экспертная оценка компетентности в области разработки программы деятельности и принятия педагогических решений (среднее значение);

ОПД (э) – экспертная оценка компетентности в области организации педагогической (учебной) деятельности (среднее значение);

ЛК (э) – экспертная оценка компетентности в области личностных качеств (среднее значение);

ИОД (э) – экспертная оценка компетентности в области обеспечения информационной основы деятельности (среднее значение);

ПЦ (э) – экспертная оценка компетентности в области постановки целей и задач педагогической деятельности (среднее значение);

МД (э) – экспертная оценка компетентности в области мотивации учебной деятельности (среднее значение);

–1,61 – свободный член регрессионного уравнения.

Методика прошла апробацию в трех регионах Российской Федерации (Ярославской и Псковской областях и Ставропольском крае) и получила положительную оценку педагогической общественности.

Т.Г. Бутова,
Е.Г. Григорьева
Сибирский федеральный
университет, г. Красноярск

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО СЕКТОРА НА РЫНКЕ ДОШКОЛЬНЫХ УСЛУГ

Актуальность исследований развития частного сектора на рынке дошкольных услуг обусловлена проблемой острого дефицита мест в детских садах. Решение этой социально значимой и неотложной проблемы, ответственность за которую несут прежде всего городские муниципалитеты, требует затрат не менее чем 1,5 трлн руб. Выделение в таком объеме бюджетных средств не только невозможно, но и экономически нецелесообразно. Ситуация дефицита может смениться повторением избыточного предложения 1990-х годов. В этих условиях растущий частный сектор, способный гибко реагировать на изменения спроса, может помочь сгладить проблемы обеспечения населения дошкольными услугами.

Результаты специальных исследований рынка дошкольных услуг, проводимых авторами в городе Красноярске с 2005 г., уже представлены в различных научных публикациях, в том числе коллективной монографии [Регулирование рынка дошкольных услуг, 2009]. Выводы по исследованиям спроса и предложения на рынке города Красноярска отражены в научно-исследовательских проектах (Государственная регистрация во ВНИЦ № 01200903187, инв. № 02.200 902420 от 01.07.2008 г. и № 01201001695, инв. № 03201000519 от 17.06.2010 г.). Новый этап развития рынка дошкольных услуг, на наш взгляд, ознаменовался появлением объединений частных предпринимателей, так, например, в г. Красноярске при поддержке городской администрации в апреле 2010 г. учреждено некоммерческое партнерство «Центры семейного доверительного воспитания» (НП «ЦСДВ»).

Предметом настоящего исследования являются проблемы развития частных форм дошкольного обеспечения. На основе анализа содержания предлагаемых услуг, законодательства в области дошкольного обеспечения и данных интервьюирования предпринимателей – участников некоммерческого партнерства «ЦСДВ» в марте–апреле 2011 г. ожидаются следующие результаты:

- уточненная классификация частных организаций, действующих на рынке дошкольных услуг;

- выявление проблем правового регулирования рынка дошкольных услуг;
- определение роли некоммерческого партнерства «Центры семейного доверительного воспитания» на рынке дошкольных услуг.

Классификация частных форм дошкольного обеспечения

Число частных организаций, предлагающих дошкольные услуги в городах современной России, не возьмется определить ни один эксперт. По мнению работников администрации г. Красноярска, 90% этого сектора рынка продолжает находиться в тени. На основе анализа содержания дошкольных услуг и различных форматов частного дошкольного обеспечения мы предлагаем следующую классификацию:

- *частный детский сад* – производитель комплексной дошкольной услуги в форме длительного пребывания ребенка. Данные услуги лицензируются. В городе Красноярске «настоящий» частный детский сад всего один, другие, даже располагающиеся в типовых зданиях, не имеют лицензии;
- *домашний детский сад* – производитель услуги по присмотру и уходу детей в приспособленной для этого квартире в небольшой (8–12 человек) одно- или разновозрастной группе детей;
- *семейный детский сад* – детский сад, организованный силами родителей при поддержке муниципалитета или без таковой;
- *центр дошкольного развития* – организация, предлагающая комплекс услуг по раннему развитию, воспитанию и организации досуга детей кратковременного характера;
- *центр дошкольного образования* – организация, предлагающая спектр дошкольных образовательных услуг, включающий дошкольную подготовку. Деятельность по реализации образовательной дошкольной программы лицензируется;
- *досуговый дошкольный центр* – организация, оказывающая различные услуги, связанные с пребыванием ребенка в группах таких же детей дошкольного возраста.

Организация детского сада независимо от масштаба деятельности является более сложной по сравнению с созданием дошкольного центра, она требует комплексного подхода и должна включать решение вопросов по обеспечению питания, сна и отдыха, формирования детского коллектива и т.д.

Новым форматом деятельности частных организаций в Красноярске в 2010 г. стали *центры семейного доверительного воспитания*, объединение которых в организационно-правовой форме «некоммерческое партнерство» получило поддержку администрации города.

Учредителями НП «ЦСДВ» стали три молодых предпринимательницы, работающие более четырех лет на рынке и имеющие по 2–3 дошкольные организации – частных детских сада или центров развития. В настоящее время в объединение входит 7 участников. Их собственное определение ЦСДВ следующее: «...это четко организованное предприятие, которое на основании доверия семьи оказывает комплекс возмездных действий и мер по развитию ребенка». Основной посыл объединения: полная легализация деятельности, соответствие всем требованиям содержания, образования, воспитания и развития ребенка с целью продолжительного существования бизнеса.

Основные характеристики ЦСДВ: 3–4-комнатная квартира, расположенная на первом или втором этаже, наличие столовой, спальни, игровой комнаты, мест для занятий, раздевалки, группы по 12–15 детей на двух педагогов, проведение обучающих занятий, четырех- или пятиразовое питание, наличие санитарных книжек у всего персонала, государственное медицинское сопровождение, заключение с родителями договора об оказании платных услуг и страховании деятельности. Лицензия на ведение образовательной деятельности не предусмотрена.

Проблемы правового регулирования деятельности частных дошкольных организаций

Развитие частного сектора рынка дошкольных услуг во многом зависит от методов государственного регулирования. Вмешательство государства в процесс рыночного обмена в этой сфере обусловлено двумя причинами: во-первых, значительностью внешних эффектов от потребления дошкольных услуг всеми детьми, независимо от социального статуса и уровня доходов их родителей, во-вторых, несовершенной информированностью потребителей или информационной асимметрией. Показатели развития системы дошкольного образования входят в систему социально-экономических показателей, характеризующих уровень и качество жизни населения.

Государственное регулирование рынков социально-культурных услуг, в число которых входят дошкольные, представляет собой особую форму и сферу

регулирующего воздействия государства на социально-экономические процессы. Законодательство Российской Федерации, регулирующее экономические отношения в области дошкольного обеспечения, включает в себя Конституцию РФ, ФЗ «Об образовании», принимаемые в соответствии с ним другие законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, а также законы и иные нормативные правовые акты субъектов РФ в области образования. Реализация государственной политики в области дошкольного обеспечения осуществляется на всех уровнях государственного и муниципального управления.

Обеспечивая доступность и бесплатность дошкольного образования, Правительство РФ Федеральным законом № 131-ФЗ закрепляет ответственность муниципалитетов за обеспечение населения дошкольными услугами как услугами, входящими в состав вопросов местного значения. Основой государственного и муниципального регулирования функционирования и развития частного сектора в области дошкольного образования служит Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации».

Анализ инструментов государственного регулирования проведен нами в аспекте соответствия основным направлениям реализации государственной политики на среднесрочную перспективу, к которым относятся: повышение эффективности государственного и муниципального управления, модернизация системы образования, обеспечение в достаточной степени высокого качества услуг, рост уровня конкуренции и снижение доли нерыночного сектора в российской экономике.

Действующий Федеральный закон «Об образовании» содержит, на наш взгляд, как противоречия, так и несоответствие практике хозяйственной деятельности.

Во-первых, разные формы собственности дошкольных организаций вступают в противоречие с регламентацией организационно-правовой формы. Учредителем (учредителями) образовательного учреждения могут быть различные юридические и физические лица. Допускается совместное учредительство негосударственных образовательных учреждений [ФЗ «Об образовании», ст. 11].

Но Закон предусматривает только одну организационно-правовую форму – учреждение. Только ст. 11.1, введенная в редакции ФЗ от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ, допускает создание в любых других организационно-правовых формах, предусмотренных гражданским законодательством Российской Федерации для некоммерческих организаций. Это значит, что частные детские сады могут быть автономными некоммерческими организациями, некоммерческими партнерствами и т.д. На практике в области дошкольного обеспечения рабо-

тают коммерческие юридические лица и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица.

Заметим, что в Типовом положении об образовательном учреждении организационно-правовая форма дошкольной организации зависит от статуса учредителя (учредителей), хотя само «учреждение» является конкретной организационно-правовой формой [Типовое положение о дошкольном образовательном учреждении, раздел II, п. 12].

Во-вторых, ФЗ предусмотрены источники финансирования дошкольных организаций в виде платы за предоставление дополнительных и иных предусмотренных уставом услуг [ФЗ «Об образовании», ст. 46]. Противоречие заключается в том, что муниципальные органы управления ответственны за предоставление общедоступного бесплатного дошкольного образования и дополнительного образования детям в соответствии с государственными стандартами. Практика оплаты образовательных услуг из бюджета негосударственным организациям отсутствует.

В-третьих, в сфере образования допускается индивидуальная трудовая педагогическая деятельность, сопровождающаяся получением доходов [ФЗ «Об образовании», ст. 48]: она не лицензируется, но обязательна для регистрации как предпринимательская в соответствии с законодательством Российской Федерации. Однако ИПБОЮЛ относится к коммерческим формам хозяйственной деятельности и допускает наем работников, не считая членов семьи.

В-четвертых, деятельность физических и юридических лиц по уходу и присмотру детей дошкольного возраста не рассматривается как образовательная деятельность и не попадает под регулирование ФЗ «Об образовании». В соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению данный вид деятельности относится к бытовым услугам.

В-пятых, статья 49 данного закона регламентирует ответственность аккредитованных образовательных учреждений в случае возникновения ущерба, причиненного некачественным образованием. Эта статья практически не работает, так как к результатам деятельности образовательных учреждений относятся не как к «образовательным услугам», а как к неопределенному понятию «образование». Возмещение ущерба возможно только в пользу учредителя – государства, субъекта РФ, муниципалитета, а не непосредственным потребителям – учащимся, воспитанникам. Последние как минимум потеряли годы, получая некачественное образование, как максимум – не могут возместить недостаток умений и навыков, соответствующих определенному возрасту. Оценить ущерб можно только по тем бюджетным расходам, которые имели место за данный

промежуток времени. В случае некачественного дошкольного образования невозможно само установление факта, так как аттестация учащихся, воспитанников детских садов не регламентируется.

Правилами оказания платных образовательных услуг допускается обнаружение недостатков оказанных услуг, которые могут быть зафиксированы как оказание услуг не в полном объеме. Поскольку дошкольные организации самостоятельны в выборе форм, средств, методов воспитания и обучения, а также в выборе системы оценок, формы, порядка и периодичности аттестации обучающихся, то предъявить претензии к уровню качества дошкольных услуг потребителю (родителям) практически невозможно. Гарантии качества дошкольных услуг требуют введения лицензирования данной деятельности.

Без изменения современной законодательной базы в области дошкольного образования и приведения практики к нормальным условиям развития решение проблемы доступности и качества услуг невозможно. Этому должен служить новый федеральный закон об образовании [Концепция проекта федерального закона, 2009, п. 1].

Несомненной *новизной* Проекта ФЗ «Об образовании в РФ», с точки зрения наших исследований, являются государственные гарантии «содействия развитию рынка образовательных услуг в целях создания необходимых условий и расширения возможностей для удовлетворения потребностей граждан в получении образования различного уровня» [Проект... 2010, ст. 8]. В действующем законе отсутствует упоминание о данном рынке, соответственно отсутствует объект государственного и муниципального регулирования.

Проект ФЗ «Об образовании в РФ» гарантирует общедоступность и бесплатность дошкольного образования в пределах федеральных государственных образовательных стандартов и образовательных стандартов, которое должно предоставляться за счет средств соответствующих бюджетов [Там же, ст. 8]. По сути, частные дошкольные образовательные организации имеют право претендовать на финансовое обеспечение образовательной деятельности на основе нормативов, обеспечивающих реализацию для обучающегося основной образовательной программы в пределах федерального государственного образовательного стандарта [Там же, ст. 79]. Из проекта не следует, что индивидуальные предприниматели также могут претендовать на финансирование из соответствующего бюджета, что противоречит принципам равных возможностей на получение государственной поддержки различных форм оказания образовательных услуг.

Производители дошкольных образовательных услуг – юридические и физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринима-

телей [Проект... 2010, ст. 2]. Юридические лица, являющиеся образовательными организациями, созданные на основе частной собственности, могут выбрать в качестве организационно-правовой формы частное учреждение или автономную некоммерческую организацию [Там же, ст. 25]. В области дошкольного обеспечения остается открытым вопрос о возможностях получения прибыли учредителями. Масштабы деятельности детских садов и дошкольных центров допускают любую организационно-правовую форму, и она будет коммерческой, если выбранная форма ИПБЮОЛ, или некоммерческая, если будет выбрано юридическое лицо.

Выбор индивидуального предпринимательства имеет ряд преимуществ. Индивидуальное предпринимательство не требует лицензирования деятельности. Индивидуальный предприниматель может возмещать все расходы, связанные с оказанием услуг, включая амортизацию основных средств. С точки зрения полноты ответственности перед потребителями индивидуальный предприниматель несет полную ответственность всем своим имуществом, учредители автономной некоммерческой организации не несут ответственность по обязательствам созданной организации. При создании учреждения возникает субсидиарная ответственность учредителей, но остается вопрос о полном или частичном финансировании его деятельности со стороны учредителей.

Проектом ФЗ четко определяется понятие «образовательная организация» – это некоммерческая организация, основной деятельностью которой является образовательная деятельность [Там же, ст. 2]. Необразовательные организации, широко представленные на рынке дошкольных услуг, по-прежнему не попадают под государственную регламентацию деятельности. На наш взгляд, именно возраст ребенка обуславливает особое регулирование государственными и муниципальными органами отношений в области дошкольного обеспечения, перевод данных услуг из «бытовых» в «дошкольные», лицензирование индивидуальной деятельности по присмотру и уходу за детьми.

Введение нового закона приведет к тому, что частные, домашние и семейные детские сады исчезнут на рынке дошкольных услуг не по существу, а по названию. Если «детским садом» можно назвать только дошкольную образовательную организацию [Там же, ст. 90], то с целью сокращения издержек предприниматели будут выбирать другие названия: «центры доверительного воспитания», «центры развития ребенка», «центры ухода, присмотра и оздоровления» и проч.

Роль некоммерческого партнерства «Центры семейного доверительного воспитания» на рынке дошкольных услуг

Проведение структурированного интервью с учредителями НП «ЦСДВ» показало, что только такая форма объединения позволила предпринимателям быть услышанными муниципальными органами власти. Прежде всего, речь идет о мерах информационного обеспечения: в течение года их приглашали в администрацию города для совместного обсуждения и формирования программ и планов по решению проблемы доступности дошкольных услуг, стала доступной информация по вновь создаваемым, действующим и ликвидируемым частным детским садам и центрам развития. Кроме администрации в настоящее время мониторинг рынка дошкольных услуг г. Красноярска осуществляет факультет дошкольного воспитания Красноярского государственного педагогического университета им. Астафьева.

Участники НП «ЦСДВ» готовы способствовать легализации деятельности любых предпринимателей на рынке дошкольных услуг, поскольку соблюдение всех норм содержания и образования детей формирует положительный имидж не только в глазах потребителей, но и в глазах чиновников. Вступающим в партнерство предпринимателям при строгом выполнении предъявляемых условий они могут помочь при подготовке пакета учредительных документов и другой документации (трудового договора, договора на оказание дошкольных услуг и проч.), дать совет по организации детского сада или центра развития, предоставить результаты собственного мониторинга рыночной конъюнктуры. В данном случае можно говорить о роли некоммерческого партнерства как специфической форме добровольной самоорганизации бизнеса на рынке.

Заключение

В условиях модернизации экономики России развитие системы образования безусловно требует особого внимания. На наш взгляд, в современном обществе дошкольное образование, несмотря на значительно отложенные во времени результаты, имеет не меньшее значение, чем системы общего или профессионального образования. К сожалению, мы не встречаем работы психологов и педагогов по анализу последствий того, что сейчас половина российских детей приходит в школу, минуя детский сад, минуя условия и профессиональную помощь в социальном, психологическом и интеллектуальном личностном развитии.

Бурное развитие частного сектора в области дошкольного обеспечения не должно оставаться без внимания государственных и муниципальных органов. Совершенствование законодательства в этой области, требует учета явно предпринимательского характера деятельности, рыночных отношений между производителями и потребителями, необходимости определения четких условий легализации бизнеса. Здесь требуется федеральный закон «О дошкольном обеспечении в Российской Федерации».

Некоммерческое партнерство «Центры семейного доверительного воспитания» в г. Красноярске служит примером специфической формы добровольной самоорганизации бизнеса на рынке дошкольных услуг как шаг к росту взаимопонимания всех участников экономических процессов.

Литература

Концепция проекта федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» Утверждена Комиссией Правительства РФ по законопроектной деятельности (протокол от 1 июня 2009 г. № 20).

Об образовании. Федеральный закон РФ № 3266-1.

Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации. Федеральный закон РФ № 131-ФЗ.

Общероссийский классификатор услуг населению (Russian Classification of Services Provided to People) – ОК 002-93.

Правила оказания платных образовательных услуг. Утверждены Постановлением Правительства РФ от 5 июля 2001 г. № 505.

Проект федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» (редакция на 1 декабря 2010 г.).

Регулирование рынка дошкольных услуг / Бутова Т.Г., Абанкина И.В., Григорьева Е.Г. и др. М.: Наука, 2009.

Типовое положение о дошкольном образовательном учреждении. Утверждено Постановлением Правительства РФ от 1 июля 1995 г. № 677.

Типовое положение о дошкольном образовательном учреждении для детей дошкольного и младшего школьного возраста. Утверждено Постановлением Правительства РФ от 19 сентября 1997 г. № 1204.

<http://www.deti-krsk.ru>

Введение

В статье будет рассмотрена модель приемной кампании в российских государственных вузах. Для целей моделирования сделано предположение о том, что все вузы и все абитуриенты разделены на некоторое количество категорий, в зависимости от их «качества»; причем деление на категории известно всем участникам в модели. Выбор абитуриента в рамках приемной кампании ограничен пятью вузами. При подаче документов абитуриент ориентируется на качество вуза и ожидаемую вероятность поступления в этот вуз. При предположении о квадратичных функциях полезности абитуриента и экспоненциальном падении ожидаемой вероятности поступления при росте качества вуза оказывается, что абитуриент будет всегда подавать документ в вуз, поступление в который он считает гарантированным («качество» такого вуза считаем соответствующим качеству абитуриента), а также, в зависимости от параметров, в один или два вуза качеством выше на три ступени, от одного до трех вузов качеством выше на две ступени и один вуз на одну ступень выше. В результате при существующей системе приема (которая подробно описана ниже) сильно пострадают вузы уровня выше среднего: они недоберут студентов, так как сильные абитуриенты уйдут в наиболее привлекательные вузы, а более слабые будут лишены возможности перейти на освободившиеся места из-за ограниченного количества шагов. Кроме того, возможны несправедливые ситуации, когда относительно более слабые абитуриенты получают места в более сильных вузах, чем относительно более сильные.

В работе будет опущено подробное описание существующего механизма, поскольку автор предполагает, что механизм знаком большинству читателей.

Автор выражает благодарность Ф.Т. Алескерову за всестороннюю поддержку, обсуждения и ценные замечания, а также К.С. Сорокину за важные содержательные комментарии и помощь в подготовке текста.

Автор благодарит Международную лабораторию анализа и выбора решений НИУ ВШЭ за финансовую поддержку.

Подробное описание приведено в препринте, подготовленном автором по представляемой работе.

1. Математическая постановка задачи

1.1. Описание ситуации

Рассматривается прием абитуриентов на одну группу специальностей в государственные вузы в соответствии с описанными выше правилами.

- A – множество всех абитуриентов.
- B – множество всех вузов.
- A_i – множество абитуриентов уровня подготовки i , $i = \overline{1, M}$. Таким образом, абитуриенты разбиты на M категорий по уровню подготовки. Чем выше номер категорий, тем выше уровень подготовки абитуриента (результат ЕГЭ).
- B_j – множество вузов качества j , $j = \overline{1, M + 1}$. Таким образом, вузы разбиты на $M + 1$ категорию по качеству (репутации). Чем выше номер категории, тем выше качество образования входящих в нее вузов.

Обозначим число абитуриентов в каждой группе через k_i , а число вузов в каждой категории через n . Число мест в каждом вузе примем одинаковым и равным L .

1.2. Предпочтения вузов

Все вузы имеют одинаковые предпочтения на множестве абитуриентов, устроенные следующим образом: группы абитуриентов упорядочены по предпочтительности зачисления в вуз. При этом абитуриенты, сравнить которых между собой вузы не могут, попадают в одну категорию A_i по уровню подготовки. Внутри группы с одинаковым уровнем подготовки вуз не может сравнить абитуриентов, т.е. считает их одинаковыми.

Предположение об одинаковых предпочтениях вузов является жизнеспособным в том случае, если мы рассматриваем прием только на одну группу специальностей, на которой в разных вузах требуется одинаковый набор результатов ЕГЭ, и, следовательно, абитуриенты имеют одинаковую сумму баллов с точки зрения любого вуза.

1.3. Предпочтения абитуриентов

- Вузы из более высокой группы предпочтительнее вузов из более низкой группы для любого абитуриента.

- Каждый абитуриент ранжирует вузы внутри группы вузов одинакового качества в индивидуальном порядке.

- Полезность от поступления в вуз $b \in B_j$ для некоторого абитуриента a оценивается в $(j + s_a)^2$, $0 < s_a \leq 1$.

- s_a определяется местом вуза в ранжировке данного абитуриента. А именно, если вуз является лучшим для абитуриента в данной группе, то $s_a = 1$. Если вуз является l -ым по предпочтительности в этой группе, то $s_a = \frac{n+1-l}{n}$. То

есть полезность s_a задается таким образом, чтобы любой вуз категории $j + 1$ был заведомо предпочтительнее любого вуза из категории j .

- Кроме полезности от поступления, вузы оцениваются абитуриентами по вероятности поступления. Вероятность поступления зависит от уровня подготовки абитуриента (прямо) и качества вуза (обратно):

$$p = \begin{cases} 2^{i-j}, & j \geq i, \\ 1, & j < i. \end{cases}$$

Таким образом, абитуриенту $a \in A_i$ невыгодно подавать документы в вуз $b \in B_j$, если $i > j$, так как это будет заведомой потерей по сравнению с гарантированным вузом из категории $j = i$.

1.4. Выбор вуза абитуриентом

Каждый абитуриент должен выбрать набор из пяти вузов. Для каждого набора оценивается ожидаемая полезность, абитуриент выбирает набор с наибольшей ожидаемой полезностью. Будем считать, что все абитуриенты придерживаются следующего разумного принципа: «если я зачислен сразу в несколько вузов, то выбираю лучший, т.е. приносящий наибольшую полезность от поступления».

Рассмотрим абитуриента a из группы A_i и его набор, состоящий из пяти вузов. Вузы в наборе упорядочены по предпочтительности для абитуриента a : первый вуз (категория j_1) самый лучший, последний (категория j_5) – самый худший.

Оценим ожидаемую полезность поступления в лучший вуз набора:

$$\overline{u}_a(j_1, s_1) = 2^{i-j_1} (j_1 + s_1)^2.$$

Если абитуриент не поступит в лучший вуз (а это произойдет с вероятностью $p = 1 - 2^{i-j_1}$), то он будет рассматривать следующий вуз в своем наборе.

Абитуриент считает события «поступил в вуз j_1 » и «поступил в вуз j_2 » независимыми, поэтому вероятность того, что абитуриент не поступил в первый вуз, но поступил во второй, оценивается как произведение вероятностей этих событий.

Тогда ожидаемая полезность поступления во второй вуз набора равна

$$\overline{u}_a(j_2, s_2) = (1 - 2^{i-j_1})2^{i-j_2} (j_2 + s_2)^2.$$

При этом, естественно, выполняется условие $j_1 + s_1 > j_2 + s_2$.

Ожидаемая полезность поступления в третий, четвертый и пятый вузы в наборе вычисляется аналогичным образом. Итоговое выражение для ожидаемой полезности абитуриента a выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} \overline{u}_a(j_2, s_2) = & 2^{i-j_1} (j_1 + s_1)^2 + (1 - 2^{i-j_1})(2^{i-j_2} (j_2 + s_2)^2 + \\ & + (1 - 2^{i-j_2})(2^{i-j_3} (j_3 + s_3)^2 + (1 - 2^{i-j_3})(2^{i-j_4} (j_4 + s_4)^2 + \\ & + (1 - 2^{i-j_4})2^{i-j_5} (j_5 + s_5)^2)). \end{aligned}$$

2. Какой выбор сделает абитуриент?

После того как сделаны предположения о функции полезности абитуриента, можно определить, в какие вузы он будет подавать заявления. Для поиска наилучшего набора вузов мы будем решать задачу максимизации приведенной выше функции полезности, пользуясь принципом динамического программирования. Ниже приводятся полученные результаты (их доказательство см. в [Кисельгоф, 2011]).

Первое, что может быть обнаружено при таком подходе, – это то, что в качестве самого слабого вуза в наборе все абитуриенты $a \in A_i$, при $i \geq 2$, будут выбирать свой любимый вуз из соответствующей группы B_i , поступление в который абитуриент считает гарантированным.

При дальнейшем анализе оказывается, что абитуриенты разных уровней подготовки не единодушны в своем выборе. Они выбирают различные наборы вузов в зависимости от своего уровня i и числа вузов в каждой категории n , т.е. степени неопределенности.

Параметр n , напомним, показывает число вузов в одном классе качества. Если это число мало, значит, общество имеет хорошо детализированные представления о качестве вузов. Если же это число, напротив, достаточно велико, то общество и, в частности, абитуриенты находятся в ситуации существенной не-

определенности, так как вынуждены опираться только на свои личные впечатления при сравнении больших групп вузов. Теперь покажем, как уровень неопределенности влияет на выбор абитуриентов. Сначала рассмотрим общую картину выбора абитуриентов при разных n . Мы будем рассматривать ситуации начиная с $n = 3$.

Ситуация $n = 2$ – неинтересная и в некотором смысле вырожденная, так как предполагает очень высокий уровень определенности в представлениях абитуриентов о вузах.

Также заметим, что мы изначально не задаем фиксированное число уровней подготовки и групп абитуриентов, а лишь говорим, что это число одинаково. Ясно, что абитуриенты самых сильных групп оказываются в особом положении в силу ограниченности выбора, поэтому их поведение должно быть рассмотрено отдельно.

2.1. Выбор при разных уровнях неопределенности

Итак, были выявлены ступени неопределенности с разным поведением групп.

1. $n = 3; 4$.

Вуз 1	Вуз 2	Вуз 3	Вуз 4	Вуз 5	$n = 3$	$n = 4$
$(i + 3, 1)$	$\left(i + 3, \frac{n-1}{n}\right)$	$(i + 2, 1)$	$(i + 1, 1)$	$(i, 1)$	$i \geq 6$	$i \geq 3$
$(i + 4, 1)$	$(i + 3, 1)$	$(i + 2, 1)$	$(i + 1, 1)$	$(i, 1)$	$2 \leq i \leq 5$	$i = 2$

Если абитуриентам известно очень подробное разбиение вузов на группы по качеству образовательных услуг (каждая группа содержит три или четыре вуза одного качества), то абитуриенты с низким уровнем подготовки выберут свои любимые вузы из категорий от B_i до B_{i+4} . Абитуриенты с более высокими уровнями подготовки выберут два вуза из категории B_{i+3} и по одному вузу из категорий B_{i+2} , B_{i+1} , B_i .

Уже здесь проявляется закономерность, которая будет наблюдаться все время: при каждом конкретном n , чем слабее группа абитуриентов, тем более рискованный набор они выбирают. Например, при $n = 3$ абитуриенты уровня $i = 5$ выберут набор $(i + 4; i + 3; i + 2; i + 1; i)$, в то время как абитуриенты уровня $i = 6$ выберут менее рискованный набор $(i + 3; i + 3; i + 2; i + 1; i)$.

2. $5 \leq n \leq 14$. На второй ступени неопределенности абитуриенты разбиваются на три группы.

Вуз 2	Вуз 3	Вуз 4	$n = 5$	$n = 14$
$(i + 2, 1)$	$\left(i + 2, \frac{n-1}{n}\right)$	$(i + 1, 1)$	$i \geq 47$	$i \geq 13$
$\left(i + 3, \frac{n-1}{n}\right)$	$(i + 2, 1)$	$(i + 1, 1)$	$4 \leq i \leq 46$	$i = 12$
$\left(i + 3, \frac{n-1}{n}\right)$	$(i + 2, 1)$	$\left(i + 2, \frac{n-1}{n}\right)$	$2 \leq i \leq 3$	$i \leq 11$

Заметим, что при $n = 5$ абитуриенты всегда выбирают лучший вуз из категории B_{i+3} и худший вуз из (гарантированной) категории B_i . Различия в выборе абитуриентов разных уровней подготовки заключаются только в выборе трех средних вузов.

Назовем три группы абитуриентов условно сильными, средними и слабыми. Граница уровня подготовки, отсекающая слабых от средних, сдвигается вверх с увеличением n , а граница, отделяющая средних от сильных, сдвигается вниз с увеличением n . Таким образом, средняя группа сжимается и в конце концов исчезает.

Абитуриент из слабой группы выбирает два вуза из категории B_{i+3} , два вуза из категории B_{i+2} и гарантированный вуз своей категории B_i . Абитуриенты среднего уровня подготовки вместо второго вуза из категории B_{i+2} выбирают вуз из категории B_{i+1} и рискуют меньше, чем слабые абитуриенты. Наконец, сильные абитуриенты выбирают вместо второго вуза из категории B_{i+3} второй вуз из категории B_{i+2} . Таким образом, сильные абитуриенты рискуют в наименьшей степени.

Результаты для следующих групп абитуриентов были также рассчитаны, с ними можно ознакомиться в работе [Кисельгоф, 2011]. Однако здесь мы не будем останавливаться на них и перейдем к результатам моделирования приемной кампании.

3. Моделирование приемной кампании

Теперь, когда мы определили ожидаемое поведение абитуриентов, можно предсказать развитие приемной кампании. Для этого придется задать следующие параметры:

- параметр M , определяющий число групп качества вузов и абитуриентов;
- параметр n , определяющий число вузов в каждой группе одинакового качества и характеризующий уровень неопределенности;
- количество абитуриентов разного уровня подготовленности.

Поскольку в нашей модели считается одинаковым число вузов в группе и число мест в вузе, то места будут распределены равномерно по качеству.

Относительно предпочтений абитуриентов будем предполагать, что каждый вуз встречается на первом, втором и т.д. месте в ранжировке абитуриентов одинаковое число раз. Таким образом, мы пока не будем вводить случайную составляющую, связанную с предпочтениями абитуриентов.

3.1. Равномерное распределение абитуриентов

Рассмотрим следующий пример.

- $M = 10$, т.е. 10 категорий абитуриентов и 11 категорий вузов;
- $n = 20$, число вузов в категории;
- число абитуриентов совпадает с числом мест в вузах;
- абитуриенты распределены по категориям равномерно.

Общее число вузов будет равно $20 \cdot 11 = 220$, а мест – $220 \cdot L$. Абитуриенты распределены по категориям равномерно, поэтому

$$\forall i \ A_i = \frac{220L}{10} = 22L.$$

На первом этапе каждый абитуриент категорий $2 \leq i \leq 8$ подаст заявление в вуз своей категории, в два вуза категории B_{i+2} и два вуза категории B_{i+3} . Абитуриенты из двух верхних категорий, в принципе не имеющие категории вузов B_{i+3} , также сделают выбор, максимизирующий их ожидаемую полезность. Для абитуриента из лучшей категории A_{10} набор будет включать вуз своей категории и четыре вуза категории B_{11} . Для абитуриента из категории A_9 набор будет включать один вуз своей категории, один вуз категории B_{10} и три вуза категории B_{11} . Для абитуриента из группы A_1 наилучшим будет выбор, не включающий гарантированный вуз: один вуз из B_2 , два вуза из B_3 и два вуза из B_4 .

Иллюстрация демонстрирует ожидаемое число заявлений в одном вузе каждой категории. После того как спрогнозировано поведение абитуриентов,

можно легко смоделировать проведение приемной кампании в соответствии с принятым в настоящее время механизмом. Ожидаемые результаты приемной кампании представлены на второй иллюстрации. В соответствии с этим прогнозом каждый вуз, кроме вузов из категории B_8 , получит по $1,1L$ абитуриентов, а вузы восьмой категории останутся без абитуриентов вовсе.

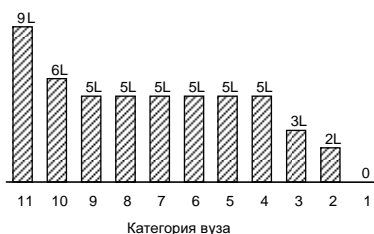


Рис. 1. Число заявлений в расчете на вуз

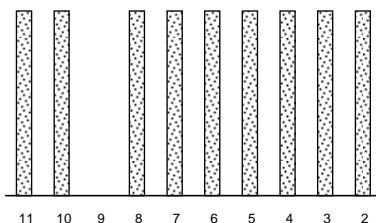


Рис. 2. Окончательное зачисление

3.2. Неполная информация о распределении абитуриентов

Рассмотрим следующий пример.

- $M = 10$, т.е. 10 категорий абитуриентов и 11 категорий вузов, однако вузы могут более четко оценить уровень подготовки абитуриента, чем сами абитуриенты. Поэтому с точки зрения вуза каждая из категорий абитуриентов разделяется на три равноуровневые группы,

- $n = 20$, число вузов в категории.
- Абитуриенты распределены по категориям равномерно.
- Число абитуриентов меньше числа мест в вузах, а именно равно $0,75 \cdot 220L$.

Для данного примера на рис. 3 графически представлен результат приемной кампании.

Здесь разными штриховками представлены абитуриенты из групп разного уровня подготовки (для упрощения иллюстрации абитуриенты из подгрупп внутри одной группы выделены одинаковой штриховкой). Отметим, что в такой ситуации будет наблюдаться «несправедливое» зачисление, например, абитуриенты уровня 6 зачислены в вузы группы 8, в то время как некоторые абитуриенты уровня 7 (более сильные, чем уровень 6) попали в вузы более слабой группы 7.

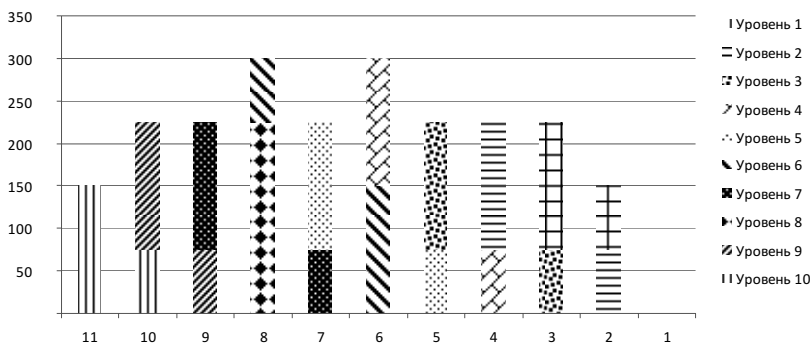


Рис. 3. Окончательное зачисление (неполная информация)

Заключение

В данном исследовании предложен способ моделирования поведения абитуриента при выборе набора вузов для подачи заявлений, а также смоделирован ход приемной кампании для различных ситуаций – при разной имеющейся у вузов и абитуриентов информации и разном соотношении числа мест и числа абитуриентов. Данная модель позволяет высветить слабые места существующего в России механизма распределения абитуриентов по вузам. Дальнейшее развитие данного исследования предполагает два направления. Во-первых, это моделирование зачисления в течение нескольких лет, при котором абитуриенты второго и последующих лет получают дополнительную историческую информацию. Второе направление – моделирование поведения вузов как активных игроков, которое позволило бы описать и предсказать случаи и характер манипулирования механизмом зачисления.

Литература

- Алескеров Ф.Т., Хабина Э.Л., Шварц Д.А. Бинарные отношения, графы и коллективные решения. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
- Кисельгоф С.Г. Выбор вузов абитуриентами с квадратичной функцией полезности: Препринт WP7/2011/01. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2011.
- Abdulkadiroglu A., Sonmez T. School Choice: A Mechanism Design Approach // American Economic Review. 2000. Vol. 93. P. 729–747.
- Balinski M., Sonmez T. A Tale of Two Mechanisms: Student Placement // Journal of Economic Theory. 1999. Vol. 84(1). P. 73–94.
- Gale D., Shapley L.S. College Admissions and the Stability of Marriage // American Mathematical Monthly. 1962. Vol. 69. P. 9–14.

**РЕГИОНАЛЬНОЕ
И ГОРОДСКОЕ
РАЗВИТИЕ**

П.В. Воробьев,
Н.В. Кисляк,
Н.Б. Давидсон
Уральский федеральный
университет, г. Екатеринбург

РАЗНООБРАЗИЕ И КОНЦЕНТРАЦИЯ ОТРАСЛЕЙ В РОССИЙСКИХ ГОРОДАХ КАК ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ¹

Введение

Мы рассматриваем концепцию агломерационных эффектов, которые, возможно, являются одними из важнейших факторов успехов или неудач городов. Наше исследование основано на концепции внешних эффектов от агломерации, которые можно определить как влияние территориальной и отраслевой концентрации экономической деятельности на развитие бизнеса.

В России существует ощутимый контраст между уровнем жизни в агломерациях, сложившихся вокруг крупных городов, и на других территориях. В особенности важно выявить факторы, которые могут стимулировать развитие моногородов – городов, где доминирует одна отрасль или даже одно предприятие и где в настоящее время проживает около 25% российского населения [Моногорода России, 2008, с. 1]. Такие города чувствительны к колебаниям на рынке; особые риски связаны с моногородами, предприятия которых работают в депрессивных отраслях [Zubarevich, 2010, p. 4].

Целью данного исследования является оценка агломерационных эффектов. Мы полагаем, что чувствительность к этим эффектам зависит от отраслевой специфики, поэтому классифицируем отрасли на пять групп. Наш основной вопрос заключается в том, испытывают ли фирмы, работающие в России, экономии от агломерации, которую можно определить на уровне города.

Существует несколько исследований агломерационных эффектов на основе российских данных, однако, насколько нам известно, это исследование яв-

¹ Исследование проводилось при поддержке Консорциума экономического образования и исследований (EERC) и финансировании GDN. Грант № R09-0651.

ляется первым для российской экономики, в котором агломерационные эффекты подразделяются на экономию от локализации и от диверсификации (другими словами, на выгоды от специализации и от разнообразия). Также в работе представлен новый метод расчета индекса для измерения диверсификации: построен индекс, отражающий как неравенство, так и многообразие. Проанализированы различия в экономии от агломерации между предприятиями советского типа и предприятиями, созданными в рамках рыночной экономики. Оценено распределение фирм среди городов с точки зрения экономии от локализации. Мы анализируем, насколько фирмы подвержены влиянию эффектов агломерации и насколько они принимают во внимание эти эффекты. Также тестируется гипотеза, что экономия от локализации имеет форму перевернутой U. Ответы на поставленные вопросы проливают свет на особенности кластерной политики.

Следующая часть работы посвящена краткому обзору теоретических и эмпирических исследований агломерационных эффектов. В третьей части описывается методология данного исследования. В четвертой части приведены результаты эмпирической оценки факторов роста российских предприятий в 2001–2004 гг., далее следуют выводы.

2. Теоретические и эмпирические основы

Начиная с работ Вебера пространственная экономика играет значительную роль в экономической теории; в настоящее время она вновь привлекает интерес как Новая экономическая география, основы которой были заложены Кругманом, Фуджитой и Венэйблсом. В частности, рассматривается развитие агломераций, привлекающих человеческие, природные и финансовые ресурсы.

В литературе агломерационные эффекты подразделяются на следующие виды. **Экономия от локализации** (экстерналии MAR – Marshall, Arrow, Romer) – экстерналии, вызванные концентрацией предприятий определенной отрасли на территории. **Экономия от диверсификации** – экстерналии Джейкобс (Jacobs) – экстерналии, связанные с взаимным влиянием предприятий различных отраслей на территории; **экономия от урбанизации** – экстерналии, связанные с размером города [Rosenthal, Strange, 2004, p. 3; Neffke, 2009, p. 25–26].

Внешние эффекты от агломерации можно объяснить с помощью концепции оснований на микроуровне (*microfoundations*), включающих (а) механизмы совместного использования факторов производства (*sharing mechanisms*), (б) механизмы поиска работников на рынке труда (*matching mechanisms*) и

(в) механизмы обучения (*learning mechanisms*) [Duranton, Puga, 2004, p. 2]. Например, «механизмы обучения», в основном, являются источником внешних эффектов от диверсификации.

Бодри и Шифарова [Beaudry, Schiffauerova, 2009, p. 321] констатируют наличие, в основном, положительных внешних эффектов от локализации и от диверсификации, выявленное в рассмотренных ими исследованиях. Однако они подчеркивают, что исследователи находят также незначимые и отрицательные эффекты. Эмпирические исследования показали, что удвоение размера города приводит к 3–8% роста производительности [Rosenthal, Strange, 2004, p. 12].

Для России выявлены внешние эффекты от масштаба – положительная экономия от урбанизации. Так, принадлежность населенного пункта к агломерации положительно влияет на производительность расположенных в нем предприятий [Gonchar, 2010, p. 8]; размер крупнейшего города в регионе положительно влияет на рост регионального продукта. Насколько нам известно, единственные исследования по бывшему Советскому Союзу, где проводится различие между эффектами локализации и диверсификации (урбанизации) – это работы Вахитова [Vakhitov, 2008], а также Вахитова и Боллингера [Vakhitov, Bollinger, 2010] по Украине. Существуют результаты, свидетельствующие о наличии экономии от локализации и диверсификации в переходных странах, но из-за ограниченного количества исследований нельзя сделать однозначных выводов.

3. Методология

Предположим, что производственная функция представлена функцией Кобба – Дугласа:

$$Y_{it} = A(E_{it})L_{it}^{\alpha}K_{it}^{\beta},$$

где Y_{it} – это выручка или добавленная стоимость фирмы в период времени t ; L_{it} – это труд; K_{it} – капитал, используемый фирмой i в период времени t ; α – эластичность выпуска по труду, β – эластичность выпуска по капиталу; E_{it} – это внешние эффекты, влияющие на фирму в период времени t и $A(E_{it})$ – общая факторная производительность фирмы (TFP). В нашем исследовании зависимой переменной является рост выручки фирмы (в логарифмах) в 2001–2004 гг. Подобный подход присутствует в литературе [Martin et al., 2008, p. 4].

Мы различаем эффекты локализации и диверсификации, так как они могут по-разному влиять на предприятия. Для анализа локализации мы предлага-

ем концепции *плотности* и пространственного *неравенства*. Концепция плотности является индикатором агломерационных эффектов, вызванных взаимодействием фирм на определенной территории. Концепция неравенства – это индикатор специализации в городе по сравнению с другими территориями.

Мы предлагаем использовать следующий показатель для измерения локализации с точки зрения плотности:

$$loc_{it}^{jz} = \ln(pq_{it}^{jz} - pq_{it}^{jz} + 1), \quad (1)$$

где pq_{it}^{jz} – выручка всех фирм, принадлежащих отрасли j и расположенных на территории z ; pq_{it}^{jz} – выручка фирмы i , принадлежащей отрасли j и расположенной на территории z [Martin et al., 2008, p. 7].

Для измерения пространственного неравенства (специализации) мы используем коэффициент специализации [De Siano, D'Uva, 2010, p. 4]:

$$LQ_t^{jz} = \frac{pq_{it}^{jz} / pq_t^z}{pq_t^j / pq_t}, \quad (2)$$

где pq_t^z – выручка всех отраслей в городе z ; pq_t^j – выручка отрасли j в стране; pq_t – выручка всех отраслей в стране.

Диверсификацию (разнообразие) анализируем в двух измерениях – *неравенстве* и *многообразии*. Многообразие связано с общим числом различных экономических единиц (в данном случае отраслей) в городе. Показатели неравенства отражают, насколько равномерно распределена экономическая деятельность между отраслями. Мы полагаем, что чем более равномерно распределена экономическая активность между отраслями, тем более диверсифицирована экономика города.

Для измерения эффектов диверсификации предлагается использовать следующий показатель:

$$div_t^z = \frac{\sum_{j=1}^s \left(\frac{pq_{it}^{jz}}{pq_t^z} \right)^{\frac{1}{s}} - 1}{s - 1}. \quad (3)$$

Этот показатель стремится к единице, когда s стремится к бесконечности при совершенном равенстве между отраслями. Характеристики индекса представлены в работе Воробьева и др. [Vorobyev et al., 2010, p. 16].

Проблема эндогенности является одним из наиболее сложных аспектов исследования. Причина ее заключается в том, что объясняющие переменные,

отражающие уровень агломерации, могут коррелировать с ошибкой. Тогда коэффициенты, оцененные с помощью МНК, являются смещенными. Существует два основных аспекта эндогенности: ненаблюдаемая гетерогенность и одновременность [Wooldridge, 2001, р. 50–51]. Особенность нашего исследования состоит в том, что выборка содержит предприятия, основанные при центральном планировании. Для них не должно существовать проблемы одновременности; при этом распределение старых и новых предприятий по уровням локализации является практически одинаковым, что позволяет предположить отсутствие одновременности для всей выборки. Проблему ненаблюдаемой гетерогенности мы решаем с помощью фиксированных эффектов для отраслей и федеральных округов [Henderson, 2003, р. 8].

Классификация отраслей. Основываясь на подходе Павитта [Pavitt, 1984, р. 343–373], мы классифицируем отрасли на пять групп с точки зрения воздействия агломерационных эффектов (подробнее о классификации отраслей в работе Воробьева и др. [Vorobyev et al., 2010, р. 16]).

Спецификация модели. Мы тестируем следующую модель:

$$y_i^{jz} = \beta_1 loc_{jz} + \beta_2 loc_{jz}^2 + \beta_3 core_{jz} + \beta_4 core_{jz}^2 + \beta_5 DIV_z + \beta_6 LQ_{jz} + \beta_7 MT_z + \beta_8 MTF_i + \beta_9 \ln(pq_i) + \beta_{10} IND + \beta_{11} FD + \beta_0 + \varepsilon_i, \quad (4)$$

где j – индекс отрасли; z – индекс города; i – индекс фирмы.

Таблица 1. Переменные, используемые в эконометрическом анализе

Обозначение переменной	Переменная
y_i^{jz}	Рост выручки предприятия, 2001–2004 гг. См. уравнение (5)
loc_{jz}	Коэффициент локализации, двух-, трехзначный уровень, пять групп отраслей. См. уравнение (1)
$core_{jz}$	Доля отрасли j в общей выручке предприятий города z , трехзначный уровень
DIV_z	Коэффициент диверсификации. См. уравнение (3), трехзначный уровень
$\ln(pq_i)$	Логарифм выручки предприятия, 2001 г.
LQ_{jz}	Коэффициент специализации, трехзначный уровень. См. уравнение (2)
MT_z	Дамми-переменная для моногорода, 2001 г.
MTF_i	Дамми-переменная для градообразующего предприятия
IND	Фиксированные эффекты для пяти групп отраслей
FD	Фиксированные эффекты для федеральных округов

Зависимая переменная y_i^{jz} – рост выручки фирмы в 2001–2004 гг.:

$$y_i^{jz} = \ln(pq_{i2004}^{jz}) - \ln(pq_{i2001}^{jz}). \quad (5)$$

Информационная база. Анализ проводится на основе базы данных за 2001–2004 гг., включающей более чем 3000 российских фирм, работающих в обрабатывающих секторах. Мы ограничиваем выборку обрабатывающими секторами, поскольку они (1) торгуемые и поэтому не столь подвержены влиянию конкуренции на местном рынке и (2) наиболее восприимчивы к экономии от агломерации (например, по сравнению с добывающими отраслями, которые зависят от наличия природных ресурсов).

4. Результаты эконометрической оценки агломерационных эффектов в России

Уравнение (4) было оценено методом наименьших квадратов с поправкой на возможную гетерогенность. Основные результаты эконометрической оценки представлены в табл. 2.

Таблица 2. Влияние агломерационных эффектов на результаты деятельности фирм

Класс отрасли	Влияние пространственных факторов на эффективность предприятий					
	экономия от локализации (трехзначный уровень, если не указан другой)			экономия от диверсификации		
	все фирмы	новые фирмы ²	старые фирмы	все фирмы	новые фирмы	старые фирмы
Все торгуемые отрасли	∩	∩	+ ³	+	+	
Традиционные товары	+ ⁴	∩ ⁴				
Основные материалы	∩ ⁴	+		+	+	
Основное машиностроение				+		
Наукоёмкие отрасли	∩ ⁴			+		+

∩ – форма перевернутой U; + при положительной линейной зависимости; пропуск – если результат незначим.

Источник: составлено авторами.

² Основаны начиная с 1995 г. (окончание чековой приватизации).

³ На основе классификации по пяти классам отраслей; в другом случае результат незначим.

⁴ На основе двухзначной классификации; в другом случае результат незначим.

Эконометрическая оценка говорит о том, что эффекты локализации имеют форму перевернутой U. Мы тестируем соотношение между фактическим и оптимальным распределением фирм. Для этого рассчитываем следующий показатель внешних эффектов от локализации:

$$LE_{jz} = \hat{\beta}_1 loc_{jz} + \hat{\beta}_2 (loc_{jz})^2. \quad (6)$$

В уравнении (7) $\hat{\beta}_1$ и $\hat{\beta}_2$ являются коэффициентами уравнения (4) для трехзначной классификации ОКВЭД:

$$LE_{jz} = 0,0509loc_{jz} - 0,00521(loc_{jz})^2; \quad (7)$$

в уравнении (8) $\hat{\beta}_1$ и $\hat{\beta}_2$ являются коэффициентами уравнения (4) для двухзначной классификации ОКВЭД:

$$LE_{jz} = 0,0361loc_{jz} - 0,003(loc_{jz})^2. \quad (8)$$

5. Заключение

На основе данных по предприятиям для российских городов выявлены эффекты локализации, обладающие формой перевернутой U, и положительные эффекты диверсификации. Таким образом, при разработке кластерной политики необходимо учитывать существование эффектов вытеснения в агломерациях, чтобы максимизировать производительность фирм в кластере.

Протестированы различия между классами отраслей и между предприятиями, основанными до и после приватизации. Эмпирические результаты говорят о том, что для создания оптимальных эффектов локализации в городе достаточно двух или трех предприятий, работающих в отрасли по трехзначной классификации ОКВЭД, каждое со средней выручкой в 60 млн руб. в год. То есть нет необходимости проводить такую экономическую политику, которая привела бы к высокой локализации в российских городах. Однако во многих городах не достигнуты даже эти умеренные уровни локализации. В нашей выборке около 40% всех предприятий в торгуемых отраслях представляют собой единственное предприятие в отрасли по трехзначной классификации ОКВЭД в 2001–2004 гг. Большинство предприятий концентрируется на нулевом уровне локализации (в моногородах) и на уровне локализации, немного превышающем оптимальный.

Итак, в данном исследовании были рассмотрены агломерационные эффекты, существующие в российских городах в настоящее время. Вероятно,

эти эффекты были бы значительно выше, если бы города в России были организованы так, чтобы фирмы могли выигрывать от совместного использования ресурсов, более эффективного поиска работников на рынке труда и от участия в обмене знаниями, что и составляет механизмы, лежащие в основе агломерационных эффектов. Разумной целью экономической политики может стать стимулирование вышеперечисленных механизмов, поскольку это будет способствовать созданию благоприятных условий для развития бизнеса.

Литература

Моногорода России: как пережить кризис? Анализ социальных и экономических проблем моногородов в контексте мирового финансово-экономического кризиса, влияющего на состояние градообразующих предприятий. М.: Институт региональной политики, 2008. (www.regionalistica.ru/files/2009/monogoroda_crysis.doc)

Beaudry C., Schiffauerova A. Who's Right, Marshall or Jacobs? The Localization Versus Urbanization Debate // *Research Policy*. 2009. 38. P. 318–337.

De Siano R., D'Uva M. Specialization And Growth In Italy: What Spatial Econometric Analysis Tells Us: Discussion Paper 1_2010, D.E.S. (Department of Economic Studies), University of Naples «Parthenope», Italy, 2010.

Duranton G., Puga D. Micro-foundations of Urban Agglomeration Economies / Henderson V., Thisse J. (eds.) *Handbook of Urban and Regional Economics*. 2004. Vol. 4.

Fujita M. A Monopolistic Competition Model of Spatial Agglomeration: A Differentiated Product Approach // *Regional Science and Urban Economics*. 1988. 18. P. 87–124.

Gonchar K. Urban Agglomeration Effects and Company Productivity in Russia: Empirical Evidence Based on Manufacturing Industry Survey // Report at ISNIE. 2010.

Henderson J.V. Marshall's Scale Economies // *Journal of Urban Economics*. 2003. 53. P. 1–28.

Jacobs J. *The Economies of Cities*. N.Y.: Random House, 1969.

Krugman P. Increasing Returns and Economic Geography // *Journal of Political Economy*. 1991. 99. P. 483–499.

Marshall A. *Principles of Economics*. 8th ed. L.: Macmillan and Co., 1920. Original edition 1890.

Martin P., Mayer T., Mayneris F. Spatial Concentration and Firm-level Productivity in France: CEPR Discussion Paper № 6858. 2008.

Neffke F. Productive Places. The Influence of Technological Change and Relatedness on Agglomeration Externalities. Faculty of Geosciences, Utrecht University, the Netherlands, 2009.

Pavitt K. Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory // *Research Policy*. 1984. 13. P. 343–373.

Rosenthal S.S., Strange W.C. Geography, Industrial Organization and Agglomeration // *Review of Economics and Statistics*. 2003. 85(2). P. 377–393.

Russian Economic Report. The World Bank in Russia: Economic Review. June 2007.

Vakhitov V. Agglomeration Economies and Geographic Concentration of Manufacturing in Ukraine. Dissertation, Director: Dr. Christopher Bollinger, Professor of Economics, Lexington, Kentucky, 2008.

Vakhitov V., Bollinger C. Effects of Ownership on Agglomeration Economies: Evidence from Ukraine: Discussion Paper № 24. Kiev School of Economics, 2010.

Venables A.J. Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries // *International Economic Review*. 1996. 37. P. 341–359.

Vorobyev P.V., Kislyak N.V., Davidson N.B. Spatial Concentration and Firm Performance in Russia. Kiev: EERC, 2010. (<http://eerc.ru:8088/default.aspx?id=15&Theme=EPM>)

Weber A. The Theory of the Location of Industries. Chicago: Chicago University Press, 1929. (English translation from the German version published in 1909.)

Wooldridge J.M. Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data. MIT Press, 2002.

Zubarevich N. Development of Cities and Rural Areas // Lecture at Summer School within ReSET Seminar project «Spatial Economics: How Geography Matters for Economics». Suzdal, Russia, 14–23 July, 2010.

ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ЭКСТЕРНАЛИИ РЕСУРСОМ РОСТА В РОССИИ?

Введение

Экономическое развитие региона определяется его внутренними ресурсами и возможностями взаимодействия с другими территориями. Каналы межрегиональных влияний наряду с кооперативными и торговыми связями включают миграцию населения, распространение технологий и инноваций, диффузию знаний и информации, институциональные и социальные связи. Благодаря механизмам прямых и косвенных межрегиональных связей регион получает импульсы от процессов, зародившихся и протекающих на другой территории [Абре и др., 2008, с. 113]. При этом результат влияния не обязательно оказывается положительным. Например, размещение новых производств или реализация крупных инфраструктурных проектов усиливают конкурентные позиции отдельной территории, это может снижать привлекательность соседних регионов и ухудшать перспективы их экономического роста. Тем не менее расширение спроса со стороны территориально близкой растущей экономики, прогрессивные технологические решения и инновации, адаптированные в схожих институциональных условиях, могут быть использованы другими регионами, что является дополнительным стимулом их развития [Кругман, 2005, с. 125].

Интенсивность взаимодействия соседних регионов определяется степенью интегрированности экономического пространства, которая зависит от общей экономической активности в стране, развитости и надежности систем коммуникации, а также от уровня межрегиональных физических и институциональных барьеров, сдерживающих мобильность факторов и результатов производства [Перру, 2007, с. 81].

Связи даже между близкими регионами России затруднены из-за больших расстояний между центрами экономической активности, которые отделены территориями незаселенными или с низкой плотностью населения. Ограничивает

взаимодействие регионов и отставание страны в развитии и в качестве транспортной инфраструктуры. Этим обусловлены сомнения в том, что в России экономическую активность соседних территорий можно рассматривать как фактор развития региона, когда это не связано с кооперативными связями, обусловленными специализацией. Усиливают скептицизм многочисленные примеры острой конкуренции между регионами – соседями за реализацию и размещение национальных и международных проектов.

В данной работе предпринята попытка оценки влияния регионов России друг на друга. Для этой цели предлагается эмпирическое тестирование теоретической модели диффузии технологий, предложенной Лопес-Базо, Вая и Артис [Lopez-Bazo et al., 2004, p. 45].

Описание теоретической модели

Межрегиональными проводниками экономического роста служат различные механизмы и факторы, при этом не все эффекты прослеживаются в явном виде. Поэтому есть смысл взаимное влияние регионов учитывать через уровень инвестиционной активности, который аккумулирует результат взаимодействия всех противоречивых влияний. Показателем, отражающим инвестиционную активность в регионе, является запас капитала, индикатором которого являются накопленные основные фонды. Повышение инвестиционной активности в отдельном регионе ведет к росту спроса на рабочую силу и товары, производство которых может находиться за границами данного региона. Поэтому капитальные вложения не только стимулируют производство в рассматриваемом регионе, но и влияют на положение других территорий.

В качестве базовой авторы используют модель экономического роста Солю – Свана, которая описывает отдельную региональную экономику:

$$y_i = A_i k_i^\alpha, \quad (1)$$

где y_i – доход на душу населения в регионе i , является функцией от запаса капитала на душу населения в регионе i (k_i) и от технологического уровня (A_i). Функция y_i характеризуется убывающей отдачей от запаса капитала на душу населения при $\alpha < 1$.

При отсутствии влияния других территорий технологический уровень в регионе i зависит от запаса капитала:

$$A_i = \Delta k_i^\delta, \quad (2)$$

где Δ – экзогенная компонента, принимаемая за константу; δ – величина, характеризующая влияние на технологический уровень запаса капитала в регионе.

Влияние других территорий включается в модель на основе предположения, что на технологический уровень в регионе влияет также и запас капитала соседних территорий (k_{ρ_i}):

$$A_i = \Delta k_i^\delta k_{\rho_i}^\gamma, \quad (3)$$

где ρ_i обозначает множество соседей региона i ; k_{ρ_i} – запас капитала на душу населения регионов-соседей; γ – отдача от инвестиций в капитал, осуществляемых регионами, соседствующими с i . Данная величина определяет влияние величины k_{ρ_i} на уровень развития технологий региона i , реалистично предположить, что γ является положительной величиной. Предполагается, что происходит пространственная диффузия технологических инноваций и регион получает отдачу от инвестиций соседних территорий.

Подстановка формулы (3) в (1) дает выражение для выпуска в регионе i :

$$y_i = \Delta k_i^\tau k_{\rho_i}^\gamma, \quad (4)$$

где величина τ , равная $(\alpha + \delta)$, характеризует совокупную отдачу от запаса капитала в регионе i .

Темп прироста величины k_i равен

$$\frac{\dot{k}_i}{k_i} = s \Delta k_i^{-(1-\tau)} k_{\rho_i}^\gamma - (d + n), \quad (5)$$

где s – норма накопления капитала; d – норма выбытия капитала (норма амортизации); n – темп прироста населения. Таким образом, $(d + n)$ представляет собой эффективную норму амортизации и показывает необходимое приращение капитала не только на возмещение выбытия, но и на обеспечение капиталом дополнительных рабочих.

Темп прироста капитала в регионе i является убывающей функцией от запаса капитала на душу населения в регионе, если $\tau < 1$, и возрастает по запасу капитала у соседей (k_{ρ_i}), если $\gamma > 0$. В этом случае инвестиции в капитал в регионе будут тем больше, чем более высоким значением k_{ρ_i} характеризуются его соседи. Внешние эффекты, получаемые таким регионом, будут увеличивать отдачу от собственных инвестиций в основной капитал, повышая стимулы к его накоплению.

В равновесном состоянии регион осуществляет инвестиции только в простое воспроизводство капитала, т.е. прирост запаса капитала на душу населения и темп прироста экономики равен нулю. Тогда капиталовооруженность в ре-

гионе i (k_i) можно выразить через капиталовооруженность соседних регионов следующим образом:

$$k_i^* = \left(\frac{s\Delta k_{pi}^\gamma}{n+d} \right)^{\frac{1}{1-\tau}}. \quad (6)$$

При подстановке выражения (6) в производственную функцию получим характеристику равновесия для региона i в терминах продуктивности:

$$y_i^* = \Delta^{\frac{1}{1-\tau}} \left(\frac{s}{n+d} \right)^{\frac{\tau}{1-\tau}} (k_{pi})^{\frac{\gamma}{1-\tau}}. \quad (7)$$

Таким образом, равновесие для региона i определяется не только параметрами, характеризующими регион, но и отдачей от инвестиций в капитал и уровнем запаса капитала на душу населения в соседних регионах. В предположении, что $\tau < 1$ и $\gamma > 0$, чем больше капиталовооруженность соседних территорий, тем при более высоком уровне капиталовооруженности и более высоком среднедушевом доходе в регионе будет достигнуто равновесное состояние. К аналогичному результату также приводит большая отдача от инвестиций соседних регионов в капитал.

Если предположить, что равновесный уровень капиталовооруженности в регионе и у его соседей совпадает, $k_i^* = k_{pi}^* = k^*$, то выражения для капиталовооруженности и среднедушевого дохода в равновесном состоянии имеют следующий вид соответственно:

$$k^* = \left(\frac{s\Delta}{n+d} \right)^{\frac{1}{1-(\tau+\gamma)}}, \quad (8)$$

$$y^* = \Delta^{\frac{1}{1-(\tau+\gamma)}} \left(\frac{s}{n+d} \right)^{\frac{\tau+\gamma}{1-(\tau+\gamma)}}. \quad (9)$$

Следует заметить, что последнее предположение является достаточно сильным.

Если предположить, что имеет место убывающая отдача от масштаба, то можно вывести динамическую траекторию движения к устойчивому состоянию для описанной выше модели. Для этого используется разложение логарифмированного уравнения (5) в ряд Тейлора до членов первого порядка в окрестности равновесной траектории роста:

$$(\ln k_{it} - \ln k_{i0}) = (1 - e^{-\beta t})(\ln k^* - \ln k_{i0}), \quad (10)$$

где $\beta = (1 - \tau)(n + d)$ – скорость конвергенции.

Путем логарифмирования производственной функции получают следующие выражения для запаса капитала в регионе i в период t и для капиталовооруженности в равновесном состоянии:

$$\ln k_{it} = \frac{\ln y_{it} - \ln \Delta - \gamma \ln k_{pit}}{\tau}, \quad (11)$$

$$\ln k^* = \frac{\ln y^* - \ln \Delta}{\tau + \gamma}. \quad (12)$$

Учитывая выражения (11) и (12), можно переписать уравнение (10) в терминах продуктивности труда:

$$(\ln y_{it} - \ln y_{i0}) = \xi_0 - (1 - e^{-\beta t}) \ln y_{i0} + \gamma(\ln k_{pit} - \ln k_{pi0}) + \gamma(1 - e^{-\beta t}) \ln k_{pi0}, \quad (13)$$

где ξ_0 – константа, определяющая уровень y в долгосрочном периоде и равная

$$\xi_0 = (1 - e^{-\beta t}) \left[\frac{1 - \gamma}{1 - (\tau + \gamma)} \ln \Delta + \frac{\tau}{1 - (\tau + \gamma)} \ln s - \frac{\tau}{1 - (\tau + \gamma)} \ln(n + d) \right]. \quad (14)$$

Модель эмпирического оценивания

Предположим, что производственная функция для соседей региона i имеет следующий вид:

$$y_{pit} = \Delta k_{pit}^\tau. \quad (15)$$

То есть средний уровень производства для рассматриваемых территорий определяется средним уровнем капитала на душу населения в них.

Выражение (15) можно представить в виде:

$$\ln k_{pit} = \frac{\ln y_{pit} - \ln \Delta}{\tau}. \quad (16)$$

Кроме того, учтем формулу для темпа прироста дохода в регионе i за t лет и аналогичную формулу для регионов-соседей:

$$g_{yi} = \frac{\ln y_{it} - \ln y_{i0}}{t}, \quad (17)$$

Тогда выражение (13) можно привести к виду

$$g_{yi} = \xi - \frac{(1 - e^{-\beta t})}{t} \ln y_{i0} + \frac{\gamma}{\tau} g_{y_{pi}} + \frac{\gamma}{\tau} \frac{(1 - e^{-\beta t})}{t} \ln y_{pi0}, \quad (18)$$

где $g_{y_{pi}}$ – средний темп прироста дохода для соседей региона i ;

$$\xi = \frac{(1 - e^{-\beta t})}{t} \left[\frac{\tau - \gamma + \gamma^2}{\tau[1 - (\tau + \gamma)]} \ln \Delta + \frac{\tau}{1 - (\tau + \gamma)} \ln s - \frac{\tau}{1 - (\tau + \gamma)} \ln(n + d) \right]. \quad (19)$$

Таким образом, темп роста региона зависит от начального уровня производства в данном регионе, от средних темпов роста соседей региона и от среднего начального уровня производства соседей.

Для учета среднего начального уровня производства соседей региона i и их среднего темпа роста применяется матрица весов. Вектор значений темпов роста регионов (или начальный среднедушевой уровень производства регионов) взвешивается при помощи определенной строки пространственной матрицы весов W , так что $g_{y_{pi}} = W_i g_y$ и $y_{pi0} = W_i y_0$. В таком случае уравнение (18) примет следующий вид:

$$g_y = \xi - \frac{(1 - e^{-\beta t})}{t} \ln y_0 + \frac{\gamma}{\tau} W g_y + \frac{\gamma}{\tau} \frac{(1 - e^{-\beta t})}{t} W \ln y_0, \quad (20)$$

где ξ – вектор-константа, каждый элемент которой находится по формуле (19).

Следует остановиться на определении матрицы пространственных весов W , каждая ее строка представляет собой веса, с которыми регионы влияют на данную территорию. Разумно предположить, что степень влияния регионов друг на друга зависит от расстояния. Матрица пространственных весов задает структуру пространственных связей, существует несколько способов ее формирования. Простейшим и одним из самых распространенных подходов является бинарная матрица соседства. Такая матрица весов подразумевает, что на регион оказывают влияние только те территории, которые имеют с ним общие границы. Элементы w_{ij} такой матрицы можно выразить формулой:

$$w_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если регионы } i \text{ и } j \text{ имеют общую границу;} \\ 0, & \text{если } i = j; \\ 0, & \text{если район } i \text{ не граничит с районом } j. \end{cases} \quad (21)$$

Бинарная матрица соседства игнорирует влияние регионов, не имеющих общие границы с ним, что может оказаться нереалистичным. Указанная проб-

лема решается в матрице расстояний, элементы которой рассчитываются следующим образом:

$$w_{ij}(q) = \begin{cases} 0, & \text{если } i = j, \\ 1/d_{ij}^\alpha, & \text{если } d_{ij} \leq D_i(q), \\ 0, & \text{если } d_{ij} > D_i(q), \end{cases} \quad (22)$$

где d_{ij} – мера расстояния между региональными центрами i и j ; α – степень при d_{ij} ; $D_i(q)$ – квартили расстояний.

Уравнение (20) описывает переходную динамику экономики регионов, которые по предположению имеют однородные характеристики. Межрегиональные различия приводят к сдвигу траектории перехода к равновесному состоянию и к изменению самого равновесного состояния для каждого отдельного региона. Однако территории Российской Федерации отличаются большим разнообразием, и предположение о совпадении их экономических характеристик не отвечает действительности. Поэтому в эмпирическом исследовании необходимо учесть межрегиональные различия, для этого в правую часть уравнения (20) следует включить дополнительные факторы, которые отражают региональную специфику. Полученная регрессионная модель описывается уравнением:

$$g_y = \xi - \frac{(1 - e^{-\beta t})}{t} \ln y_0 + \frac{\gamma}{\tau} W g_y + \frac{\gamma (1 - e^{-\beta t})}{\tau t} W \ln y_0 + qX + \varepsilon, \quad (23)$$

$$\varepsilon \sim N(0, \sigma^2 I_n),$$

где X – матрица экзогенных переменных; q – вектор параметров регрессии, отражающий влияние этих переменных; ε – ошибка уравнения регрессии.

Введем следующие обозначения: $b = -\frac{(1 - e^{-\beta t})}{t}$, $\lambda = \frac{\gamma}{\tau}$, тогда уравнение можно записать следующим образом:

$$g_y = \xi + b \ln y_0 + \lambda W g_y - \lambda b W \ln y_0 + qX + \varepsilon, \quad (24)$$

$$\varepsilon \sim N(0, \sigma^2 I_n).$$

Уравнение (24) является моделью условной конвергенции и относится к классу смешанных моделей регрессии и пространственной авторегрессии, которые оцениваются методом максимального правдоподобия.

Эмпирические оценки и обсуждение результатов

Данные

Исходной информацией являлись публикации Федеральной службы государственной статистики «Регионы России», исследование проводилось по данным для 78 регионов¹ за период 1996–2008 гг.

В расчетах использовались две матрицы пространственных весов: бинарная матрица соседства и матрица расстояний, где коэффициент $\alpha = 2$ и отсутствует граница отсечения. Оценкой d_{ij} было кратчайшее расстояние между региональными центрами по автомобильным дорогам. Источником информации о протяженности автомобильных дорог стала система АвтоТрансИнфо. При построении матрицы соседства было сделано предположение, что Калининградская область имеет морскую границу с Ленинградской областью по Балтийскому морю.

Результаты оценок

В соответствии с постановкой модели (24) темпы развития региона зависят от начального уровня развития территории, от региональной специфики, а также от динамики развития и исходного состояния соседних территорий. В качестве индикатора уровня экономического развития региона использовался показатель валового регионального дохода на душу населения. При проведении расчетов матрица переменных, фиксирующих региональную специфику, формировалась на основе идеологии расширенной производственной функции. В модель были включены характеристики трудовых ресурсов, капитала, инфраструктуры, отраслевой структуры производства, институциональные и социальные индикаторы, для улучшения свойств ошибки с помощью фиктивной переменной также выделялся ряд регионов. Приводятся варианты окончательной спецификации моделей, в которых была решена проблема мультиколлинеарности и протестированы стохастические свойства ошибок.

Результаты оценивания модели (24) показали, что коэффициент λ , который отражает вклад внешних пространственных эффектов, – положительный и статистически значимый как для матрицы соседства, так и для матрицы рас-

¹ Автономные округа (Ненецкий, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО) рассматривались в составе областей соответственно Архангельской и Тюменской. Чеченская республика и Чукотский автономный округ были исключены из-за отсутствия необходимых данных.

стояний (табл. 1). Это означает, что общая тенденция для страны в целом состоит в том, что экономическая активность в регионе стимулирует развитие других территорий, причем создает мультипликатор импульса, который затрагивает не только непосредственных соседей, но и более отдаленные области. Эффекты межрегиональной кооперации доминируют над эффектами межрегиональной конкуренции. Отрицательное значение коэффициента b говорит о том, что регионы, которые отставали по уровню экономического развития в 1996 г., развиваются темпами выше среднего по стране.

Таблица 1. Результаты оценивания модели

Коэффициент	Матрица соседства		Матрица расстояний	
	значение	уровень значимости	значение	уровень значимости
ξ	0,351	0,000	0,339	0,000
λ	0,685	0,000	0,600	0,000
b	-0,081	0,000	-0,078	0,000
Переменные, фиксирующие региональную специфику				
Основные фонды на душу населения	0,002	0,000	0,002	0,000
Доля устойчивых отраслей ²	0,054	0,000	0,044	0,000
Развитие Интернета ³	0,094	0,000	0,104	0,000
Объем розничной торговли на душу населения	0,005	0,000	0,005	0,000

Интенсивность и характер влияния пространственных экстерналий зависит от потенциала взаимодействия территорий и издержек межрегиональной коммуникации. В связи с этим разумно предположить, что пространственные внешние эффекты могут иметь различный характер в Европейской части России, которая включает регионы меньших размеров, с большей плотностью производственных мощностей и населения и с более активными кооперативными связями друг с другом по сравнению с восточной частью страны, где

² К устойчивым отраслям отнесены добыча топливно-энергетических ресурсов, производство кокса и нефтепродуктов, химическое производство, металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, производство, передача и распределение электроэнергии.

³ В качестве характеристики развития Интернета использовался показатель доли персональных компьютеров, имеющих доступ к сети Интернет.

преобладают субъекты федерации с крупными территориями, с относительно низкой освоенностью и слабо развитой инфраструктурой. Для этого были проведены оценки для двух групп регионов: западной и восточной части России⁴.

Оценки модели для регионов западной части страны и качественно, и количественно очень близки к результатам, полученным для страны в целом (табл. 2). Экономический рост не локализуется в административных границах территории, а выходит за их пределы, распространяясь на соседние регионы и дальше. Сохраняется также вывод об условной конвергенции.

Таблица 2. Результаты оценивания модели для регионов западной части России

Коэффициент	Матрица соседства		Матрица расстояний	
	значение	уровень значимости	значение	уровень значимости
ξ	0,351	0,000	0,337	0,000
λ	0,672	0,000	0,527	0,006
b	-0,083	0,000	-0,081	0,000
Переменные, фиксирующие региональную специфику				
Основные фонды на душу населения	0,002	0,051	0,002	0,029
Доля устойчивых отраслей	0,069	0,000	0,060	0,000
Развитие Интернета	0,129	0,001	0,153	0,002
Число малых предприятий	0,007	0,233	0,009	0,142
Объем розничной торговли на душу населения	0,004	0,000	0,003	0,005

Результаты же оценивания модели для восточных регионов России (табл. 3) показали, что влияние пространственных внешних эффектов на экономический рост, если и можно считать значимым, то оно ограничивается соседними территориями и не распространяется дальше, в отличие от западной части страны. Оценки коэффициента λ оказались статистически незначимыми для матрицы расстояний. При использовании матрицы соседства гипотеза о равенстве коэффициента λ нулю не может быть отвергнута при 5-процентном уровне

⁴ Западная часть страны включала Северо-Западный, Центральный, Приволжский и Южный федеральные округа, восточная часть объединяла Уральский, Сибирский и Дальневосточный округа.

значимости, но отвергается при 10-процентном. При этом в восточных регионах коэффициент λ – отрицательный, из этого следует, что развитие региона ассоциируется со снижением темпов роста соседних территорий.

Очевидно, большие расстояния между центрами производственной деятельности восточных регионов, высокие транспортные издержки, низкая плотность экономической активности и инфраструктуры мешают распространению положительных влияний роста в пространстве и приводят к доминированию отрицательных эффектов межрегиональной конкуренции.

Таблица 3.

Результаты оценивания модели для регионов восточной части России

Коэффициент	Матрица соседства		Матрица расстояний	
	значение	уровень значимости	значение	уровень значимости
ξ	0,215	0,000	0,192	0,000
λ	-0,623	0,051	-0,234	0,607
b	-0,042	0,000	-0,038	0,000
Переменные, фиксирующие региональную специфику				
Доля устойчивых отраслей	0,032	0,000	0,024	0,002
Объем услуг связи на душу населения	0,071	0,000	0,054	0,001
Развитие мобильной связи ⁵	-0,028	0,005	-0,020	0,021
Объем розничной торговли на душу населения	0,006	0,000	0,006	0,000

Заключение

Таким образом, проведенный анализ показал, что в России, несмотря на большие расстояния, относительно низкую плотность деловой активности и сравнительно высокие издержки межрегионального взаимодействия, работают импульсы и мультипликаторы экономического роста, которые не локализируются в границах региона, а распространяются на другие территории.

Однако если в европейской части страны преобладают положительные экстерналии экономического роста, то в восточной части доминируют отрица-

⁵ В качестве характеристики развития мобильной связи используется число зарегистрированных абонентских терминалов сотовой связи на душу населения.

тельные внешние эффекты. Такие различия являются достаточно естественными и объясняются большими пространствами и дефицитом инфраструктуры транспорта и связи в регионах Сибири и Дальнего Востока.

Полученные результаты, независимо от направления влияния выявленных пространственных экстерналий, являются аргументами в пользу формирования активных институтов межрегионального взаимодействия, в рамках которых происходит интернализация внешних импульсов динамики роста отдельных территорий. Одним из направлений работы таких организаций является координация политических решений региональных руководителей, связанных с перспективами развития и с реализацией крупных производственных и инфраструктурных проектов.

Литература

Абре М., Де Грот А.Л.Ф., Флора Р.Дж.Г.М. Пространство и экономический рост: обзор результатов исследований // Пространственная экономика. 2008. № 2. С. 111–143.

Информационная система АвтоТрансИнфо. (<http://www.ati.su/>)

Кругман П. Пространство: последний рубеж // Пространственная экономика. 2005. № 3. С. 121–136.

Пerry Ф. Экономическое пространство: теория и предположения // Пространственная экономика. 2007. № 2. С. 77–93.

Lopez-Bazo E., Vaya E., Artis M. Regional Externalities and Growth: Evidence from European Regions // Journal of Regional Science. 2004. Vol. 44. № 1. P. 43–73.

ВОЗДЕЙСТВИЕ МИРОВОГО КРИЗИСА НА МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ СООТНОШЕНИЯ В РОССИИ

Введение

Российские регионы испытали воздействие мирового кризиса в разной мере вследствие значительных различий между ними. В свою очередь, это могло изменить межрегиональные соотношения. В данной работе рассматриваются два из них: межрегиональное неравенство по реальным доходам и интеграция региональных рынков товаров. При этом анализируется динамика соответствующих показателей в течение 36 месяцев, с июля 2007 г. по июнь 2010 г.

Вряд ли можно более-менее точно сказать, когда мировой кризис достиг России. Мнения разных авторов расходятся в диапазоне от августа [Troschke, 2009] до октября или ноября 2008 г. [Воздействие мирового кризиса... 2009; Российские особенности... 2010]. Российские официальные лица признали наличие кризиса в октябре 2008 г., тогда как еще за месяц до этого премьер-министр В.В. Путин утверждал, что кризиса в стране нет. Во всяком случае, кризис начался в России во II полугодии 2008 г. В данной работе период VII.2007–VI.2008 условно трактуется как предкризисный, а VII.2008–VI.2010 – как затронутый кризисом.

За десятилетие до мирового кризиса Россия испытала свой собственный финансовый кризис. Его последствиями было резкое уменьшение межрегионального неравенства по доходам и существенное усиление интеграции российского рынка. Первый эффект оказался временным: как показано в работе [Solanko, 2008], после резкого снижения в 1998 г. неравенство по доходам между российскими регионами вновь стало расти, достигнув за несколько лет предкризисной величины. В отличие от этого второй эффект оказался постоянным. Интеграция рынка товаров усилилась после сентября 1998 г., а с 1999 г. стабилизировалась вплоть до 2007 г. [Gluschenko, 2003, 2009]. Усиление интеграции в 1999 г. обнаружено также в работе [Berkowitz, DeJong, 2003]. Было бы интересно выявить, вызвал ли мировой кризис нечто подобное.

Данные и методика анализа

В качестве регионов рассматриваются субъекты Российской Федерации, при этом два составных субъекта (Архангельская и Тюменская области) трактуются как единые регионы. Пространственная выборка включает 79 регионов – все регионы страны, кроме Чеченской Республики. При анализе интеграции рынка из выборки исключаются Московская и Ленинградская области, иначе расстояния между ними и Москвой и Санкт-Петербургом, которые сами по себе являются субъектами федерации, были бы нулевыми. Наряду с этой выборкой из 77 регионов (Россия в целом), интеграция рынка анализируется по двум подвыборкам: Россия без труднодоступных регионов (71 регион), из которой исключены отдаленные регионы, не имеющие – за единственным исключением – железнодорожного и автомобильного сообщения с остальной частью страны, и Европейская Россия (52 региона) – Европейская часть РФ без ее северных регионов.

Измерителем доходов являются денежные доходы на душу населения. В качестве индикатора стоимости жизни в регионах используется стоимость фиксированного набора 83 потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности населения (далее – фиксированный набор). Отношение номинального дохода к стоимости фиксированного набора служит оценкой реального дохода. В качестве представителя цен для анализа интеграции рынка принята стоимость набора 33 основных продуктов питания. Исследование основано на данных Росстата о доходах и стоимостях обоих наборов [Социально-экономическое положение России, 2007–2010].

Для измерения межрегионального неравенства по доходам использованы стандартное отклонение логарифма доходов, коэффициент вариации, индекс Джини и индекс Тейла. Сравнивая их предкризисные значения с последующими, мы можем увидеть изменения неравенства, вызванные кризисом. Но при этом необходимо проверить, являются ли различия статистически значимыми. Вместо проверки гипотезы о неизменности во времени каждого показателя такая гипотеза тестируется для всего распределения реальных доходов (нормированных на среднероссийскую величину) с помощью теста Колмогорова – Смирнова.

Для анализа интеграции рынка используется подход, предложенный в статье [Gluschenko, 2003], суть которого состоит в следующем. Рынок считается интегрированным, если на нем выполняется закон единой цены с точностью до транспортных издержек. Следовательно, на интегрированном рынке цена товара в любом регионе определяется национальным рынком и не зависит от спроса в данном регионе. В противном случае сила зависимости цены в регионе

от спроса в нем является мерой сегментации рынка. Для того чтобы сделать это соотношение операциональным, преобразуем его в зависимость цены от душевого дохода в регионе. В конечном итоге приходим к эконометрической модели вида

$$\ln(p_{rt} / p_{st}) = \alpha + \beta \ln(y_{rt} / y_{st}) + \gamma \ln l_{rs} + \varepsilon_{rs}, \quad (1)$$

где t – время; r и s – индексы регионов; p_{rt} и p_{st} – цены товара; y_{rt} и y_{st} – номинальные душевые доходы; l_{rs} – расстояние между r и s . Расстояния берутся между административными центрами регионов, они в основном являются кратчайшими расстояниями по железной дороге [Тарифное руководство, 2001].

Модель (1) оценивается по пространственному ряду, состоящему из $N \times (N - 1)/2$ пар регионов (N – количество регионов в выборке), для фиксированного момента времени t . Величина β характеризует степень интеграции (сегментации) рынка: чем больше β , тем слабее интеграция (или сильнее сегментация); $\beta = 0$ соответствует интегрированному рынку. Оценивая регрессию (1) для $t = t_1, \dots, t_m$, получаем последовательность значений β , описывающую динамику интеграции рынка.

Эмпирические результаты

На рис. 1 показаны траектории неравенства по доходам между регионами России в течение 36 месяцев¹. Все показатели неравенства говорят о качественно одинаковой динамике; если привести их к единой шкале, то траектории показателей оказываются весьма близкими. Не обнаруживается резких изменений неравенства во II полугодии 2008 г. и позднее; различие между II полугодием 2007 г. и I полугодием 2008 г. гораздо значительней, чем отличие последнего от первой половины 2009 г., когда кризис в России уже определенно имел место. Но все же заметны некоторые признаки роста неравенства в течение IX.2008–V.2009, наиболее острой фазы кризиса.

Поскольку изменения неравенства, которые могут быть отнесены на счет кризиса, довольно невелики, возникает вопрос об их статистической значимости. Для ответа на этот вопрос целесообразно сравнить распределения реальных доходов в предкризисный период с распределениями в период, затронутый кризисом, используя двухвыборочный тест Колмогорова – Смирнова. Если нулевая гипотеза идентичности распределений не отвергается, то это справедливо и для всех статистик распределения. Месячные распределения из интервала

¹ Результаты здесь представлены по большей части в графическом виде. Числовые значения и некоторые дополнительные результаты приведены в препринте [Gluschenko, 2010].

VII.2007–VI.2008 служат базой для сравнения с распределениями в соответствующие месяцы последующих лет. Кроме того, проверяется идентичность полугодовых и 12-месячных распределений. Результаты приведены в табл. 1.

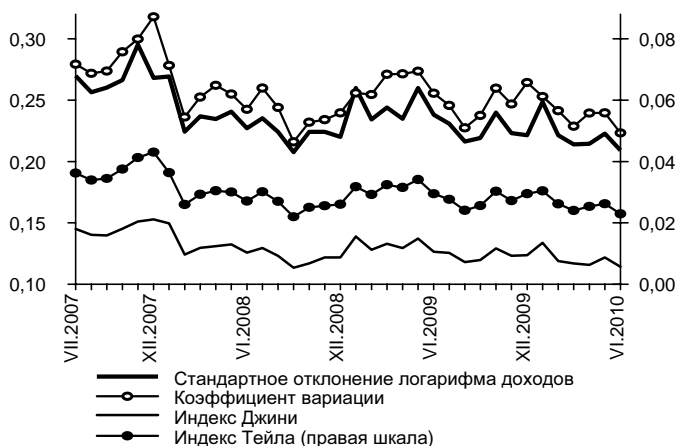


Рис. 1. Межрегиональное неравенство по душевым реальным доходам

Таблица 1.

Значимость нулевой гипотезы в тесте Колмогорова – Смирнова

Базовое распределение	Сравнение с	<i>p</i> -значение	Сравнение с	<i>p</i> -значение
VII.2007	VII.2008	0,813	VII.2009	0,916
VIII.2007	VIII.2008	0,684	VIII.2009	0,428
IX.2007	IX.2008	0,813	IX.2009	0,684
X.2007	X.2008	0,428	X.2009	0,813
XI.2007	XI.2008	0,116	XI.2009	0,322
XII.2007	XII.2008	0,001	XII.2009	0,002
I.2008	I.2009	0,322	I.2010	0,052
II.2008	II.2009	1,000	II.2010	0,977
III.2008	III.2009	0,235	III.2010	0,916
IV.2008	IV.2009	0,977	IV.2010	0,322
V.2008	V.2009	0,684	V.2010	0,684
VI.2008	VI.2009	0,813	VI.2010	0,684
2007, II полугодие	2008, II полугодие	0,078	2009, II полугодие	0,322
2008, I полугодие	2009, I полугодие	0,977	2010, I полугодие	0,684
VII.2007–VI.2008	VII.2008–VI.2009	0,684	VII.2009–VI.2010	0,684

На 5-процентном уровне значимости тест отвергает гипотезу идентичности месячных распределений только в двух случаях из 24, для декабррей. Для полугодовых и 12-месячных распределений гипотеза не отвергается ни в одном случае (для контроля сходные сопоставления были проведены внутри периода VII.2008–VI.2010, при этом нулевая гипотеза оказалась значимой во всех случаях). Таким образом, можно уверенно заключить, что кризис не оказал существенного воздействия на межрегиональное неравенство по реальным доходам в России.

Расхождения между декабрьскими распределениями доходов вполне понятны, если взглянуть на пилообразную траекторию доходов в России на рис. 2. В декабре происходит скачок доходов населения, вызванный дополнительными выплатами по итогам года и т.п. В январе же доходы падают из-за 10-дневных «каникул» и опустошения фондов зарплаты декабрьскими выплатами. Поэтому не удивительно, что декабрьские и, возможно, январские распределения доходов в разные годы различаются, так как и дополнительные выплаты, и дефициты фондов зарплаты могут значительно различаться по регионам.

Хотя кризис и не изменил межрегиональное неравенство по доходам, рис. 2 свидетельствует, что он оказал воздействие на сами реальные доходы: они перестали расти. В течение трех лет они колебались около постоянного уровня, соответствующего среднему за предкризисный период, VII.2007–VI.2008. Среднее за VII.2008–VI.2009 превышает его на 0,8 п.п., а среднее за VII.2009–VI.2010 – на 1 п.п.

Обратимся теперь к вопросу интеграции региональных рынков. На рис. 3 показана динамика интеграции, т.е. оценки β в регрессии (1) для 36 моментов времени. Левый график содержит оцененные траектории, правый – экспоненциально сглаженные с помощью метода Хольта – Уинтерса [Bowerman, O’Connell, 1979].



Рис. 2. Реальные доходы по России в целом

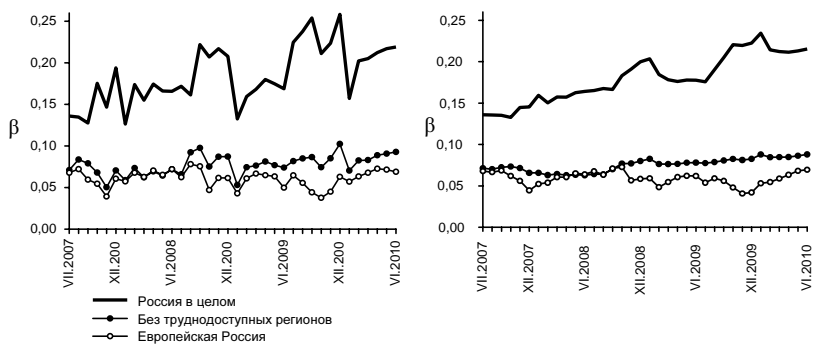


Рис. 3. Динамика интеграции российского рынка
(слева – оцененная, справа – сглаженная)

Для России в целом наблюдается тренд к ослаблению интеграции рынка, особенно четко видный на сглаженной траектории (оценка наклона тренда – 0,0022). Величина β меняется во времени от 0,126 до 0,258 с $\bar{\beta} = 0,185$, тогда как в 2001–2007 гг. диапазон колебаний β составлял 0,107–0,205 при $\bar{\beta} = 0,159$. Первый резкий скачок сегментации рынка приходится на сентябрь 2008 г. и может быть поэтому отнесен на счет кризиса. Второй скачок произошел в июле 2009 г., что тоже, вероятно, обусловлено кризисом. Однако при исключении труднодоступных регионов картина становится совершенно иной. Она не свидетельствует об отклонениях от более ранней динамики интеграции: β колеблется в диапазоне 0,050–0,102 по сравнению с 0,050–0,114 в 2001–2007 гг.; средние величины β составляют соответственно 0,077 и 0,084. Тем более не проявляет признаков воздействия кризиса траектория для Европейской России. Она колеблется в диапазоне 0,038–0,078 с $\bar{\beta} = 0,061$; в 2001–2007 гг. этот диапазон составлял 0,039–0,106 с $\bar{\beta} = 0,079$.

В табл. 2 приведены 95-процентные доверительные интервалы полугодовых и 12-месячных оценок β . Гипотеза равенства оценок β по России в целом отвергается для полугодовых и 12-месячных периодов. Таким образом, действительно, наблюдаются статистически значимые изменения степени сегментации рынка. Они говорят об ослаблении интеграции в период, затронутый кризисом. Для России без труднодоступных регионов доверительные интервалы перекрываются, кроме пары, включающей I и II полугодия 2008 г. Это позволяет принять гипотезу неизменности β во времени с оговоркой, что во II полугодии 2008 г. произошло временное ослабление интеграции. Для Европейской России все доверительные интервалы перекрываются, свидетельствуя

об отсутствии существенных изменений степени интеграции региональных рынков в этой части страны в течение всего рассматриваемого периода. Таким образом, можно заключить, что если кризис и оказал какое-нибудь воздействие на интеграцию российского рынка товаров, то оно коснулось только труднодоступных регионов, которые и так были слабо интегрированы с остальной частью страны.

Таблица 2. Доверительные интервалы степени сегментации рынка (β)

Период	Россия в целом		Без труднодоступных регионов		Европейская Россия	
	полугодовые	12-месячные	полугодовые	12-месячные	полугодовые	12-месячные
2007, II полугодие	0,153	0,183	0,067	0,082	0,053	0,071
2008, I полугодие	0,150	0,180	0,061	0,076	0,062	0,078
2008, II полугодие	0,195	0,230	0,080	0,099	0,060	0,081
2009, I полугодие	0,156	0,186	0,066	0,085	0,052	0,071
2009, II полугодие	0,219	0,261	0,076	0,098	0,039	0,063
2010, I полугодие	0,189	0,224	0,076	0,097	0,056	0,079
VII.2007–VI.2008	0,155	0,186	0,065	0,080	0,058	0,075
VII.2008–VI.2009	0,182	0,215	0,078	0,096	0,059	0,079
VII.2009–VI.2010	0,206	0,245	0,077	0,098	0,049	0,072

Полученная картина разительно отличается от того, что наблюдалось во время кризиса 1998 г. Одна из основных причин кроется в различии динамики девальвации рубля. На рис. 4 показано изменение курса доллара США к рублю во время двух кризисов. В 1998 г. девальвация была резкой и очень значительной. В самом начале кризиса рубль был девальвирован в 3,3 раза в течение трех недель. В целом за 30 месяцев, с января 1998 г. по июнь 2000 г., курс рубля упал в 4,7 раза. В результате импортные потребительские товары были быстро вытеснены отечественными. Это вызвало расширение межрегиональной торговли, что, в свою очередь, способствовало усилению интеграции внутреннего рынка товаров. Кризис 1998 г. сопровождался высокой инфляцией, составившей 84,4% за 1998 г. и 36,5% за 2009 г. Она значительно варьировалась по регионам, изменяя относительные уровни цен в них, что приводило к изменению реальных доходов в регионах и пространственного неравенства по доходам.

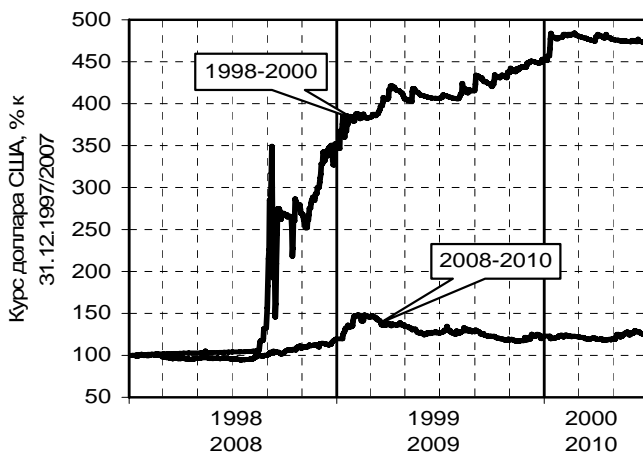


Рис. 4. Девальвация рубля во время двух кризисов

Источник: Банк России (www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx)

В отличие от этого, девальвация рубля во время мирового кризиса была плавной и относительно умеренной. Хотя в феврале-марте 2009 г. имел место пик девальвации, в целом за период с января 2008 г. по июнь 2010 г. она составила примерно 1,25 раза. Несмотря на сокращение импорта потребительских товаров в течение нескольких месяцев в конце 2008 г. и начале 2009 г., масштабного вытеснения импортных товаров отечественными не произошло. Не вызывал кризис и скачка инфляции, за 2008 г. она составила 13,3% (по сравнению с 11,9% в 2007 г.), а в 2009 г. – 8,8%. Тем не менее представляется, что из-за отсутствия арбитража с другими регионами интеграция труднодоступных регионов с остальной частью страны ослабла еще больше.

Вторая причина различий в последствиях кризисов для межрегионального неравенства по доходам заключается в разном масштабе банкротств в финансовом секторе. Этот сектор отличается самыми высокими зарплатами, в среднем вдвое с лишним превосходящими средние по всей экономике страны. Кризис 1998 г. вызвал массовые банкротства банков и других финансовых институтов. Поскольку они в основном концентрировались в богатых регионах (особенно в Москве), это привело к сокращению разрыва в доходах между этими и более бедными регионами, что, в свою очередь, резко уменьшило межрегиональное неравенство по доходам. Во время же мирового кризиса правительство России спасло банковскую систему от массовых крахов, обеспечив ее дополни-

тельной ликвидностью и рекапитализировав ряд банков. Результатом явилось отсутствие заметного снижения доходов в финансовом секторе и, таким образом, пространственного неравенства по доходам. Еще одной причиной является массивная помощь из федеральных финансовых резервов низкодоходным группам населения регионов. «Кризис “залили” накопленными денежными средствами, о чем не могли и мечтать в 1998 г. при пустом бюджете» [Зубаревич, 2010, с. 55]. И хотя реальные доходы немного снизились в России в период с сентября по ноябрь 2008 г. (см. рис. 2), это вызвало только небольшое и временное снижение межрегионального неравенства по доходам в сентябре 2008 г. (см. рис. 1).

Заключение

В данной работе предпринята попытка выявить воздействие мирового кризиса на межрегиональное неравенство по доходам и пространственную интеграцию рынка в России. Оказалось, что кризис не повлиял на неравенство по доходам, хотя и вызвал прекращение роста реальных доходов в стране. Не обнаружено также существенного изменения степени пространственной интеграции российского рынка товаров, которые могут быть отнесены на счет кризиса. Вероятно, он ослабил интеграцию труднодоступных регионов с остальной частью страны, но они и так были слабо интегрированы с ней. Полученная картина значительно отличается от наблюдавшейся во время финансового кризиса 1998 г. В основном это объясняется различием динамики девальвации рубля, банкротств в финансовом секторе и масштабов финансовой поддержки регионов федеральным правительством во время этих двух кризисов.

Автор выражает признательность М.А. Ягольницеру за помощь в проведении исследования.

Литература

Воздействие мирового кризиса на стратегию пространственного социально-экономического развития Российской Федерации / Гранберг А.Г., Михеева Н.Н., Минакир П.А. и др. // Регион: экономика и социология. 2009. № 4. С. 69–101.

Зубаревич Н.В. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. М.: Независимый институт социальной политики, 2010.

Российские особенности глобального кризиса: территориальный анализ / Безруков Л.А., Бонадысенко Е.А., Корытный Л.М. и др. Иркутск: Институт географии им. В.Б. Сочавы СО РАН, 2010.

Социально-экономическое положение России. 2007. № 7–12; 2008–2009. № 1–12; 2010. № 1–8.

Тарифное руководство № 4. Кн. 3. Тарифные расстояния между транзитными пунктами. М.: Транспорт, 2001.

Berkowitz D., DeJong D.N. Regional Integration: An Empirical Assessment of Russia // *Journal of Urban Economics*. 2003. 53 (3). P. 541–559.

Bowerman B.L., O'Connell R.T. Time Series and Forecasting: An Applied Approach. N.Y.: Duxbury Press, 1979.

Gluschenko K. Goods Market Integration in Russia during the Economic Upturn // *Post-Communist Economies*. 2009. 21 (2). P. 125–142.

Gluschenko K. Impact of the Global Crisis on Spatial Relationships in Russia: LICOS Discussion Paper № 269. 2010.

Gluschenko K. Market Integration in Russia during the Transformation Years // *Economics of Transition*. 2003. 11 (3). P. 411–434.

Solanko L. Unequal Fortunes: A Note on Income Convergence across Russian Regions // *Post-Communist Economies*. 2008. 20 (3). P. 287–301.

Troschke M. The Financial Crisis Hits the Real and Social Sector: Russia in Spring 2009 // *OEI Kurzanalysen und Informationen*. 2009. № 41.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ СЕВЕРО- ЗАПАДА РОССИИ В КРИЗИС 2008–2009 ГГ.

Роль малого бизнеса в экономике регионов СЗФО

Устойчивость экономики в кризисные периоды во многом зависит от развитости малого бизнеса.

Общее количество малых предприятий (с учетом микропредприятий) в регионах СЗФО по итогам работы в 2008 г. составило 203,6 тыс. единиц; среднесписочная численность – 1 млн 230 тыс. человек; годовой оборот – 2247191,4 млн руб., а инвестиции в основной капитал – 29478,9 млн руб. Помимо малых предприятий, на территории округа осуществляли свою деятельность более 310 тыс. индивидуальных предпринимателей и более 3 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств¹. Наибольший удельный вес в общем числе, численности занятых, обороте малых предприятий, а также количестве индивидуальных предпринимателей приходится на Санкт-Петербург – 62, 51, 56 и 25% соответственно (рис. 1). Наибольший объем инвестиций в основной капитал малых предприятий в СЗФО – в Республике Коми (22%), а количество крестьянских фермерских хозяйств – в Ленинградской области (23%).

На малые предприятия по итогам 2008 г. в среднем по СЗФО приходится (рис. 2):

- 30% от общего числа предприятий (от 18% в Псковской области до 42% в Калининградской области);
- 18% от численности занятых в экономике (от 8% в Мурманской области до 25% в Санкт-Петербурге);

¹ Информация Центральной базы статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики РФ.

– 25% оборота организаций (от 14% в Вологодской области до 48% в Калининградской области);

3% инвестиций в основной капитал (от 1% в Архангельской области до 8% в Республике Коми).

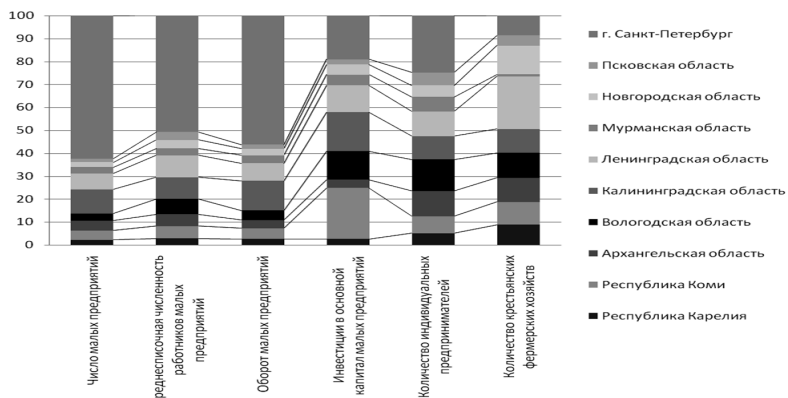


Рис. 1. Доля регионов в основных показателях субъектов малого предпринимательства в СЗФО в 2008 г., %

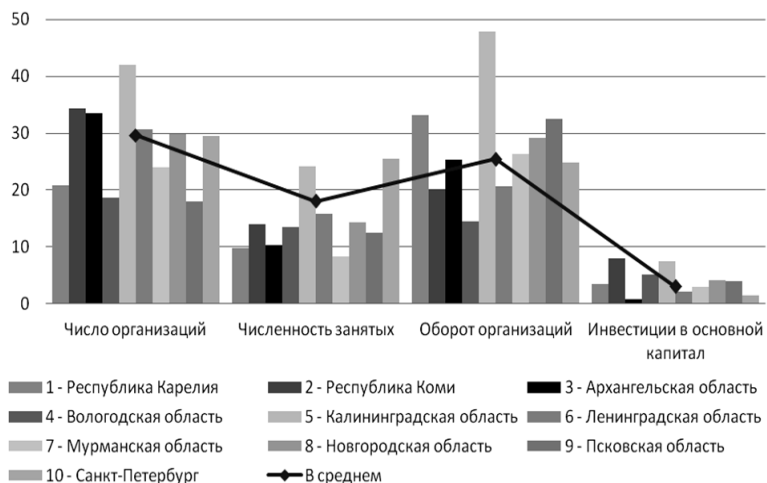


Рис. 2. Доля малых предприятий в основных показателях экономики регионов СЗФО в 2008 г., %

Микропредприятия в среднем по всем регионам СЗФО составляют 84,6% от общего числа малых предприятий, при этом их доля по регионам колеблется от 68 до 88%, за исключением Вологодской области, где она составляет 48% (рис. 3). Доля микропредприятий в среднесписочной численности работников всех малых предприятий в среднем по округу составляет 33,9%, однако она существенно выше средней в двух регионах: Ленинградской и Калининградской областях – 50 и 61% соответственно. Оборот микропредприятий в среднем составил 29,4% от оборота всех малых предприятий, но в трех регионах его доля существенно выше – это республики Карелия и Коми, а также Калининградская область. Среднее значение показателя доли инвестиций, приходящихся на микропредприятия, практически совпадает с долей в обороте – 29%. Роль микропредприятий по этому показателю высока, прежде всего, в Республике Коми.

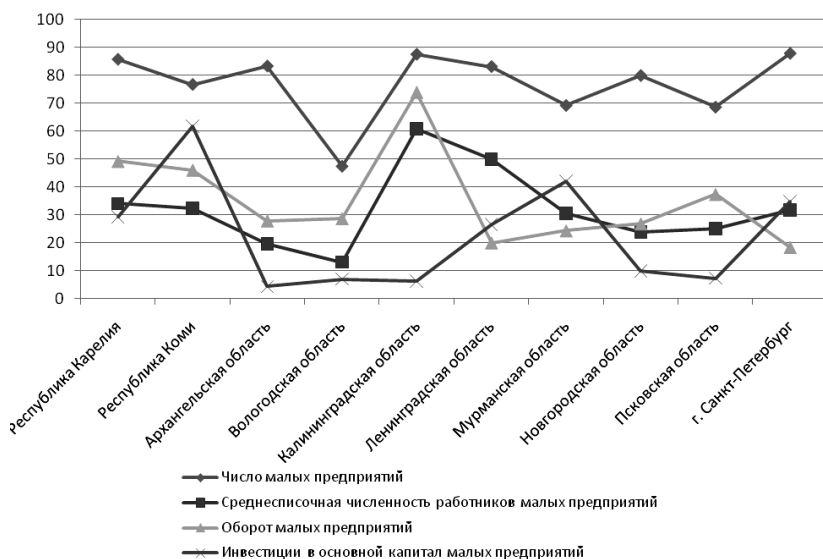


Рис. 3. Доля микропредприятий в основных показателях деятельности малых предприятий регионов СЗФО в 2008 г., %

Анализ мер антикризисной поддержки малого бизнеса в регионах СЗФО

Основными инструментами поддержки малого предпринимательства в период кризиса, которые могут быть проанализированы на основании имеющейся в открытом доступе официальной информации, являются:

- объем, динамика, уровень и приоритеты поддержки в рамках региональных целевых программ государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в 2008–2009 гг.;
- субсидии из федерального бюджета для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в 2009 г.;
- принятие специальных решений органов региональной власти, направленных на поддержку малого предпринимательства, в том числе:
 - снижение ставки налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения;
 - создание благоприятных условий для выкупа арендуемых помещений.

Практически во всех субъектах СЗФО приняты региональные целевые программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на 2008 и 2009 годы (табл. 1). Только в Псковской области отсутствовала целевая программа поддержки малого предпринимательства в 2008 г. В большинстве регионов (7 из 10, за исключением Санкт-Петербурга, Новгородской и Калининградской областей) программы поддержки, включающие период 2009 г., были разработаны в условиях кризиса – осенью 2008 г. или уже в начале 2009 г. В большинстве регионов такие программы разрабатывались на период от 3 до 6 лет, только в одном регионе – Республике Коми – такая программа разработана на один 2009 год.

Таблица 1. Объем средств, предусмотренных в региональных целевых программах поддержки малого и среднего предпринимательства в регионах СЗФО на 2008–2009 гг.

Наименование региона	Объем финансирования, тыс. руб.		2009 г. к 2008 г., %
	2008 г.	2009 г.	
Санкт-Петербург	440000	696000	158,2
Ленинградская область	66289	97515	147,1
Республика Карелия	13425	40400	300,9
Республика Коми	33710	29533	87,6
Архангельская область	38500	54000	140,3
Мурманская область	180260	27800	15,4
Псковская область	–	69500	100
Новгородская область	11000	16508	150,1
Калининградская область	14059	229474	1632,2
Вологодская область	6370	65897,9	1034,5
Всего	803613	1326628	165,1

По всем регионам, за исключением Мурманской области и Республики Коми, произошел рост затрат на поддержку малого бизнеса, предусмотренных в региональных целевых программах в 2009 г. по сравнению с 2008 г. Существенный рост произошел в Калининградской (в 10 раз) и Вологодской областях (в 16 раз).

С точки зрения приоритетности направлений поддержки в 2009 г., определяемой по удельному весу данного направления в общем объеме средств программы, в большинстве регионов (восемь регионов из десяти) – это финансовая и ресурсная поддержка.

По объему финансирования, предусмотренному в региональных целевых программах, приходящемуся на одного работника списочного состава малых предприятий (с учетом микропредприятий), а также индивидуальных предпринимателей, регионы могут быть разбиты на три группы (рис. 4, данные по численности – по итогам 2008 г.):

1 группа – объем финансирования более 1000 руб. на человека (Калининградская и Псковская области);

2 группа – объем финансирования от 500 до 1000 руб. на человека (Санкт-Петербург, Республика Карелия, Ленинградская, Архангельская и Вологодская области);

3 группа – объем финансирования до 500 руб. на человека (Мурманская область, Республика Коми и Новгородская область).

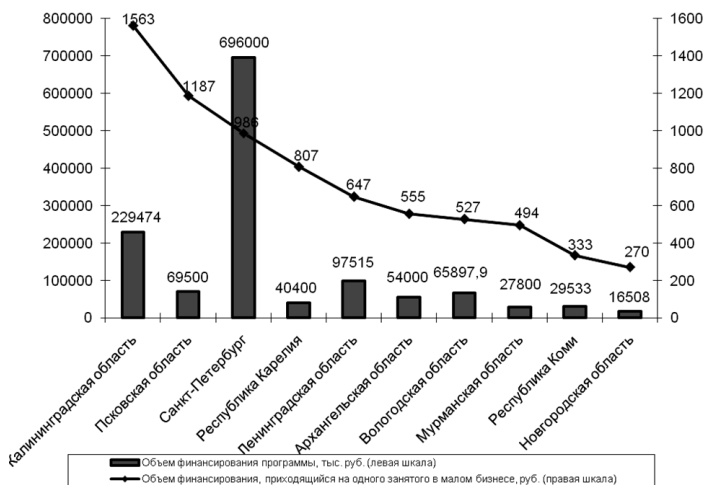


Рис. 4. Объем средств на поддержку субъектов малого бизнеса регионов СЗФО в региональных целевых программах на 2009 г.

В результате конкурса по отбору субъектов РФ для предоставления в 2009 г. субсидий бюджетам субъектов РФ для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, субсидии получили и регионы СЗФО² (табл. 2).

Таблица 2.

Субсидии из федерального бюджета для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в 2009 г.

Субъект РФ	Сумма субсидии из федерального бюджета, тыс. руб.	Доля от общей суммы по СЗФО, %
Архангельская область	52422	6,9
Вологодская область	109600	14,3
г. Санкт-Петербург	282500	36,9
Калининградская область	93610	12,2
Ленинградская область	88550	11,6
Мурманская область	59700	7,8
Новгородская область	33000	4,4
Республика Карелия	30000	3,9
Республика Коми	15500	2
Всего	764882	100

По объему субсидии из федерального бюджета, приходящемуся на одного занятого в малом бизнесе (с учетом микропредприятий), а также индивидуальных предпринимателей, регионы могут быть разбиты на три группы (рис. 5, данные по численности – по итогам 2008 г.):

1 группа – объем субсидии более 1000 руб. (Мурманская);

2 группа – объем субсидии от 500 до 1000 руб. (Вологодская, Калининградская, Ленинградская, Новгородская и Архангельская области, а также Республика Карелия);

3 группа – объем субсидии до 500 руб. (Санкт-Петербург, Республика Коми и Псковская область).

² Заседание Конкурсной комиссии состоялось 13 марта 2009 г. в Минэкономразвития России. По решению конкурсной комиссии 13 марта 2009 г. поддержка из федерального бюджета предусмотрена всем регионам СЗФО за исключением Псковской области. На официальном сайте Псковской области не удалось найти информацию о получении поддержки из федерального бюджета.

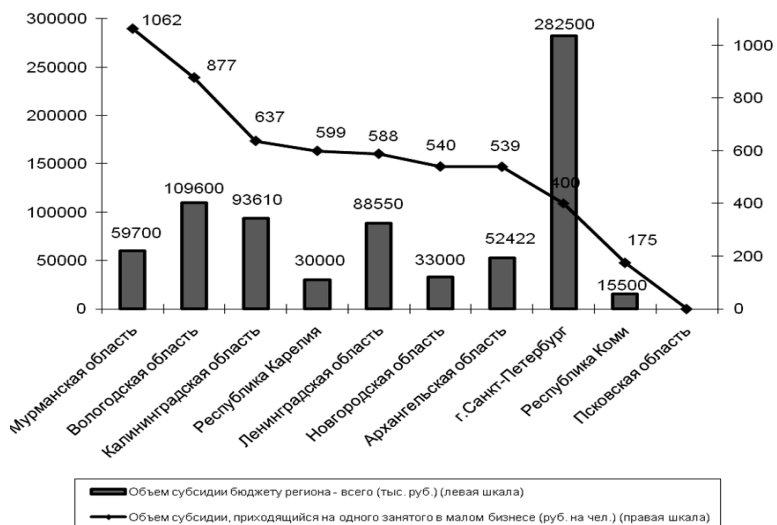


Рис. 5. Субсидии на поддержку субъектов МСП регионов СЗФО из федерального бюджета в 2009 г.

Почти все субъекты СЗФО воспользовались правом снижения ставки налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения (УСН), а также по созданию условий для выкупа субъектами малого предпринимательства (СМП) арендуемых помещений (табл. 3).

По имеющейся информации, региональные законы о размере ставки налога, взимаемого в связи с применением УСН, приняты в восьми из десяти субъектов СЗФО. Отсутствуют такие законы в Калининградской области и Республике Коми. В двух регионах – Санкт-Петербурге и Ленинградской области – снижение ставок предусмотрено с 1 января 2010 г., а не с 1 января 2009 г., как это предусмотрено в законах остальных шести субъектов федерации. Наилучшие условия для предпринимателей с точки зрения размера ставки предусмотрены законодательством Псковской и Вологодской областей (5% с 1 января 2009 г.).

Во всех субъектах СЗФО приняты законы, устанавливающие предельные значения площади арендуемых помещений и срок рассрочки оплаты арендуемого имущества. Условия с точки зрения предельного значения площади: лучшие – в Мурманской области (соответствует размеру арендуемой площади), а худшие в Псковской области (50 кв. м). Условия с точки зрения предельного срока рассрочки оплаты недвижимого имущества: лучшие – в Вологодской области (7 лет), а худшие – также в Псковской области (1 год).

Таблица 3.

Размер ставки налога, взимаемого в связи с применением УСН, и условия выкупа СМП арендуемых помещений

Наименование региона	Размер ставки налога, взимаемого в связи с применением УСН	Условия выкупа СМП арендуемых помещений	
		площадь	срок рассрочки
Санкт-Петербург	10 % с 1 января 2010 г.	500 кв. м	2 года
Ленинградская область	7% с 1 января 2010 г.	2500 кв. м	3 года
Республика Карелия	5% или 10% или 12,5% с 1 января 2009 г.	2000 кв. м	5 лет
Республика Коми	–	1000 кв. м	3 года
Архангельская область	10% с 1 января 2009 г.		5 лет
Мурманская область	5% или 10% или 15% с 1 января 2009 г.	Соответствует размеру арендуемой площади	5 лет
Псковская область	5% с 1 января 2009 г.	50 кв. м ³	1 год
Новгородская область	10% с 1 января 2009 г.	1000 кв. м	5 лет
Калининградская область	–	500 кв. м	3 года
Вологодская область	5% с 1 января 2009 г.	1500 кв. м	7 лет

Анализ динамики основных годовых показателей малых предприятий (с учетом микропредприятий) регионов СЗФО в 2009 г. по сравнению с 2008 г.⁴

В 2009 г. общее число малых предприятий в целом по СЗФО выросло по сравнению с 2008 г. на 28% за счет увеличения числа микропредприятий (на 33%), тогда как число малых предприятий, не являющихся микропредприятиями, сократилось на 1% (рис. 6). Рост числа малых предприятий произошел во всех регионах округа.

³ В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 18 декабря 2008 г. № 961 определены условия: 1000 кв. м и три года.

⁴ Рассчитано автором на основании статистических данных. Расчет по стоимостным показателям выполнен в текущих ценах.

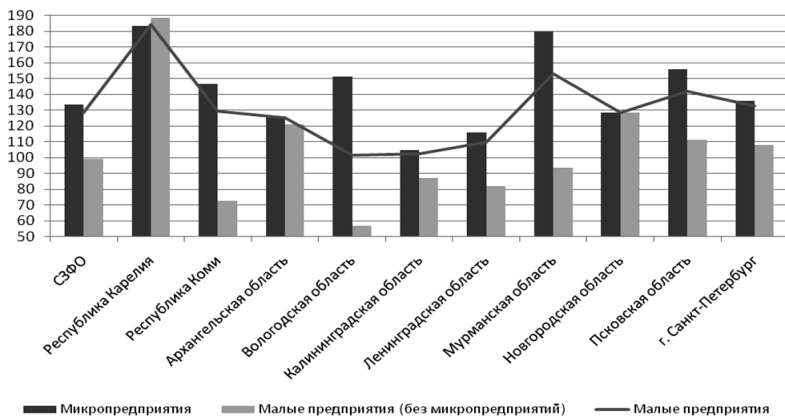


Рис. 6. Динамика общего числа малых предприятий, микропредприятий и малых предприятий (без микропредприятий) в 2009 г. по сравнению с 2008 г., в %

Однако среднесписочная численность занятых в 2009 г. в целом по СЗФО хоть и незначительно, но сократилась по сравнению с 2008 г. (на 1,2%) за счет сокращения занятости на малых предприятиях без учета микропредприятий (на 17%), несмотря на рост занятости на микропредприятиях (на 30%). При этом сокращение численности занятых произошло в четырех регионах (Архангельской, Вологодской, Калининградской и Новгородской областях). В остальных шести регионах произошел рост этого показателя (рис. 7).

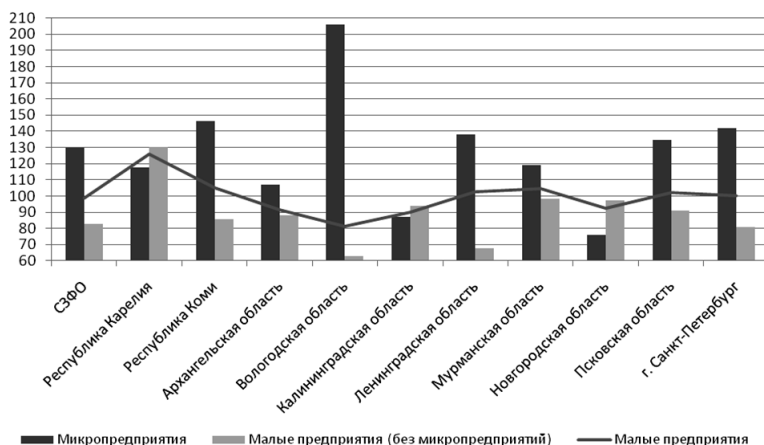


Рис. 7. Динамика среднесписочной численности занятых на малых предприятиях, микропредприятиях и малых предприятиях (без микропредприятий) в 2009 г. по сравнению с 2008 г., %

Сократился также в целом по СЗФО и оборот малых предприятий (на 7%) как за счет микропредприятий (на 4%), так и за счет малых предприятий без учета микропредприятий (на 10%) (рис. 8). Сокращение произошло в семи регионах, а в оставшихся трех – рост (Республика Карелия, Архангельская, Мурманская области).

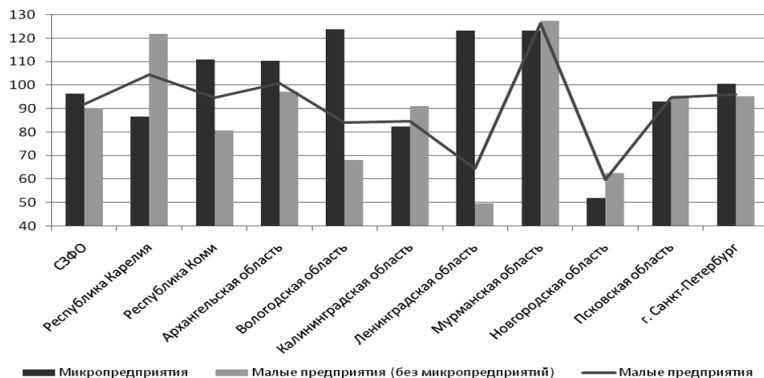


Рис. 8. Динамика оборота малых предприятий, микропредприятий и малых предприятий (без микропредприятий) в 2009 г. по сравнению с 2008 г., %

Произошло существенное сокращение инвестиций в основной капитал: в целом по СЗФО на 39% (рис. 9). Рост этого показателя по всем малым предприятиям наблюдался только в Новгородской области. Следует отметить, что существенно выросли инвестиции в основной капитал микропредприятий, помимо Новгородской, в Архангельской и Псковской областях.

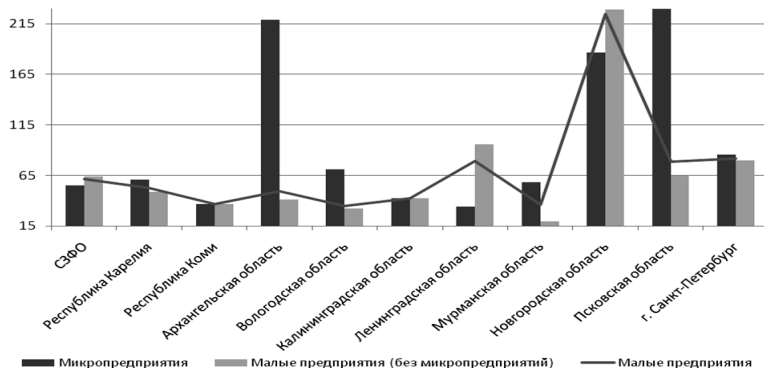


Рис. 9. Динамика инвестиций в основной капитал малых предприятий, микропредприятий и малых предприятий (без микропредприятий) в 2009 г. по сравнению с 2008 г., %

Число индивидуальных предпринимателей в СЗФО в 2009 г. по сравнению с 2008 г. увеличилось на 6%. Рост этого показателя произошел во всех регионах округа, особенно заметно в Санкт-Петербурге, Псковской и Ленинградской областях.

Рейтинг регионов СЗФО по мерам государственной поддержки малого бизнеса и их результатам

Для расчета суммарного рейтинга регионов по динамике показателей развития малого бизнеса (рейтинг «Реакция малого бизнеса») были рассчитаны рейтинги регионов по следующим пяти показателям (рис. 10):

- динамика числа малых предприятий (с учетом микропредприятий) в 2009 г. к 2008 г.;
- динамика численности работников списочного состава малых предприятий (с учетом микропредприятий) в 2009 г. к 2008 г.;
- динамика оборота малых предприятий (с учетом микропредприятий) в 2009 г. к 2008 г.;
- динамика инвестиций в основной капитал малых предприятий (с учетом микропредприятий) в 2009 г. к 2008 г.;
- динамика количества индивидуальных предпринимателей в 2009 г. к 2008 г.

Тот регион, у которого соответствующий показатель наилучший, получает первое место и т.д. Таким образом, чем меньше общая сумма мест, тем лучше.

Для расчета суммарного рейтинга регионов по уровню государственной поддержки субъектов малого предпринимательства (рейтинг «Действия властей») были рассчитаны рейтинги регионов по следующим пяти показателям:

- динамика средств, предусмотренных на поддержку малого предпринимательства в региональных целевых программах (в 2009 г. по сравнению с 2008 г.);
- объем средств, предусмотренных на поддержку малого предпринимательства в региональных целевых программах в 2009 г. в расчете на одного занятого в малом бизнесе;
- объем субсидии из федерального бюджета в 2009 г., приходящийся на одного занятого в малом бизнесе;

- ставка налога по УСНО;
- условия для выкупа арендуемых помещений.

Итоговый рейтинг регионов представлен на рис. 11.

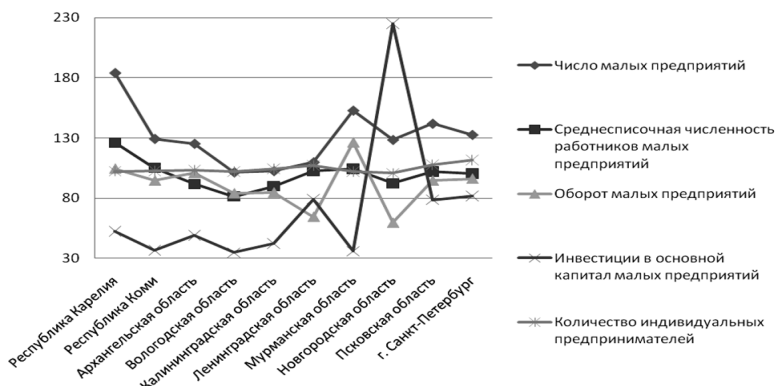


Рис. 10. Динамика основных показателей малых предприятий (с учетом микропредприятий) и индивидуальных предпринимателей в 2009 г. по сравнению с 2008 г.

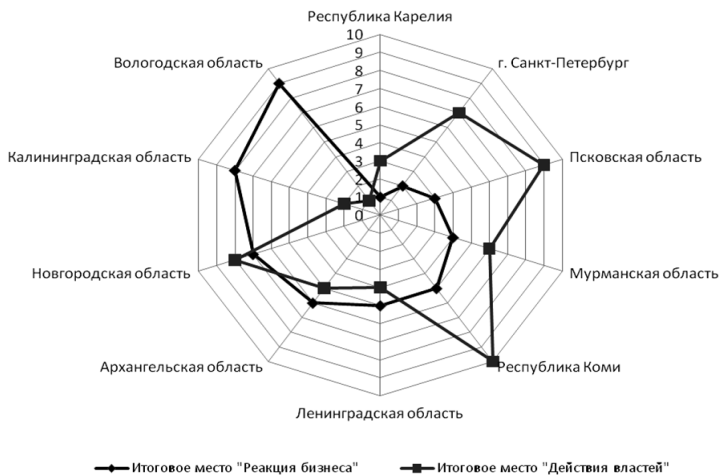


Рис. 11. Сравнение рейтингов регионов СЗФО «Действие властей» и «Реакция малого бизнеса»

Сопоставление итоговых рейтингов «Действие властей» и «Реакция малого бизнеса» (рис. 11) показывает, что полного совпадения рейтингов нет ни по одному из регионов, и позволяет разделить регионы на три группы:

- первая группа: наблюдается некоторое соответствие рейтингов «Действие властей» и «Реакция малого бизнеса» (отличие составляет 1–2 места в рейтинге). В эту группу попадает пять регионов: Архангельская, Ленинградская, Новгородская, Мурманская области и Республика Карелия;
- вторая группа: наблюдается существенное несоответствие рейтингов «Действие властей» и «Реакция малого бизнеса» (отличие составляет 5–6 мест в рейтинге). К этой группе относятся четыре региона: Санкт-Петербург, Республика Коми, Псковская и Калининградская области;
- третья группа: наблюдается полное несоответствие рейтингов «Действие властей» и «Реакция малого бизнеса» (8 мест в рейтинге). К этой группе относится Вологодская область.

Таким образом, сопоставление рейтингов показывает, что только в пяти из десяти регионов, т.е. в 50% случаев, можно говорить о некотором соответствии рейтингов «Действие властей» и «Реакция малого бизнеса». Соответственно можно сделать вывод о том, что значимой корреляции между действиями властей по поддержке малого бизнеса и реальностью нет.

Оставшиеся пять регионов, в которых наблюдается существенное несоответствие рейтингов, могут быть разделены на две группы в зависимости от характера этого несоответствия.

В трех регионах, относящихся ко второй группе из предыдущей классификации, в которых наблюдается несоответствие рейтингов (Санкт-Петербург, Псковская область и Республика Коми), «Действия властей» получили худшие оценки, чем «Реакция малого бизнеса». Можно предположить, что в данных регионах бизнес привык полагаться на свои собственные силы и независимо от действий властей ведет активную предпринимательскую деятельность. Возможно, что в этих регионах масштаб влияния властей несоизмерим масштабу региона для того, чтобы действия властей получили более высокие оценки.

Наибольший интерес, с нашей точки зрения, представляют оставшиеся два региона, попавшие в предыдущей классификации во вторую и третью группы, в которых наблюдается существенное или полное несоответствие рейтингов (Калининградская и Вологодская области). Но в данном случае, в отличие от предыдущего, «Действия властей» получили лучшие оценки, чем «Реакция малого бизнеса». При этом указанные регионы занимают первые места в рейтинге «Действия властей» (второе и первое соответственно) и последние (восьмое и

девятое соответственно) в рейтинге «Реакция малого бизнеса». В соответствии с этим получается, что, несмотря на активные действия властей по поддержке, результаты работы малых предприятий в этих регионах хуже, чем в других регионах СЗФО. Возможно, это связано с общей более неблагоприятной относительно других регионов экономической ситуацией в регионе, которая повлияла на результаты работы малого бизнеса. В любом случае, это требует проведения дополнительных исследований.

Интерпретация полученных результатов должна проводиться с учетом следующих ограничений. Реакция бизнеса на предпринимаемые меры государственной поддержки происходит с определенным временным лагом, поэтому сопоставление действий властей и реакции бизнеса за один и тот же период не вполне правомерно. Кроме того, использование рейтинговых методов сравнений имеет ряд ограничений. Существенным среди них является зависимость результатов от количества используемых индикаторов. Рассмотрение дополнительных индикаторов мало влияет на порядок итоговых рейтинговых сравнений при достаточно большом количестве используемых индикаторов, в которых относительный вес возникающих «добавок» постоянно снижается с ростом общего числа индикаторов. В том случае, если используется небольшое количество исходных индикаторов, увеличение числа индикаторов в сводном упорядочении может изменить итоги межрегиональных сравнений. В нашем случае число индикаторов не является большим: 5 для рейтинга «Действие властей» и 5 для рейтинга «Реакция малого бизнеса». Таким образом, при уточнении значений и добавлении новых индикаторов может произойти изменение итоговых рейтингов. В процессе дальнейшего исследования возможно как уточнение значений уже используемых индикаторов, так и добавление новых.

Следует иметь в виду, что при расчете показателей «Объем средств, предусмотренных на поддержку малого предпринимательства в региональных целевых программах в 2009 г. в расчете на одного занятого в малом бизнесе», а также «Объем субсидии из федерального бюджета в 2009 г., приходящийся на одного занятого в малом бизнесе», использовались запланированные, а не фактические объемы.

Возможно, в качестве дополнительных индикаторов по рейтингу «Действие властей» следует внести индикаторы по предпринимаемым регионами действиям по снижению административных барьеров, технологическому присоединению к электрическим сетям и другие, если в открытом доступе можно будет найти сопоставимую по регионам информацию.

СОЦИАЛЬНЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ В МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ ЦЕНТРА И РЕГИОНОВ НА СТАДИИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

В острой фазе кризиса объем безвозмездных поступлений (трансфертов) из федерального бюджета увеличился в полтора раза. Во второй половине года ситуация стабилизировалась – прекратился промышленный спад, немного выросли поступления налога на прибыль в бюджеты регионов благодаря росту мировых цен на сырье. У федеральных властей появилось ощущение, что самое трудное уже позади, и объем трансфертов из федерального бюджета был сокращен. В целом за год трансферты выросли на 34%, это огромная сумма в 400 млрд руб.

Масштабная помощь смягчила кризисные риски, но ценой значительного роста зависимости регионов от федерального бюджета. Доля трансфертов в доходах бюджетов субъектов РФ увеличилась за 2009 г. с 19 до 27%. Тенденция роста зависимости бюджетов регионов от федеральных трансфертов отмечалась и в предшествующие два года, это следствие централизации возросших поступлений сырьевых налогов и последующего перераспределения финансовых средств.

В 2010 г. доходы консолидированных бюджетов регионов немного выросли по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., но без учета инфляции. При этом кризисный спад собственных (налоговых и неналоговых) доходов преодолеть в 2010 г. не удалось, а поступления налога на прибыль все еще были существенно ниже, чем в 2008 г. Общий объем федеральных трансфертов в январе–августе 2010 г. сократился на 20% по сравнению с острой фазой кризиса (январь–август 2009 г.), как и обещали федеральные власти, мотивируя это низкой эффективностью расходов дотационных регионов. Однако сами же федеральные власти в 2009 г. стимулировали эту неэффективность, раздавая трансферты в режиме «ручного управления».

Кризисный период, как лакмусовая бумажка, проявил эффекты и дефекты «ручного управления». Очень показательны финансовые инструменты, используемые для поддержки регионов, их стоит рассмотреть подробнее, ведь политика федеральных властей создавала и создает соответствующие стимулы для регионов.

До кризиса важнейшими были дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности из Фонда финансовой поддержки регионов (ФФПР), которые зависят от уровня экономического развития регионов. В кризисных условиях функция выравнивания перестала быть важнейшей, что вполне справедливо. В первой половине 2009 г. объем дотаций на выравнивание даже снизился, небольшой рост начался только в более спокойной второй половине года. В целом за 2009 г. дотации на выравнивание обеспечили только 6% доходов бюджетов регионов (или 26% всех трансфертов), их доля была максимальной в слаборазвитых республиках – до 60% в Тыве и 48–49% в Дагестане и Ингушетии.

Имеют ли другие виды трансфертов антикризисную направленность? Второй по объему вид перечислений – дотации на поддержку сбалансированности бюджетов регионов. Они выросли за 2009 г. более чем в четыре раза и достигли половины объема дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности. В отличие от дотаций на выравнивание, которые рассчитываются по формуле, дотации на сбалансированность выделяются преимущественно в «ручном режиме» и нередко под влиянием лоббизма или политических факторов. В среднем по регионам эти дотации составляют 3% доходов бюджетов регионов, но в Чукотском АО – 32%, в Чечне – 27%, в Камчатском, Приморском краях, Калининградской области и республике Мордовия – 11–15%. Большие дотации на сбалансированность нельзя считать антикризисными, так как вышеперечисленные регионы не имели сильного промышленного спада и налоговых потерь в 2009 г. Дополнительное финансирование выделялось для иных целей – поддержки особой экономической зоны (Калининградская область), строительства объектов для проведения саммита АТЭС (Владивосток), восполнения потерь бюджета Чукотки после ухода Сибнефти и др.

Не имеют антикризисной направленности и субсидии на реализацию федеральных целевых программ (ФЦП), на которые в среднем приходится 2% доходов регионов. Наиболее велика их доля в доходах бюджетов тех же регионов с особой федеральной поддержкой – Чечни (26%), Приморского края (21%), Калининградской области (14%) и, как ни странно, Калмыкии (14%) и Еврейской автономной области (12%).

К антикризисным мерам можно отнести перечисления из Фонда содействия реформе ЖКХ. Эти средства, объем которых сопоставим с расходами на

федеральные целевые программы (почти 2% доходов бюджетов регионов), выделялись на ремонт и переселение из ветхого и аварийного жилья и способствовали поддержке строительной отрасли в регионах. Наиболее значительную роль трансферты из Фонда сыграли в доходах бюджетов 14 регионов (5–6%), в основном расположенных в Европейской части. При этом проблема ветхого и аварийного жилья более остра на востоке страны и в некоторых республиках Северного Кавказа.

Еще один вид антикризисной помощи – увеличение в 5,2 раза объемов поддержки малого и среднего предпринимательства и распространение этих трансфертов на все регионы страны (в 2008 г. их получали 82% регионов). Этот вид трансфертов распределяется более равномерно, но его объемы невелики – 0,3% доходов бюджетов регионов.

Антикризисными являются и трансферты на поддержку занятости. Перечисления на эти цели составили в среднем 2% всех доходов бюджетов регионов в 2009 г. и выросли втрое по сравнению с 2008 г. Используются два инструмента – субвенции на осуществление полномочий Российской Федерации в области содействия занятости населения (с 2007 г.) и субсидии бюджетам регионов на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда (новая антикризисная мера, используемая с 2009 г.). Сумма субвенций и субсидий на поддержку занятости включает почти все расходы на эти цели, из бюджетов регионов добавляется очень немного. Наиболее значительно (в 6–8 раз) выросли трансферты в тех регионах, где кризис резко усилил проблемы на рынке труда. До осени 2009 г. масштабы антикризисной поддержки занятости из федерального бюджета были очень значительными, они достигали 4–7% доходов бюджета Вологодской области (Северо-Запад), Ивановской, Владимирской, Орловской, Ярославской областей (Центр), Кировской, Ульяновской областей, республик Удмуртия и Чувашия (Приволжский ФО), Челябинской, Свердловской и Курганской областей (Урал), Алтайского края и Кемеровской области (Сибирь). Для слаборазвитых республик масштабы федеральной поддержки еще выше (как доля в доходах их бюджета), но это следствие не кризиса, а долгосрочных проблем занятости.

Летом 2009 г. ситуация на рынке труда немного улучшилась, и федеральные власти уменьшили финансирование поддержки занятости. По сравнению с данными за 8 месяцев, в целом за год доля этих трансфертов в доходах бюджетов регионов сократилась почти во всех регионах страны, за исключением Самарской области, где сохранялось кризисное положение на рынке труда из-за проблем «Автоваза» и его многочисленных смежников. В целом бюджетная

политика федеральных властей в сфере поддержки занятости выглядит наиболее адекватной (поддерживаются в первую очередь наиболее проблемные регионы), если не принимать во внимание критерий ее эффективности.

Анализ соотношения разных видов поступлений в бюджеты субъектов РФ показывает, что они индивидуальны для каждого региона. Даже в группе высокодотационных регионов, где основной выравнивающий инструмент – дотации из ФФПР, Чеченская Республика получала дополнительную помощь в виде дотаций на сбалансированность и субсидий на реализацию ФЦП, значительно превосходящую по объему дотации на выравнивание. В средне- и более развитых регионах структура перечислений из федерального бюджета также существенно различается. Можно выделить регионы с особыми межбюджетными отношениями, которые обусловлены либо политическими приоритетами федеральных властей, либо продолжающимися выплатами за объединение с автономными округами (Красноярский и Камчатский края), либо компенсациями выпадающих доходов бюджетов региона после ухода зарегистрированной в нем компании, применявшей схемы налоговой оптимизации (Чукотский АО).

«Ручная» система управления, несмотря на гибкость, необходимую в острой фазе кризиса, оказалась развращающей для региональных властей: она «наградила непричастных» к кризису. Распределение федеральных трансфертов во многих случаях было обусловлено лоббизмом и политическими предпочтениями, а не остротой кризисных проблем. Регионы, которые проводили более эффективную антикризисную политику, оптимизируя расходы, оказались в положении обманутых, ведь помогали тем, кто более настойчиво просил о помощи.

Федеральные власти понимают неэффективность сложившейся системы перераспределения, но они не могут поменять ее в существующих условиях из-за приоритетности решения в первую очередь политических задач и давления лоббистских групп. Именно поэтому был выбран самый простой путь – тотальное сокращение трансфертов в 2010 г. на 20%. Большинство регионов, которые в 2009 г. не заметили бюджетного кризиса, столкнулись с ним вплотную в текущем году и вынуждены идти на сокращение бюджетных расходов. При принятии решений в авральном режиме обычно сокращается не то, что наименее эффективно, а то, что легче «порубить», чаще всего это сеть бюджетных учреждений. Ее нужно сокращать, но при максимальном сохранении территориальной доступности социальных услуг, а не по принципу «лес рубяг – щепки летят».

Важнейшее направление в кризисный период – повышение эффективности расходов бюджетов регионов. Однако в 2009 г. такая политика не стимули-

рвалась, суммарные расходы консолидированных бюджетов регионов росли до августа (на 6%), а по итогам 2009 г. они сохранились на уровне 2008 г. (рис. 2). Расходы выросли в 64 регионах из 83, более всего там, где кризис почти не ощущался – в Ингушетии (в 1,7 раза), Дагестане, Адыгее и Приморском крае (на треть), высокие темпы роста показали и другие слаборазвитые регионы, а также некоторые области Центральной России. Всюду рост расходов был обеспечен федеральными трансфертами.

Сильно сократились расходы бюджета только в развитых регионах с объемом поступлений налога на прибыль – в Ханты-Мансийском АО, Тюменской и Челябинской областях (на 16–19%), в Москве (только на 12% благодаря заимствованиям при снижении доходов бюджета на 22%), Санкт-Петербурге и Свердловской области (на 9%). Для всех этих регионов 2009 г. стал годом оптимизации расходов, хотя приоритеты властей и механизмы оказались очень разными.

В 2010 г. расходы бюджетов выросли относительно 2008 г., но темпы роста были ниже инфляции. На рис. 1 динамика расходов пересчитана к 2008 г., чтобы показать, насколько она изменилась по сравнению с докризисным периодом.

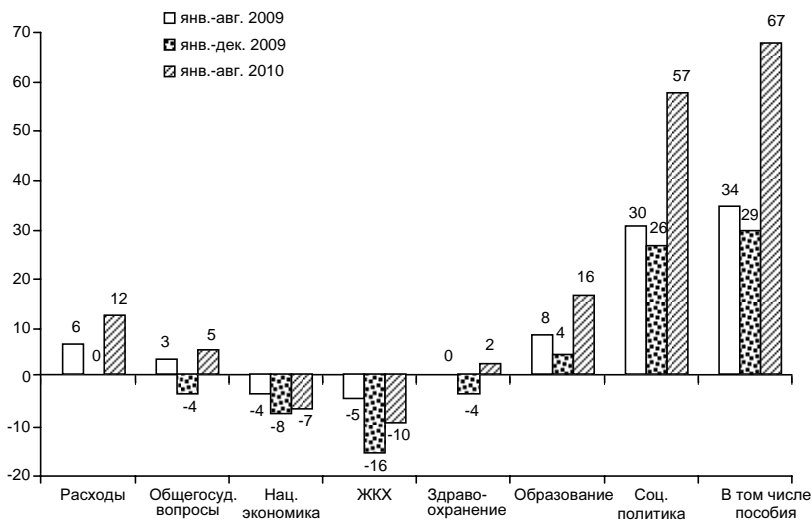


Рис. 1. Динамика расходов консолидированных бюджетов регионов, 2009 и 2010 гг. к соответствующему периоду 2008 г., % (без учета инфляции)

Первой реакцией на кризис стало сокращение расходов на ЖКХ (на 16% в 2009 г.). Однако в половине регионов в 2009 г. эти расходы выросли благодаря трансфертам из Фонда содействия реформированию ЖКХ. В 2010 г. (январь–август) трансферты уменьшились, но не так существенно, поэтому расходы на ЖКХ в текущих ценах стабилизировались на уровне предыдущего года. Без поддержки Фонда реформирования ЖКХ снижение этого вида расходов было бы намного более сильным.

Расходы на национальную экономику в 2009 г. выросли более чем в половине регионов (в 49 из 83), но здесь другие «чемпионы» – Дагестан (в 2,4 раза) и Приморский край (в 2,3 раза), где бюджетные средства по максимуму вкладываются в подготовку Владивостока к саммиту АТЭС. Далее следуют республики Бурятия, Калмыкия, Ингушетия, Адыгея, Северная Осетия, Чечня (1,5–1,8 раза), а также Ярославская область, которая готовится к 1000-летию Ярославля. В других регионах обошлось без всяких юбилеев, возросшие федеральные трансферты стимулировали расточительные инвестиции из бюджетов. Резкое сокращение этого вида расходов (на 30–40%) произошло только в регионах с сильнейшим спадом доходов бюджета – в Самарской, Челябинской, Свердловской областях, Ханты-Мансийском АО и Москве. В Омской области и Чувашии снижение расходов на национальную экономику обусловлено высокой долговой нагрузкой. В 2010 г. бюджетная статистика фиксирует снижение только на 6% (к январю–августу 2009 г.) и на 11% к тому же периоду 2008 г., без учета инфляции.

В кризис усилилась социальная ориентация бюджетов субъектов РФ, однако тенденции по расходам на воспроизводство человеческого капитала (образование, здравоохранение) и на социальную защиту населения разные (рис. 2). Расходы на образование в 2009 и 2010 гг. продолжали расти. В 2009 г. динамика по регионам почти не отличалась от динамики всех расходов бюджетов или была более позитивной. Исключений немного. В Приморском крае при росте всех расходов бюджета на треть расходы на образование и здравоохранение оказались «пасынками» и выросли только на 5–7% по сравнению с 2008 г., т.е. медленнее инфляции. В Красноярском крае они даже сократились, несмотря на 11-процентный рост всех расходов бюджета. Самый значительный разрыв – в Татарстане, где расходы на образование уменьшились на 21% при росте всех расходов бюджета на 4%. Такие решения региональных властей отражают их приоритеты. В январе–августе 2010 г. рост расходов на образование из бюджетов регионов был более существенным, причины пока неясны, лучше делать оценки по итогам 2010 г.

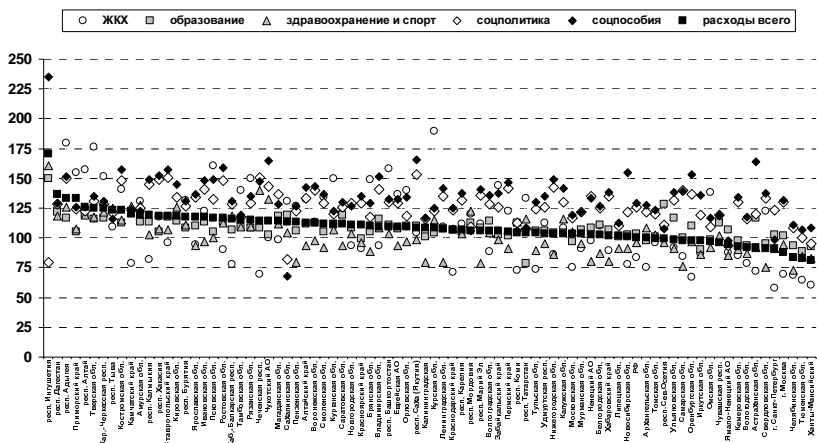


Рис. 2. Динамика социальных расходов бюджетов регионов и расходов на ЖКХ, 2009 г. в % к 2008 г.

Расходы на здравоохранение и спорт оказались жертвой кризиса, хотя следует отметить, что учитывались бюджетные расходы без расходов территориальных фондов обязательного медицинского страхования. Для половины регионов страны рост расходов на здравоохранение в предкризисные годы (в том числе за счет реализации нацпроекта «Здоровье») оказался неустойчивым и в 2009 г. сменился спадом. В сильно пострадавших от кризиса Самарской, Свердловской и Челябинской областях бюджетные расходы на здравоохранение сократились на четверть. Наоборот, в самых проблемных республиках Северного Кавказа (Чечня, Ингушетия) они выросли в 1,4–1,6 раза, а в некоторых регионах Дальнего Востока – на 25–33% (Чукотский АО, Камчатский край, Амурская область). В 2010 г. бюджетные расходы на эти цели вернулись к уровню 2008 г., но без учета инфляции. При невысоком уровне финансирования здравоохранения трудно рассчитывать на устойчивый рост ожидаемой продолжительности жизни и позитивную динамику других социально-демографических индикаторов.

Наиболее стабильно и масштабно росли в течение двух кризисных лет расходы на социальную политику и, особенно, социальные выплаты населению. В 2009 г. только в трех регионах эти расходы либо сократились, либо не увеличились по сравнению с 2008 г. (Сахалинская область, Санкт-Петербург, Ямало-Ненецкий АО и др.). Уникальна ситуация в Ингушетии – при росте социальных выплат населению в 2,3 раза расходы на социальную политику сократились почти на четверть. Дело в том, что в 2008 г. доля пособий населению в расходах бюджета Ингушетии на социальную политику составляла только 30% (в дру-

гих регионах – 70–80%), а в 2009 г. власти республики навели элементарный порядок и повысили эту долю до 88%. Если меньше «пилить», то деньги на социальные выплаты можно резко увеличить. В 2010 г. расходы регионов на соцполитику вновь существенно выросли, при этом пособия населению росли максимальными темпами.

В 2009 г. трансферты из федерального бюджета на социальные выплаты населению выделялись с приоритетом для федеральных категорий льготников. Софинансирование выплат региональным категориям льготников выросло несущественно (на 4–7%). Это означает, что отвечая за «своих» льготников, федеральный центр уже в 2009 г. постепенно перекладывал проблемы поддержки региональных льготников на бюджеты регионов. В 2010 г. из федерального бюджета софинансируются только меры по поддержке самой немногочисленной категории региональных льготников – пострадавших от репрессий, остальные виды помощи регионы должны финансировать сами. Фактически под прикрытием кризиса предпринята еще одна попытка реализации 122 ФЗ, известного как закон о «монетизации льгот». Его суть – не только в разграничении полномочий по социальной защите между бюджетами разного уровня, но и в перекладывании значительной части этих выплат на бюджеты регионов.

Вот и получается, что в 2010 г. большинство регионов попали из «теплых рук помощи» в «ежевые рукавицы». Вследствие сокращения федеральных трансфертов им приходится принимать тяжелые решения в социальной сфере: урезать финансирование бюджетных учреждений образования и здравоохранения (зарплаты резать нельзя, поэтому большинство регионов пойдет по пути оптимизации, а точнее, сокращения сети учреждений), искать средства на социальные выплаты региональным категориям льготников. Эти выплаты вряд ли будут индексироваться, а некоторые регионы уже попытались оптимизировать число получателей (Калининградская область в отношении ветеранов труда). Идут тяжелые «позиционные бои» с собственным населением, ответственность за которые будет лежать на региональных властях. Но в случае роста социального напряжения в отдельных регионах федеральный «ларчик» с трансфертами вновь откроется шире: хотя денег жалко и они нужны для выплат пенсий и подготовки Олимпиады, для поддержания политической стабильности также нужно раскошелиться.

Весьма показательна кризисная трансформация расходов бюджетов всех регионов (табл. 1). В 2010 г. продолжал усиливаться приоритет соцполитики и социальных выплат населению, хотя российские власти уже объявили о выходе из кризиса. Второй приоритет – расходы на образование, их доля сохра-

нилась. Еще один позитивный тренд – сокращение поддержки ЖКХ из бюджетов регионов. В то же время структурные сдвиги подтверждают проблемы финансирования российского здравоохранения. Наряду с ЖКХ наиболее сильно сократились в 2010 г. инвестиционные возможности бюджетов регионов (расходы на национальную экономику), но тут сложно радоваться или огорчаться. Для немногих регионов с более эффективной системой принятия инвестиционных решений это замедлит выход из кризиса, но для большинства приведет к сокращению неэффективных расходов с сильной коррупционной составляющей.

Таблица 1.

Структура расходов консолидированных бюджетов регионов, доля в %

	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Общегосударственные вопросы	7,1	7,3	7,5
в том числе без обслуживания госдолга	6,5	6,3	6,2
Национальная экономика	19,6	18,1	16,6
ЖКХ	16,3	13,6	12,6
Образование	20,8	21,5	21,9
Культура, СМИ	3,5	3,3	3,4
Здравоохранение и спорт	12,7	12,1	12,0
Социальная политика	12,2	15,3	17,6
в том числе пособия населению	8,9	11,5	13,8

Анализ расходов бюджетов регионов и их трансформации в кризисный период можно завершить политической констатацией – так называемая «вертикаль власти», заполнившая все медийное пространство, в реальном пространстве не существует или, выражаясь политкорректно, ее контуры просматриваются с трудом. Такой вывод напрашивается после анализа бюджетной политики регионов. Каждый регион выбирает свои приоритеты, даже при, казалось бы, тотальном контроле сверху. Но бесконечные запросы отчетности из федеральных органов власти и накачки главных федеральных чиновников – это все же не контроль, а что-то иное.

С одной стороны, разнообразие бюджетной политики необходимо, потому что объективные условия и тренды развития в регионах разные, к ним нельзя адаптировать бюджетные механизмы по единому шаблону и команде сверху. С другой стороны, при отсутствии контроля снизу, со стороны населения, власти

регионов могут расходовать бюджетные средства далеко не всегда эффективно, что и происходит. Контроль федеральных властей за расходами регионов – как улыбка чеширского кота – кто-то ее видит, а кто-то нет, если ему больше позволено. Институциональные дефекты российской системы управления, в том числе межбюджетных отношений, порождают удивительный феномен – «вертикальный федерализм». Эффективность такого гибрида минимальна.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ АНТИКРИЗИСНЫХ ДЕЙСТВИЙ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ СЕВЕРО- ЗАПАДА РОССИИ

Глобальный экономический кризис 2008–2009 гг. стал испытанием и для бизнеса, и для граждан, и для властей всех уровней. Национальные и региональные правительства всех стран разрабатывали антикризисные программы и предпринимали антикризисные действия. Были ли эти действия разумны и успешны, приводили ли к ожидаемому результату? Насколько сильны региональные различия в антикризисной экономической политике и в ее результатах? Это комплекс вопросов, который исследовался Леонтьевским центром на примере 10 регионов Северо-Запада России (без Ненецкого автономного округа) путем изучения ситуации начиная с июня 2008 г. и до конца 2009 г., на основе ежемесячного мониторинга проявлений кризиса и антикризисных действий региональных властей¹.

В самом общем виде характеризуя антикризисные меры региональных властей и результаты социально-экономического развития в 2009 г., можно отметить следующие факты. Власти пытались активно противодействовать негативным проявлениям кризиса:

- во всех регионах были созданы антикризисные комиссии и разработаны антикризисные программы или планы; наиболее оперативно антикризисные меры принимались в Архангельской, Вологодской, Новгородской, Мурманской областях;
- высоким уровнем проработки отличались антикризисные программы (планы), реализованные в следующих регионах: республики Карелия и Коми, Вологодская, Ленинградская и Мурманская области, Санкт-Петербург;

¹ Статья основана на результатах исследовательского проекта, выполненного в Леонтьевском центре под руководством автора при участии А.Р. Батчаева, Е.Э. Колчинской, О.В. Русецкой, Ю.А. Рябковой и Д.А. Табачниковой. Результаты частично опубликованы в работе [Региональная антикризисная политика... 2010].

- самая масштабная антикризисная программа по объему предусмотренного финансирования выполнялась в Санкт-Петербурге – 60,5 млрд руб.;
- самые затратные антикризисные программы по снижению напряженности на рынке труда (содействию занятости населения) были реализованы в Вологодской (959,3 млн руб.), Калининградской (321,2 млн руб.), Псковской (285,6 млн руб.) областях, Санкт-Петербурге (219,2 млн руб.), Республике Карелия (169,2 млн руб.), Архангельской области (159,5 млн руб.).

Результаты при этом сильно различались:

- самая низкая безработица зафиксирована в Санкт-Петербурге (1,1%) и Ленинградской области (1,2%), самая высокая в Республике Карелия и Вологодской области – по 3,7%, в Мурманской (3,2%), Калининградской (3,1%) и Псковской (3,1%) областях, в Республике Коми (3,1%);
- самый значительный спад промышленного производства наблюдался в Санкт-Петербурге (–20,1%), Новгородской (–19%) и Вологодской областях (–12,5%);
- самый большой спад объемов инвестиций в основной капитал отмечен в Архангельской области (–55,7%), при том что были регионы, сохранившие высокий темп роста этого показателя – Республика Коми (+23,5%) и Ленинградская область (+7,1%);
- в ряде регионов консолидированный бюджет за счет федеральных вливаний увеличился – Калининградская (+13,1%), Псковская (+9,6%) и Новгородская области (+8,8), а в Вологодской области снизился на 21%.

Для того чтобы более детально разобраться в происходящем, социально-экономические процессы изучались по пяти направлениям:

- реальный сектор (крупный и средний бизнес);
- малый бизнес;
- рынок труда и поддержка занятости;
- бюджетная политика;
- система государственного управления – стратегии и антикризисные программы.

Среди действий властей внимание было обращено, прежде всего, на бюджет, корректировки бюджета, исполнение бюджета; лоббирование местных компаний для получения федеральной поддержки; поддержка бизнеса из региональных бюджетов; социальная политика, поддержка занятости; разработка и реализация антикризисных программ.

Для выявления связи между действиями властей и состоянием экономики использовался типовой методический прием – ранжирование и группировка регионов по характеру и интенсивности антикризисных действий властей в той или иной сфере с одной стороны, и ранжирование и группировка регионов по успешности деятельности регулируемой сферы, с другой стороны. Затем проводилось сравнение группировок.

Проиллюстрируем эту методику на примере малого бизнеса. Для расчета сводного рейтинга регионов по уровню государственной поддержки субъектов малого предпринимательства (рейтинг «Действия властей по поддержке малого бизнеса») были построены рейтинги регионов по следующим пяти показателям:

- динамика средств, предусмотренных на поддержку малого предпринимательства в региональных целевых программах (в 2009 г. по сравнению с 2008 г.);
- объем средств, предусмотренных на поддержку малого предпринимательства в региональных целевых программах в 2009 г. в расчете на одного занятого в малом бизнесе;
- объем субсидии из федерального бюджета в 2009 г., приходящийся на одного занятого в малом бизнесе;
- ставка налога по упрощенной системе налогообложения;
- условия для выкупа арендуемых помещений.

Тот регион, у которого соответствующий показатель наилучший, занимает первое место, и ему присваивается ранг, равный номеру места – 1. Соответственно наихудший регион оказывается на 10 месте и получает ранг 10. Сводный рейтинг определяется по сумме мест в пяти частных рейтингах. При равенстве показателей у двух регионов им присваивается одинаковый ранг, равный меньшему из номеров мест, которые они занимают (следующий за ними регион получает ранг, соответствующий его месту, т.е. один номер пропускается).

Для расчета сводного рейтинга регионов по динамике показателей развития малого бизнеса, отражающих реакцию бизнеса на усилия властей (рейтинг «Состояние малого бизнеса») были рассчитаны ранги регионов по следующим пяти показателям:

- динамика числа малых предприятий (с учетом микропредприятий) в 2009 г. к 2008 г.;
- динамика численности работников списочного состава малых предприятий (с учетом микропредприятий) в 2009 г. к 2008 г.;

- динамика оборота малых предприятий (с учетом микропредприятий) в 2009 г. к 2008 г.;
- динамика инвестиций в основной капитал малых предприятий (с учетом микропредприятий) в 2009 г. к 2008 г.;
- динамика количества индивидуальных предпринимателей в 2009 г. к 2008 г.

Понятно, что дискретные оценки (ранги) сильно дифференцируют регионы, не учитывая общий размах вариации переменных (расстояние от первого до последнего региона в исходных показателях может быть как очень большим, так и очень маленьким). Тем не менее общая тенденция (если она есть) проявляется и при данном способе измерения. В ряде случаев при изучении корреляций использовался не только сводный ранг в итоговом (сводном) рейтинге, но и сводный балльный индекс, по которому этот рейтинг строился – нормированная сумма частных рангов.

Сопоставление итоговых рейтингов регионов в сфере малого бизнеса (табл. 1) показывает, что полного совпадения рейтингов нет ни по одному из регионов.

Таблица 1. Сравнение рангов регионов СЗФО в сфере малого бизнеса

Субъект федерации	Ранг в рейтинге	
	«Действия властей по поддержке малого бизнеса»	«Состояние малого бизнеса»
Вологодская область	1	10
Калининградская область	2	9
Республика Карелия	3	1
Ленинградская область	4	5
Архангельская область	5	7
Мурманская область	6	4
г. Санкт-Петербург	7	2
Новгородская область	8	8
Псковская область	9	3
Республика Коми	10	5

При этом можно разделить регионы на три группы:

- пять регионов, где наблюдается близость рейтингов (отличие составляет 1–2 места в рейтинге): Архангельская, Ленинградская, Новгородская, Мурманская области и Республика Карелия;
- три региона, где наблюдается существенное несоответствие рейтингов (отличие составляет 5–6 мест в рейтинге): Санкт-Петербург, Республика Коми, Псковская область;
- два региона с полным несоответствием рейтингов (8–9 мест в рейтинге): Калининградская и Вологодская области.

Таким образом, только в пяти из десяти регионов, или в 50% случаев, можно говорить о некотором соответствии рейтингов, т.е. значимой позитивной корреляции между действиями властей по поддержке малого бизнеса и его реальным состоянием нет. Скорее есть слабая отрицательная корреляция, что видно и на рис. 1, где проведена группировка регионов.

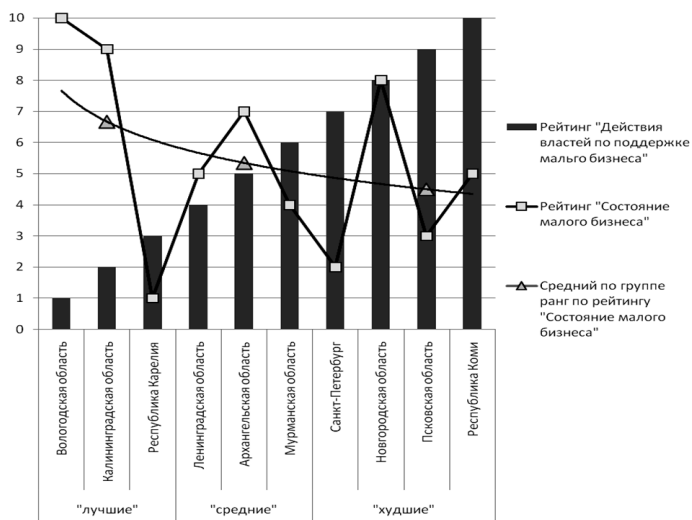


Рис. 1. Сравнение рейтингов регионов по усилиям властей и результатам в сфере малого бизнеса

Видно, что регионы, где усилия властей были наиболее интенсивны, тем не менее оставались в наихудшем положении по состоянию малого бизнеса: средний ранг состояния малого бизнеса по трем регионам, которые вкладывали в поддержку малого бизнеса больше всего средств и сил (Калининградская

и Вологодская области, Республика Карелия) заметно хуже (больше), чем по четырем регионам, которые не слишком усердствовали в заботе о малом бизнесе. Это можно трактовать по-разному. Можно предположить, что большие средства вкладывались только на бумаге или вкладывались неэффективно. Но можно полагать, что и само состояние малого бизнеса исходно было настолько тяжелым, что власти, сознавая это, вложили в его поддержку большие средства, но даже это несильно улучшило ситуацию.

Особое внимание в кризисный период уделялось поддержке занятости. Правительство России предпринимало дополнительные меры по снижению напряженности на рынке труда, распределяя дополнительные субсидии из федерального бюджета через региональные «Программы дополнительных мер снижения напряженности на рынке труда», действующие с начала 2009 г.

Характеристики этих программ были положены в основу измерения усилий властей и реакции рынка труда на эти усилия. При этом для межрегиональных сопоставлений стоимостные показатели программ были взвешены по размеру среднемесячной заработной платы в регионе, что позволяет учесть различную покупательную способность рубля на региональных рынках консультационных и образовательных услуг.

Наибольший объем средств из федерального бюджета был выделен Вологодской области, при этом уровень зарегистрированной безработицы в ней был и оставался одним из самых высоких по СЗФО до конца 2009 г. Также значительные объемы средств получили Псковская и Калининградская области.

Сравнение регионов по значениям сводных балльных индексов в сфере рынка труда (табл. 2) позволяет выделить регионы, где состояние рынка труда лучше, чем можно было бы ожидать при данных усилиях властей (разница индексов положительна) – Ленинградская, Новгородская, Мурманская области, – и регионы где усилия властей не увенчались адекватным улучшением состояния рынка труда (разница индексов отрицательна).

Графическая интерпретация с учетом группировки регионов (рис. 2) показывает, что отрицательная корреляция между усилиями властей и результатами прослеживается на отрезке от худших к средним, а на отрезке от средних к лучшим – положительная корреляция. Из чего можно заключить, что в объективно сложных ситуациях даже большие усилия властей несильно облегчают ситуацию. Но там, где кризис проявлялся не самым жестким образом, программы занятости помогли корректировке положения на рынке труда.

Таблица 2.

Сравнение сводных балльных индексов регионов в сфере рынка труда

	Псковская область	Калининградская область	Вологодская область	Ленинградская область	Новгородская область	Республика Карелия	Республика Коми	Санкт-Петербург	Архангельская область	Мурманская область
Сводный балльный индекс действий властей по поддержке рынка труда	2,4	3,3	4,0	4,5	4,5	5,0	5,3	5,4	5,8	6,6
Сводный балльный индекс состояния рынка труда	6,6	5,6	5,4	3,3	3,8	5,6	5,3	6,3	5,9	4,8
Разница индексов	-4,2	-2,3	-1,4	1,3	0,8	-0,6	0,0	-0,9	-0,1	1,9

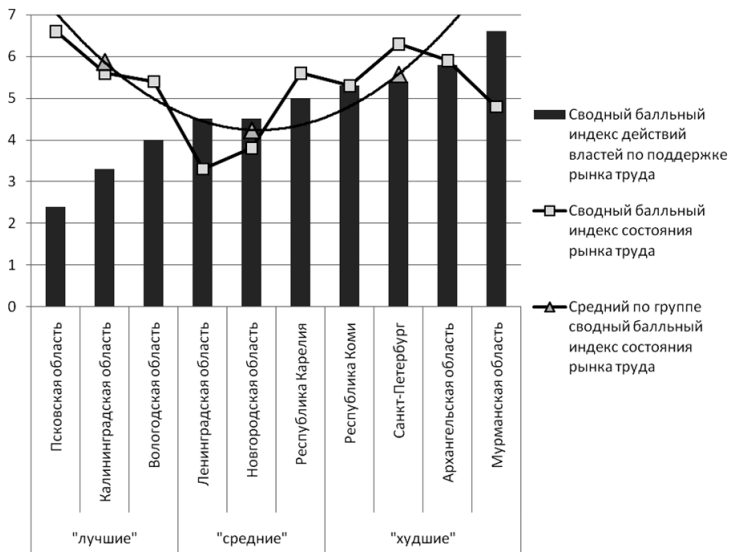


Рис. 2. Сравнение рейтингов регионов по усилиям властей и результатам в сфере рынка труда

Существенной частью исследования была проверка гипотезы о наличии связи между качеством стратегического и антикризисного планирования в регионе и состоянием экономики региона.

Из общих соображений кажется естественным, что наличие долгосрочных стратегий и концепций развития, высокое качество документов антикризисной направленности и оперативный характер мер по их реализации оказывают определенное позитивное влияние на ход социально-экономического развития регионов в условиях глобального финансово-экономического кризиса. Понятно, однако, что они не могут выступать в качестве панацеи от ухудшения социально-экономического положения регионов, поскольку помимо качества управления существенное влияние на результаты развития регионов в кризисных условиях оказывают такие факторы, как накопленный потенциал и темпы развития в докризисный период, структура экономики, инвестиционная привлекательность, вовлеченность во внешнеэкономические связи, масштабы выполнения общегосударственных функций, наличие монопрофильных городов. Как показал проведенный анализ, в самом сложном положении оказались регионы, в экономике которых преобладают отрасли в наибольшей степени пострадавшие от кризиса. Это металлургия, строительство, промышленность строительных материалов, автомобилестроение и некоторые другие направления обрабатывающих производств, внешний транспорт, финансово-банковский сектор, управление недвижимостью, добыча отдельных видов полезных ископаемых (металлургические руды, нерудные строительные материалы), деревообработка и некоторые другие.

Немаловажное значение имело и качество корпоративного управления. Руководители предприятий, в докризисный период делавшие ставку на массивное привлечение кредитных ресурсов, в условиях дефицита ликвидности столкнулись с проблемой обслуживания долговых обязательств. Для некоторых предприятий такие проблемы обернулись финансовой несостоятельностью и даже банкротством.

Регионы, располагающие диверсифицированной структурой экономики, мощной финансово-производственной базой, активно привлекающие внешние ресурсы, оказались более устойчивыми к проявлениям кризиса. Большое влияние на ситуацию в регионах оказывал ход реализации на их территории крупных проектов международного или общероссийского значения, имеющих надежные источники финансирования.

Можно ли в этом множестве факторов вычленить влияние качества регионального планирования? В ходе нашего исследования, как показано выше, были получены сравнительные количественные оценки состояния реального сектора, малого бизнеса и рынка труда, которые можно сопоставить со сравнительными оценками качества регионального планирования. В табл. 3 приведены ранги регионов по трем названным сферам и сводный балльный индекс, рассчитанный

как среднее из трех рангов. Отметим, что в данном случае для удобства графического отображения ранги были инвертированы (лучший регион имеет ранг 10, а худший – 1).

Таблица 3. Частные и интегральный рейтинги регионов СЗФО по состоянию экономики в 2009 г. (чем больше, тем лучше)

Субъект федерации	Сводный балльный индекс развития экономики	Частные рейтинги (ранги) по состоянию		
		рынка труда	малого бизнеса	реального сектора
Ленинградская область	8,3	10	5	10
Мурманская область	7,0	8	7	6
Санкт-Петербург	6,7	2	9	9
Республика Коми	6,7	7	5	8
Новгородская область	6,3	9	3	7
Республика Карелия	5,3	5	10	1
Калининградская область	4,3	5	2	6
Псковская область	4,0	1	8	3
Вологодская область	3,7	6	1	4
Архангельская область	3,3	3	4	3

Сравнительные экспертные оценки качества стратегий и антикризисных программ, а также систем государственного планирования регионов (табл. 4) позволяют выделить три группы регионов (оценка проводилась А.Р. Батчаевым, не участвовавшим в оценках состояния экономики): регионы с лучшим качеством стратегического управления (Санкт-Петербург, республики Коми и Карелия), со средним качеством (Архангельская, Вологодская, Мурманская и Ленинградская области) и с худшим качеством (Калининградская, Псковская, Новгородская области). В Ленинградской, Псковской и Новгородской областях отсутствуют действующие документы стратегического планирования, поэтому они рейтинговались только по двум оценкам.

Таблица 4.

Сравнительные оценки качества стратегий и антикризисных программ в регионах СЗФО

Субъект федерации	Оценка качества (по пятибалльной шкале)			Сумма баллов	Средний балл
	документа долгосрочного планирования	антикризисных программ (планов действий)	системы государственного планирования		
Санкт-Петербург	4	5	4,5	13,5	4,5
Республика Карелия	4	4,5	4,5	13	4,3
Республика Коми	4	5	4	13	4,3
Архангельская область	4	4	4	12	4
Вологодская область	3	5	4	12	4
Мурманская область	4	4	4	12	4
Ленинградская область	–	5	3	8	4
Калининградская область	3,5	3,5	4	11	3,7
Псковская область	–	4	3	7	3,5
Новгородская область	–	3	3	6	3

Взаимосвязь усилий властей в области планирования и состояния экономики иллюстрируется на рис. 3. Видно, что убывание качества планирования сопровождается убыванием средних по группам показателей сводного балльного индекса состояния экономики и (чуть менее выражено) сводного балльного индекса состояния реального сектора. Можно говорить и о принципиальном совпадении тенденции в части состояния малого бизнеса. Менее логично ведет себя сводный балльный индекс состояния рынка труда.

Подобную работу по определению подходов к поиску ответа на вопрос о связи качества стратегического планирования и социально-экономического развития региона мы проделали еще в одном федеральном округе – Северо-Кавказском. Методика и результаты изложены в работе [Регионы... 2010].

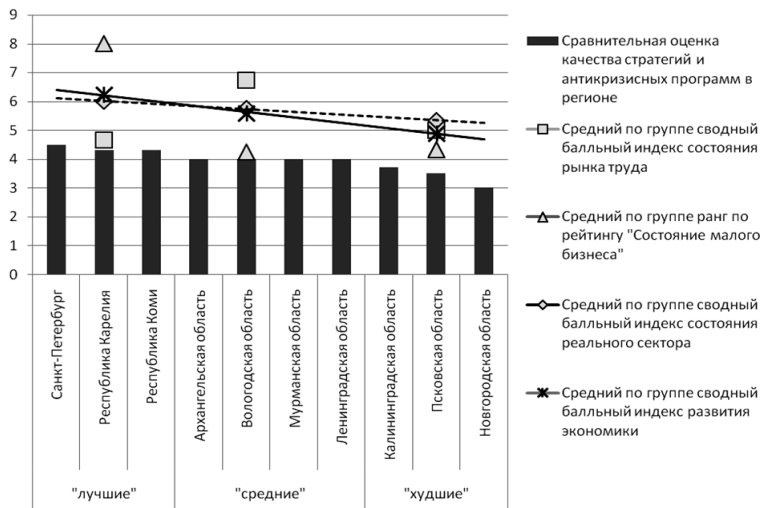


Рис. 3. Зависимость показателей развития экономики от качества стратегического и антикризисного планирования

Нам пока удалось констатировать, что при плохих объективных предпосылках даже очень хорошее стратегическое планирование не помогает в улучшении социально-экономического развития. Но при благоприятных объективных предпосылках лучшее качество планирования коррелирует с качеством развития экономики. Во всяком случае, современное стратегическое планирование не мешает региональному развитию.

Более глубокие и надежные заключения по этому вопросу с использованием количественных методов могут быть сделаны при углублении теоретических взглядов на стратегическое планирование как общественный институт. Поиск факторов, предопределяющих успешность социально-экономического развития регионов, его устойчивость в кризисные периоды, заставляет исследователей все большее внимание обращать на качество институтов, в том числе и института стратегического планирования.

При этом его влияние на развитие опосредуется рядом процессов, в частности процессом наращивания «кооперационного капитала» региона, т.е. способности региональных стейкхолдеров к кооперации в вопросах развития территории и к «сотруенции» (понятие «сотруенции» – сотрудничества конкурентов – применительно к развитию региона вводится в статье [Жихаревич, 2011]).

Территориальное стратегическое планирование может рассматриваться как один из характерных примеров сотруенции, направленной, в том числе, и на

развитие потенциала сотруенции. Применительно к индикативному планированию эта мысль сформулирована так: «Нужно учиться формировать длинные правила взаимодействия, преодолевая семейно-клановый эгоизм и инвестиционную близорукость. Для этого можно использовать испытанный в мировой практике механизм – индикативное планирование (национальное, региональное, местное) со встроенной системой стимулирования» [Вишневыский, Дементьев, 2010, с. 58].

Точнее, на наш взгляд, было бы говорить более широко, не об индикативном планировании, а о «планировании, основанном на сопричастности» или «коммуникативном планировании», проходящем в форме многостороннего диалога. Об этом собственно было нами сказано более десяти лет назад, когда мы обозначили стратегическое планирование как «самостоятельное определение местным сообществом целей и основных направлений устойчивого социально-экономического развития в динамичной конкурентной среде», акцентировав внимание на процесс, включающий стейкхолдеров.

Когда в Санкт-Петербурге в 1996 г. при методическом руководстве Леонтьевского центра начиналась разработка первого в России стратегического плана, мы акцентировали внимание именно на коммуникативном процессе [Жихаревич, 1998]. В начале 2000-х годов возобладало «технократическое» направление, и разработчики стратегий большее внимание стали уделять количественным показателям, начались попытки строить грандиозные пирамиды стратегий. Сейчас происходит возвращение на новом уровне к пониманию ценности стратегического планирования как институционального механизма выстраивания совместных действий для развития общества. Наилучший результат при этом состоит как раз в том, чтобы добиться синтеза конкуренции и сотрудничества.

Такое планирование само по себе улучшает институциональную среду и способствует инновациям, даже если предметом планирования не является собственно инновационное развитие. Необходимым фактором улучшения институциональной среды и перехода на инновационный путь развития является именно кооперативная выработка путей развития экономики через посредничество власти, сотрудничество конкурентов, вовлечение в процесс принятия решений широкого круга заинтересованных лиц, формирование атмосферы «синергетического партнерства».

В результате в обществе увеличивается социальный капитал как способность к сотрудничеству индивидов [Полищук и др., 2010] и *кооперационный капитал*, который по аналогии можно определить как способность компаний к сотрудничеству, в частности к региональной сотруенции. Применительно к

региональному развитию *кооперационный капитал* – это способность ключевых участников регионального развития (стейкхолдеров) договариваться по поводу видения будущего региона и флагманских проектов, способствующих достижению желаемого будущего.

Из вышеизложенного можно заключить, что правильно организованное территориальное стратегическое планирование потенциально может сильно и позитивно влиять на институциональную среду, стимулируя инновации, сотруенцию как внутри регионов, так и между регионами, и способствуя в итоге социально-экономическому развитию.

Чтобы доказать этот тезис на основании изучения российской практики, нужно научиться:

- *изучать и оценивать* процесс планирования, степень его коммуникативности, вовлечения заинтересованных сторон;
- *изучать и измерять* степень готовности к сотруенции, уровень кооперационного капитала региона.

Тогда мы сможем, сопоставляя регионы друг с другом или один регион до и после очередного цикла стратегического планирования, делать основательные выводы.

Одна из трудностей состоит в сложности изучения и оценки процесса планирования, степени его коммуникативности, вовлечения заинтересованных сторон. Это практически невозможно сделать на основе итоговых плановых документов и официальных сообщений об обсуждениях, необходимы интервью на местах.

Проще проследить ближайшие очевидные результаты: составил хороший план – получил федеральное финансирование. Этот мотив становится сейчас преобладающим: стратегии и планы создаются либо по команде сверху, либо как условие получения финансирования. Это существенно влияет на избираемую технологию разработки плана; как правило, происходит отказ или заметное уменьшение внимания к коммуникационной составляющей планирования, что естественно уменьшает потенциальное воздействие планового процесса на уровень кооперационного капитала.

Нам представляется, что влияние территориального стратегического планирования на развитие региона или города будет заметным, если стремиться к получению всего спектра возможных результатов процесса планирования, к которым относятся:

- стратегический план как документ;

- снижение неопределенности будущего и формирование согласованных перспективных ориентиров развития у стейкхолдеров;
- конкретные проекты, направленные на развитие региона;
- коммуникативный процесс совместной выработки решений, который может при необходимости легко запускаться и воспроизводиться;
- повышение доверия между контрагентами, участвовавшими в совместной работе над планом;
- накопление «*кооперационного капитала региона*» как совокупности связей, позволяющих образовывать коалиции для продвижения интересов отдельных региональных групп компаний или регионального сообщества в целом.

Литература

Вишневский В., Дементьев В. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. 2010. № 9. С. 41–62.

Жихаревич Б.С. Стратегический план Санкт-Петербурга: от государственного к частно-общественному планированию // Гуманитарные науки. 1998. 1'98 (11). С. 43–51.

Жихаревич Б.С. Стратегическое планирование как фактор стимулирования региональной сотруенции // Регион: экономика и социология. 2011. №1. С. 3–11.

Полицук Л., Борисова Е., Пересецкий А. Управление коллективной собственностью в российских городах: экономический анализ товариществ собственников жилья // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 115–135.

Региональная антикризисная политика в 2008–2009 годах: опыт Северо-Запада России / под науч. ред. Б.С. Жихаревича. СПб.: Леонтьевский центр, 2010.

Регионы Северо-Кавказского федерального округа: сравнительный анализ конкурентоспособности и стратегий развития / под науч. ред. Б.С. Жихаревича, А.Б. Крыловского. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 215. М.: Московский общественный научный фонд, 2010.

Z. Wang,
X. Jin
Zhejiang University, China
F. Noorbakhsh
Glasgow University, UK

URBANIZATION AND REGIONAL DISPARITIES ELIMINATION IN CHINA: THE CASE OF HANGZHOU- XIAOSHAN REGION

1. Introduction

Since the reforms and implementation of the open door policy in 1978, industrialization and urbanization has greatly contributed to the rapid economic development in China. A continuously high rate of economic growth has resulted in vast increases in GDP and a sharp upward trend in per capita income over the period of 1978 to present date. Despite a nearly ten-fold increase in per capita income across all provinces over the last three decades, regional disparities have evidently increased since the reforms¹. Increasing income disparities along areas: between urban and rural areas, eastern and western regions, between cities of different sizes in China. Data shows that the income disparities in China mainly demonstrate as interregional disparities instead of intraregional disparities. Rapid land urbanization in China has left farmers who lost their land far behind the city lives, resulting in new urban and rural poverty. Around many big cities in China, people could see the metropolitan city life coexists with poor county life in the same place.

However, in the Yangtze River Delta region, the situation is much better. Relying on the rapid development of the private sector, plus integral urbanization between the two cities close by, the regional disparities and rural-urban inequality have been successfully controlled and effectively eliminated. Undoubtedly, the development integration of Xiaoshan into Hangzhou improves balance between welfare and

¹ Since the implementation of the reform and open the door policy in later 1970s and earlier 1980s, Deng Xiaoping pushed forward a proposal for letting a part of people to take the lead in getting rich and then after bring along others to achieve the common prosperity. This policy has encouraged the income disparities in China in the past more than three decades in some senses, and it enhance has resulted in the regional inequality in China.

economy within this region; it is a successfully spatial innovation for development and regional disparities elimination. This paper studies urbanization and regional disparities elimination in China, taking the two city of Hangzhou and Xiaoshan in the Yangtze River Delta region as the case, investigates the scientific logic of integral development in deducting regional disparities.

2. The situation of interregional disparities and rural-urban disparities in China: empirical studies

Since the implementation of reforms and open door policy in 1978, inequality in China has been continuously increasing. This could be attributed to the fact that the eastern coastal region, with its advantageous location, has attracted inflows of huge factors of production from central and west regions of China. In addition the government had actively encouraged and supported the new experimentation of reforms and development in the east coastal areas in China². As such regional disparities are inseparable from China's fiscal policy and government dominant development policy. The latter, in particular, has played a significant role in turning the inland regions into a supplier of labour and raw materials and as such relatively less value added is generated in the inland regions [Xia, 2002; Liu, Zhang, 2008]. This has also resulted in a transfer of talent and technological innovations to the relatively more industrialized coastal region.

The evidence of interregional disparities is obvious, The per capita GDP in the eastern part of China was nearly twice as much as that of the central part region and more than twice of that of the western region in 2006 [NSBC, 2007]. The income level of urban residents was 2,56 times as much as that of rural residents in 1978, which was 1,82 times of that in 1982, showing a decline trend. However, since 1999 it has rebounded, became 3,33:1 in 2009 (if included non income factors, it would be 4–6 times) [www.eastday.com]. The contribution to urban-rural income gaps, west China is the highest 58,3%, east is the lowest 37%, this means the urban-rural income gaps in developing region (intra-west region) is much large than that of developed region (intra-east region).

The Theil index is a statistic used to measure regional economic inequality. Firstly, we use the per-capita GDP to calculate the *Theil_w* in whole China, the

² In particular, since the tax-sharing system reform introduced in 1990s, it has then reversed the downward trend of both proportions of China's fiscal revenue in GDP and the central government revenues in total government revenue.

Theil_inter among the China's East, Central and West part, and the *Theil_intra* of the East, Central and West China, by employing the equation of:

$$Theil_w = Theil_inter + Theil\ intra. \quad (1)$$

The interregional disparities are the weighted average of the proportions of respective per capita GDP of the three regions in the national whole per capita GDP:

$$Theil_inter = \sum_i \left[\frac{GDP_i}{GDP} \right] \ln \left[\frac{GDP_i/N_i}{GDP/N} \right].$$

Where GDP_i and N_i are GDP and population in the i region, GDP and N are whole country's GDP and population.

The total intra regional disparities of the East, Central and West China are the weighted average of the intra disparities of the East, Central and West part of China:

$$Theil_intra = \sum_i \left[\frac{GDP_i}{GDP} \right] T_{pi}.$$

Where T_{pi} is the interprovincial disparities within i region, it is the weighted average of the proportions of respective province per capita GDP in the per capita GDP of the i region, the formula is the follow:

$$T_{pi} = \sum_i \sum_j \left[\frac{GDP_{ij}}{GDP_i} \right] \ln \left[\frac{GDP_{ij}/N_{ij}}{GDP_i/N_i} \right].$$

Where the GDP_{ij} and N_{ij} are the GDP and population of the j province in the i region. The fig. 1 provides the Theil index of the per capita GDP in China.

Figure 1 shows the Theil index changes of the per capita GDP and its decomposition results. The Chinese domestic regional differences of economic development in different levels encountered a downward trend in the 1980s, it demonstrated an upward trend in 1990s, but there were fluctuations from 1996 to 2004, and then began to decline since 2004. The interregional disparities and regional disparities in whole China have been going upward trend again since 2008 for the influence of the global financial and economic crisis. Intra disparities within the three regions respectively seem to be steadily decline in general, therefore the contributions to the widening income disparities in China is the increasing differences and volatility between the three regions, and this means the regional disparities in China mainly displayed as inter-regional disparities instead of intra disparities.

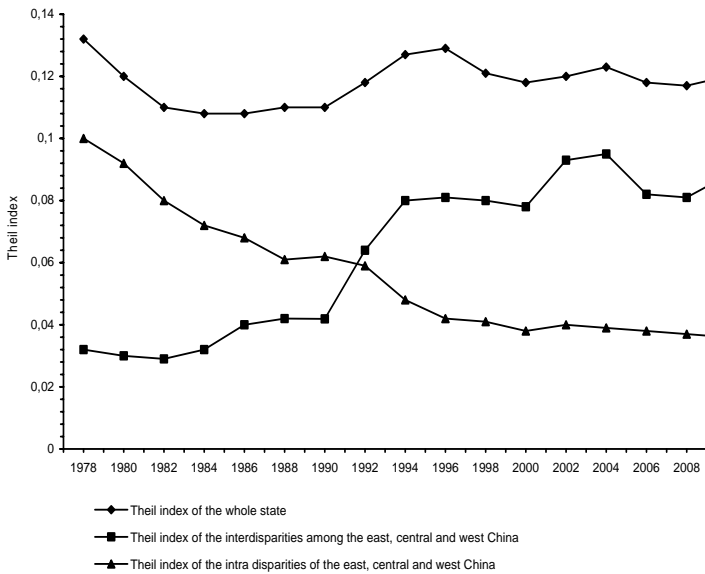


Fig. 1. Theil index of the per capita GDP in China

Source: own calculation based on the data from China Statistic Yearbook 2010.

Equation (2) is the Lorenz-consistent Gini coefficient (GiniP) measure of inequality [Cowell, 1995; Shorroks, 1980, 1984; Fedorov, 2002], which takes into account the population share of each region or province, for investigating the extent and dynamics of inequality amongst the regions or provinces (interregional disparities) of China.

$$\text{GiniP} = \frac{1}{\mu} \sum_{R_i} \sum_{R_j} f(y_i) f(y_j) |y_i - y_j|, \quad (2)$$

where y_i is the value of the indicator in region or province i ; $f(y_i)$ is the population share of region or province i in total population; y_j is the value of the indicator in region or province j ; $f(y_j)$ is the population share of region or province j in total population, and μ is the mean value for the indicator under consideration.

Figure 2 presents the results for the population weighted income per capita. It shows that in terms of per capita income more people have suffered from inequality over the period. There has been some slight drop in GiniP during the early years followed by a remarkable increase in the middle and latter part of the period.

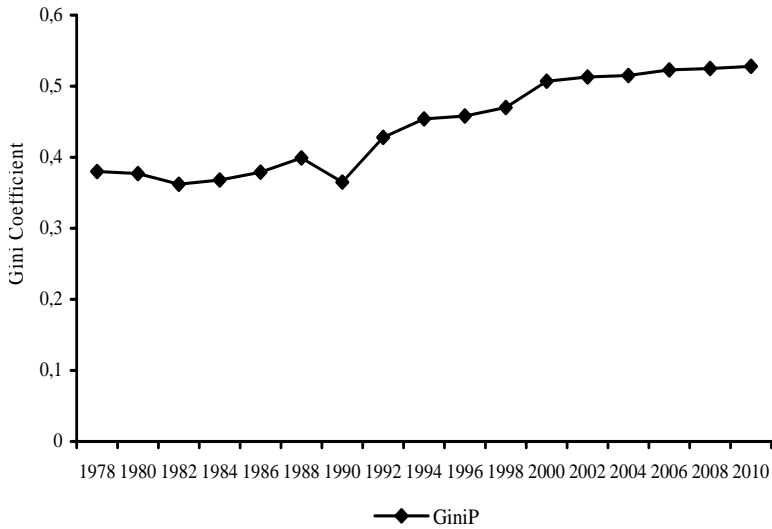


Fig. 2. GiniP increasing in China

Source: own calculation based on the data from China Statistic Yearbook 2010.

This indicates that more people are subjected to inequality. In brief it suggests that once we take the size of the population in different provinces into account, the income inequality amongst people of the provinces has increased remarkably over the period of study. From the Gini coefficient for income per capita weighted by the relative size of population in different regions and provinces, it seems that the disparities amongst provinces are on increasing.

3. Concrete urbanization and economic development for reducing regional disparities in Xiaoshan-Hangzhou region

Xiaoshan is a county level city closeby Hangzhou cross the Giantang River, with 1 million more population, covers 1420 square Km, central city covers 35,8 square KM. GDP Per capita in Xiaoshan has increased from 386 RMB in 1978 to 87227 RMB (equal to 12500 USD more) in 2009, rural-urban gaps or income disparities are under well control [Xiaoshan Statistic Bureau, 2010]. Regional disparities between Hangzhou and Xiaoshan are modest, maintaining the rapid and sustained development in this region. Besides the booming of TVEs in 1980s and 1990s, deve-

lopment integration of Xiaoshan into Hangzhou in its urbanization process is also a successfully spatial innovation for development and eliminating disparities.

3.1. Rapid development of TVEs in Xiaoshan region

Rapid development of TVEs (township and village collective enterprises) greatly contributed to this. Industrialization and urbanization brought about by the institutional innovation (TVEs development) since China implemented reforms and open door policy in 1978, plus the integration of Xiaoshan into Hangzhou and better governance is crucial.

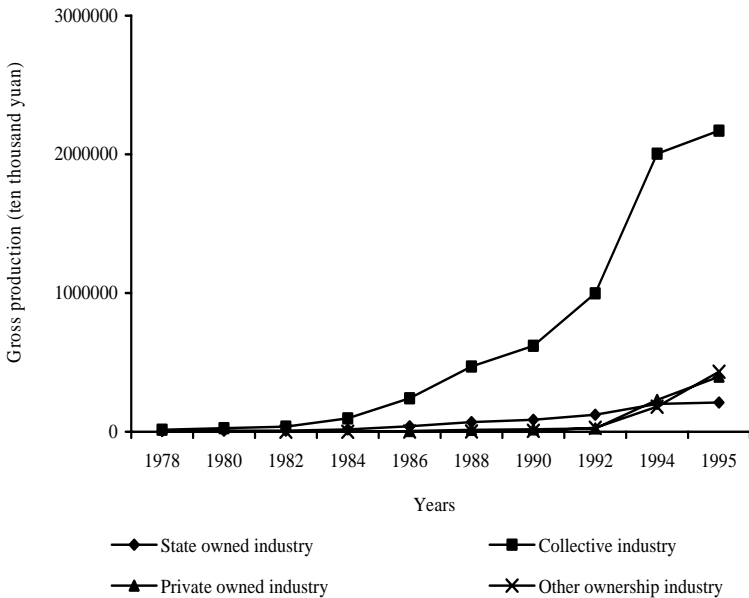


Fig. 3. The component of gross industry production in Xiaoshan

Source: Data selected and calculated from relevant years Xiaoshan Statistic Yearbook.

Figure 3 shows the extraordinary booming of TVEs in Xiaoshan region with collective property right, thus local officials had economic power to cast rural communities building, including infrastructure construction, public facilities like education, health care and culture, sports and entertainment facilities. This has created some economic clubbing centers, economically powerful towns and villages (equal to rural urbanization).

3.2. Government dominantly concentrated urbanization since the mid-1990s

The rural urbanization based on TVEs development, it was a dispersal rural urbanization. Under the dispersal rural urbanization, the scale of economy was limited, unable to support a stable income increase for farmers in pursuing further welfare benefits [Wang Yunchuan, 2001]. Since the mid 1990s, local government of Xiaoshan enhanced market development (specific markets and industrial clusters), concentratively increasing urban infrastructure construction and public utilities in mid-1990s, this has led to the rapid building of development zones and industrial parks, effectively extending the city scale and improving physical infrastructure. Plus institutional infrastructure improves, Xiaoshan since has become a leading place of export oriented economy in Zhejiang province, heavily attracting inflows of international and domestic capital, increasing the returns of scale of economy.

Learning the development experience of specific markets and industrial clusters in Wenzhou, local government of Xiaoshan County enhanced market development by extending scales of existing specific markets and perfecting their functions. Relying on reforms of previous TVEs, Xiaoshan quickly equipped with several powerful agglomerations with different features, like machinery and auto parts supplier cluster, packaging and paper manufacturing cluster, light textile industry and dyeing cluster, hardware and casting cluster, fine soft feathers fashion cluster [Zhejiang Association for Regional and Social Development Research, 2007], and etc. By increasing investment in urban infrastructure construction and public utility development, improving the effective connections between Xiaoshan and large specific markets in surrounding areas, Xiaoshan has become the place with more market share of its products within Xiaoshan, Zhejiang and across the whole country.

3.3. The effects of development zones and industrial parks in reducing poverty

Xiaoshan has been listed as one of region for opening up in the coastal areas since 1988, from that time Xiaoshan started to plan its export-oriented economy and establish development zones and industrial parks. Development zones are important carriers for industries clubbing and aggregating, for the transfer of over surplus of rural labour to second industrial sector and third industrial sector. Leading to inflows of talent, information and knowledge, capital and other economic factors, the development zones and industrial parks have been creating much more technological innovations and management innovations.

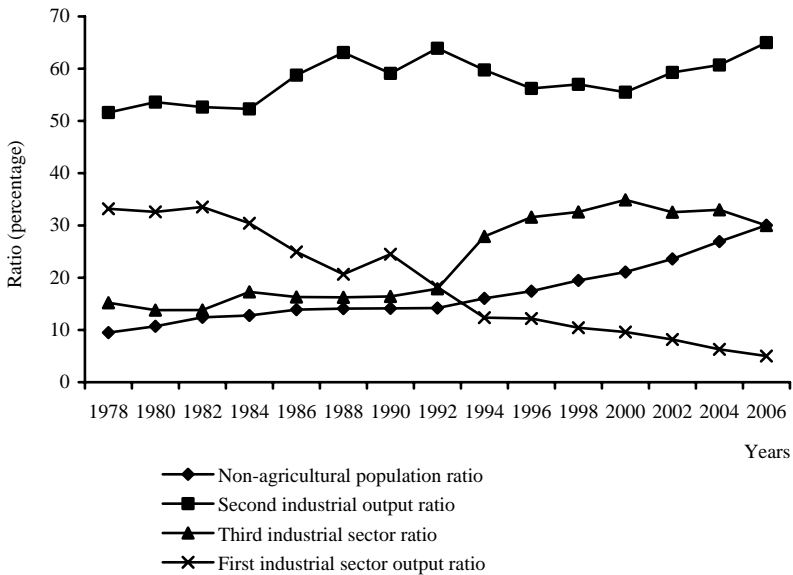


Fig. 4. The ratio of non agricultural population and the ratio of the three industrial sectors output

Source: Data selected and calculated from the relevant years Xiaoshan Statistic Year-book.

Industrial parks and development zones, contribute to the extension of the spatial economic development and urbanization vision, development zones and industrial parks have soon become the main urban part of Xiaoshan city. The ratio of non-agricultural population among the whole population in Xiaoshan has increased from 17% (1992) to 33% (2006), the percentage of the third industrial sector in the total GDP has been growing up from 18% (1992) to 35% (2006), creating more jobs and income for rural and urban citizens in Xiaoshan, see fig. 4 above.

4. Competition and integration of Xiaoshan and Hangzhou

Competition creates efficiency. Xiaoshan has been benefited from the economic radiation of Hangzhou; Hangzhou has also drawn support from the economic development and urbanization of Xiaoshan. However, before the integration of Xiaoshan and Hangzhou, competition was much more than cooperation between the two cities.

4.1. The obstacles of competition and integration development among Xiaoshan and Hangzhou

There were geographical demarcation and market segmentation between Hangzhou and Xiaoshan. For the West Lake and mountains decorated in the city around the lake, Hangzhou has been fixed as an international tourism city, thus the city scale and industry collection was once positively restricted in Hangzhou. The increasing returns to scale of city economy of Xiaoshan has also been restricted for further development by solely relying on the authority of county-level city administration.

Along with Xiaoshan being integrated into Hangzhou, the restriction of administrative jurisdiction is no longer exist. All necessary administrative services for the new-type industrialization are since ready to satisfy Xiaoshan's further development. The spatial restraint of development in Hangzhou has been resolved along the integration of Xiaoshan into Hangzhou. Since then Hangzhou launched strategies of cross Qiantang river development, along the river development, industrial development extends to the eastward, tourism industrial development extends to the westward.

4.2. Effects of integration development

Integration development has extensive effects to economic development and poverty reduction; hence it is a concrete measure to eliminate regional disparities. Externalities of inter-cities public infrastructure have been internalized, infrastructure investment increasing fast, the city scale extending quickly. Common access of public infrastructure and public goods has been extended, leading to harmonious economic and social development, and urban and rural coordination. Cross Xiaoshan and Hangzhou infrastructure building facilitate integration.

Increasing inflows of factors of production, and free mobility of talent, technology, information, and knowledge, has been leading to more technological innovation and management innovation. The ratio of service sector among the whole GDP has got a big increase, the city capacity of population and employment increased. And at the same time, protecting the interests and rights of farmers is important for preventing the rural-urban income disparities from increasing.

The aim of the integration of Xiaoshan into Hangzhou is to extend the spatial development of Hangzhou, abolish administrative/geographical obstacles for the free mobility of factors and resources between Hangzhou and Xiaoshan. However, Xiaoshan once tentatively required for 5 years' fiscal independent when it was integrated into Hangzhou in 2001, thus Hangzhou did not and does not yet offer Xiaoshan dis-

tract a same city treatment as that of other districts. This is not good for the future development of integration of the two cities.

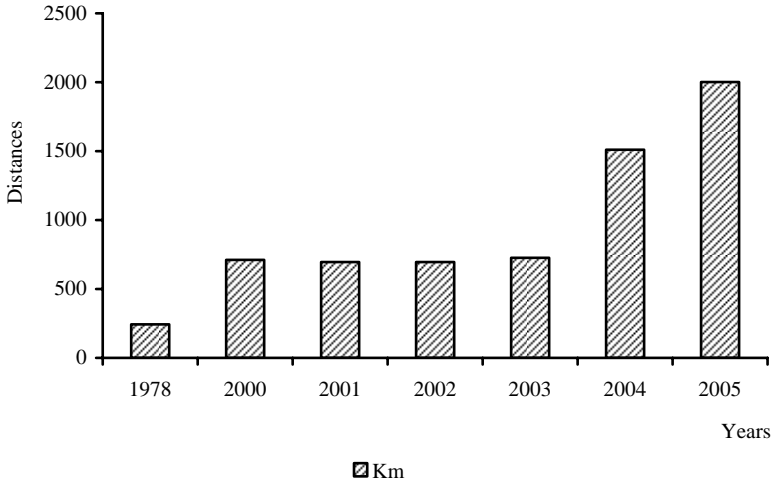


Fig. 5. Highway transportation network distance

Source: Data sorted out from the real traffic mileage of 1978, and the relevant years of 2000–2005 in Xiaoshan.

5. Conclusion

The urbanization of Xiaoshan – Hangzhou with better integration in its physical stage, has provided good experience of development and inequality elimination for other regions in China to learn from. Non-agricultural job creation is essential in China: non-farm jobs, not only manufacturing sector, but also services sector job growth, is important for reducing regional disparities and improving income equality. Concrete urbanization creates better initial condition leads to equality: infrastructure, education, health, credit markets, public services, governance etc. Meanwhile, Offering Xiaoshan residents the same city treatment to that of original Hangzhou residents, it is essential for the harmonious development among the two cities.

References

- Cowell F.* Measuring Inequality. 2nd ed. Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf, 1995.
Fedorov L. Regional Inequality and Regional Polarization in Russia, 1990–1999 // World Development. 2002. Vol. 30. P. 443–456.

Liu Z., Zhang S. Correcting China's Regional Disparities: Perspectives of the Global Value Chain of Production and Domestic Value Chain // Academic Monthly Journal. 2008. № 5. P. 51–57 (in Chinese).

NBSC (National Bureau of Statistics of China). China Statistical Yearbook. Beijing: China Statistics Press, 2007.

Rewidening of the Consumption Disparities Amongst the Urban and Rural Areas, Rural Areas Are Lagging far Behind the Urban Areas for 10 Years. (<http://msn.yinet.com/china/view.jsp?oid=50401490&pageno:2>, on Feb. 15, 2011)

Shorrocks A. The Class of Additively Decomposable Inequality Measures // *Econometrica*. 1980. Vol. 48. P. 613–625.

Wang Yunchuan The Tentatively Institutional Advantages of the TVEs and the Reform of TVEs' Property Rights // *Economic System Reform*. 2001. № 1.

Xia J. Empirical Analysis of Spatial Inequality of Economic Development between and among Regions and Fiscal Policy Options in China // *Economic Research References*. 2002. № 81. P. 3–9 (in Chinese).

Xiaoshan Statistics Bureau. Xiaoshan Statistical Yearbook 2010. Beijing: China Statistics Press, 2010.

Zhejiang Association for Regional and Social Development Research, Zhejiang Regional Economic Development Report 2006. Beijing: China Finance and Economics Press, 2007. P. 40–52.

www.eastday.com

THE MANUFACTURING SECTOR IN EAST GERMAN REGIONS 20 YEARS AFTER GERMAN UNIFICATION – HOW SUSTAINABLE IS ITS ECONOMIC STRUCTURE?

1. Introduction

In the second half of the 1980ies, East Germany's manufacturing sector was the greatest in Europe in terms of its share in total employment which was 42,5 % [Statistisches Amt der DDR 1990, p. 11]. When the GDR economy started its transformation into a market economy in the mid of 1990, its manufacturing sector began to undergo a deep de-industrialization. In retrospect, the «over-industrialization» [Blum, no date of publication, p. 33] of the economy of East Germany was regarded as a critical point [Ibid]. This in mind, a certain decrease, at least of employment, could be regarded as unavoidable. Another argument regarding the inevitability of a shrinking East German manufacturing sector came from the overall debate on tertiarisation. The latter meant that the manufacturing sector generally tends to shrink in favor of the service sector. This idea is not a new one: It was developed by Fisher (1935), Clark (1940) and Fourastié (1954). However, the economic development in East Germany showed that catching up economically required a reconstruction of the manufacturing sector. The service sector alone was not capable to induce an economic recovery in East Germany. After experiencing a phase of considerable decline, the East German manufacturing sector has begun to turn upward. Against this background, hopes have emerged, that East Germany's manufacturing sector was capable of shifting successfully from deindustrialization to reindustrialization. To gain deeper insights what has been achieved so far in terms of reindustrialization, an analysis will explore whether the sectoral und functional structures inside the manufacturing sector show signs of sustainability. A sustainable growth on international markets will require a large proportion of technology-driven industries and high-grade services.

Before looking in more detail at the sectoral and functional structure in East Germany's manufacturing sector, an overview on its initial situation and the development patterns in terms of production and employment will be given.

2. Shifting from deindustrialization to reindustrialization

When the German Monetary Union started on July 1st, 1990, the manufacturing sector of the GDR faced international competition «over night», and it revealed huge shortcomings which had their origins in the period of the centrally planned economy (for an overview concerning major shortcomings cf., e. g., [Deutscher Bundestag, 1998, especially p. 66–71). The capital stock was obsolete, due to neglecting investment in fixed assets [Ibid, p. 67 f.]. To keep the obsolete capital stock running huge personal resources were spent for maintenance and repair [Ibid, p. 68]. Research and development were heavily focused on the imitation of products [Günther et al., 2010, p. 7].

In the course of privatization which mainly occurred in the first half of the 1990ies it became clear that the huge industrial trusts («Kombinate») were not privatizable as entire units. Split-ups and spin-offs took place, and often only the «core business» in the form of pure production activity was privatizable. In many cases, research and development units which were part of almost each industrial trust were either closed or they were split up as separate firms.

Between 1990 and 1992, the East German manufacturing sector experienced a process of de-industrialization in terms of gross value added and employment. In the third and fourth quarter of 1990, the production of the manufacturing sector decreased in each case by ca. 50% [DIW/IfW, 1991, p. 4]. However, from 1993 onward, gross value added increased, until 2007 (see fig. 1). The growth was interrupted by the economic crises 2008/2009. Employment in the manufacturing sector continued to decrease until 2005 regardless few exceptional years (1998, 2000, 2001 – see ibid). In the period 2006–2008 employment underwent an increase which was stopped during the economic crisis, and the year 2010 only showed a decelerated employment decrease.

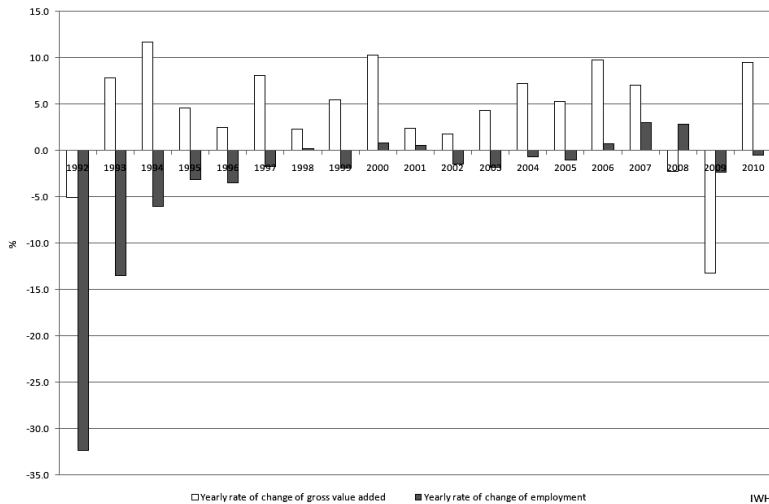


Fig. 1. Yearly rates of change of gross value added (price-adjusted, chain-linked) and employment in the East German* manufacturing sector 1992–2010

* East Germany including Berlin.

Source: Regional Accounts VGRdL 2011a, illustration by IWH.

3. Sustainability of economic structures?

To assess what has been achieved so far in the East German manufacturing sector, the focus will be laid on the sectoral and functional structures evolved (data as of 30/06/08). The research question is whether the sectoral and functional intra-industry structures show signs of sustainability.

Signs of sustainability will be regarded as given if East Germany's manufacturing sector reveals an above average proportion of industries that are technology-driven. The assumption behind that is that a large proportion of technology-driven industries forms an important precondition for international competitiveness.

As another sign of sustainability may be regarded an above average proportion of high-grade-services which nowadays represents an important prerequisite for selling products successfully on international markets. The view on industry and functional structures presented in the following sub-sections 3.1 and 3.2 will consider differences between spatial planning regions, too, since Germany is not a homogenous territory in economic terms.

3.1. Industry structure by factor intensity

The first indicator – the proportion of industries that are technology-driven – is calculated by using a taxonomy of industries by factor intensity prepared by Michael Peneder, WIFO Vienna [Peneder, 1999, especially p. 36 f.], complemented by information from a classification by Scharr and Untiedt (2001, especially p. 235–238). The author used employment data of Germany’s manufacturing sector by German Classification of Economic Activities, Edition 2003 [WZ, 2003], 3-digit level and by districts. The employment data stem from the Federal Employment Office and display the number of employees subject to social security contributions. The employment data were, according to Peneder’s taxonomy, re-aggregated to five industry groups: mainstream, labor-intensive, capital-intensive, marketing-driven, technology-driven [Peneder, 1999, p. 36 f.], and supplemented by information from [Scharr, Untiedt, 2001, p. 235–238]. Peneder attributed industries as being mainstream that show no distinctive features regarding factor intensity [Ibid, p. 21]. As marketing-driven were assigned in his study mainly consumer goods industries (e.g. food and beverages, [Ibid, p. 37]).

To display the spatial differences regarding industry groups, the location coefficient was calculated. It shows the ratio between the share of the industry group in total employment in the manufacturing sector in an individual region and the share of the industry group in total employment in the manufacturing sector in Germany total. A coefficient > 1 indicates an above average specialization in the respective industry group.

East Germany’s manufacturing sector shows an above average specialization in labor-intensive industries (see fig. 2). This seems plausible due to a persistent East West difference in terms of wages per hour¹. An above average specialization in industries assigned as being marketing-driven results from the great importance the food industry has in East Germany’s manufacturing sector. Contrary, on average, there is no above average specialization in technology-driven industries.

A view on the spatial planning regions in Germany reveals only a little number of locations in East Germany showing an above average specialization in industries characterized as technology-driven: those regions hosting the cities of Berlin, Dresden, and Jena (see map 1). However, a low specialization in technology-driven industrial activities is a feature which concerns a large number of West German regions, too. An above average specialization in labor-intensive industrial activities is

¹ There is an East-West gap of one third regarding gross wages per hour which has remained unchanged since 2000 (according to a calculation by IWH based on [Regional Accounts VGRdL, 2011b]).

given in nearly all East German regions with exception of Berlin and Dresden (see map 2) – the features of the latter mentioned regions are a «mirror image» of an above average specialization in the technology-driven economic activities given there.

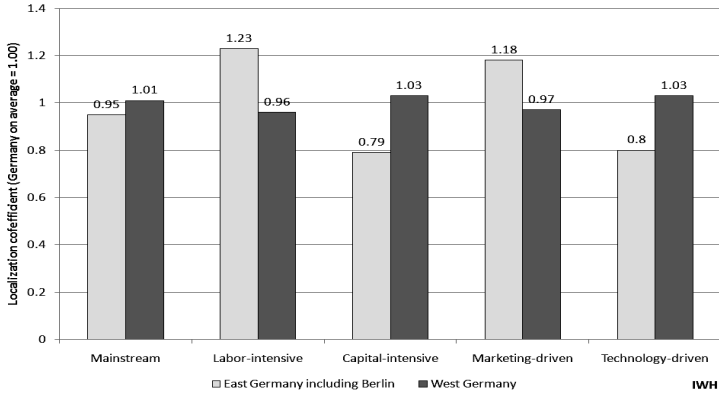
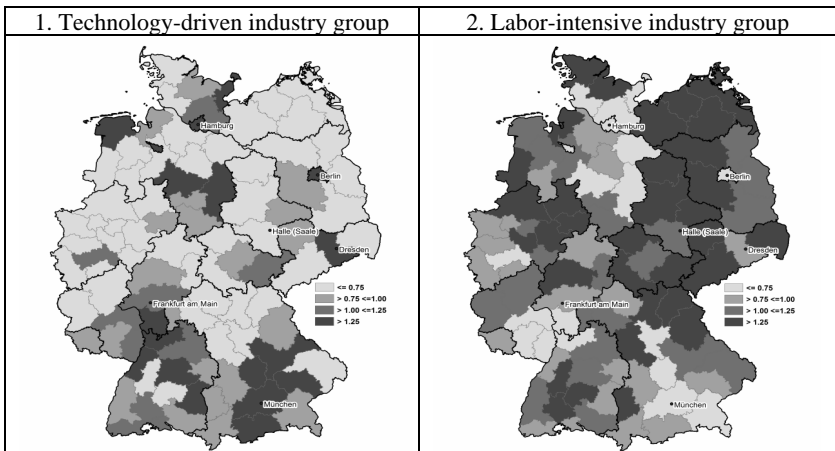


Fig. 2. Localization coefficients of industry groups in the manufacturing sector by factor intensity as of 30/06/08 (Germany total = 1,00)

Sources: Statistical data of the Federal Employment Agency (as of 30/06/08), calculation and illustration by IWH using classifications by [Peneder, 1999, p. 36 f.], and by [Scharr, Untiedt, 2001, p. 235–238].



Maps 1–2²: Localization coefficients of industry groups in the manufacturing sector by factor intensity in Germany’s spatial planning regions (as of 30/06/2008, Germany total = 1,00)

² The author thanks Mr. Michael Barkholz, Dept. Formal Methods and Databases, IWH, for producing the maps 1–4.

Sources: Statistical data of the Federal Employment Agency (as of 30/06/08), calculation by IWH using classifications by [Peneder, 1999, p. 36 f.], and by [Scharr, Untiedt, 2001, p. 235–238], delineation of spatial planning regions (as of 2008) by the Federal Institute for Research on Building, Urban Affairs and Spatial Development (BBSR), mapping by IWH using ESRI® ArcMap™ 10.0.

3.2. Functional structure by occupation groups

In regional economics the functional structure of the enterprise landscape is regarded as an important factor of economic success. One may expect that regions which host headquarters possess a greater economic development potential in comparison with regions where branch plants with pure production activities dominate. In order to draw an empirical picture in terms of functional structures within East Germany's manufacturing sector employment data by occupation groups and by districts were used. The statistical data stem from the Federal Employment Office, and they display the number of employees subject to social security contributions. To display functional structures the employment data by occupation groups were re-aggregated to three functional groups: Production, high-grade services, and other services. The assignment of the individual occupation groups to the three functional categories is mainly based on a study elaborated by Franz-Josef Bade (1987, especially p. 194–196). A fourth group comprises occupations that were not attributable to one of the former mentioned groups.

The localization coefficients³ for the occupation groups under consideration show an above average specialization in production activities in the eastern part of the country whereas high-grade services are underrepresented (see fig. 3). The empirical results regarding the underrepresentation of high-grade services go along with findings revealing the wide-spread absence of headquarters in the East German manufacturing sector [Blum, 2007, p. 187–194].

An above average specialization in high-grade services is a rare case in the eastern part of the country (see map 3). It is only given in the Berlin and Dresden regions. This goes along with the above average specialization of the two regions in technology-driven industries (see sub-section 3.1). However, high-grade services are unevenly distributed in the western part of Germany, too. There is a strong specialization of city regions in the south of West Germany and of few northern regions (Hannover and Hamburg regions) in high-grade services. The above average specialization

³ The location coefficient shows the ratio between the share of the respective occupation group in total employment in the manufacturing sector in an individual region and the share of the occupation group in total employment in the manufacturing sector in Germany total. A coefficient > 1 indicates an above average specialization in the respective occupation group.

in production activities is a feature that concerns a large number of regions in the western part of the country, too (see map 4). West German regions located along the former «Iron Curtain» show – with few exceptions – an above-average specialization in production functions.

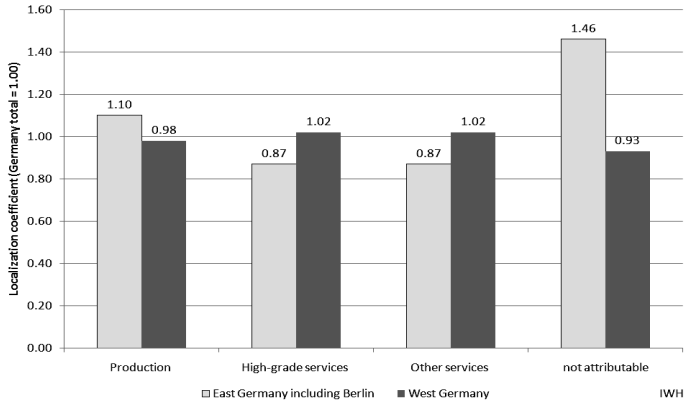
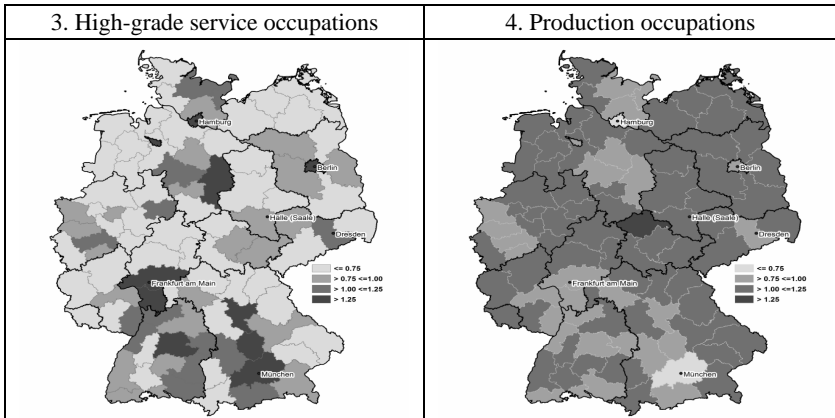


Fig. 3. Localization coefficients of occupation groups (functional structure) in the manufacturing sector as of 30/06/08 (Germany total = 1,00)

Sources: Statistical data of the Federal Employment Agency (as of 30/06/08), calculation by IWH mainly based on a classification by [Bade, 1987, especially p. 194–196].



Maps 3–4: Localization coefficients of occupation groups (functional structure) in the manufacturing sector in Germany’s spatial planning regions (as of 30/06/2008, Germany total = 1,00)

Sources: Statistical data of the Federal Employment Agency (as of 30/06/08), calculations by IWH based on a classification by [Bade, 1987], delineation of spatial planning

regions (as of 2008) by the Federal Institute for Research on Building, Urban Affairs and Spatial Development (BBSR), mapping by IWH using ESRI® ArcMap™10.0.

4. Conclusions

East Germany's manufacturing sector was capable to stop the deindustrialization and achieve considerable economic growth. However, the analysis of industry and functional structures behind economic results does not provide a completely convincing indication of sustainability. The analysis reveals an above average specialization in labor-intensive industries whereas technology-driven industries are under-represented. This might set limitations for the future expansion on international markets which is expected to be at highest in technology-intensive industries.

Another shortcoming concerns the functional structure inside the manufacturing sector. In East Germany an above average specialization in production activities is given. Regarding high-grade services, the opposite is the case. This is only another expression of the fact that East Germany suffers from the absence of headquarters which usually bear a high potential for growth of value added. Therefore, to compensate for this shortcoming, networking between the manufacturing sector and the service sector including universities and other public research institutes can improve international competitiveness. Regional policy schemes which provide support for clustering and networking may be appropriate tools to mitigate the existing shortcomings.

References

Bade F.-J. Regionale Beschäftigungsentwicklung und produktionsorientierte Dienstleistungen. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.). Berlin, 1987. (Sonderheft 143/1987).

Blum U. Der Einfluß von Führungsfunktionen auf das Regionaleinkommen: eine ökonometrische Analyse deutscher Regionen // *Wirtschaft im Wandel*. 2007. Heft 6. P. 187–194.

Blum U. (no date of publication): Erfolg in Europa – was macht Halle und den umliegenden Wirtschaftsraum attraktiv? Success in Europe – what makes Halle and its surrounding economic region attractive? // *ebn24 european business network*. «Wirtschaftsstandorte in Europa», Marketingressourcen effizient nutzen, *ebn24» Standorte» Sachsen-Anhalt» Halle (Saale)» Archiv» Wirtschaftsstandort Halle (Saale) Band 3» Prof. Dr. Ulrich Blum*. (http://ebn24.com/fileadmin/images/Standorte/00_Deutschland/Sachsen%20Anhalt/121_WSO_HALLE%20%28SAALE%29_2007/R_06_Blum/prof_dr_ulrich_blum_1797.pdf, accessed on 08/02/2011)

Clark C. The Conditions of Economic Progress. St. Martin's Street. L.: Macmillan and Co., Limited, 1940.

Deutscher Bundestag. Wahrperiode. Schlußbericht der Enquete-Kommission «Überwindung der Folgen der SED-Diktatur im Prozess der deutschen Einheit», Drucksache

13/11000. 1998. (<http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/13/110/1311000.pdf>, accessed on 01/10/2008)

DIW/IfW, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin; Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel (Hrsg.): Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland. Erster Bericht. Institut für Weltwirtschaft Kiel. Kiel, 1991. (Kieler Diskussionsbeiträge, 168).

Federal Institute for Research on Building, Urban Affairs and Spatial Development (BBSR): Zuordnung Kreise Raumordnungsregionen, Datengrundlage: Laufende Raumbearbeitung des BBSR. (http://www.bbsr.bund.de/clin_016/nn_103086/BBSR/DE/Raumbearbeitung/Werkzeuge/Raumabgrenzungen/Raumordnungsregionen/download_Ref-Krs-ror-2008-xls,templateId=raw,property=publicationFile.xls/download_Ref-Krs-ror-2008-xls.xls, gelesen am 18.02.2010)

Fisher A.G.B. The Clash of Progress and Security. St. Martin's Street. L.: Macmillan and Co., Limited, 1935.

Fourastié J. Die Grosse Hoffnung des Zwanzigsten Jahrhunderts. Titel der französischen Originalausgabe: Le Grand Espoir Du XX e Siècle. Progrès Technique. Progrès Économique. Progrès Social, 3. Auflage, Presses Universitaires De France, Paris 1952. Ins Deutsche übertragen von Burkart Lutz, Köln-Deutz: Bund-Verlag GmbH, 1954.

Günther J. et al. 20 Jahre nach dem Mauerfall: Transformation und Erneuerung des ostdeutschen Innovationssystems. Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH). Berlin, 2010. Studien zum Deutschen Innovationssystem, № 16–2010. Herausgeber: Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI). (http://www.e-fi.de/fileadmin/Studien/Studien_2010/16_2010_Entwicklung_NBL.pdf, accessed on 14/02/2011)

Peneder M. Intangible Investment and Human Resources. The New WIFO Taxonomy of Manufacturing Industries. Vienna, 1999. (= WIFO Working Papers № 114), ([http://www.wifo.ac.at/wwa/downloadController/displayDbDoc.htm?item=WP114\\$.PDF](http://www.wifo.ac.at/wwa/downloadController/displayDbDoc.htm?item=WP114$.PDF), accessed on 15/02/2011)

Regional Accounts VGRdL. Arbeitskreis «Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder»: Bruttoinlandsprodukt, Bruttowertschöpfung in den Ländern und Ost-West-Großraumregionen Deutschlands 1991 bis 2010. Reihe 1, Band 1. Erschienen im März 2011. Berechnungsstand des Statistischen Bundesamtes: August 2010/Februar 2011. Stuttgart: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, 2011a. (http://www.vgrdl.de/Arbeitskreis_VGR/tbls/R1B1.zip, accessed on 11/05/2011)

Regional Accounts VGRdL. Arbeitskreis «Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (Hrsg.) (2011): Arbeitnehmerentgelt, Bruttolöhne und -gehälter in den Ländern und Ost-West-Großraumregionen Deutschlands 1991 bis 2009. Vorabversion zu Reihe 1, Band 2, Erschienen im Januar 2011, Berechnungsstand des Statistischen Bundesamtes: August 2010, Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, Stuttgart, 2011b. (http://www.vgrdl.de/Arbeitskreis_VGR/tbls/R1B2.zip, accessed on 07/02/2011)

Scharr F., Untiedt G. Teilprojekt D-4: Sektorale Wettbewerbsfähigkeit ausgewählter Branchen in den deutschen Grenzregionen // J. Riedel, G. Untiedt (Hrsg.): EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen. Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung. Teilprojekte. ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Forschungsnetzwerk Strukturentwicklung und Förderpolitik Dresden. Dresden. 2001. (= ifo dresden studien 28/II), (http://www.preparity.wsr.ac.at/public/veroeffentlichungen/de/veroeffentlichungen_d4_end.pdf, gelesen am 20.05.09, p. 179–244, especially Tabelle A-4.2, (p. 235–238)).

Statistical data of the Federal Employment Agency, as of 30/06/2008.

Statistisches Amt der DDR (Hrsg.) Statistisches Jahrbuch der Deutschen Demokratischen Republik '90, 35. Jahrgang, Berlin: Rudolf Haufe Verlag, 1990.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСУРСОДОБЫВАЮЩИХ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОГО СЕВЕРА

Значение Севера в экономическом развитии России объясняется, главным образом, разведанными и перспективными минерально-сырьевыми ресурсами, находящимися на его территории. Здесь сосредоточено 2/3 ресурсного потенциала страны, в том числе более половины леса, рыбы, пушнины; добывается 100% алмазов, 80% золота, свыше 90% природного газа, 75% нефти, которые дают 50–60% валютных поступлений Российской Федерации. Север занимает более 60% территории страны. Здесь проживает около 8% населения России, но производится более 25% валового внутреннего продукта.

Необходимо подчеркнуть, что Север – это особый объект государственного управления со своей ярко выраженной спецификой. Вместе с тем специфика Севера в целом и ресурсодобывающих регионов в частности слабо учитывается при разработке и реализации государственной региональной политики. Более того, до сих пор ни в управленческих, ни в научных кругах нет единства мнений по стратегии социально-экономического развития Севера. Существует две мировоззренческие установки, содержащие принципиально несовместимые концепции.

Согласно первому подходу, природные ресурсы – главный, но не единственный фактор в поступательном развитии северных территорий. В первую очередь, это место постоянного проживания населения, среда обитания которых должна быть сохранена.

В основе второго подхода к развитию ресурсодобывающих регионов Севера, рассматривающего ресурсы Севера на фоне системного кризиса экономики России, лежат принципы либерализма, в соответствии с которыми природа рассматривается как объект интенсивной эксплуатации. Сторонниками данной концепции Север воспринимается исключительно как поставщик сырья, источник валютных поступлений и пополнения государственного бюджета.

В представленной статье исследование исходит из концептуального подхода, в соответствии с которым Север – это не только место добычи природных ресурсов, он должен развиваться и быть местом постоянного проживания населения в долгосрочном периоде. Но поскольку невозобновимые природные ресурсы, которыми так ценен Север, исчерпаемы, то необходимо уже сейчас задуматься, что же будет с ресурсодобывающими регионами Севера в период снижения, а затем и полного истощения наиболее востребованных на мировых рынках природных ресурсов.

Несмотря на внешнее благополучие, положение ресурсодобывающих регионов Севера, как показывает мировая и российская практика, крайне неустойчиво, что связано с рядом причин.

1. Колебание мировых цен на добываемое сырье, о чем свидетельствует современный мировой кризис. В результате кризиса за несколько месяцев в мире резко упал спрос и сократились цены на нефть, газ и другие виды минерального сырья. Из северных регионов наиболее пострадали регионы, экспортирующие природные ресурсы, поскольку рентоносные природные ресурсы – основной источник пополнения регионального бюджета.

2. Постоянно меняющееся соотношение распределения доходов рентного характера между центром и регионом (с завидным постоянством не в пользу региона). Так, в 2002 г. платежи за пользование природными ресурсами, поступающие в федеральный бюджет, выросли благодаря введению налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) более чем в 4 раза (433,8%), в то время как в территориальные бюджеты в целом по стране – всего на 20%. Не вдаваясь в подробности межбюджетных отношений по годам, отметим, что с 2002 г. размер НДПИ, оставляемый в ресурсодобывающем регионе, с 20% постепенно сокращался, а с 1 января 2010 г. стал полностью поступать в федеральный бюджет (рис. 1).

3. Возможность ВИНК применять различные схемы «оптимизации» налогообложения (применение трансфертных цен, использование льготных офшорных зон для снижения эффективной ставки налога на прибыль и т.д.), что крайне негативно сказывается на формировании регионального бюджета и является одним из самых эффективных рычагов воздействия на региональные власти и использования их в своих интересах.

4. Усиление моноотраслевого характера хозяйства, основанного на эксплуатации сырьевых ресурсов.

5. Неизбежное в будущем исчерпание невозобновимых природных ресурсов, наиболее востребованных на мировых рынках, и уход добывающих ком-

паний, в результате чего эти регионы скорее всего будут депрессивными с истощенным ресурсным потенциалом, нарушенной экосистемой и загубленным традиционным хозяйством. Однако регион начнет испытывать значительные трудности уже задолго до исчерпания ресурсов на этапе падающей добычи, поскольку определенная выработанность месторождения влечет за собой падение рентабельности добычи и массовую остановку нефтяных скважин.

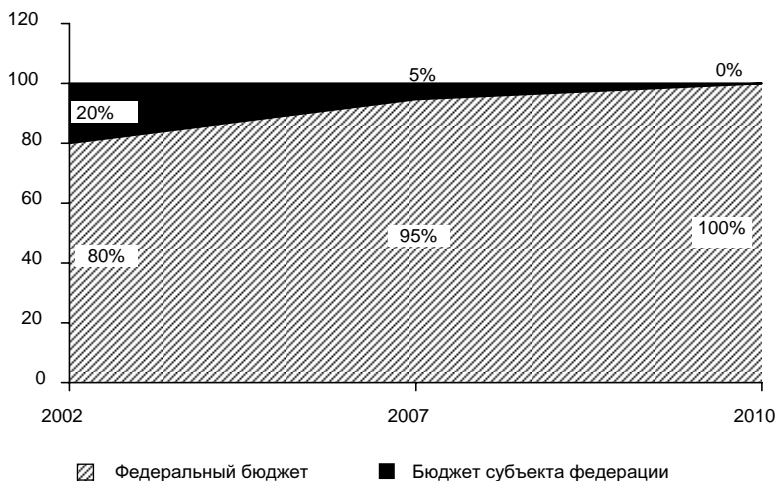


Рис. 1. Распределение НДПИ на углеводороды между федеральным бюджетом и бюджетом субъекта федерации, %

Если обобщить сказанное, то это все последствия моноотраслевого характера хозяйства, в основе которого лежит эксплуатация невозобновимых природных ресурсов.

Анализ динамики отраслевой структуры и проблем развития ресурсодобывающих регионов были изучены на примере Ненецкого автономного округа (НАО)¹.

Ненецкий автономный округ находится на ранней стадии широкомасштабного освоения нефтяных ресурсов Большеземельской тундры и, по-видимому, в будущем это будет наиболее перспективный нефтедобывающий район.

В округе до недавнего времени росли региональный бюджет, доходы населения. В то же время в округе возникло много проблем. За долгие годы в ус-

¹ В основу статьи положены материалы исследования, проведенного в НАО в рамках проекта «Большеземельская тундра».

ловиях высоких цен на нефть у местного руководства сложилось ложное чувство защищенности, поэтому менее прибыльным секторам экономики не уделялось должного внимания. В результате предприятия и целые отрасли, ранее неплохо развивавшиеся, стали приходить в упадок. Хозяйство округа все более становится моноотраслевым. Так, удельный вес топливной промышленности в общем объеме промышленного производства в 2008 г. составил 98,8%, а доля налоговых поступлений в бюджет округа – более 70%. Другими словами, благополучие округа на 70% зависит от благополучия лишь в одной отрасли – нефтяной. И такая тенденция характерна для всех ресурсодобывающих регионов России, специализирующихся на добыче невозпроизводимых природных ресурсов и чья продукция востребована на мировых рынках.

К сожалению, администрация округа серьезно не задумывается, что будет с округом через 20, 30 лет? По разным оценкам, нефти в НАО на 25–40 лет добычи.

Что же происходило в округе в условиях современного мирового кризиса? Произошло резкое сокращение поступлений в бюджет округа от налогов на прибыль, на доходы физических лиц, на имущество организаций. Так, поступления от налога на прибыль в 2009 г., согласно проведенным расчетам, должны были сократиться с 14 млрд руб. до 5,8 млрд руб., т.е. в 2,5 раза. За 10 месяцев 2009 г. поступление от налога на прибыль составило всего 4 млрд руб.

В Ханты-Мансийском автономном округе, который является основной нефтяной базой России, бюджет округа теряет в 2009 г. 78,6 млрд руб. доходной базы, что составляет более половины всех ранее намеченных поступлений.

Анализ зарубежного опыта развития северных территорий, который для нас важен из-за отсутствия собственного опыта развития в рыночных условиях, исследование проблем развития северных территорий на примере НАО, позволяют сделать вывод, что в основе многих проблем (как современных, так и в будущем) лежит моноотраслевой характер экономики, основанный на эксплуатации сырьевых ресурсов.

Основной выход из ситуации в зарубежных странах видели в комплексном развитии ресурсной территории за счет расширения экономической базы главным образом посредством реструктуризации и диверсификации экономики региона.

Надо отметить, что на практике каждая страна решала эту проблему по-своему. На канадском Севере были попытки спасения приходящих в упадок некоторых лабдорских центров железорудной промышленности, горнопромышленных и лесопромышленных центров в провинциях Альберта и Британ-

ская Колумбия, а также поиск новых источников существования для населения. В комплекс мер по поддержке экономического развития входили: переработка сырья, добываемого в соседних районах; развитие торгово-транспортной деятельности, малого предпринимательства, туризма [Gilchrist, StLouis, 1991].

Реструктуризация экономики проводилась в Канаде и заранее, когда еще добывающая промышленность была в расцвете, поскольку проблему легче предупредить, нежели в дальнейшем иметь тяжелые последствия. В провинции Альберта, которая специализируется на добыче нефти и газа (85% валового продукта), внедрили высокотехнологичные (научно-технические) производства. Несомненно, везде реструктуризация проводилась при поддержке государства [Bone, 1992].

На Аляске уже давно созданы и создаются предприятия глубокой переработки нефти (нефтегазохимия). Здесь проблему диверсификации и реструктуризации экономики чаще называют проблемой производства товаров «заместителей импорта», причем под замещением ввоза имеются в виду не только товары, но и услуги [Brown, Thomas, 1996].

Многоотраслевое хозяйство создано в северных районах Норвегии и Швеции [Рогинский, 2002].

Однако по поводу развития многоотраслевого хозяйства на Севере нет единства мнений у ученых. В случае развития непрофильных отраслей и занятий на Севере требуется отход от рыночных критериев. Канадские ученые Д.Д. Гилхрист и Л.В. Сент-Луис на примере северных районов провинции Саскачеван провели анализ проблем реструктуризации и пришли к следующему выводу. Действительно, реструктуризация уменьшает зависимость от ресурсных отраслей и повышает устойчивость экономики. Но что важнее для государства – риск узкой специализации при высокой доходности или стабильность, но низкая доходность или даже убыточность? Авторы пришли к следующему заключению – реструктуризация в сырьевых районах – проблема скорее социальная, нежели экономическая [Gilchrist, StLouis, 1991].

В России есть примеры достаточно широкого развития экономики в ряде районов европейского Севера, на севере Западной Сибири, в Республике Саха (Якутия) и даже Магаданской области, где построен первый на Севере завод по тонкой аффинажной переработке золота.

В нашей стране проблемы определения оптимальной структуры хозяйства на Севере во многом схожи с зарубежными. Первоначальное интенсивное освоение Севера в нашей стране началось в 30-х годах прошлого века. Север в то время развивался комплексно и гармонично. Стоимостные расчеты и рента-

бельность игнорировались. Надо сказать, что положительные результаты этого были: например, строительство Норильского никелевого комбината, прокладка Северного морского пути.

В 1950-х годах политика освоения Севера стала на более прагматичной. Однако до сих пор проблема оптимальной структуры хозяйства в нашей науке разработана недостаточно. Была предпринята попытка смоделировать рациональную экономическую структуру Севера С.Н. Леоновым. Однако ученый подчеркивает, что это можно сделать только в рамках северных отраслей. Правда, он признает, что в перспективе более широкая структура хозяйства возможна, но только в южных районах Севера [Леонов, 1989].

Проблема оптимальной структуры хозяйства северных регионов крайне сложная. Советский подход, делавший ставку на комплексное, многоотраслевое развитие северных территорий, игнорировал стоимостные расчеты, рентабельность. С рыночных позиций сложно обосновать комплексное развитие большинства ресурсных регионов страны.

В советские годы размещение перерабатывающей и обрабатывающей промышленности было специально увязано с сырьевыми базами Севера. Из-за чрезмерно экспортного крена теперь эта связь во многом нарушена. В 2006 г. (перед кризисом) вывозилось 60% добываемой в стране сырой нефти, 55% нефтепродуктов, 35% газа 26% угля, 18% железной руды, 48% стали и т.д. Мощности же отечественной обрабатывающей промышленности загружены крайне недостаточно: на 76% в нефтепереработке, на 25% в оловометаллургии, на 13% в производстве металлорежущих станков и т.д. [Север и Арктика... 2010, с. 16].

Основываясь на опыте зарубежных стран, анализе развития ресурсодобывающих регионов российского Севера, можно предложить ряд направлений государственного регулирования развития сырьевых регионов, выполнение которых создаст предпосылки для перехода от узкосырьевой специализации к многоотраслевому хозяйству.

Основные направления перехода от узкосырьевой специализации к многоотраслевому хозяйству могут быть следующие:

- обеспечение условий для смягчения моноотраслевой направленности экономики путем ее частичной диверсификации и реструктуризации;
- развитие отраслей экономики и производств, необходимых для жизнеобеспечения местного населения;
- формирование современной региональной и локальной инфраструктуры;

- комплексное освоение природных ресурсов и охрана окружающей среды в соответствии с принципами устойчивого развития;
- сохранение и развитие традиционных форм хозяйствования коренного населения (при несомненном сохранении среды обитания);
- четкое законодательное разграничение прав собственности на природные ресурсы и на доходы от их эксплуатации.

В рамках данной статьи более подробно рассмотрим основные из них – диверсификацию сырьевых отраслей и реструктуризацию экономики сырьевого региона.

Диверсификация сырьевых отраслей это, прежде всего, расширение сферы деятельности в добывающем секторе путем создания производств глубокой переработки сырья, а также обслуживающих и вспомогательных. Увеличение налогооблагаемой базы за счет отраслей специализации и прирост доходной части региональных бюджетов дает возможность расширенного роста обрабатывающей промышленности и других отраслей хозяйства, инфраструктурного обустройства территории. Диверсификация должна затронуть не только сырьевые отрасли, чья продукция востребована на мировых рынках, но и менее прибыльные, однако имеющие базу развития в условиях сырьевой направленности региона.

Реструктуризация экономики сырьевого региона подразумевает появление новых отраслей специализации в рамках имеющейся ресурсной базы, развитие наукоемкого и высокотехнологичного производства, расширение сферы услуг, в том числе туризма, транспорта, информатики, связи и т.д. Иными словами, развитие всего того, что ведет к повышению сбалансированности отраслевой структуры региона.

Вместе с тем проведенный анализ показывает, что доля регионов Севера в общем количестве объектов инновационной инфраструктуры составляет немногим более 3%. При этом в ресурсодобывающих регионах их еще меньше² (рис. 2).

В НАО, например, реструктуризация экономики может основываться на эксплуатации твердых полезных ископаемых, которыми богаты недра округа: флюоритов, агатов, янтая, меди, никеля, кобальта, алмазов и золота, запасов угля (свыше 10 млрд т) и т.д. Интенсивное освоение нефтегазовых месторождений и последующее за ним развитие вспомогательных отраслей промыш-

² Исключение составляет Ханты-Мансийский АО, на территории которого имеются два центра трансфера технологий и один бизнес-инкубатор.

ленности и транспортной инфраструктуры открывает принципиально новые возможности для возрождения ранее существовавших и организации новых добывающих предприятий (шахт, карьеров, рудников и т.д.). Таким образом, реструктуризация экономики округа может быть основана на промышленном освоении месторождений твердых полезных ископаемых. Это увеличит количество отраслей территориальной специализации, позволит существенно расширить сырьевую базу вспомогательных отраслей региональной промышленности (в частности, промышленности стройматериалов), уменьшить зависимость НАО от «северного завоза». Большие потенциальные возможности имеет северный туризм.



Рис. 2. Объекты инновационной инфраструктуры

Очевидно, что структурная перестройка состоит в том, чтобы, не ломая сложившейся специализации региона, развивать производства, базирующиеся, в первую очередь, на местных ресурсах. Это значит, что уже на ранних этапах добычи необходимо предусмотреть и более глубокую переработку природных ресурсов, расширение использования возобновляемых ресурсов, строительство ремонтных, обслуживающих производств, развитие сферы услуг. Иначе говоря, рентные доходы по мере истощения невозобновимых природных ресурсов должны переносить свою стоимость на развитие других отраслей хозяйства.

Многоотраслевая структура хозяйства, что в период экономического кризиса весьма важно для сырьевого региона, позволит снизить зависимость экономики региона от колебаний рыночной конъюнктуры на продукцию основной специализации.

При этом необходимо отметить два важных момента. Во-первых, реструктуризацию и диверсификацию экономики необходимо провести на этапе ранней добычи и зрелости, пока доходы от эксплуатации природных ресурсов значительны. Во-вторых, переход к многоотраслевому хозяйству невозможен без решения вопроса разграничения прав собственности на природные ресурсы и без распределения доходов рентного характера между Российской Федерацией и субъектом федерации. Однако это весьма серьезная тема и в рамках данной статьи не рассматривается.

Таким образом, сложное положение северных добывающих регионов, наиболее ярко проявившееся в период экономического кризиса, требует особого внимания государственных органов управления и разработки адекватной региональной политики.

Что касается территорий, где разрабатываются невозобновимые природные ресурсы, то с их исчерпанием регион лишается вообще какой-либо экономической базы развития и поэтому государство просто обязано заранее предусмотреть, а главное предпринять конкретные меры по созданию возможностей развития региона в будущем. Это значит, что уже на первых этапах разработки природных ресурсов государство должно разработать систему мер по расширению экономической базы и отраслевой структуры хозяйства региона с механизмами их реализации.

Рассматривая перспективы развития, можно уверенно утверждать, что в обозримом будущем ресурсная направленность в экономике северных регионов станет доминирующей, будут преобладать отрасли с относительно узкой специализацией – добыча и обогащение минерального сырья, добыча и частичная переработка топливно-энергетических ресурсов. В условиях рынка такая направленность может вызвать серьезные проблемы в экономике северных регионов, поэтому кардинальные структурные изменения в хозяйстве просто необходимы. Учитывая, что основные отрасли ресурсных регионов отличаются монопродуктовой направленностью, высокой капиталоемкостью, территории имеют слаборазвитую производственную инфраструктуру, в первую очередь, транспортную, для эффективной структурной перестройки региональной экономики необходима существенная помощь со стороны государства, выражающаяся не только в создании благоприятной институциональной среды для нормального развития регионов Севера, но и в разработке действенного механизма прямого или косвенного регулирования их развития.

Литература

Леонов С.Н. Моделирование региональной структуры территориально- производственных комплексов и промышленных узлов в районах Севера // Прогнозирование развития региональных экономических систем. Владивосток: Ин-т экон. иссл. ДВО АН СССР, 1989. С. 312–324.

Рогинский С.В. Государство и нефтегазовый комплекс. М.: Сирин, 2002.

Север и Арктика в пространственном развитии России: научно-аналитический доклад. Москва – Апатиты – Сыктывкар – Апатиты: изд. КНЦ РАН, 2010.

Bone R.M. The Geography of Canadian North: Issues and challenge. Toronto, 1992.

Brown W S., Thomas C.S. Diversifying the Alaskan Economy: Political, Social, and Economic Constraints // JEI: Journal of Economic Iss. Lincoln (Neb.), 1996. Vol. 30. № 2. P. 599–608. Bibliogr.: p. 607–608.

Gilchrist D.D., StLouis L.V. Directions for Diversifications with an Applications to Saskatchewan // Journal Regional Science. 1991. № 3. P. 279–289.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КАРЕЛИИ

Республика Карелия является северным ресурсоориентированным приграничным малонаселенным регионом с плотностью населения 3,9 чел./кв. км. Схема территориального развития республики предусматривает развитие опорных территорий, имеющих крупные промышленные предприятия или туристско-рекреационный потенциал.

В настоящее время республика остается дотационным субъектом федерации, но результаты социально-экономического развития последних лет показывают, что еще не достаточно используется ее потенциал и есть возможности значительно улучшить ситуацию. Одним из резервов является активизация предпринимательской деятельности на территории. Но у большинства муниципальных образований отсутствуют крупные предприятия, а их создание с нуля в настоящее время невозможно из-за нехватки инвестиционных ресурсов. В этих условиях способствовать развитию этих территорий могут только малые предприятия.

Для некоторых территорий это единственная возможность обеспечения занятости местного населения. Так, на малых предприятиях Карелии трудится 15% занятых в экономике республики. Около 10% местных бюджетов формируется за счет налоговых поступлений от предприятий и физических лиц, занятых в этой сфере. Вместе с тем на протяжении последних 10 лет доля малого бизнеса в региональной структуре практически не изменяется. В Республике Карелия эта доля составляет около 20% от всех учтенных в статрегистре Росстата предприятий и организаций. Доминирующим сегментом по-прежнему является торговля (43%) (рис. 1). В целом из всех торговых компаний региона 95% представлены малым бизнесом. Их мобильность позволяет почти на 100% обеспечивать население продовольственными и промышленными товарами, особенно на отдаленных сельских территориях. Далее по рейтингу, но с большим отрывом, следуют предприятия, осуществляющие операции с недвижимо-

стью, и сфера услуг (13%). Пассажирские и грузовые перевозки, бытовые, жилищно-коммунальные, фармацевтические услуги предоставляются только малыми предприятиями. На обрабатывающие производства приходится 10% малого бизнеса Карелии, и среди них наименее представленными являются предприятия лесного, охотничьего и сельского хозяйства. Такая структура свидетельствует о суженной производственной составляющей малого бизнеса, слабой диверсификации основных сфер экономики региона.



Рис. 1. Число малых предприятий по видам деятельности

Республику Карелию можно отнести к региону со средним уровнем «плотности» малого бизнеса – 597 малых предприятий на 100 тыс. человек. Наблюдается их неравномерное территориальное распределение – более 80% всех малых предприятий сосредоточены в городе Петрозаводске, на них трудится около 26% занятого населения города [Малое предпринимательство... 2011].

Диспропорции в развитии малого предпринимательства в разрезе административно-территориальных образований имеют под собой объективные причины: малое предпринимательство особенно быстро формируется в регионах с высоким уровнем развития рыночных отношений, производственной, финансовой и информационной инфраструктуры, устойчивым ростом экономики.

В современных экономических условиях в процессе управления развитием территории всегда учитывается активность предпринимательских структур,

а на локальном уровне муниципальных образований значимым аспектом становится активность субъектов малого предпринимательства. Сектор малого предпринимательства в силу своей природы решает задачи локального масштаба: способствует насыщению местного рынка товарами и услугами и поддержанию конкурентной среды, поддерживает и укрепляет политическую и социальную стабильность в обществе. Это достигается посредством создания новых рабочих мест, а также расширения слоя собственников. И создание благоприятного предпринимательского климата способствует ускорению экономического развития территорий.

Вместе с тем малое предпринимательство как никто другой зависит от политики, конкретных действий органов государственной власти субъектов Российской Федерации, местного самоуправления. Поэтому его удельный вес в экономике той или иной территории в очень большой степени определяется тем, насколько активно и последовательно проводится на месте линия на поддержку этого сектора экономики.

В 2005 г. в России вступил в действие Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Он должен коренным образом изменить всю структуру местной власти. Но реформа самоуправления, которой он положил начало, идет достаточно сложно. В ходе реформы самоуправления остро проявились две проблемы: недостаток источников формирования бюджетов поселений и нехватка квалифицированных муниципальных кадров, способных принимать эффективные управленческие решения по развитию экономики на территории.

В таких условиях остро встает вопрос упорядочения отношений власти и предпринимателей на уровне всех органов муниципального самоуправления. Необходим системный подход к выстраиванию отношений «власть – бизнес». Но у большинства муниципальных образований отсутствуют крупные предприятия, а их создание с нуля невозможно из-за нехватки инвестиционных ресурсов. В таких условиях развитие сектора малого предпринимательства является одним из основных условий осуществления эффективной реформы местного самоуправления и достижения экономического роста в регионах. Поддерживая этот сектор экономики, местная администрация может решать конкретные задачи развития экономики территории: улучшение качества жизни населения, совершенствование инфраструктуры коммунального хозяйства и т.д. Помогая развитию сектора малого предпринимательства, местные власти помогают развитию местной экономики. Но далеко не все муниципальные образования на современном этапе времени пришли к осознанию необходимости развития малого предпринимательства на своих территориях. В настоящее время рост это-

го сектора затормозился, о чем свидетельствует снижение числа малых предприятий в республике.

Исходя из гипотезы институциональных матриц, разработанной доктором Кирдиной С.Г. [Кирдина, 2004], Россия имеет институциональную матрицу Х-типа и соответствующие базовые институты. Например, в экономической сфере преобладают институты распределительной экономики, а не рыночной. А поскольку сектор малого предпринимательства является структурообразующим элементом рыночной экономики, он столкнулся с институциональным барьером развития, проявляющемся в проблемах, сдерживающих его развитие. Такими проблемами в республике являются: наличие административных барьеров функционирования сектора малого предпринимательства, усложненный доступ к финансовым ресурсам, несовершенство налогового законодательства, декларативная поддержка и недостаток необходимых знаний по управлению бизнесом [Курило, 2008].

В рамках проекта «Исследование состояния трудовой занятости и определение перспектив развития сельских поселений» [Исследование... 2009] в Пудожском районе Республики Карелия Институтом экономики КарНЦ РАН проводилось обследование населения с точки зрения выявления его экономической активности, в том числе опрашивались и предприниматели. Они указывали на наличие этих проблем, а особенно на наличие административных барьеров и недоступность кредитных ресурсов.

Результаты исследования показали, что основные ниши, которые занимает малый бизнес, связаны с лесозаготовкой, деревообработкой, сельским хозяйством, строительством, гостевым туризмом, услугами транспорта. Структура предпринимательской деятельности в целом повторяет общую структуру экономики района. Основное звено составляет лесной сектор, где сосредоточено 42% предпринимательской инициативы. Многие предприниматели, работающие в этой сфере, имеют негативный опыт, связанный с высокими рисками занятия бизнесом. В настоящее время «лесники» должны купить лес на аукционе или заключить договор подряда с арендатором. Первый путь не для всех доступен из-за высоких цен на лес – не все могут позволить себе участвовать в аукционах. Большинство идет по второму пути, но это зачастую сопровождается риском не получить договор с арендатором.

Одним из перспективных направлений развития территории является туризм. Уникальная природа края привлекает сюда туристов, готовых заниматься активным отдыхом – охотой, рыбалкой и желающих просто ознакомиться с природой и культурой Карелии. Но поскольку государственные проекты в этой

сфере пока не реализуются, туризм в основном приобретает неформальный статус. В большинстве случаев это гостевой туризм, который не требует больших финансовых вливаний. Гостевым туризмом занимается 18% опрошенных предпринимателей, но зачастую этот вид бизнеса ведется неофициально.

Ввиду ликвидации на территории Пудожского района крупных коллективных хозяйств сельское хозяйство полностью ушло в сферу малого предпринимательства. Основные направления деятельности – растениеводство (картофель, сено), животноводство (крупный рогатый скот и свиноводство). Также получило развитие пчеловодство. Важным является то, что два малых предприятия имеют форму кооперативов – один из них производственный, другой – кредитный. Поэтому их социальная значимость для поселений достаточно высока. В настоящее время действующий кредитный кооператив выдает только потребительские кредиты, решает, как говорит его директор, проблему выживания. В рамках Национального проекта развития АПК через кооперативы возможно привлечение государственных средств на поддержку и субъектов малого предпринимательства, и крестьянских хозяйств, чего сегодня в Пудожском районе практически не происходит.

Несмотря на широкий спектр экономических направлений, который охватывает малый бизнес, приходится констатировать, что в районе отсутствует инфраструктура его поддержки – нет информационно-консалтинговых служб, центра поддержки бизнеса. Практически не работают институты кредитования малого бизнеса, поскольку на территории района действуют только два банковских учреждения. Предприниматели предпочитают получать кредиты в Петрозаводске, но это могут сделать не многие. Предприниматели района почти не принимают участия в существующих республиканских программах, объясняя это слабой информированностью.

В современных условиях снижение ограничений развития сектора малого предпринимательства возможно через трансформацию институциональной среды и организацию системы разработки программ развития малого предпринимательства на всех уровнях власти и их реализацию. Поскольку сектор малого предпринимательства в силу своей специфики носит локальный характер, то и усилия по его развитию должны быть сконцентрированы в муниципальных образованиях. По мере трансформации понимания муниципальными властями и населением тесной взаимосвязи между развитием малого предпринимательства и территории произойдет и качественное улучшение социально-экономического положения муниципальных образований. И примеров такого развития становится все больше в российской практике. Например, Маслянинский район

Новосибирской области за несколько лет превратился из обычного муниципального образования в успешно развивающуюся территорию [Борисова, 2010]. В Республике Карелия тоже есть возможности для такого развития.

У сельских предпринимателей есть бизнес-идеи для расширения и диверсификации бизнеса и при вовлечении их в программы поддержки можно получить эффект увеличения этого сектора экономики. Стимулирование развития сектора малого предпринимательства следует проводить по следующим направлениям.

- *Создание системы информационной, юридической, консалтинговой поддержки малого предпринимательства.* Необходимо создать инфраструктуру, включающую в себя центры по оказанию правовых и информационных услуг предпринимателям. При создании системы поддержки малого предпринимательства в первую очередь следует добиваться ее развития на муниципальном уровне с тем, чтобы услуги были максимально приближены непосредственно к сектору малого предпринимательства.

- *Микрофинансирование субъектов малого предпринимательства.* Обеспечить развитие микрофинансовых институтов: кредитных кооперативов, обществ взаимного кредитования, других небанковских кредитных институтов, предоставляющих на возвратной основе средства для развития малых предприятий. Содействовать созданию кредитных бюро, обеспечивающих ведение единой базы кредитных историй субъектов малого предпринимательства, и обеспечить возможность ее свободного использования банками и в особенности кредитными кооперативами, другими небанковскими кредитными институтами. Это важно, прежде всего, на местном уровне, учитывая локальный и региональный характер деятельности малых предприятий.

- *Образовательная поддержка субъектов малого предпринимательства.* Образование и повышение квалификации руководителей и специалистов малого бизнеса на основе специальных программ бизнес-образования, созданных с учетом специфики сектора малого предпринимательства. Результатом этих образовательных программ должна быть подготовка универсальных специалистов, обладающих необходимыми знаниями в области финансов, маркетинга, менеджмента, управления человеческими ресурсами.

- *Маркетинговая поддержка малого предпринимательства.* Власти района и республики должны оказывать содействие малым предприятиям в сфере выставочно-ярмарочной деятельности, организации и проведении межрегиональных и региональных выставок и ярмарок, расширению экспорта малыми предприятиями, в том числе путем содействия их участию в международных выставках и ярмарках.

- *Поддержка уровня конкуренции.* Субъекты малого предпринимательства уязвимы с точки зрения антиконкурентных действий крупных предприятий. В данной сфере необходимо ужесточить контроль за деятельностью локальных монополий.

- *Развитие кооперации.* Развитие сектора малого предпринимательства на селе возможно через развитие различных форм кооперации – сбытовой, снабженческой, информационной, правовой, кредитной. Руководство района и поселений должно оказывать содействие различным формам кооперации.

Таким образом, анализ предпринимательских практик позволил зафиксировать основные проблемы сектора малого предпринимательства, осуществляющего свою деятельность в сельских поселениях, а также институциональных условий, определяющих эту деятельность. Результаты исследования показали, что малый бизнес на 50% находится в неформальной сфере, что объясняется следующими причинами. Первое – высокие транзакционные издержки по исполнению формальных правил, что в переводе на язык практики означает высокие административные барьеры, нестабильные часто меняющиеся законы. Второе вытекает из первого: когда предприниматель не уверен в завтрашнем дне, его деятельность строится так, как будто это последний день его бизнеса. Для сельских поселений неформальный статус малого предпринимательства имеет неоднозначные последствия. С одной стороны, его неформальные отношения с местным населением упрощают и удешевляют транзакции (обменные операции) для местного населения, которое имеет более широкие возможности «подработать». С другой стороны, сельские поселения не получают стабильных рабочих мест, экономического эффекта в виде отчисляемых налогов, а также широкого привлечения предпринимателей к делам местного сообщества. То есть не создается экономическая база для формирования «community», что влечет за собой долговременные негативные социальные эффекты по разрушению социальной среды.

Вместе с тем результаты исследования показали, что предприниматели участвуют в формировании социально-экономического каркаса поселений и населенных пунктов. Более половины из них хоть и неформально, но создают рабочие места для своих односельчан, остальные, кто в основном работает на себя, формируют базу для семейного бизнеса.

Говоря в целом о секторе малого предпринимательства сельских поселений Пудожского района, следует заострить внимание на нескольких важных аспектах. Во-первых, при имеющемся потенциале со стороны малого предпринимательства многие рыночные ниши не заняты из-за отсутствия адекватных

институциональных условий. Во-вторых, занятые ниши используются неэффективно, о чем свидетельствует высокая степень неформальности малого предпринимательства. В-третьих, предпринимательская инициатива сталкивается с огромным количеством административных барьеров. В-четвертых, сектор малого предпринимательства органично вписался в социальную структуру сельских поселений, выполняя важную социальную функцию создания рабочих мест. В-пятых, низкая экономическая эффективность снижает социальную значимость малого предпринимательства, как для поселений, так и для района в целом. И наконец, сектору малого предпринимательства необходимо оказывать государственную поддержку, так как развитие этого сектора экономики – это практически единственная возможность при сегодняшней ситуации сохранить обширные сельские территории и не допустить их обезлюдения.

Система разработки программ развития малого предпринимательства на всех уровнях власти может быть выстроена на основе уже действующей в Республике Карелия единой системы стратегического управления развитием республики. Это позволит более полно использовать ресурсы республики и включить в процесс развития малого предпринимательства все уровни управления.

Литература

Борисова Е. Но и этого мало // Эксперт. 2010. № 5. С. 68–75.

Исследование состояния трудовой занятости и определение перспектив развития сельских поселений. Отчет о научно-исследовательской работе. Петрозаводск: Институт экономики КарНЦ РАН, 2009.

Кирдина С.Г. X- и Y-экономики: Институциональный анализ. М.: Наука, 2004.

Курило А.Е. Проблемы развития малого предпринимательства в Карелии // Научно-технические ведомости СПбГТУ. Экономические науки. Т. 1. 2008. № 3-1. С. 198–203.

Малое предпринимательство города. Официальный сайт Администрации г. Петрозаводска. (<http://www.petrozavodsk-mo.ru/> 25.02.2011)

БЮДЖЕТНОЕ СТРАТЕГИРОВАНИЕ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

В настоящее время в разных странах отмечается, с одной стороны, процесс удлинения горизонтов финансового планирования, а с другой – все большее внимание уделяется вопросам общего стратегирования социально-экономического развития, одним из аспектов которого в свою очередь является регулирование состояния государственных финансов на средне- и долгосрочную перспективу.

Создание нового типа экономики и проведение структурных реформ, обеспечивающих повышение качества жизни в условиях созданных за последние годы основ рыночной экономики, требует оценки ресурсного потенциала в достижении поставленных целей, в том числе имеющихся бюджетных возможностей и возникающих бюджетных ограничений. В свою очередь, бюджетная политика, проводимая как на уровне государства в целом, так и на субнациональном уровне, преследует различные цели, которые на практике перекрывают друг друга, усложняя тем самым разработку эффективной политики¹.

Традиционно вопросы стратегирования разрабатывались в рамках народнохозяйственного прогнозирования и формирования мер государственного регулирования национальной экономики. Научная основа управления государственными финансами являлась основой для ежегодного составления бюджетов. В этой связи государственные стратегии, программы и законодательные решения об утверждении бюджета отражали результаты научных разработок в данной сфере, скорректированные с учетом необходимости нахождения политически предопределенных решений. Поэтому общим недостатком такого рода документов являлась слабость их методологической основы, на которой формировались представления о возможностях удлинения сроков финансового планирования.

¹ Масгрейв Р., Масгрейв П. Государственные финансы: теория и практика. М.: Бизнес Атлас, 2009; Лавров А.М. Бюджетная реформа в России: от управления затратами к управлению результатами. М.: Комкнига, 2005.

В настоящее время вопросы бюджетного стратегирования на федеральном уровне отражаются в двух группах документов.

Во-первых, это документы стратегического планирования, такие как Концепция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г., Основные направления деятельности Правительства, проект федерального закона «О государственном стратегическом планировании», «новые» государственные программы, несколько десятков отраслевых стратегий, стратегии развития федеральных округов.

Вторая группа документов определяет бюджетные планы на среднесрочную перспективу. Среди них можно выделить собственно федеральный бюджет, принимаемый в последнее время на трехлетний период, правительственная Программа по повышению эффективности бюджетных расходов на период, федеральный закон, регулирующий процесс совершенствования правового положения государственных и муниципальных учреждений, Концепция межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в регионах и муниципальных образованиях, Основные направления налоговой политики и др.

При этом вопрос координации долгосрочного стратегического и бюджетного планирования является одной из основных задач бюджетной политики на среднесрочную перспективу. Попытка решения данного вопроса была предпринята еще в 2008 г. при формировании проекта Бюджетной стратегии России до 2023 г. Однако даже обсуждение, а тем более утверждение данного документа были приостановлены финансово-экономическим кризисом.

Последующее ухудшение условий функционирования экономики, негативные тренды, обозначившиеся в состоянии государственных финансов, привели к тому, что проведение различных бюджетных преобразований было фактически свернуто, а дальнейшая работа в части состыковки долгосрочного стратегического и бюджетного планирования была заморожена. Однако можно ожидать, что в ближайшее время вопрос разработки бюджетной стратегии как для страны в целом, так и для отдельных регионов и муниципалитетов встанет снова.

Разработку собственно бюджетной стратегии на долгосрочной период пока проводили лишь единицы субъектов федерации и муниципальных образований (Камчатский край, город Хабаровск² и др.). Поэтому за редким исключением стратегическое планирование в регионах и городах России в настоящее

² *Титова Т.В.* Долгосрочное бюджетное прогнозирование в городе Хабаровске // Бюджет. 2010. № 11.

время остается слабо увязанным с бюджетным планированием. Требуется переоценка приоритетности стратегических задач в сопоставлении их с реальными возможностями бюджета.

В связи с этим актуальной в настоящее время становится выработка рекомендаций на средне- и долгосрочную перспективы по оптимизации бюджетной и налоговой политики регионов и городов, анализ рисков и возможностей в бюджетной сфере при реализации утвержденных стратегий социально-экономического развития.

В докризисные годы более 60 субъектов федерации и несколько десятков городов разработали, приняли и утвердили собственные стратегии социально-экономического развития на долгосрочную перспективу. Стратегии развития регионов характеризуются разными показателями, как формальными, так и содержательными. Проведенный анализ этих стратегий показал, что их целеполагание во многом опиралось на положения, которые были выдвинуты со стороны бизнеса или населения в соответствующих территориях. С фактической стороны дела стратегии отличаются по ряду аспектов. Некоторые базируются на SWOT-анализе отдельных отраслей региональной экономики и состояния территории в целом. Другие включают, например, несколько видов стратегий и базируются на одном или нескольких сценарных подходах к развитию территорий. Стратегии могут стыковаться с разного рода схемами территориального планирования или другими документами, характеризующими развитие регионов и муниципальных образований.

Проведенный анализ показал, что разработанные стратегии социально-экономического развития регионов часто не рассматривают вопросы финансового обеспечения достижения тех задач и показателей, которые обозначаются в рамках данных стратегий³. При этом, как правило, планы, заложенные в стратегии социально-экономического развития, не подкрепляются финансовыми ресурсами. Прямо противоположной крайностью является наличие в планах значительных финансовых ресурсов, которые определяются различными государственными решениями, прежде всего в виде федеральных целевых программ, и готовностью бизнеса привнести соответствующие инвестиции в данный регион, но отсутствуют инструменты, позволяющие освоить данные финансовые ресурсы.

В целом, при разработке долгосрочной бюджетной стратегии осуществляется расширение горизонта и повышение надежности экономических прог-

³ Климанов В.В. Региональное развитие и общественные финансы. М.: ИРОФ, 2009; Климанов В.В. Стратегическое и бюджетное планирование: проблемы координации // Губернский деловой журнал. 2010. № 10.

нозов, которые основаны на разумных оценках конъюнктурных параметров и макроэкономических показателей. Любое предлагаемое действие должно быть проанализировано с точки зрения возможностей его финансового обеспечения, в том числе с учетом ограниченности имеющихся бюджетных ресурсов и с учетом вклада в достижение стратегических целей социально-экономического развития региона.

Общей целью составления бюджетной стратегии становится выработка процедур по оптимизации бюджетной и налоговой политики, повышению качества бюджетных услуг, повышению эффективности использования бюджетных средств на средне- и долгосрочную перспективу. При этом проводятся:

- оценка существующей бюджетной политики в регионе (городе);
- определение целей и долгосрочных ориентиров такой политики;
- разработка вариантов бюджетной и налоговой политики в регионе (городе) на долгосрочный период с учетом как региональных и местных особенностей, так и политики федерального центра в бюджетной сфере;
- разработка рекомендаций по изменению нормативной правовой базы в сфере бюджетной и налоговой политики и осуществлению первичных мер по достижению поставленных целей и ориентиров.

Составление долгосрочной бюджетной стратегии региона или крупного города подразумевает включение следующих положений:

- поддержание сбалансированности бюджета;
- установление четких ориентиров для подготовки проектов бюджетов на конкретные годы, обеспечение преемственности бюджетных приоритетов;
- оценка реальных бюджетных возможностей для установления расходов по приоритетным направлениям (на образование, здравоохранение, развитие социальной и инженерной инфраструктуры и др.);
- установление «барьеров» для необоснованных предложений по увеличению расходов в ущерб экономической стабильности.

Структура бюджетной стратегии может включать в себя ряд разделов. Это, во-первых, цели и задачи стратегии. Во-вторых, в бюджетной стратегии должен быть проведен анализ бюджетной политики и состояния общественных финансов в регионе (городе) в последние годы, который может включать в себя следующие составные части:

- структура и динамика доходов бюджета;
- структура и динамика расходных обязательств;

- динамика состояния расчетов и обязательств, заимствований и погашения государственного (муниципального) долга, оценка сбалансированности и ликвидности общественных финансов;
- факторы, определяющие состояние бюджета (макроэкономические, региональные, микроэкономические, федеральные налоговые и бюджетные реформы).

Кроме того, проводится оценка качества бюджетного планирования и эффективности бюджетной политики, а также оценка адекватности нормативно-правовой базы целям эффективного исполнения, планирования и управления бюджетно-налоговыми процессами.

Собственно бюджетная стратегия подразделяется, по своей сути, на три составные части: стратегию по доходам, стратегию по расходам и стратегию управления долгом. Стратегические направления доходной политики включают в себя совершенствование налогообложения, администрирования налоговых и неналоговых доходов, а также межбюджетных отношений. Стратегические направления политики в сфере расходов бюджета могут группироваться по сценариям, по направлениям деятельности, по отдельным отраслям экономики и социальной сферы региона (города) и т.п., т.е., например, направления политики в сфере расходов на здравоохранение или образование; перспективные вопросы оплаты труда в бюджетной сфере; бюджетные инвестиции; направления повышения эффективности бюджетных расходов.

Согласно экономической теории долгосрочное финансовое планирование, как и долгосрочное планирование вообще, невозможно без наличия устойчивых институтов⁴. В этой связи бюджетная стратегия должна рассматривать институциональные условия и механизмы ее реализации. К таким механизмам можно отнести следующие:

- механизмы реализации стратегии и организационные структуры;
- нормативно-правовое обеспечение формирования бюджета с увязкой с задачами, решаемыми в рамках реализации стратегии;
- реструктуризация сети государственных (муниципальных) учреждений;
- система мониторинга и оценки степени реализации стратегии.

Дальнейшие шаги по совершенствованию системы управления региональными и муниципальными финансами во многом будут связаны с готовностью

⁴ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: ФЭК «Начала», 1997.

проведения адаптации бюджетных новаций, предложенных на федеральном уровне.

Так, наиболее значимой финансовой инновацией в России в ближайшее время станет формирование так называемого программного бюджета⁵ и расширение практики внедрения программно-целевого принципа организации деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления. Эти нововведения потребуют не только изменения формата составления и утверждения бюджета региона или муниципального образования на основе новой бюджетной классификации, но и более весомых действий, ориентированных на переосмысление роли бюджетного сектора вообще. Для этого в ближайшее время в регионах и муниципалитетах будут приняты правовые акты, регулирующие разработку, реализацию и оценку эффективности государственных и муниципальных программ как систем мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов политики, реализуемой на уровне региона или муниципалитета, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных (муниципальных) функций достижение приоритетов и целей долгосрочного социально-экономического развития. Аналогичный порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ на федеральном уровне утвержден Правительством РФ в августе 2010 г.

Кроме того, в условиях наличия долга и дефицита бюджета региона или города стратегия управления долгом, как составляющая часть бюджетной стратегии, должна формировать условия к тому, чтобы минимизировать издержки использования заемных средств. Рост уровня координации стратегического и бюджетного планирования в условиях выхода из кризиса будет сопровождаться повышением возможностей для направления на решение стратегических задач потенциально свободных в каждом году несвязанных финансовых средств.

Управление региональным и муниципальным долгом играет вспомогательную роль по отношению к управлению бюджетными доходами и расходами. В рамках бюджетного планирования определяется объем доходов и расходов бюджета и, следовательно, объем дефицита бюджета, основным источником покрытия которого являются заемные средства. Таким образом, долговая политика, определяющая объемы и формы привлечения заимствований, является составной частью бюджетной политики. В этой связи без определения направлений развития долговой политики невозможно говорить о достижении стратегических целей развития региона или города.

⁵ Богачева О.В., Лавров А.М., Ястребова О.К. Международный опыт программного бюджетирования // Финансы. 2010. № 12.

В случае, когда существенную часть доходов города составляют межбюджетные трансферты, предсказать их конкретный объем также не всегда представляется возможным. В этом отношении высокая доля трансфертов в доходной части бюджета создает дополнительные сложности в разработке стратегий любого рода. В условиях кризиса зависимость от трансфертов будет накладывать особые дополнительные ограничения на возможности бюджетного планирования.

Потребность в многолетнем бюджетном планировании связана, в частности, с необходимостью учета в финансовом планировании долгосрочных эффектов от принимаемых сегодня решений в области налогообложения и расходных обязательств, учета влияния на потребности в государственном финансировании долгосрочных внешних факторов (социальных, демографических, экономических), а также возможности осуществлять целенаправленную политику, что может быть особенно важным при решении приоритетных государственных задач.

При прогнозировании инвестиционных расходов важнейшим этапом является выбор целей и приоритетов бюджетной политики на долгосрочную перспективу. В значительной степени выбор приоритетов определяет структуру инвестиционных расходов бюджета. Приоритеты должны найти отражение в форме целей и задач программ социально-экономического развития.

Главной особенностью бюджетного стратегирования является присутствие в нем оценок ожидаемых доходов и расходов на перспективу. Многолетние оценки могут способствовать совершенствованию бюджетного процесса по целому ряду направлений.

Для разработки бюджетной стратегии региона или муниципального образования должны быть рассчитаны несколько сценариев развития, как минимум два – инерционный и интенсивный.

Необходимость перехода к долгосрочному финансовому планированию определяется, прежде всего, возможным возникновением угрозы устойчивости бюджета в условиях неблагоприятных долгосрочных тенденций. Кроме того, долгосрочное планирование дает возможность выработки приоритетных задач, оценки необходимых ресурсов для их реализации и определения возможных источников этих ресурсов. Таким образом, долгосрочное планирование позволяет уйти от инерционного подхода, когда бюджетные ассигнования распределяются на основе индексирования тенденций предыдущих лет. Важно также, что большинство мер, позволяющих сократить уровень расходов, сохранив уровень качества оказываемых государственных услуг, предполагают реформи-

рование соответствующего сектора экономики. Такие структурные реформы имеют длительный срок реализации. Долгосрочное планирование позволяет своевременно выявить их необходимость и взвешенно подойти к реализации. Важным средством обеспечения долгосрочной бюджетной сбалансированности служит реформирование отдельных секторов бюджетной сферы, включая изменение используемых в них механизмов финансирования.

Долгосрочное планирование может также стать реальным шагом на пути к повышению эффективности расходов бюджета, выступая в то же время сдерживающим фактором для необоснованного роста расходов. Дело в том, что различные вопросы и мероприятия по реализации стратегических планов находятся в компетенции разных структурных подразделений региональной или муниципальной администрации, что создает необходимость обеспечения координации их деятельности при реализации бюджетной политики в регионе или муниципалитете.

При формировании бюджетной политики на региональном и муниципальном уровнях в первую очередь необходимо четко определить цели, которые должны быть достигнуты при ее реализации и в соответствии с которыми будут определены ее основные направления. Она может быть направлена на удовлетворение потребностей одних слоев общества в большей мере, чем других. Критериями выбора того или иного слоя может служить его удельный вес в обществе, удельный вес добавленной стоимости, создаваемой этим слоем общества, доля поступлений в бюджет от этой группы, иные количественные или морально-этические характеристики.

В общем смысле целями бюджетной политики регионов и муниципальных образований могут служить обеспечение социальной и экономической стабильности, сбалансированности и устойчивости бюджета, повышение уровня и качества жизни населения посредством удовлетворения потребностей граждан в качественных государственных и муниципальных услугах.

Исходя из экономической ситуации и заданных целей, бюджетная политика региона и муниципалитета может быть направлена на решение следующих задач:

- последовательное снижение дефицита бюджета и объема долга в целях сохранения финансовой стабильности, обеспечения сбалансированности и устойчивости бюджетной системы;
- безусловное и полное исполнение действующих расходных обязательств;

- повышение эффективности бюджетных расходов, доступности и качества государственных и муниципальных услуг;
- создание условий для стимулирования развития налогового потенциала;
- совершенствование механизма муниципальных закупок за счет применения современных процедур размещения заказов, исключение случаев необоснованного завышения цен и заключения контрактов с заведомо некомпетентными исполнителями, а также задержки в реализации соответствующих процедур при проведении государственных и муниципальных закупок;
- усиление роли финансового контроля, в том числе в вопросах оценки эффективности использования бюджетных средств, качества финансового менеджмента, анализа достигнутых результатов, утверждаемых в государственных и муниципальных заданиях.

Серьезные изменения в бюджетной сфере, которые должны произойти в среднесрочной перспективе, создают высокие риски ухудшения ситуации на региональном и муниципальном уровнях.

В этой связи ожидается, что в регионах будет завершён полноценный переход на среднесрочное финансовое планирование, произойдет активизация долговой политики (даже на уровне отработки ее инструментов), будет создана новая «платформа» для реструктуризации бюджетного сектора.

Таким образом, анализ показывает недостаточное развитие бюджетного стратегирования на региональном уровне на текущий момент. Выявлена необходимость в повышении качества такого стратегирования как для улучшения непосредственно бюджетного процесса в отдельных регионах, так и для повышения значимости стратегирования социально-экономического развития в целом. Долгосрочное бюджетное планирование будет способствовать тому, чтобы приоритеты, определенные в стратегиях социально-экономического развития, находили свое отражение в бюджетах, с учетом накладываемых ограничений по доходам.

Таким образом, реализация бюджетной стратегии будет сопряжена с ростом необходимости обоснованности стратегических решений и эффективности использования бюджетных ресурсов, а необходимость учета долгосрочных бюджетных ограничений потребует формирования обоснованных и реалистичных программ по реализации приоритетов развития территории.

П.В. Дружинин,
В.П. Дружинин,
А.П. Дружинин
Институт экономики
Карельского научного центра РАН

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ

В последнее время значительный интерес стал проявляться к региональным экономическим и политическим институтам. В работах Бусыгиной И.М., Гельмана В.Я., Гранкина И.В., Дахина А.В., Кабаргина О.Б., Крыштановской О.В., Кынева А.В., Литвиновой Т.Н., Маркиной О.А., Слепцова Н.С., Смирнягина Л.В., Хакимова Р.С., Чирковой А.Е. и многих других рассматриваются институты региональной власти, их развитие и существующие проблемы. В работах Кана Дж., Росса К., Содерлунда П., Хейла Х. и других анализ российских регионов проведен с учетом опыта функционирования институтов развитых стран.

Все больше российских работ посвящено анализу влияния институтов на региональную экономику (Валиева О.В., Гареев Т.Р., Клейнер Г.Б., Марков Л.С., Нуреев Р.М., Попов Е.В., Ягольницер М.А. и др.), которые часто выделяют различные стороны региональной жизни, например инновационные процессы. Они дополняют современные исследования Амина А., Корнфорда Дж., Лангендийка А., Пэка Дж., Этлингера Н. и других по региональному институционализму.

Сложнее оценивать и моделировать влияние политических институтов на экономическое развитие. В работах Асемоглу Д., Гроссмана Дж., Джонсона С., Робинсона Дж., Родрика Д., Шлейфера А. и других исследовано влияние качества институтов на развитие экономики различных стран. Некоторые из них, как и модели Матвееенко В.Д. и Полтеровича В.М., могут быть использованы и для анализа мезоуровня. Исследования неэкономических факторов роста выполняются в различных исследовательских центрах Российской Федерации и других стран. Но в целом исследований, в которых бы региональные институты власти рассматривались с точки зрения их влияния на региональную экономику, на основе моделей с получением количественных результатов мало. В данной работе предпринята попытка оценить влияние данного института на социально-экономическое развитие российских регионов.

Российские регионы значительно отличаются по динамике основных социально-экономических показателей. В качестве основных факторов объясняющих данную разницу и используемых в моделях, обычно выделяют наличие природных ресурсов, структуру экономики, экономико-географическое положение, основные фонды, имеющиеся трудовые ресурсы и некоторые другие, которые не меняются или слабо меняются с течением времени. В то же время социально-экономическое развитие регионов зависит и от федеральной и региональной экономической политики, от формирования и качества властных институтов. В работе исследуется взаимосвязь социально-экономического развития российских регионов и становления институтов региональной власти. Развитие и рост эффективности функционирования институтов должны способствовать стабильному росту региональной экономики, увеличению бюджетных доходов и доходов населения. Исследование влияния институтов региональной власти на региональное развитие на основе математических моделей необходимо для обоснования направлений их совершенствования.

Исследования изменений в развитии экономики конкретных регионов показывают, что колебания экономических и социальных показателей, их отклонения от основных тенденций развития часто связаны с внешним воздействием (прежде всего федеральных властей) и с решениями, принимаемыми региональными властями, с обоснованностью данных решений. Причем это касается и экономики региона в целом, и отдельных отраслей и секторов. Поэтому можно предположить, что эффективность функционирования институтов региональной власти является важным фактором регионального развития и требует детального анализа. В результате можно будет уточнить экономико-математические модели, используемые для анализа и прогнозирования развития региональной экономики, повысить качество региональных прогнозов. Данное исследование позволит оценить эффективность различных решений, принятых на федеральном и региональном уровнях, выявить возможности региональной власти по улучшению социально-экономической ситуации в регионе и преодолению негативных тенденций, выделить направления улучшения функционирования региональных институтов. Данное исследование даст возможность проанализировать региональную политику, разработать рекомендации по ее улучшению, оценить качество институтов региональной власти и сформулировать предложения по их совершенствованию.

Среди институтов региональной власти важнейшим является институт губернаторства (глав регионов). Они принимают основные решения, взаимодействуют с федеральными структурами, определяют действия региональной исполнительной власти и существенно влияют на региональную законодательную

власть. Поэтому исследование развития институтов региональной власти в начале XXI в. сконцентрированы именно на институте губернаторства. Решается следующая задача – оценить эффективность развития института губернаторства (глав регионов) с точки зрения влияния его изменений на динамику основных показателей развития регионов, выявить возможность преодоления инерции региональной среды, коренного перелома сложившихся тенденций. Для решения данной задачи требуется выделение ключевых характеристик института, проведение сравнительного анализа, построение специальных моделей для оценки взаимосвязи выделенных характеристик института с показателями социально-экономического развития региона.

Также необходимость подобного анализа связана с тем, что сравнение прогнозов по построенным для Республики Карелия традиционным моделям на основе производственных функций с реальными данными показало необходимость поиска новых факторов, влияющих на развитие региона. Предлагаемый новый подход к исследованию социально-экономического развития регионов позволяет проанализировать влияние тех факторов, которые ранее не рассматривались. Данный подход позволяет по-новому взглянуть на развитие российских регионов, построить новые модели, дополнить исследования политологов количественными оценками.

Собрана информация за 1990–2009 гг. по развитию экономики 79 регионов России (без округов). Используются статистические ежегодники и сборник «Регионы России», информация региональных управлений и информация из Интернета. Более детальная информация собирается по Республике Карелия. В число показателей включены валовой региональный продукт, объемы производства отдельных отраслей экономики региона, объем инвестиций, доходы бюджета, денежные доходы населения и другие. Полученные данные приводятся к сопоставимому виду, что также представляет сложную, но разрешимую задачу, и в ходе экономического анализа выбираются показатели, наиболее точно отражающие происходившие изменения, позволяющие строить математические модели и получать необходимые выводы.

Для анализа и расчетов в первую очередь выделены характеристики региональных институтов власти, которые позволяют провести расчеты, построить модели, проверить гипотезы. Среди данных факторов, влияние которых исследуется, следует выделить: переход в конце 2004 г. от выборов к назначению глав регионов, периодичность выборов, длительность пребывания главы региона у власти, смену власти в регионе, возраст главы региона, вид занятий (бизнес, власть, прочее) до избрания (назначения), принадлежность к элите данного региона до выборов (назначения) и другие.

В ходе данного этапа проводится сравнительный анализ собранных данных. По каждой из выделенных характеристик института губернаторства проводится отдельное исследование, которое включает построение и анализ графиков, расчет статистических характеристик, характеризующих взаимосвязь показателей и проверку статистических гипотез. Данное исследование включает анализ влияния каждой характеристики на все выделенные показатели развития экономики региона (валовой региональный продукт, объемы производства отдельных отраслей экономики региона, объем инвестиций, доходы бюджета, денежные доходы населения и другие). Для получения сопоставимости данных по разным регионам вводятся поправки по каждому показателю для каждого региона, чтобы можно было вести анализ по всем российским регионам одновременно.

Формирование институтов государственной власти в России и ее регионах оказалось достаточно сложным процессом, и эффективность их функционирования часто невелика. Среди институтов региональной власти важнейшим является институт губернаторства (глав регионов). Они принимают основные решения, взаимодействуют с федеральными структурами, определяют действия региональной исполнительной власти и существенно влияют на региональную законодательную власть. Институт губернаторства развивается, претерпевая существенные изменения, которые, возможно, оказывают заметное влияние на его эффективность.

На появление проекта повлияло изменение структуры и активности региональной власти Республики Карелия. В 1998–2000 гг. глава региона активно включился в проводимые в регионе реформы, непосредственно руководил правительством и разработкой Концепции социально-экономического развития республики, участвовал в руководстве реализующими ее проектами, а в 2007–2010 гг. он же был скорее наблюдателем за тем, что происходит в регионе.

Институт губернаторства характеризуется различными показателями, из которых в данной работе представлены три, связанные с переходом от выборов к назначению, и фактическая отмена ограничения по продолжительности нахождения у власти главы региона двумя сроками. В первом случае анализировалось, повлиял ли переход к назначению на основные показатели развития региона, во втором – как изменяются показатели развития региона в зависимости от продолжительности нахождения у власти главы региона. Третий – влияние смены губернатора на социально-экономическое развитие региона.

В статье рассматриваются три показателя – валовой региональный продукт, собственные бюджетные доходы региона, инвестиции в основной капи-

тал. Все показатели приводились к сопоставимому виду, удобному для анализа. Осуществлялось их нормирование. Отдельная проблема – нормирование, приведение данных разных лет к сопоставимому виду и данных разных регионов.

Учет особенностей региона возможен несколькими способами. Простейший – нормирование на средние за 9 лет собственные доходы региона, более сложные – нормирование с учетом дефлятора, нормирование на данные по результатам расчетов по производственной функции. Учет особенностей года возможен несколькими способами. Простейший – нормирование на соответствующие данные по Российской Федерации, более сложные связаны с нормированием по результатам расчетов по производственной функции.

Создание общего массива данных требует использования вместе двух указанных подходов через нормирование на показатель, учитывающий и особенности региона, и особенности года.

При анализе собственных доходов бюджета для обеспечения сопоставимости регионов доходы каждого региона нормировались на средние доходы данного региона и сравнивались данные 80 регионов.

Предполагалось, что существенного влияния переход к назначению губернаторов не оказал, что социально-экономические показатели ухудшаются в конце срока пребывания у власти, что смена глав регионов ведет к улучшению социально-экономических показателей.

Проведенный анализ данных и предварительные расчеты показали, что, возможно, первая гипотеза верна, а две другие – нет. Результаты требуют уточнения, можно усложнять показатели, чтобы точнее выделить, на что собственно может влиять региональная власть, можно усложнять используемые модели и можно рассматривать иные первичные показатели.

Анализ перехода от выборов к назначению показал, что ситуация заметно не ухудшилась, а если рассматривать ее в динамике, то можно даже отметить положительные изменения. Регионы, где в 2005 г. были назначены главы, в 2005 г. имели доходы меньше средних, в 2006 г. – средние, в 2007 г. – незначительно выше средних и в 2008 г. – выше средних. Регионы, где назначения были в 2006 и 2008 гг., имеют доходы ниже средних, а где были назначения в 2007 г., – средние.

Анализ других показателей развития региона в основном принес похожие результаты.

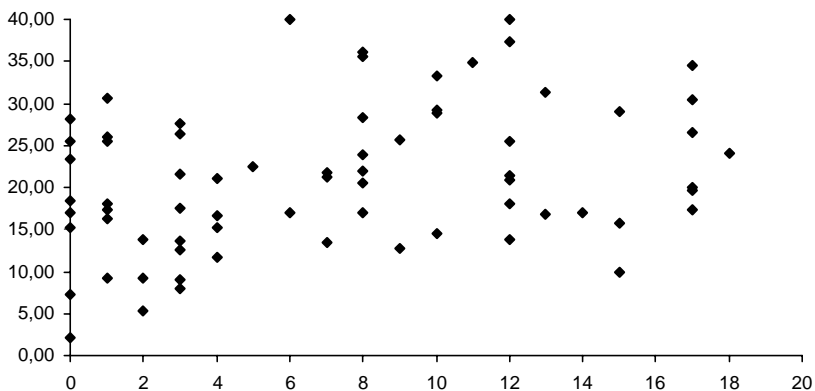


Рис. 1. Собственные доходы бюджета в 2008 г. в зависимости от срока пребывания у власти губернатора, без нормирования для учета особенностей регионов

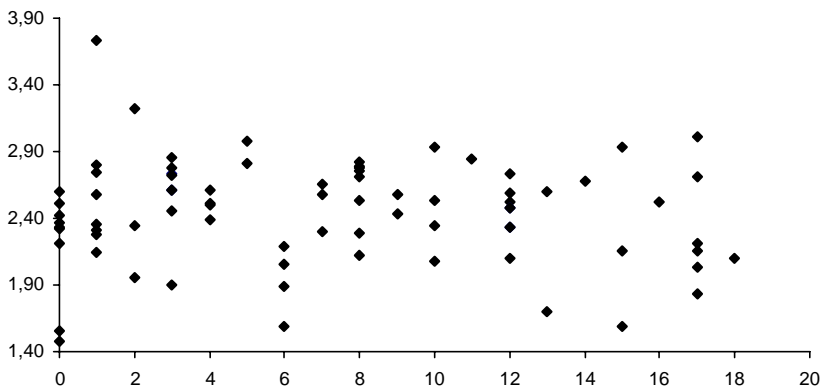


Рис. 2. Собственные доходы бюджета в 2008 г. в зависимости от срока пребывания у власти губернатора, нормирование на величину средних за 9 лет доходов

Смена власти. Анализ смены власти показал, что она, возможно, не влияет на собственные доходы бюджета. В год смены главы региона собственные доходы практически не меняются, в первый год нахождения у власти они немного возрастают, а во второй немного падают.

Средние доходы за 4 года – 1,13, до смены власти – 1,11, в год смены – 1,14, за первый год после смены власти – 1,17, за второй – 1,08.

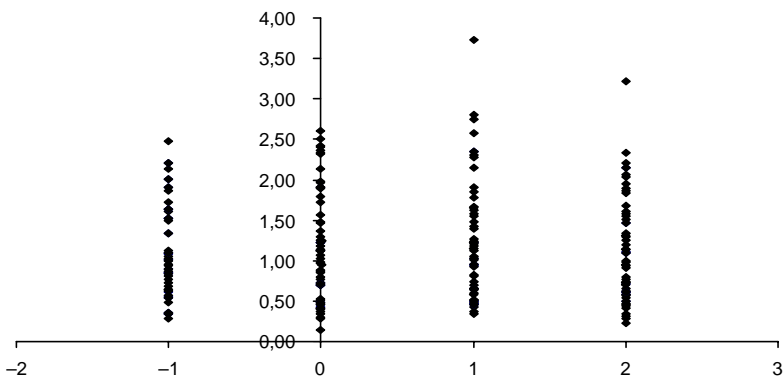


Рис. 3. Собственные доходы бюджета, нормирование на величину средних за 9 лет доходов, 0 – год смены губернатора

Можно отметить, что главы более богатых регионов правят дольше.

Для инвестиций также видно отрицательное влияние смены власти. В год смены темпы роста падают, в первый год они еще больше снижаются и немного возрастают во второй год. Средний темп за 4 года – 120, до смены – 118, в год смены – 113,4, в первый год – 109,7, во второй – 121,2.

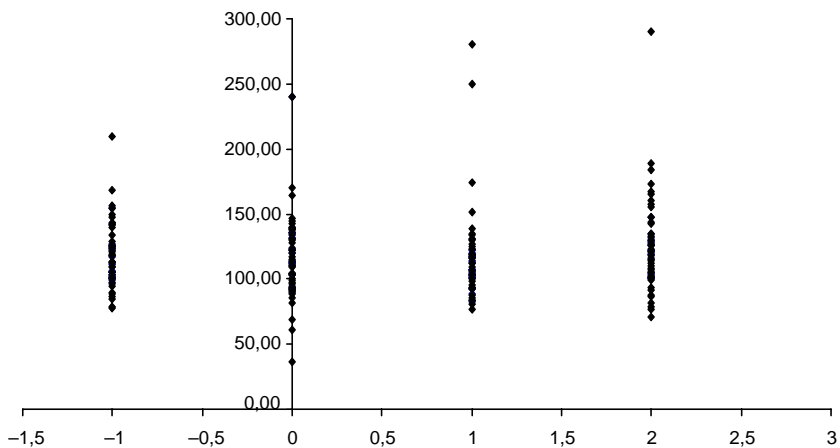


Рис. 4. Темп роста инвестиций, нормирование вычитанием среднего за 9 лет темпа (без нормирования), 0 – год смены губернатора

Длительность власти. Анализ влияния длительности пребывания у власти проводился по различным годам отдельно. В 2000 г. с ростом срока пребывания у власти собственные доходы региона скорее всего увеличиваются. В 2001 г. в первые 7 лет они скорее падают, а затем растут. В 2002 г. они падают первые 8 лет, а затем растут. В 2003 г. они низкие в год смены власти, высокие в 1–3 года, затем снижаются и стабильны на низком уровне. В 2004 г. и 2007 г. ситуация видимо стабильна. В 2005 г. также ситуация в основном стабильна, возможно более высокие показатели в 6–8 годы. В 2006 г. доходы растут с ростом продолжительности нахождения губернатора у власти. В 2008 г. доходы растут в первые 5 лет, затем падают. В целом, однозначного вывода сделать нельзя, надо уточнять показатели и модель.

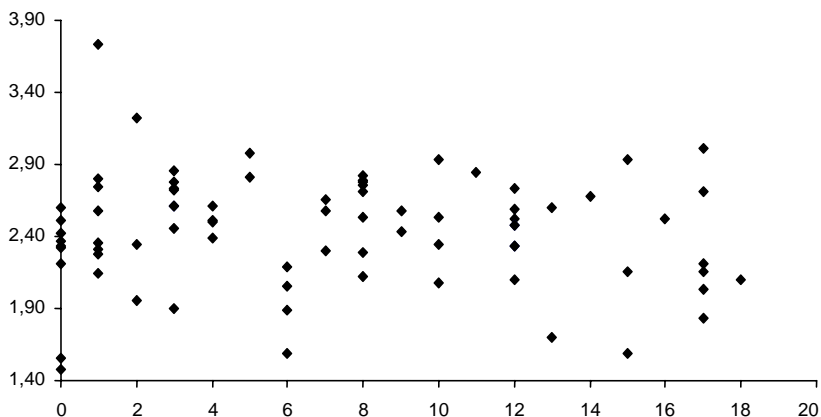


Рис. 5. Собственные доходы бюджета в 2008 г. в зависимости от срока пребывания у власти губернатора, нормирование на величину средних за 9 лет доходов

Есть расхождения по годам, например, темп роста инвестиций в 2000 г. показал некоторое снижение темпов при росте сроков пребывания губернатора у власти ($R = -0,23$).

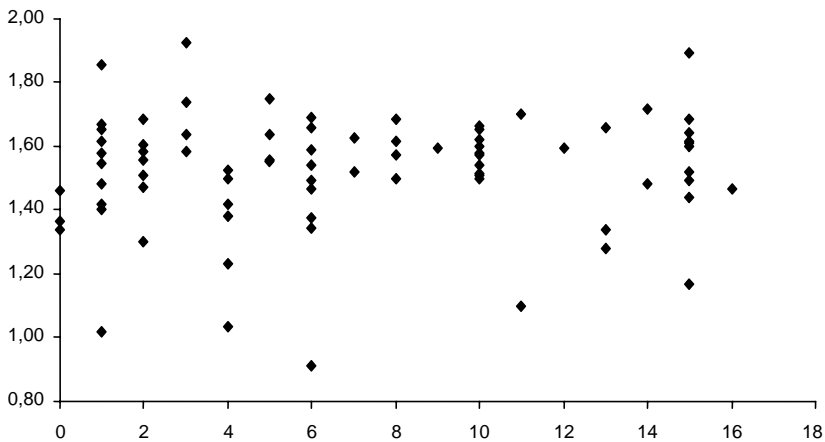


Рис. 6. Собственные доходы бюджета в 2006 г. в зависимости от срока пребывания у власти губернатора, нормирование на величину средних за 9 лет доходов

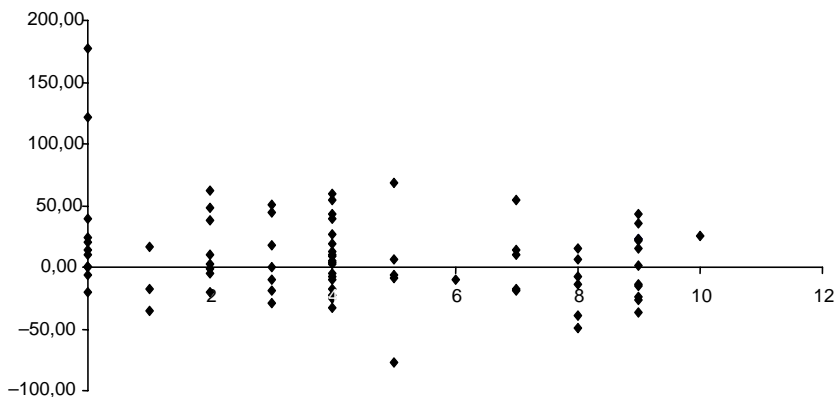


Рис. 7. Темп роста инвестиций в 2000 г. в зависимости от срока пребывания у власти губернатора, нормирование вычитанием среднего в регионе за 9 лет темпа

Выводы. Полученные результаты являются предварительными и требуют уточнения (прежде всего типологии). Пока можно сказать, что инерция регионального развития является определяющей и непреодолимой.

Литература

Березина Е.А., Ионкин В.П. Воздействие политических факторов на экономическое развитие региона // Регион: экономика и социология. 2003. № 2.

Валиева О.В. Влияние институтов макро- и микроуровней на развитие региональных инновационных сетей // Журнал институциональных исследований. 2010. № 2.

Гареев Т.Р. Институты и экономическое развитие на субрегиональном (мезо) уровне // Общественные науки и современность. 2010. № 5.

Гареев Т.Р. Региональный институционализм: terra incognita или terra ficta // Журнал институциональных исследований. 2010. № 2.

Гельман В.Я. Региональная власть в современной России: институты, режимы, практики // Политические исследования. 1998. № 1.

Гельман В.Я., Тарусина И.Г. Изучение политических элит в России: проблемы и альтернативы // Политическая наука. 2003. № 1.

Гладкий Ю. Н., Чистобаев А.И. Основы региональной политики: учебник для вузов / Фонд «Международно-правовой экспертизы»; Европ. ин-т экспертов. СПб: Изд-во Михайлова В.А., 1998.

Дахин А.В. Система власти в России в 2000-х годах и модели политического управления регионами // ПОЛИС. 2009. № 2.

Дульциков Ю.С. Региональная политика и управление. М.: Изд-во РАГС, 1998.

Институт губернатора в России: традиции и современные реальности / под ред. Н. Слепцова. М: РАГС, 1997.

Источники регионального разнообразия и формирование новых субъектов развития России: гипотезы, экспертные оценки, прогнозы / под ред. А. Дахина. Н.Новгород, 2009.

Клшторин В.И. Новый этап дискуссий о федерализме в России // Регион: экономика и социология. 2008. № 3.

Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: УРСС, 1997.

Литвинова Т.Н. Институт президентства в национальных республиках Северного Кавказа в условиях политической трансформации // Трансформация политической системы России: проблемы и перспективы. Международная научная конференция. Тезисы докладов. М.: РАПН, 2007.

Лысенко В.Н. Институт губернатора в современной России: вперед в прошлое // Казанский федералист. 2004. № 4.

Лысенко В.Н., Лысенко Л.М. Институт губернаторства в современной России: некоторые общие и отличительные черты // Государство и право. 1998. № 5.

Мавеев В.Д. Модернизация институтов – условие устойчивого экономического роста в России // Журнал институциональных исследований. 2010. № 2.

Морачев В.Н. Формы и методы территориального управления в США и Канаде. М.: Наука, 1987.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.

Нуреев Р.М. Введение в институциональную регионалистику // Журнал институциональных исследований. 2010. № 2.

Нуреев Р.М. Регионалистика: резервы институционального подхода // TERRA ECONOMICUS. 2009. № 2.

Политико-правовые ресурсы федерализма в России / под ред. Р. Хакимова. Казань: КИФ, 2006.

Региональная экономика и региональная политика. Екатеринбург, 1994.

Сунгуров А. Этюды политической жизни Ленинграда-Петербурга. 1987–1994 гг. СПб.: Центр «Стратегия», 1996.

Постановка проблемы и обзор литературы

Положение о том, что «институты имеют значение», стало сегодня общим местом экономических работ, как западных, так и российских. Институты характеризуются как основа экономического роста и конкурентоспособности. Высказывается мнение, что именно институты являются тормозом регионального развития российской экономики, и отмечается недостаточность их эмпирических исследований [Зубаревич, 2010].

Для того чтобы понять, имеют ли значение институты, необходимо выявить эти институты и измерить их влияние на конкурентоспособность. Важно определить, какие именно институты соответствуют концепции конкурентоспособности регионов, а также определить критерий конкурентоспособности. Актуальным является вопрос, создавать ли новые институты развития или снимать ограничения, накладываемые действующими институтами на региональное развитие.

Подходы экономического развития регионов и конкурентоспособности регионов, хотя и связаны между собой, но имеют отличия по теоретическому содержанию.

Концепция конкурентоспособности регионов, перешла в регионалистику, с одной стороны, путем перенесения идеи конкурентоспособности с уровня стран на уровень ее регионов. Возможность этого связана с повышением экономической самостоятельности регионов, в том числе в вопросах международных экономических трансакций. В данном случае применим подход к региону как «квазигосударству», выполняющему сходные с государством функции создания общественных благ. С другой стороны, идея конкурентоспособности регионов связана с теорией налоговой конкуренции в экономической теории федерализма. Регион как политико-экономический субъект должен вести себя

дальновидно, привлекая налогоплательщиков (фирмы, жители), увеличивая налоговую базу.

В этом же втором ключе развивается подход к региону как к квазифирме, где регион выступает как стейкхолдер – держатель основных ресурсов и экономических интересов по поводу территории [Boisier, 1992]. В этом случае в регионе должны создаваться институты привлечения инвесторов, потребителей, продвижения региона, стратегического планирования и т.п.

Исходя из акцента в конкурентоспособности регионов на подход «регион – квазигосударство» или регион – «квазифирма», акценты в институциональном строительстве условий региональной конкурентоспособности будут различаться. В первом случае акцент должен делаться на институтах обеспечения общественных благ в регионах, во втором – на институтах повышения эффективности регионального хозяйствования.

С точки зрения результативности регионов в конкуренции, т.е. критерия конкурентоспособности, имеются два подхода. Первый – ориентация на темпы экономического роста¹, второй – на конкурентоспособность товаров при расширении реального дохода граждан². Отметим также различие критерия конкурентоспособности с критерием социально-экономического развития; последний включает не только количественные показатели темпов роста региональной экономики, конкурентоспособности продукции, реального дохода, но и показатели качества жизни и человеческого капитала.

Концепция конкурентоспособности регионов в России развивается в четырех направлениях: разработка рейтингов конкурентоспособности; кластерный подход; инновационная система региона; нематериальные факторы региональной конкурентоспособности.

Наиболее активно развиваются первые два направления – рейтинговая и кластерная тематика. Отметим, что во многие предлагаемые авторами индексы региональной конкурентоспособности показатели состояния институциональной среды регионов не включаются. Однако применимость концепции региональной конкурентоспособности зависит от наличия институциональной среды межрегиональной конкуренции, препятствующей монополизму отдельных ре-

¹ Д. Сакс: «Экономика является конкурентоспособной в мире, если экономические институты и политика страны обеспечивают устойчивый и быстрый экономический рост». См.: The Global Competitiveness Report. 1996. Geneva, 1996.

² Конкурентоспособность – «способность регионов, стран или групп соседних стран, находясь в условиях международной конкуренции, производить товары и услуги, одновременно сохраняя и расширяя реальный доход граждан и занятость в течение длительного времени». См.: Report of the US Presidential Commission on Industrial Competitiveness. OECD/TP, 1992.

гионов и практике так называемого «ручного управления», широко распространенной в настоящее время. Подход к региону как субъекту экономической конкуренции означает, что регион может и должен доказывать свое право на доходы своими экономическими решениями и результатами, а не столичным статусом, близостью к Кремлю или неформальными институциональными практиками получения трансфертов. Важное значение в конкуренции имеют и институциональные конкурентные преимущества в регионах [Калужнова, 2004], выражающиеся в определенной степени зрелости региональных элит, способности элит к консолидации и взаимодействию.

Подходы к понятию институтов регионального развития можно обобщить следующим образом.

1. Институты регионального развития как режимы специальных льгот (особые экономические зоны) и региональных налоговых льгот [Зубаревич, 2010].

2. Фонды и организации – некоммерческие структуры, создаваемые в регионах для анализа возможностей региона, привлечения государственных и частных финансовых ресурсов с целью развития новых рынков и внедрения инноваций [Степанова, 2008; Зубаревич, 2010, и др.]. Это агентства стратегического развития региона, венчурные и гарантийные фонды, консалтингово-консультационные центры, институты развития малого предпринимательства. К их числу можно отнести так называемые социально-предпринимательские корпорации, управляющие государственными активами на местном уровне, созданные в Казахстане [Сулейменова, 2010].

3. Специальные фонды и программы, создаваемые для проведения региональной политики развития [Институциональные меры... 2007], такие как Региональный фонд реформирования финансов, Муниципальный фонд развития, созданные в странах Европы.

4. Научно-технологические парки и инкубаторы бизнеса – центры концентрации высокотехнологичных компаний вокруг крупных вузов и исследовательских институтов, с активной деятельностью частного бизнеса и поддержкой государства, стимулирующей развитие [Семенова, Лачинский, 2010].

5. Специальные организации, созданные государством для финансирования коммерческих проектов, имеющих высокую экономическую или общественную значимость [Российские институты... 2010]. Эти организации авторы указанной работы разделили на три уровня: институты развития на федеральном уровне, федеральные институты развития на региональном уровне; собственно региональные институты развития.

Эмпирическое исследование

В качестве эмпирического приложения рассмотрены несколько институтов и их влияние на показатели региональной конкурентоспособности, такие как темпы роста ВРП регионов и ВРП на душу населения.

В рамках первого подхода к региону как квазигосударству наиболее важной задачей регионов является создание общественных благ. Наиболее важным общественным благом является защита прав собственности как условие рыночных трансакций. Соответственно противоположным институтом, обуславливающим неэффективную защиту прав собственности, является коррупция. Коррупция понимается нами как поведение индивидов, целью которого является максимизация полезности посредством извлечения непроизводительного дохода за счет использования и перераспределения ресурсов, не принадлежащих индивидам, но доступных им в силу служебного или иного властного положения.

Первая гипотеза состояла в том, что уровень коррупции должен влиять на экономический рост регионов.

В качестве показателя коррупции использовались индексы восприятия коррупции – ИВК, где показатель ИКВ = 1 означает отсутствие коррупции, а ИВК = 0 означает наивысший уровень коррупции [Региональный общественный Фонд...].

Региональные индексы коррупции в расчетах TI-Russia и Фонда ИНДЕМ имеются лишь за один 2002 г. по 40 регионам. Поэтому данная задача была проверена вначале применительно к странам, ранее входившим в социалистический блок. Выборка включила 12 стран Восточной Европы и СНГ, наиболее схожих с Россией по уровню развития. В ней присутствуют страны как с достаточно высоким, так и с относительно небольшим ИВК. Показателем экономического роста выступает средний темп роста среднедушевого физического объема ВВП почти за 20 лет.

В табл. 1 представлены исходные данные: X – среднее значения ИВК, ед.; Y – средний темп роста ВВП, %.

Полученная линейная функция регрессии: $y = 0,626 + 1,590x$.

Полученная квадратичная функция регрессии:

$$y = -1,0381x^2 + 9,2532x - 12,288.$$

В линейной функции регрессии доля вариации экономического роста, которая объясняется изменением уровня коррупции, $\hat{R}_{y,x}^2 = 0,434$; 43,4% вариации

ций объясняются изменением уровня коррупции, оставшиеся 56,6% – воздействием прочих факторов. Линейная функция позволяет установить, что увеличение ИВК на одну единицу приводит к экономическому росту в 1,59% в год.

Таблица 1.

Индекс восприятия коррупции (ИВК)
по странам за период 1990–2007 гг.

	Азербайджан	Казахстан	Россия	Украина	Молдавия	Румыния	Белоруссия	Болгария	Словакия	Польша	Венгрия	Чехия
ИВК X	1,98	2,39	2,48	2,51	2,67	3,08	3,31	3,75	4,03	4,18	4,99	5,46
ТР Y	2,1	6,2	5,18	3,33	2,1	7,7	5,58	5,9	9,03	10,1	9,1	6,1

Как показывает мировой опыт, побороть коррупцию полностью весьма сложно, так как уменьшение коррупции после некоторого определенного ее уровня чревато все возрастающими затратами и, как следствие, уменьшением экономического роста. Для анализа оптимальных размеров коррупции в связи с экономическим ростом более подходит квадратичная функция регрессии. В квадратичной функции доля вариации экономического роста, которая объясняется изменением уровня коррупции, $\hat{R}_{y,x}^2 = 0,611$, т.е. 61,1% вариаций объясняются изменением уровня коррупции. Обе модели статистически значимы при $\alpha = 0,1$.

И линейная, и квадратичная функции регрессии свидетельствуют о том, что увеличение показателя ИВК (и, соответственно, уменьшение коррупции) положительно влияет на экономический рост. Квадратичная функция регрессии позволяет также определить, что положительное влияние роста ИВК на экономический рост возможно только до определенного уровня. Максимальный экономический рост от повышения ИВК составляет 8,33% на уровне ИВК = 4,46. Значения ИВК > 4,46 будут приводить уже к уменьшению экономического роста. При $x < 3,69$ квадратичная функция регрессии дает еще больший эффект, чем линейная функция регрессии. При значениях x в пределах (3,69; 4,46), наблюдается замедление темпов экономического роста при улучшении ситуации с коррупцией. Таким образом, точка оптимума $(x,y) = (4,46; 8,33)$ отражает максимально возможный положительный эффект воздействия снижения коррупции на экономический рост.

Полученные функции регрессии позволяют оценить, при прочих равных условиях, значения темпов экономического роста при том или ином уровне ИВК. Для этого в табл. 2 приведены первоначальные данные и данные ИКВ за 2009 г. и определен среднегодовой ТР при среднегодовом значении ИВК, равном ИВК 2009 г.

Таблица 2. Значения ИВК и темпов роста 1990–2007 гг. в сопоставлении с ИВК 2009 г.

Страна	X_i средне- годовое значение ИВК	Y_i средне- годовой ТР	ИВК (2009)	ТР (среднегодовой темп роста, соответствующий среднегодовому значению ИВК, равному ИВК 2009)	
				линейная функция	квадратичная функция
Азербайджан	1,98	2,1	2,3	4,28	3,5
Казахстан	2,39	6,2	2,7	4,92	5,87
Россия	2,48	5,18	2,2	4,12	3,05
Украина	2,51	3,33	2,2	4,12	3,05
Молдавия	2,67	2,1	3,3	5,87	6,94
Румыния	3,08	7,7	3,8	6,67	7,88
Белоруссия	3,31	5,58	2,4	4,44	3,94
Болгария	3,75	5,9	3,8	6,67	7,88
<i>Словакия</i>	<i>4,03</i>	<i>9,03</i>	<i>4,5</i>	<i>7,78</i>	<i>8,33</i>
<i>Польша</i>	<i>4,18</i>	<i>10,1</i>	<i>5</i>	<i>8,57</i>	<i>8,03</i>
<i>Венгрия</i>	<i>4,99</i>	<i>9,1</i>	<i>5,1</i>	<i>8,73</i>	<i>7,9</i>
<i>Чехия</i>	<i>5,46</i>	<i>6,1</i>	<i>4,9</i>	<i>8,42</i>	<i>8,13</i>

На основе данных таблицы можно сделать вывод, что состояние коррупции значимо влияет на экономический рост стран, и снижение коррупции в определенных оптимальных пределах будет повышать темпы экономического роста. Для ряда стран повышение ИВК дает существенное увеличение темпов роста. Это Россия (увеличение среднегодового ИВК с 2,2 до 2,48 дает увеличение ТР с 3,05 до 5,18 в квадратичной регрессии); Азербайджан (увеличение ИВК с 1,98 до 2,3 дает увеличение ТР с 2,1 до 3,5); Белоруссия (увеличение ИВК с 2,4 до 3,31 дает увеличение ТР с 3,94 до 5,58); Украина (увеличение ИВК с 3,75 до 3,8 дает увеличение ТР с 3,05 до 3,33); Болгария (увеличение ИВК с 3,75 до 3,8 дает увеличение ТР с 5,9 до 7,88).

В то же время для стран с высоким уровнем ИВК, например Чехии, увеличение ИВК с 4,9 (2009) до среднегодового уровня 5,6 дает снижение темпов роста с 8,13 до 6,1. Аналогичный эффект имеется для Венгрии, Польши, Словакии.

Интересно, что для Казахстана увеличение ИВК с уровня 2,39 до уровня 2,7 не дает повышения темпов роста, а напротив, показывает снижение.

Далее были проверены взаимосвязи имеющихся значений ИВК по 40 российским регионам и показателями конкурентоспособности регионов. Анализ не показал наличия статистически значимой взаимосвязи показателей ИВК ни с показателями темпов роста, ни с показателями ВРП на душу населения, ни за 2002 г., ни за 2003 г. (если предположить отложенный эффект воздействия коррупции). Узкий временной горизонт измерения ИВК по регионам не дает возможности сделать полноценные выводы. Можно предположить, что отсутствие серьезного влияния региональных показателей ИВК связано с тем, что основные коррупционные сделки, связанные с деятельностью крупных игроков на уровне регионов – корпораций, осуществляются, прежде всего, на федеральном уровне.

Вторая гипотеза состояла в предположении статистически значимого влияния специально созданных институтов развития в регионах на показатели регионального развития.

В качестве таких институтов выбраны институт поддержки малого бизнеса в регионах, институт поддержки инноваций, институт специальных налоговых условий (ОЭЗ), институт развития жилищного строительства. Показателями институтов развития выбраны размеры фондов поддержки малого и среднего бизнеса в регионах, размеры региональных ипотечных фондов, размеры региональных венчурных фондов, размеры фондов финансирования особых экономических зон (млн руб.), данные по которым по регионам приведены в обзоре РА «Эксперт» [Российские институты... 2010]. Указанные фонды являются примерами специально созданных в регионах в 2008–2009 гг. институтов развития.

Показателями регионального развития были выбраны показатели процессов, для стимулирования которых созданы указанные институты. А именно: число малых и средних предприятий в регионах (тыс. ед.), объемы жилищного строительства (тыс. кв. м), объем новой продукции (млн руб.), объем инвестиций в основной капитал в регионах (млн руб). Источником данных явился ежегодник «Регионы России». С помощью регрессионного анализа выявлялось наличие влияния межрегиональных различий в величине фондов на межрегио-

нальные различия в величине результирующих показателей. Анализ проводился по данным 2010 г.

1. Результативность фондов поддержки малого бизнеса.

Линейная функция регрессии изменения числа малых предприятий в зависимости от объемов ассигнований на развитие малого и среднего бизнеса по регионам показала, что в 2009 г. 74,3% вариаций изменения числа МП по регионам объяснялись изменением объема фондов развития МП, а оставшиеся 25,7% – воздействием прочих факторов. В квадратичной регрессии этот процент еще выше – 78%. Таким образом, можно сделать вывод, что региональные фонды содействия развитию малого и среднего предпринимательства имеют влияние на рост численности малых предприятий в регионе.

2. Результативность институтов развития жилищного строительства.

Институты стимулирования жилищного строительства в регионах представлены Агентством по ипотечному жилищному кредитованию и региональными ипотечными фондами. Через АИЖК государство осуществляет реализацию программ доступного жилья и осуществляет поддержку ипотечного рынка. Большая часть региональных ипотечных фондов работают по партнерским соглашениям с АИЖК.

Линейная функция регрессии зависимости количества введенных в эксплуатацию квартир от объемов ипотечного кредитования по регионам за 2009 г. показала, что только 33,2% вариаций жилищного строительства объясняются изменением объема ипотечного кредитования. Полученная функция регрессии позволяет установить, что увеличение объемов ипотечного кредитования через институты регионального развития на 1 млн руб. приводит к росту числа введенных в эксплуатацию за год квартир на 9,78%. В квадратичной функции регрессии 37,3% вариаций объясняются изменением объема ипотечного кредитования. Связи статистически значимы, что позволяет сделать вывод о наличии зависимости количества введенных в эксплуатацию за год квартир в регионах от объемов ипотечного кредитования и о том, что региональные ипотечные фонды влияют на рост жилищного строительства в регионе.

3. Результативность особых экономических зон.

Особые экономические зоны как институт регионального развития представляют собой ограниченные территории с особым юридическим статусом и льготными условиями для национальных предпринимателей. Основной задачей особых экономических зон является создание новых производств или иных видов экономической деятельности в регионе. Резидентам особых экономиче-

ских зон государство предоставляет налоговые льготы, что способствует привлечению капитала в регион.

Результативность особых экономических зон рассмотрена путем анализа зависимости инвестиций в основной капитал региона от количества средств, привлеченных через институт особых экономических зон, по тем регионам, где имеются данный институт (ОЭЗ). Регрессионный анализ не показал статистически значимой взаимосвязи указанных показателей. Соответствующий вывод по данным 2009 г. состоит в том, что особые экономические зоны не оказали значимого влияния на привлечение инвестиций в регионы.

4. Результативность региональных венчурных фондов (РВФ).

Регрессионный анализ по данным 2009 г. не выявил статистически значимой зависимости объема инновационных товаров и услуг, произведенных в регионах за год, от объемов средств, инвестированных региональными венчурными фондами. В то же время это может быть объяснено отдаленными результатами стимулирования инноваций в виде инновационной продукции, что следует проверить при поступлении данных о ВРП регионов за 2010 г.

Таким образом, оценка влияния первых результатов работы институтов развития показывают, что фонды содействия развитию малого и среднего предпринимательства и региональные ипотечные фонды влияют на повышение стимулируемых ими процессов. Результаты деятельности таких институтов, как особые экономические зоны и региональные венчурные фонды, необходимо рассмотреть в более длительном периоде. Кроме того, следует обращать внимание не только на создание новых институтов регионального развития, но и формирование общей институциональной среды защиты прав собственности как фактора региональной конкурентоспособности.

Литература

- Зубаревич Н.В.* Региональное развитие и институты. (<http://opec.ru/1240639.html>)
Институциональные меры реализации стратегии регионального развития: Обзор международного опыта // Регион: экономика и социология. 2007. № 3. С. 259–277.
- Калюжная Н.Я.* Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации. М.: ТЕИС (МГУ), 2003.
- Региональный общественный фонд «Информатика для демократии» / ИНДЕМ. Антикоррупция. (<http://www.indem.ru/russian.asp>)
- Российские институты развития: региональный аспект / Волков С., Доронкин М., Горбунов А. и др. 2010. (http://www.raexpert.ru/researches/regions/ros_evolution/part3/)

Семенова И.В., Лачинский С.С. Научно-технологические парки и инкубаторы бизнеса. Научно-технологические парки в системе регионального развития США // Вестник Чувашского университета. 2010. № 2. С. 440–446.

Степанова В. Магнит для федеральных денег // Эксперт-Урал. № 1–2 (312). 2008. 21 января.

Сулейменова Г.К. Социально-предпринимательские корпорации: региональные институты развития в республике Казахстан // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2010. Т. 2. № 2. С. 72–80.

Boisier S. Regional Management in a New International Order. Quasi States and Quasi Firms. Santiago, Chile, 1992.

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РЕГИОНАХ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ

Причины недостаточных институциональных изменений в России, что проявляется во фрагментарном усвоении, отторжении, иногда и перерождении рыночных институтов, остаются актуальными дискуссионными вопросами. В данной статье сделана попытка рассмотрения последствий такого рода институциональной инерции для регионального развития на примере конкретной отрасли – туризма.

Обсуждение вопросов несоответствия туристического потенциала и уровня развития сферы туризма в России уже давно стало общим местом. Согласно международному рейтингу¹ 2009 г., среди 133 оцениваемых стран по совокупному уровню конкурентоспособности сферы туризма Россия занимает 59-е место. При этом у нашей страны 5-е место по числу объектов всемирного природного наследия, 9-е – по объектам всемирного культурного наследия. А по качеству наземного транспорта Российская Федерация заняла 81-е место, по качеству инфраструктуры воздушного транспорта – 88-е. По доступности номеров в отелях у России 85-е место, по ценам на них – 116-е. Экспертами отмечен низкий уровень дружелюбности местных жителей по отношению к иностранцам (131-е место), по уровню безопасности для туристов Россия занимает 129-е место.

Потенциальными возможностями для развития того или иного вида туризма обладают практически все регионы Российской Федерации, включая самые отсталые и депрессивные. Для многих из них туризм мог бы стать отраслью основной доходности и занятости. Причины низкого использования

¹ Рейтинговая оценка конкурентоспособности сектора туризма и путешествий (Travel & Tourism Competitiveness Index, ТТСИ) проведена Всемирным экономическим форумом совместно с Международной ассоциацией воздушного транспорта (ИАТА), Всемирной туристической организацией (UNWTO) и Всемирным советом по туризму (WTTC). (<http://www.newwiz.ru/news/2009-03-05/106324/>)

природного и культурно-исторического наследия в качестве ресурса экономического и социального развития регионов во многом связаны с институциональными деформациями, присущими российской экономике в целом. Детально этот вопрос будет рассмотрен на примере трех регионов Северо-Западного федерального округа – Ленинградской, Новгородской и Псковской областей.

В данных регионах туризм, прежде всего культурно-познавательный туризм, имеет давние традиции и историю развития. В настоящее время эта отрасль рассматривается органами управления указанных регионов как приоритетная, что отражено в долгосрочных социально-экономических программах. При этом во всех регионах заинтересованными сторонами признается факт недостаточного развития сферы туризма².

При разном достигнутом уровне таких показателей, как объем въездного туризма и объем финансирования из региональных бюджетов (см. табл. 1), в регионах наблюдается общность проблем, связанных с неразвитостью туристической инфраструктуры.

Таблица 1. Развитие туризма в регионах Северо-Запада Российской Федерации

Регионы	Динамика въездного туризма, тыс. въездов				Объемы финансирования региональных целевых туристических программ, млн руб.			
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Ленинградская область	1600	1700	1785	1850	4,3	3,6	4,1	4,5
Новгородская область	979,3	1039,1	1078,6	1002,6	0,4	1,6	2,3	7,3
Псковская область	234,4	273,8	283,0	250,0	0,5	0,6	0,6	0,4

Источник: Турбарометр Новгородской области. Итоги 2009 г. // Аналитический обзор туристической индустрии Новгородской области в 2009 г.

² Качественный анализ состояния сферы туризма в Ленинградской, Новгородской и Псковской областях основан на материалах групповых фокусированных интервью, проведенных в рамках проекта Министерства культуры РФ «Сохранение и использование культурного наследия в России» в 2009–2010 гг. Участниками фокус-групп были работники профильных подразделений региональных и муниципальных администраций, представители учреждений культуры, малого бизнеса в сфере туризма, населения. В тексте их высказывания выделены курсивом.

К числу таких проблем относятся:

- низкий уровень благоустройства туристических городов и их исторических центров;
- гостиничный сектор, как правило, не сбалансирован по спросу и предложению мест размещения (преобладают трех- и четырехзвездочные отели, не хватает гостиниц туркласса, хостелов);
- в общественном питании наблюдается несоответствие цен и качества предлагаемых блюд и напитков, слабо представлена местная кухня;
- плохое состояние дорог и придорожного сервиса (парковки, стоянки, туалеты); в ряде туристических городов, например в Пскове, существует проблема общественных туалетов;
- слабое развитие водного транспорта как для доставки туристов в дестинации, так и для экскурсий и прогулок;
- местная сувенирная продукция не отличается многообразием и оригинальностью;
- слабое развитие сферы досуга и развлечений для туристов, особенно с вечернее и ночное время;
- отсутствие развлечений для детей и туристических объектов, ориентированных на детей/ родителей с детьми;
- недостаточное информационное обеспечение туристов (отсутствие указателей, схем проезда или прохода, сведений об объектах культурного наследия, календарей культурных событий, мало информации на иностранных языках и пр.);
- слабое продвижение регионов и их туристических ресурсов в России и за рубежом.

Кроме того, существует ряд общих проблем, связанных с культурно-познавательным туризмом: плохое состояние памятников культурного наследия, однообразие экскурсионного обслуживания (слабое использование интерактивных форм и современных музейных технологий), неразвитость событийного туризма, недостаточная координация деятельности государственного и коммерческого секторов сферы культурно-познавательного туризма.

Общность проблем туристической отрасли, характерных для трех различных субъектов федерации, обладающих богатым природным и культурным наследием, но при этом имеющих различный инвестиционный потенциал, приток инвестиций в экономику и бюджетных вложений в туризм, указывают на то, что причины этих проблем следует искать в институциональном компоненте.

Проведенное исследование позволяет обозначить ряд институциональных барьеров, затрудняющих развитие туризма в регионах.

Прежде всего, следует отметить трудности малого предпринимательства в сфере туризма, силами которого в значительной мере развивается туристическая инфраструктура в регионах. Препятствиями на пути малого бизнеса по-прежнему являются:

- многочисленные административные барьеры, включая разного рода инспекции (представитель малого бизнеса: *«Сложности есть на каждом шагу, дышать некогда, мы должны постоянно отвечать на вопросы чиновников»*);
- налоговое администрирование (представитель малого бизнеса: *«У нас, если приходят камеральную проверку делать, они не уходят пока штраф не возьмут»*);
- заключение договоров аренды/покупки земельных участков и помещений для ведения бизнеса, особенно это касается аренды в объектах культурного наследия для магазина сувениров, книжной лавки, мастерской для проведения мастер-классов и пр. (представитель малого бизнеса: *«Мы теряем возможность развития малого и среднего бизнеса там, где оно должно просто быть по определению. Каждый памятник должен быть окружен набором простейших услуг: кафе, мини-гостиниц, сувенирных лавок, ларьков, которые должны давать возможность заработать тем, кто может это сделать быстро»*; представитель населения: *«И еще проблема будет, допустим, тот же гостиничный комплекс поставить – с землей»*).

Излишняя административная заорганизованность, все еще характерная для российской экономики, включая сферу туризма, приводит к тому, что, с одной стороны, не получают своего развития децентрализованные рыночные механизмы регулирования, с другой – расширяется сфера коррупции чиновников. Формируется порочный круг: «чем больше в обществе распространена коррупция среди правительственных чиновников, тем меньше... остается возможностей для укрепления рыночных институтов и конкурентных механизмов» [Радыгин, Энтов, 2008, с. 11].

Для поддержания малого бизнеса в сфере туризма достаточно было бы соблюдать законы и установленные административные регламенты, что, по сути, является основой институционализма. О нарушениях инфорсменты прав собственности и контрактных обязательств со стороны государственных органов свидетельствуют многие факты, одними из которых являются выявленные в ходе исследования трудности зачета средств арендаторов, потраченных на ремонт арендуемых помещений, в том числе в объектах культурного наследия, в счет аренд-

ной платы, что предусмотрено законом (представитель учреждения культуры: *«У нас только один был пример, когда владельцы сувенирной лавки сумели “отыграть” у областного управления имущества деньги, потраченные на косметический ремонт. Но они потратили на это полгода, т.е. не работают даже законодательно прописанные процедуры»*).

Другой серьезной проблемой для малого бизнеса в сфере туризма являются сложности доступа на финансовые рынки (представитель малого бизнеса: *«Что касается инфраструктуры, она развивается как весь малый бизнес в России очень медленно и плохо, потому что кредиты не получить – никто не дает»*). Между тем в рамках институциональной теории обоснована связь между уровнем функционирования финансовых рынков, с одной стороны, степенью конкурентного соперничества и повышением экономической эффективности – с другой [Радыгин, Энтов, 2008]. Последствиями затрудненного доступа к финансовым ресурсам и низкой конкуренции являются проблемы, наблюдаемые в региональной туристической инфраструктуре, такие как преобладание дорогих гостиниц и недостаток мест размещения туристического класса, соответствующих европейскому уровню; однообразие общественного питания; недостаток оригинальной сувенирной продукции и пр.

Если вернуться к анализу институтов, связанных с деятельностью государства, то следует отметить влияние специфической модели властных отношений, сформировавшейся в России, для которой характерны недобровольная передача агентом полномочий по контролю своих действий лицам, наделенным властью, и отсутствие эффективных механизмов обратной связи между этими субъектами [Олейник, 2005, с. 293]. В отношении туризма, как и иных сфер, связанных с деятельностью, где конечным потребителем являются люди, власть, устроенная по данной модели, действует, проявляя вялый интерес к конечному результату. Несмотря на наличие специальных управленческих документов – стратегий, программ и планов, заинтересованные стороны указывали на слабое руководство отраслью со стороны областных и местных администраций (представитель органа управления: *«Патетические возгласы о том, что туризм – единственная возможность развития для области, остаются пока большие в качестве лозунга, в качестве призыва»*; представитель учреждения культуры: *«Пока не ощущается, что это <развитие туризма> идет по какому-то ясно очерченному экономическому или организационному плану»*).

Между тем властные органы призваны не просто разрабатывать и реализовывать программы развития туризма, вкладывая в это бюджетные средства. Задача состоит в том, чтобы использовать более сложные механизмы привле-

чения и объединения интересов агентов коммерческого и некоммерческого секторов туризма, населения и общественных организаций. Как показали результаты исследования, представителей заинтересованных сторон волнует отсутствие эффективных форм взаимодействия как между различными сегментами туристической сферы, так и между государственным, коммерческим и некоммерческим секторами (представитель администрации: *«Нет взаимодействия между различными организациями, структурами, учреждениями, получается, что каждый работает только на себя и для себя, узко в своем каком-то круге, а взаимодействия не прослеживается»*); представитель бизнеса: *«Каждая фирма и маленькая, и средняя, и большая – мы живем сами по себе. Понятно, что с точки зрения экономики мы конкуренты, но все равно у нас все проекты, они разные, поэтому нам нужно консолидироваться и проводить какой-то один вектор»*).

Наглядным образом эта проблема проявилась во взаимоотношениях государственных музеев-заповедников и туристических компаний, а также экскурсоводов-индивидуалов. Имея общий объект экономической деятельности и приложения труда (культурно-исторические памятники), эти агенты реализуют различные цели. Как правило, для государственных музеев основная цель – сохранить объект культурно-исторического наследия, для туристического агентства – доставить на объект туристов, показать его и, по возможности, предоставить дополнительные услуги кроме экскурсионного обслуживания – театрализованные представления, мастер-классы, посещение ярмарок сувениров и изделий народного творчества и пр. На основе такого различия в целях деятельности и условий их достижения в отношении музеев и коммерческих туристических компаний на региональном уровне возникают серьезные противоречия, не получающие нормативного разрешения. Музеи-заповедники склонны придавать своему праву пользования объектом культурного наследия монопольный характер и запрещать на своей территории проведение экскурсий сторонними экскурсоводами как представителями туристических компаний, так и индивидуалами (предприниматель: *«Музеи очень резко выступают против экскурсоводов помимо музейных»*). Кроме того, музеи неохотно развивают новые формы обслуживания посетителей (работник музея: *«Костюмированные представления, анимация – вот чего не хватает именно в нашем музее... У нас такое предпринятие было задумано ...директор посчитал, что это не совсем выгодное дело»*; работник музея: *«Раскопки интересны туристам... Потом стало выясняться, что музею не очень интересно водить туристов по раскопкам»*; *«Музей, у него федеральное финансирование, внутренне он не заинтересован в туристе*

вообще. Ему удобнее закрыть все свои помещения – меньше будет расходов на уборщицу»).

Таким образом, серьезной проблемой является координация действий участников рынка туристических услуг, который для своего успешного развития требует одновременных и взаимосвязанных действий в различных сегментах (экскурсионное обслуживание, питание, транспорт, сувениры, досуг, благоустройство, информация и пр.). Если этого не происходит, наблюдаются так называемые «провалы рыночной координации», преодолеть которые можно с помощью внешнего регулятора. Чаще всего таким регулятором выступает государство, которое использует для этого различные инструменты («институты развития»): банки, фонды, агентства, которые выполняют поддерживающие функции финансового, организационного, координирующего характера [Солнцев, Хромов, Волков, 2009]. В сфере туризма на региональном уровне применение такого рода институтов развития также может дать позитивные результаты. Реализовываться этот подход может на базе государственных/муниципальных автономных учреждений или некоммерческих партнерств, созданных с участием региональных/муниципальных органов, деятельность которых будет направлена на координацию участников туристического рынка.

Подобный институт существует в Новгородской области – это некоммерческое партнерство «Офис туризма Великого Новгорода» и созданное на его основе муниципальное автономное учреждение «Центр развития туризма “Красная Изба”», которые выполняют информационные, маркетинговые и координационные функции в туристической индустрии области и города. Успехи Новгородской области и Великого Новгорода в области развития туризма, наблюдаемые в последние годы, связаны, в том числе, и с наличием органа, координирующего и объединяющего туристическую сферу. В других регионах подобных институтов нет, и в целом наблюдается слабое развитие некоммерческого сектора, способного выполнять своего рода посреднические функции между властью и бизнесом, развивать партнерство, оказывать действенную консалтинговую поддержку в сфере туризма, включая анализ рынка, подготовку проектов, обучение, проведение тренингов, ознакомительных поездок для изучения лучшей практики и пр.

В то же время нужно отметить, если подобие «института развития» было обнаружено только в одном регионе, то, в целом, институциональное оформление субъектов туристической сферы и сопряженной деятельности состоялось во всех рассматриваемых регионах. На уровне регионального и муниципального управления это проявляется в наличии профильных органов (комитетов, отде-

лов); в разработке региональных и муниципальных программ развития туризма, поддержки малого предпринимательства, поддержки ремесленничества и народных промыслов; в существовании координационных советов по туризму при органах управления и т.д. У многих учреждений культуры есть попечительские советы, специальные фонды, через которые поступает спонсорская помощь, некоторым музеям оказывается волонтерская поддержка. Малый бизнес в сфере туризма окружен поддерживающими организациями, такими как агентства развития малого и среднего бизнеса, ассоциации туристических предприятий, советы делового сотрудничества и пр.

Однако, как показывает анализ практики, количество структурных институтов не определяет их качества. Для нашей страны чрезвычайно характерно нецелевое использование институтов в самых различных формах проявления этого феномена [Полищук, 2008]. Одно из самых распространенных явлений – формализация института, когда его создание происходит под влиянием внешних обстоятельств. В частности, на региональном уровне некоторые институты внедряются как условия получения федеральных субсидий, кредитов или грантов международных финансовых организаций при проведении тех или иных реформ, а также под влиянием каких-то общих веяний, в рамках формирования региональной сети некоторых общественных объединений и пр. Формально существуя, эти институты или не выполняют своих первоначальных функций, или они существенно модифицируются в соответствии с местными обстоятельствами. В результате, такой важный для формирования социального капитала институт как ассоциации предпринимателей в сфере туризма, способный обеспечить установление и выполнение норм взаимодействия и ведения бизнеса, не получает реального развития. Несмотря на то, что формально такие ассоциации на региональном уровне существуют, они не выполняют своего предназначения, их деятельность часто направлена на представление и защиту не общих интересов, а интересов отдельных представителей отрасли.

Наблюдаемая формализация рыночных институтов в сфере туризма заметно нивелирует их свойства общественных благ, направленных на снижение транзакционных издержек и поддержание производства и обмена; понижает в глазах общества их значение; позволяет заинтересованным сторонам сдерживать дальнейшее развитие этих институтов.

Проведенное исследование и анализ его результатов с позиций институциональной теории показывают глубину проблем сферы туризма в Российской Федерации, выходящих далеко за рамки данной отрасли. В то же время существующие институциональные провалы являются основным препятствием для

использования потенциала исторического и культурного наследия в качестве ресурса экономического роста, как это с успехом делается в других странах.

Литература

Олейник А.Н. Институциональный трансферт: субъекты и ограничения (российский случай в глобальном контексте) // Модернизация экономики и выращивание институтов: в 3 кн. / отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. Кн. 1. С. 291–299.

Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 28–44.

Радыгин А., Энтов Р. В поисках институциональных характеристик экономического роста // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 4–27.

Солцев О.Г., Хромов М.Ю., Волков Р.Г. Институты развития: анализ и оценка мирового опыта // Проблемы прогнозирования. 2009. № 2. С. 3–29.

A. Acılar
Bilecik University (Turkey),
M. Markin,
E. Nazarbaeva
Higher School of Economics

EXPLORING THE DIGITAL DIVIDE: A CASE OF RUSSIA AND TURKEY

Introduction

ICTs have dramatically transformed the societies and the economies around the world over the past few decades. With advanced ICTs, especially the Internet, today, the world has become a global village. Although developed countries enjoy the benefits of ICTs in almost all areas of life, developing countries do not benefit enough from these technologies. As a result of advances in information technology, the knowledge gaps between the information-rich and the information-poor have deepened over time and that has caused excluding certain parts of the world from enjoying the fruits of the global village [Iskandarani, 2008]. Then the world has begun to notice the phenomenon named the digital divide.

Today information technology is more accessible and affordable than even before. While the telecommunications infrastructure has grown and ICT has become less expensive and more accessible, today more than ever, the invisible line that separates rich from poor, men from women and the educated from the illiterate also separates the connected from the disconnected [Zaidi, 2003]. The unequal access to and utilization of ICTs has accepted as one of the prevalent issues of our times [Sciadas, 2005]. Almost every indicator shows that there is a significant difference between developed and developing countries in terms of accessing and using ICTs. For example, according to the International Telecommunication Union (ITU), while approximately 72% of the population is Internet users in developed countries, this ratio is 21% in developing countries. The number of fixed telephone lines per 100 inhabitants in developed countries is estimated about 41, but it is 12 in developing countries [ITU, 2010]. It can be challenging to access up-to-date knowledge and information in developing countries [Suchak, Eisengrein, 2008]. There is a marked difference between developed and developing countries in terms of their take up and ability to use the ICTs [Genus, Nor, 2007].

The main aim of this paper is to explore the digital divide within and between Russia and Turkey. For this reason the authors examine the differences within and between these countries in terms of ICT usage basing on different statistic data.

Digital divide

The digital divide can be defined as «the gap between individuals, households, businesses and geographic areas at different socio-economic levels with regard both to their opportunities to access ICTs and to their use of the Internet for a wide variety of activities» [OECD, 2001, p. 5]. The term «digital divide» was introduced by Larry Irving, Jr., the former US Assistant Secretary of Commerce for Telecommunication and Communication in the mid-1990s in order to focus public attention on the existing gap in access to information services between those who can afford to purchase the computer hardware and software necessary to participate in the global information network, and low income families and communities who cannot [Boje, Dragulanescu, 2003]. The global digital divide refers to differences between countries in terms of the access to ICTs.

The digital divide within and between Russia and Turkey

Gender divide

UNESCO accepts the gender divide as «one of the most significant inequalities to be amplified by the digital revolution» [Primo, 2003]. Bimber (2000) found that there is a significant gap between genders in terms of accessing and using the Internet. According to Bimber (2000), the gender gap in Internet may exist because of differences between men and women in socioeconomic status which affects Internet access and use. Chen & Wellman (2004) found that gender is one of the important factors affecting access to and use of the Internet; males are more likely than females both to access and to use the Internet. Carveth & Kretchmer (2002) found that gender is one of the significant predictors of the digital divide in Western Europe. According to Ono & Zavodny (2003), the gender gap in being online disappeared by 2000, however, they found that there is a gender gap in frequency and intensity of Internet use. Broos & Roe (2006) found also gender is one of the major factors structuring the digital divide.

Computer and Internet use are more common among males than females in Russia and Turkey. There is a gender divide in both countries. However, the gender divide

in Turkey is higher than in Russia. The rates of computer and Internet use for males and females are closer in Russia than in Turkey.

Table 1. Computer and Internet users by gender in Russia, %

Year	Computer		Internet	
	Male	Female	Male	Female
2004	34,2	30,3	12,5	8,6
2005	37,4	32,9	14,6	10,3
2006	41,4	37,0	18,2	14,0
2007	43,7	39,5	20,9	17,4
2008	48,1	43,9	26,7	23,7
2009	53,4	47,5	33,5	30,3

Source: The Russian Longitudinal Monitoring Survey, 2009.

Table 2. Computer and Internet users by gender in Turkey, %

Year	Computer		Internet	
	Male	Female	Male	Female
2004	15,4	8,2	12,7	6,1
2005	14,9	8,0	11,9	5,6
2006	–	–	–	–
2007	42,7	23,7	39,2	20,7
2008	47,8	28,5	45,4	26,6
2009	50,5	30,0	48,6	28,0
2010	53,4	33,2	51,8	31,7

Source: TurkStat, ICT usage survey on households and individuals, 2010.

According to the Russian Longitudinal Monitoring Survey, 2009 while the rates of computer and Internet use among male residents are 53,4% and 33,5% respectively, these rates among females are 47,5% and 30,3% in Russia (Table 1). According to TurkStat ICT Usage Survey in Households and Individuals, while the rates of computer and Internet use among male residents are 53,4% and 51,8% respectively, these rates among females are 33,2% and 31,7% in Turkey in 2010 (Table 2). The gender gap exists for all age groups in Turkey. Percentage of males that use computer

and Internet is higher than percentage of females that use these technologies for all age groups (Table 4). However, in Russia except 65–74 age group, computer use is more common among females than among males. Similar result exist for Internet use, except 55–64 and 65–74 age groups Internet use is also more common among females than among male residents in Russia (Table 3).

The gender digital divide has begun to shrink in Russia from 2004 to 2009. But it is hard to say so for Turkey.

Age divide

Age is one of the major demographic factors affecting ICT use. It is found that the Internet penetration rate among younger residents is substantially higher than that among elders in both developed and developing countries [Friedman, 2001]. There are various studies explored age factor in digital divide literature. For example, Loges & Jung (2001) investigated the digital divide between old and young Americans and they reported significant differences between old and young Americans in Internet access. Vicente & López (2008) analyzed Internet adoption in the new member states and candidate countries of the European Union and concluded that younger individuals are the most likely to use the Internet in all the countries. Even though Internet and e-mail use has greatly increased between 1995 and 2002, Enoch & Soker (2006) found that there remains a steady and significant gap between the different age groups, especially between the youngest and the oldest university students. Many observers believe that the digital divide is basically a generational phenomenon and it will disappear in time as younger computer literate cohorts replace older non-users [Broos, Roe, 2006]. However, since ICT is always evolving, new advanced ICTs may cause new digital divides between younger and elder residents.

Table 3. Individuals using the computer and Internet in the last 12 months by age groups and gender in Russia, %

Age	Computer			Internet		
	Total	Male	Female	Total	Male	Female
16–24	82,8	82,3	83,3	67,4	67,2	67,5
25–34	70,1	69,9	70,2	52,0	51,3	52,7
35–44	57,4	54,9	59,4	39,6	38,0	40,8
45–54	37,1	33,0	40,3	23,4	21,8	24,6
55–64	21,8	21,5	21,9	12,4	14,8	10,9
65–74	5,8	9,0	4,3	3,0	5,2	2,0

Source: The Russian Longitudinal Monitoring Survey, 2009.

Table 4. Individuals using the computer and Internet in the last 3 months by age groups and gender in Turkey, %

Age	Computer			Internet		
	Total	Male	Female	Total	Male	Female
16–24	65,2	78,5	52,7	62,9	76,6	49,9
25–34	52,0	62,4	41,6	50,6	60,9	40,2
35–44	36,9	46,9	26,9	34,7	43,5	25,7
45–54	23,2	33,6	12,7	22,4	31,9	12,9
55–64	8,3	13,5	3,4	7,8	12,6	3,2
65–74	2,7	4,1	1,6	2,7	4,2	1,6

Source: TurkStat, ICT usage survey on households and individuals, 2010.

The rates of computer and Internet use are higher in Russia than in Turkey for all age groups. While the rates of computer and Internet use are 82,8% and 67,4% in 16–24 years old in Russia, these rates are 65,2% and 62,9% for same age group in Turkey (Table 3 and Table 4). In both countries, computer and Internet use are more common among younger residents than elders. According to the Russian Longitudinal Monitoring Survey in 2009, 16–24 age group has the highest rate of computer and Internet use and 65–74 age group has the lowest rate of computer and Internet use, while the rates of computer and Internet user are 82,8% and 67,4% respectively for 16–24 age group, these rates are 5,8% and 3,0% for 65–74 age group (Table 3). Same age divide is valid in Turkey. According to the results of TurkStat ICT Usage Survey in Households and Individuals in 2010, while the rates of computer and Internet user are 65,2% and 62,9% respectively for 16–24 age group, these rates are 2,7% for 65,74 age group (Table 3). There is a significant gap between younger and elder individuals in terms of computer and Internet use. Table 3 and Table 4 present the distribution of computer and Internet use by age groups and gender in Russia and Turkey.

Rural-urban digital divide

Geographic location is one of the affecting factors for individuals to access ICTs. Even though ICTs provide distinct advantages to geographically isolated rural residents, rural citizens are expected to lag behind urban residents, because of limited telecommunication infrastructure and culture, etc. [Hindman, 2000]. Chen & Wellman (2004) found that geographic location is one of the significant factors affecting people’s access to and use of the Internet with more prosperous regions having higher Internet penetration rates than poorer regions [Chen, Wellman, 2004]. Hindman (2000) found that a larger percentage of urban residents have adopted and used various information technologies than have rural residents. Even developed nations face the digital

divide because of geographic disparity, but not much as developing countries. Carveth & Kretchmer (2002) found Southern Europe countries have less computer and Internet penetration than Northern Europe countries. Demoussis & Giannakopoulos (2006) found similar result; differences in Internet use between Southern and Northern European states exist; people in the south of Europe show lower probabilities of Internet use than those living in the north of Europe.

The use of computer and the Internet is increasing among both rural and urban residents from 2004 in Russia and Turkey. However, there is a significant and consistent gap between rural and urban citizens in terms of computer and Internet use in both countries. According to the Russian Longitudinal Monitoring Survey, while the rates of computer and Internet use among rural residents in 2009 are 35,7% and 17,4% respectively, these rates among urban residents are 57,2% and 38,8% in Russia (Table 5). According to the TurkStat survey, while the rates of computer and Internet use among rural residents in 2010 are 25,6% and 23,7% respectively, these rates among urban residents are 50,6% and 49,2% in Turkey (Table 6).

Table 5. Computer and Internet users by rural-urban in Russia, %

Year	Computer		Internet	
	Rural	Urban	Rural	Urban
2004	19,2	38,2	3,1	13,8
2005	19,9	42,4	3,8	16,5
2006	24,0	46,1	6,2	20,5
2007	27,3	48,1	8,2	24,2
2008	31,7	52,6	13,2	30,8
2009	35,7	57,2	17,4	38,8

Source: The Russian Longitudinal Monitoring Survey, 2009.

Table 6. Computer and Internet users by rural-urban in Turkey, %

Year	Computer		Internet	
	Rural	Urban	Rural	Urban
2004	–	–	–	–
2005	11,7	29,6	8,2	23,07
2006	–	–	–	–
2007	17,8	40,1	15,2	36,6
2008	20,6	45,2	18,3	43,1
2009	22,2	47,7	20,7	45,5
2010	25,6	50,6	23,7	49,2

Source: TurkStat, ICT usage survey on households and individuals, 2010.

Education level

Vicente & López (2008) found that educational attainment is one of the main determinants of Internet use; education positively affects the likelihood of an individual using the Internet. According to the results of their study, university education has a stronger effect than high school education in terms of Internet usage. Goldfarb & Prince (2008) found that high-income, educated people were more likely to have adopted the Internet by December 2001 in the US.

Table 7. Individuals using the computer and Internet in the last 3 months by education level in Russia, %

	Computer	Internet
Literate without a diploma	2,5	1,7
Primary school	38,1	26,5
Secondary and vocational secondary school	35,8	20,8
High and vocational high school	55,8	41,1
Higher education	74,3	61,4

Source: The Russian Longitudinal Monitoring Survey, 2009.

Table 8. Individuals using the computer and Internet in the last 3 months by education level in Turkey, %

	Computer	Internet
Literate without a diploma	3,4	2,8
Primary school	15,3	14,0
Secondary and vocational secondary school	56,6	54,0
High and vocational high school	71,8	69,9
Higher education	90,4	89,6

Source: TurkStat, ICT usage survey on households and individuals, 2010.

According to the Russian Longitudinal Monitoring Survey, 2009 as education level increases, the rate of computer and Internet use also increases. The rates of computer use among people having primary or secondary and vocational secondary school educational level are 38,1% and 35,8% respectively, the rate is 55,8% for people having high and vocational high school educational level and it is 74,3% for people

having higher education. The rates of Internet use among people having primary or secondary and vocational secondary school educational level are 26,5% and 20,8% respectively, the rate is 41,1% for people having high and vocational high school educational level and it is 61,4% for people having higher education (Table 7). The differences between the rates among people having primary or secondary and vocational secondary school educational level can be explained as a result of the difficulties for comparing educational systems in different countries, as a result of changing the scale which measures the educational level.

TurkStat survey also reveals that as education level increases, the rate of computer and Internet use also increases. While the rate of computer use among people having higher education is 90,4%, 71,8% of high school graduates, and 15,3% of primary school graduates reported using computer in the last 3 months in Turkey. Similar result is valid for Internet use; while 89,6% of individual having higher education use the Internet, only 14,0% of primary school graduates reported using the Internet in the last 3 months (Table 8).

Conclusion

The findings of the study show that the problem of the digital divide is more sophisticated than it is commonly understood. Some challenges to the approach which measures the digital divide basing on the indicator of Internet users per 100 people or the same indicators have appeared [Fink, Kenny, 2003]. The results of researches depend on the analyzed indicators [Chircu, Mahajan, 2009].

The limited access to ICTs in any country does not also show that there are insuperable obstacles to its further development. A famous economist J. Schumpeter has demonstrated that very few people in every country are responsible for providing innovations for economic developing [Schumpeter, 1961]. So quite enough people in developing countries have an access to ICTs and they are able to enjoy their benefits [James, 2005]. In addition, people in developing countries can realize the indirect abilities which are given by ICTs [James, 2004] and it will be another way to overcome the digital divide. The gross domestic product per capita in developing countries is growing faster and they are improving their positions. Some countries have already overcome the digital divide although at first blush it is very difficult to register it as relatively low ratios are quite adequate for countries of the specified sizes [Scott, 2006].

Russia and Turkey have quite good opportunities for further development basing on ICTs and for reducing the gap between them and developed countries. Both of these countries have already taken step forward and now there are some beneficial effects, especially in Turkey.

References

- Bimber B.* Measuring the Gender Gap on the Internet // *Social Science Quarterly* (University of Texas Press). 2000. 81 (3). P. 868–876.
- Boje C., Dragulanescu N.* «Digital Divide» in Eastern European Countries and Its Social Impact / Proceedings of the 2003 American Society for Engineering Education Annual Conference & Exposition, 2003. Retrieved October 9, 2010.
- Broos A., Roe K.* The Digital Divide in the Playstation Generation: Self-Efficacy, Locus of Control and ICT Adoption among Adolescents // *Poetics*. 2006. 34. P. 306–317.
- Carveth R., Kretchmer S.* Policy Options to Combat the Digital Divide in Western Europe // *Informing Science: the International Journal of an Emerging Transdiscipline*. 2002. 5 (3). P. 115–123.
- Chen W., Wellman B.* The Global Digital Divide within and between Countries // *IT&Society*. 2004. 1 (7). P. 39–45.
- Chircu A., Mahajan V.* Perspective: Revisiting the Digital Divide: An Analysis of Mobile Technology Depth and Service Breadth in the BRIC Countries // *Journal of Product Innovation Management*. 2009. 26. P. 455–466.
- Demoussis M., Giannakopoulos N.* Facets of the Digital Divide in Europe: Determination and Extent of Internet Use // *Economics of Innovation and New Technology*. 2006. 15 (3). P. 235–246.
- Enoch Y., Soker Z.* Age, Gender, Ethnicity and the Digital Divide: University Students' Use of Web-Based Instruction // *Open Learning: The Journal of Open and Distance Learning*. 2006. 21 (2). P. 99–110.
- Fink C., Kenny C.* W(h)ither the Digital Divide // *Info*. 2003. 5 (6). P. 15–24.
- Friedman W.* The Digital Divide // *Proceeding of Seventh America's Conference on Information Systems*. 2001. P. 2081–2086.
- Genus A., Nor M.* Bridging the Digital Divide in Malaysia: An Empirical Analysis of Technological Transformation and Implications for E-Development // *Asia Pacific Business Review*. 2007. 13 (1). P. 95–112.
- Goldfarb A., Prince J.* Internet Adoption and Usage Patterns are Different: Implications for the Digital Divide // *Information Economics and Policy*. 2008. 20. P. 2–15.
- Hindman D.* The Rural-Urban Digital Divide // *Journalism and Mass Communication Quarterly*, 2000. 77 (3). P. 549–560.
- Iskandarani M.* Effect of Information and Communication Technologies (ICT) on Non-Industrial Countries-Digital Divide Model // *Journal of Computer Science*. 2008. 4 (4). P. 315–319.
- James J.* Reconstructing the Digital Divide from the Perspective of a Large, Poor, Developing Country // *Journal of Information Technology*. 2004. 19. P. 172–177.
- James J.* The Global Digital Divide in the Internet: Developed Countries Constructs and Third World Realities // *Journal of Information Science*. 2005. 31 (2). P. 114–123.
- Loges W., Jung J.* Exploring the Digital Divide Internet Connectedness and Age // *Communication Research*. 2001. 28 (4). P. 536–562.
- OECD. Understanding the Digital Divide, Retrieved October 9, 2010.
- Primo N.* Gender Issues in the Information Society. Geneva: UNESCO Publications for the World Summit on the Information Society, 2003. Retrieved November 23, 2010.

Sciadas G. Infostates across Countries and over Time: Conceptualization, Modeling, and Measurements of the Digital Divide // *Information Technology for Development*. 2005. 11 (3). P. 299–304.

Schumpeter J. *The Theory of Economic Development*. N.Y.: Oxford University Press, 1961.

Scott B. Can Developing Countries Overcome the Digital Divide? *Information Technology in Trinidad and Tobago* // *Western Journal of Black Studies*. 2006. 30 (2). P. 75–83.

Suchak N., Eisengrein D. Bridging the Digital Divide: Connecting Social Marketers Globally // *Social Marketing Quarterly*. 2008. 14 (3). P. 135–138.

ITU. Key ICT indicators, 2005–2010. Retrieved November 09, 2010.

Vicente M., López A. Some Empirical Evidence on Internet Diffusion in the New Member States and Candidate Countries of the European Union // *Applied Economics Letters*. 2008. 15. P. 1015–1018.

Zaidi M. Exploring the Depth and Breadth of the Digital Divide in Developing Countries: The Case of Pakistan. Canadian Association for Information Science (CAIS) 2003 Conference: Bridging the Digital Divide: Equalizing Access to Information and Communication Technologies. Dalhousie University, Halifax, Nova Scotia, Canada, May 30 – June 1, 2003.

Д.Ю. Руденко
Тюменская государственная
академия мировой экономики,
управления и права

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ БЕДНОСТИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Мировой экономический кризис 2008 г. замедлил процесс роста среднедушевых доходов населения России и повлек за собой обострение проблемы бедности. В I квартале 2009 г., по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в России возросла на один процентный пункт и составила 17,4%. Факторами и рисками бедности в этот период были: снижение реальных доходов; повышение прожиточного минимума в результате роста цен; сокращение рабочих мест; снижение темпов роста социальных трансфертов и заработной платы в бюджетном секторе. В настоящее время наблюдается положительная динамика социально-экономического развития, которая обусловлена благоприятной конъюнктурой мировых рынков и мерами антикризисной программы Правительства РФ. Тем не менее структурные проблемы в экономике России до сих пор не решены, мировые финансовые и сырьевые рынки лихорадит, нестабильность в Северной Африке и на Ближнем Востоке растет, проблема долга в странах Европы и Японии сохраняет свою актуальность – существует вероятность замедления темпов восстановления мировой экономики и возникновения второй волны кризиса. В этой связи все более актуальной становится проблема минимизации негативного воздействия кризисных явлений на благосостояние домохозяйств.

В науке сформировались три концепции изучения бедности: абсолютная, относительная и субъективная. Поскольку место России в мировой экономике противоречиво: по целому ряду показателей мы отстаем от развитых стран и в то же время существенно отличаемся от стран развивающихся (несмотря на все их разнообразие), решение проблемы бедности в нашей стране невозможно без сочетания концепций абсолютной (характерной для развивающихся стран), относительной и субъективной бедности (характерных для развитых стран).

Основу официально публикуемых данных об уровне бедности в регионах России составляет индекс распространенности бедности (доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума), который «отражает скорее уровень крайней бедности, но никак не прожиточный минимум, т.е. сумму, на которую человек может прожить достойно» [Социокультурный портрет... 2009, с. 26]. Методика определения бедности в данном случае основана на абсолютном, монетарном подходе, который не отвечает требованиям удовлетворения минимально необходимых потребностей для развития человека и не позволяет оценить все факторы, влияющие на структуру и динамику бедности.

По мнению Н.П. Федоренко, официальный подход «делает несопоставимыми оценки бедности и прожиточного минимума ни по регионам, ни по периодам времени, а также не позволяет фиксировать длительность состояния бедности» [Федоренко, 2005, с. 22]. Бедность является многогранной категорией, которую невозможно измерить единственным индикатором, характеризующим лишь материальное положение. Необходим системный подход к определению и измерению бедности, включающий анализ социально-экономического положения региона, доступности услуг здравоохранения и образования, эффективности существующих институтов и состояния окружающей среды.

Исследование автора позволило систематизировать подходы к изучению бедности, выделив: подход на основе неудовлетворенных базовых потребностей; подход через возможности человеческого развития; подход через социальную эксклюзию и партиципаторный подход. Исследование материальной бедности должно включать анализ численности населения, имеющего доход ниже черты бедности с различными ее вариациями согласно концепциям абсолютной, относительной и субъективной бедности. Исследование неудовлетворенности базовых потребностей в пище и условиях жизни предполагает определение численности населения, не имеющего благоустроенного жилья и современной бытовой техники. При изучении возможностей человеческого развития необходимо учитывать долю детей, не получающих общего и профессионального образования, обеспеченность медицинскими услугами, заболеваемость (особенно активным туберкулезом, алкоголизмом, токсикоманией и наркоманией), инвалидность и смертность. Исследование социальной эксклюзии предполагает определение уровня безработицы (по методологии МОТ), числа лиц без определенного места жительства, а также беспризорных детей. Изучение субъективной бедности включает оценку удовлетворенности финансовым положением, условиями и качеством жизни, перспективами их улучшения.

Степень распространенности бедности в регионах России в 2009 г. варьировалась от 8,6 до 36,3%, различаясь в четыре раза. География бедности во мно-

гом схожа с географией покупательной способности доходов населения, так как именно низкие доходы являются базовым фактором бедности. Минимальную долю бедных в 2009 г. имели республики Татарстан (8,6%) и Дагестан (9,2%), а максимальный уровень сохранялся в Калмыкии (36,3%) и Ингушетии (36,1%), хотя достоверность данных по республикам Северного Кавказа относительна.

Для выявления комплексной картины бедности в регионах России автор сопоставил различные показатели, характеризующие данное явление с монетарной точки зрения. В качестве инструмента анализа использовался метод интерполяции, предполагающий подбор эмпирической кривой распределения для указанных интервалов дохода методом наименьших квадратов и расчет необходимых показателей бедности исходя из подобранной кривой, представленной в работе [Kolenikov, Shorrocks, 2003]. Автор придерживается точки зрения [Айвазян, 1997, с. 74] о том, что распределение российских домашних хозяйств по величине среднедушевых совокупных денежных доходов на самом деле может быть адекватно описано смесью логарифмически-нормальных законов.

Преимуществом данной методики параметризации индексов бедности является то, что, обладая данными о распределении доходов по группам населения (децилям или квинтилям), о черте бедности и среднем уровне дохода в регионе, можно легко смоделировать любые показатели бедности: распространенность (доли бедных), глубину и остроту. Например, для экспертной оценки доли малообеспеченного населения в качестве порогового значения использовался показатель минимального потребительского бюджета, который в денежном выражении составлял примерно два прожиточных минимума [Бобков, 2003, с. 8]. По расчетам автора, в 2009 г. лишь в 31 регионе (в 2004 г. – 9, 2006 г. – 24) неблагополучные слои составляли менее половины всего населения. В трех субъектах (республиках Ингушетия, Калмыкия и Алтай), удельный вес малообеспеченных слоев был более 70% проживающих там россиян. Наименьшей долей малообеспеченного населения отличаются Тюменская область и Москва.

Автор использовал зарубежные методики оценки бедности населения – абсолютную (США – трехкратное увеличение стоимости минимальной продовольственной корзины) и относительную (ЕС – долю населения с доходами менее 50% среднедушевого дохода). Среднедушевые денежные доходы в 2009 г. в среднем по России составили 16886,5 руб. в месяц, стоимость минимального набора продуктов питания, входящих в потребительскую корзину, в среднем за год составила 2190 руб. Если ориентироваться на зарубежные подходы, то границей бедности будет считаться в первом случае половина среднедушевого дохода – 8443 руб. и трехкратная стоимость минимальной продовольственной

корзины – 6572 руб. во втором случае. Таким образом, доля бедного населения в 2009 г. в России составляла около 31,38% в первом случае и 21,1% во втором. Результаты расчетов для регионов страны представлены в табл. 1.

Таблица 1. Региональные уровни абсолютной и относительной бедности

Регион	Абсолютная бедность				Относительная бедность	
	подход РФ, %		подход США, %		подход ЕС, %	
	2002 г.	2009 г.	2002 г.	2009 г.	2002 г.	2009 г.
Белгородская область	25,4	10,2	58,26	19,82	21,21	28,85
Брянская область	31,2	15,3	64,1	27,26	21,99	27
Владимирская область	35,3	20,4	75,21	33,53	17,36	22,68
Воронежская область	33,8	21,2	63,6	32,6	23,68	29,2
Ивановская область	60,8	23,4	84,18	34,88	18,13	22,53
Калужская область	35	12,4	70,15	21,57	19,28	26,76
Костромская область	35,5	19,8	66,24	32,74	22,49	23,54
Курская область	33,7	12	58,28	22,98	22,07	26
Липецкая область	25,8	10,2	58,48	17,37	24,46	27
Московская область	27,4	10,1	54,16	14,06	22,53	30,15
Орловская область	30,6	18,6	62,28	33,29	24,19	28,31
Рязанская область	31,3	16,4	65,91	27,17	20,29	24,46
Смоленская область	25,2	14,8	58,68	26,94	22,07	26
Тамбовская область	27,2	11,8	55,34	26,03	24,96	29,2
Тверская область	38,7	14,3	71,17	24,4	18,36	22,49
Тульская область	21,8	12	63,53	23,88	17,71	25,23
Ярославская область	21,4	16,2	51,92	24,51	21,57	26
г. Москва	20,7	10	31,07	10,31	48,4	42,95
Республика Карелия	18,8	17,1	45,68	26,23	21,57	23,18
Республика Коми	19,4	16,8	31,48	20,81	31,88	31,88
Архангельская область	26,5	14,7	45,25	21,9	22,53	26,5
Вологодская область	22,8	18,6	50,63	32,17	20,98	24,96
Калининградская область	39,6	13,5	67,53	27,7	20,14	25,73

Продолжение табл. 1.

Регион	Абсолютная бедность				Относительная бедность	
	подход РФ, %		подход США, %		подход ЕС, %	
	2002 г.	2009 г.	2002 г.	2009 г.	2002 г.	2009 г.
Ленинградская область	42,1	14,8	75,7	33,12	16,79	25
Мурманская область	22,6	14,8	35,55	18,45	26	27,82
Новгородская область	30,8	17	58,34	29,57	23,54	28,67
Псковская область	27,5	16,8	61,77	33,63	21,99	25,23
г. Санкт-Петербург	21,2	9,6	41,95	18,14	22,49	33,64
Республика Адыгея	34,6	19,3	72,86	35,21	21,21	26,23
Республика Калмыкия	56,6	36,3	79,31	53,52	25,5	25,5
Краснодарский край	32	18,6	61,19	26,82	26,68	30,37
Астраханская область	26,2	15,4	54,51	26,86	21,57	28,35
Волгоградская область	26,8	13	57,42	22,84	21,57	24,96
Ростовская область	27,9	16	53,08	25,84	24,54	28,17
Республика Дагестан	59,7	9,2	87,26	21,81	23,45	28,17
Республика Ингушетия	87,4	36,1	97,47	66,62	18,13	19,79
Кабардино-Балкарская Республика	36,6	16,2	75,13	34,47	19,14	25,5
Карачаево-Черкесская Республика	40,9	16,2	76,72	33,01	22,99	25,73
Республика Северная Осетия – Алания	36	11,1	77,81	27,32	17,86	26,5
Ставропольский край	39,4	19,4	68,62	31,61	22,53	27,14
Республика Башкортостан	23,2	11,2	53,94	19,14	25	33,11
Республика Марий Эл	52,5	24,4	80,62	39,62	22,68	27,32
Республика Мордовия	43,7	19,7	74,95	33,27	20,56	25,23
Республика Татарстан	23,6	8,6	49,48	15,82	26,14	30,15
Удмуртская Республика	30,4	15,3	65,61	25,82	18,22	24,54
Чувашская Республика	40,9	19,4	74,59	32,35	18,22	24,19
Пермский край	23,4	15,3	44,22	20,81	29,12	32,13
Кировская область	34,5	18,3	63,3	29,63	18,22	24,54
Нижегородская область	22,8	13,5	52,25	20,13	21,99	27,59
Оренбургская область	33,3	16,2	66,46	25	19,28	26,68
Пензенская область	37,6	15,1	70,29	26,34	18,72	26,5

Регион	Абсолютная бедность				Относительная бедность	
	подход РФ, %		подход США, %		подход ЕС, %	
	2002 г.	2009 г.	2002 г.	2009 г.	2002 г.	2009 г.
Самарская область	27,7	16,1	50,25	22,87	32,13	34,79
Саратовская область	34,4	19,4	64,65	28,63	19,64	25,64
Ульяновская область	40,7	20,4	67,34	29,48	25	27,68
Курганская область	45,2	17,2	67,36	27,58	26,23	30,15
Свердловская область	24,3	11	45,97	20,05	24,19	32,54
Тюменская область	15,8	12,2	27,9	16,55	34,79	35,38
Челябинская область	29,7	11,2	58,25	22,08	23,04	28,67
Республика Алтай	39,3	32,6	71,65	32,43	18,87	21,21
Республика Бурятия	37,2	19,7	59,88	30,69	29,34	29,87
Республика Тыва	48,2	29,1	75,18	46,24	22,77	25,14
Республика Хакасия	31,8	19,1	58,31	34,86	23,68	25,73
Алтайский край	38,9	25,3	68,32	35,05	24,46	23,68
Забайкальский край	44,6	20,1	68,23	34,05	24,69	28,31
Красноярский край	25,6	19,2	46,11	26,47	29,12	31,88
Иркутская область	31,9	19,1	49,76	25,04	29,7	30,58
Кемеровская область	23	12,2	43,09	30,33	25,1	28,71
Новосибирская область	39,4	16,6	51,75	18,82	24,04	29,84
Омская область	24,3	15,3	53,28	26,9	24,46	29,34
Томская область	22,5	17,8	51,05	28,97	25,5	27
Республика Саха (Якутия)	22,3	19,5	39,45	28,61	25,23	28,85
Камчатский край	34,3	23,1	55,06	25,32	23,68	25,64
Приморский край	46,9	19,4	66,73	36,05	21,48	27
Хабаровский край	26,5	18,8	44,29	23,12	25,23	27,18
Амурская область	44,6	23,1	62,93	32,71	23,45	25
Магаданская область	20,8	16,3	42,2	27,32	24,46	29,2
Сахалинская область	31	12	42,58	21,28	24,69	30,78
Еврейская автономная область	38,4	22,5	63,2	38,91	22,99	25,64
Чукотский авт. округ	28,6	9,3	46,41	29,12	30,37	29,87

Динамика доли населения с доходами ниже величины прожиточного минимума показывает стабильную понижающуюся тенденцию, однако динамика уровня бедности, определенного по европейской методике, не носит столь однозначной тенденции и показывает, что в среднем треть населения не может поддерживать должное удовлетворение своих потребностей. Согласно стандартам развитых стран мира, в число которых мы стремимся попасть, бедность в России в 1,5–2 раза превышает официальный уровень. Измерение уровня бедности с применением субъективного подхода позволяет сделать вывод, что бедными себя считает гораздо большее число людей – 48 и 36% россиян соответственно в 2009 и 2010 гг. [Материальное положение... 2010]. Столь высокий уровень бедности ограничивает платежеспособный внутренний потребительский спрос, что отрицательно сказывается на темпах увеличения производства, препятствует проведению реформ в социальной сфере.

Из рисунков 1 и 2 видно, что относительная бедность в регионах России тем выше, чем выше доходы на душу населения и уровень неравенства. По мнению А.Ю. Шевякова [Шевяков, 2005, с. 62], все это говорит о наличии «избыточного неравенства, выражающегося в избыточной концентрации и поляризации доходов, в том числе и в самых богатых регионах».

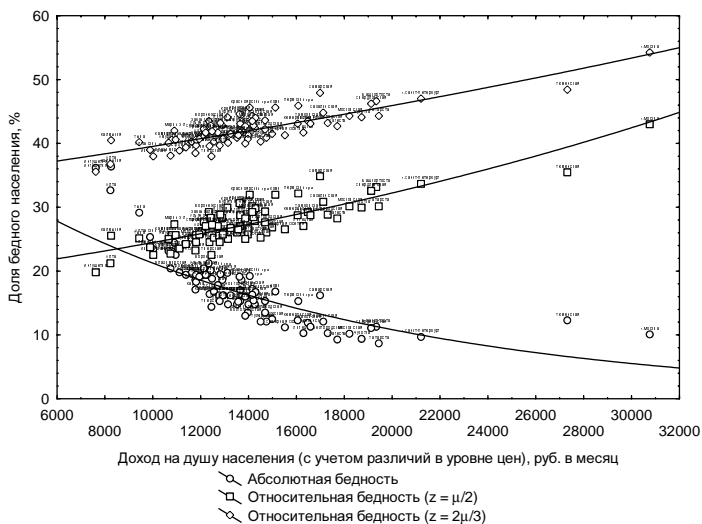


Рис. 1. Зависимость абсолютной и относительной бедности от среднедушевых доходов населения, 2009 г.

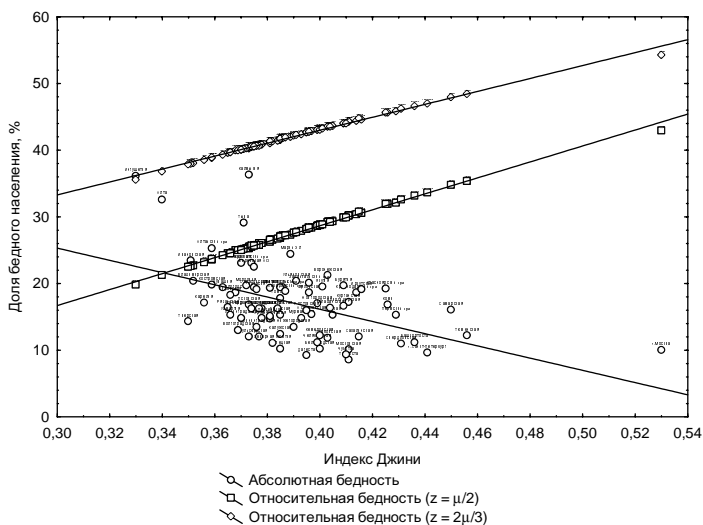


Рис. 2. Зависимость абсолютной и относительной бедности от неравенства доходов населения по регионам России, 2009 г.

Только в Москве при абсолютном определении малоимущие составляли в 2009 г. 10% населения, а при относительном определении – 43%. При повышении же относительного порога бедности до двух третей среднедушевого дохода в Москве будет уже 54% относительно неимущих. Причиной этому служит избыточная концентрация доходов. Высокими значениями показателей относительной бедности также отличаются Тюменская и Самарская области и Санкт-Петербург. В 15 регионах относительная бедность населения в 2009 г. была выше 30%.

Бедность во многих регионах страны – это проблема чрезмерно высокого неравенства, и ее масштабы не могут быть радикально снижены в короткий срок без радикального снижения масштабов неравенства. Однако в период экономического роста 2000–2008 гг. неравенство по доходу росло почти во всех регионах России. Остановить этот негативный процесс удалось только в достигших крайней степени неравенства и при этом самых богатых Тюменской области и Москве. Только их бюджеты имеют финансовые ресурсы для масштабной поддержки низкодходных групп населения и опережающего повышения заработной платы людей, занятых в бюджетной сфере. К сожалению, другие регионы России не имеют сопоставимых финансовых ресурсов для проведения социальной политики в таких масштабах, поэтому в них негативный тренд поляризации населения

по доходу сохранится и в перспективе. Его может временно прервать только экономический кризис, негативно влияющий на уровень жизни всех групп населения [Доклад о развитии... 2010, с. 135].

Стратегия развития, основанная на растущем неравенстве в распределении доходов между неимущими и богатыми, фактически не приводит к увеличению экономического потенциала страны. Расслоение приводит лишь к тому, что в России выделяется большая масса относительно неимущего населения, а также незначительная группа богатых. Помимо положительной и статистически значимой (коэффициент корреляции Пирсона 0,8472) зависимости между уровнем экономического развития и неравенством, в регионах России наблюдается также положительная, хотя и не такая значимая (коэффициент корреляции Пирсона 0,4774), зависимость между темпами прироста доходов на душу населения и изменениями в неравенстве распределения доходов (рис. 3).

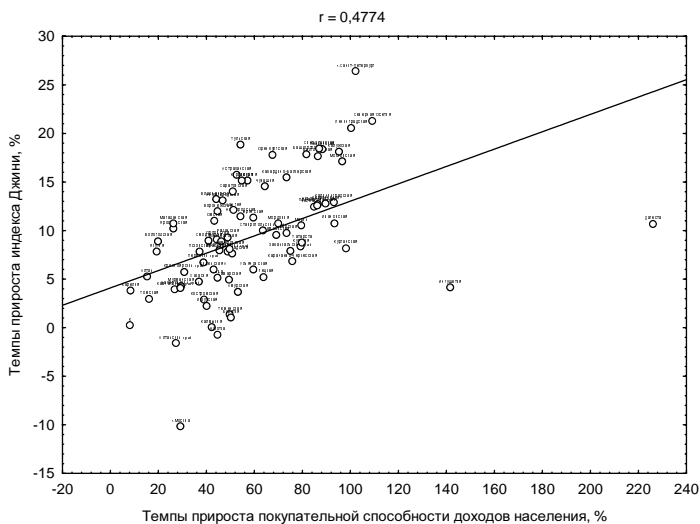


Рис. 3. Зависимость темпов экономического роста от изменений в неравенстве доходов в регионах России, 2002–2009 гг.

Современная ситуация в стране парадоксальна – экономический рост в условиях существующих распределительных отношений только усиливает неравенство, не способствует смягчению проблемы бедности, характеризуется низким качеством.

Литература

Айвазян С.А. Модель формирования распределения населения России по величине среднедушевого дохода // Экономика и математические методы. 1997. № 4. С. 74–86.

Бобков В.Н. Трудное выздоровление России // Уровень жизни населения регионов России. 2003. № 3. С. 1–21.

Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2010 год. Цели развития тысячелетия в России: взгляд в будущее / под общ. ред. С.Н. Бобылева. Дизайн-макет, допечатная подготовка, печать: ООО «Дизайн-проект «Самолет», 2010.

Либо борьба с бедностью, либо удвоение ВВП // Известия. 2004. № 102. 10 июня. С. 14.

Материальное положение россиян в августе 2010 г. / Аналитический Центр Юрия Левады (Левада-Центр). (<http://www.levada.ru/press/2010090201.html>) 18.12.2010.

Социокультурный портрет Тюменской области / под ред. Г.С. Корепанова, Г.Ф. Ромашкиной, В.А. Юдашкина. Тюмень: Тюменская областная Дума, Тюменский государственный университет, Тюменский государственный нефтегазовый университет, ООО «Вектор-Бук», 2009.

Центральная база статистических данных / Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. (<http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1>) 8.11.2010.

Федоренко Н.П. Проблемы бедности и богатства в современной России // ЭНСР. 2005. № 3. С. 21–30.

Шевяков А.Ю. Социальная политика и распределительные отношения: проблемы и пути реформирования // ЭНСР. 2005. № 3. С. 55–66.

Kolenikov S.O., Shorrocks A.F. A Decomposition Analysis of Regional Poverty in Russia: UNU-WIDER Discussion Paper № 2003/74. Helsinki, 2003. (<http://www.wider.unu.edu/stc/repec/pdfs/rp2003/dp2003-74.pdf>) 5.11.2010.

Проблема выравнивания качества жизни населения различных регионов Российской Федерации находится в русле решения геополитических целей и задач России на современном этапе мирового развития, а также принципов, заложенных в Конституции страны. Особое место в перспективных планах и прогнозах федерального правительства, особенно в Стратегии развития России до 2020 года [Путин, 2008], занимает вопрос недопущения массового выезда населения из регионов с неразвитой инфраструктурой, в том числе из Дальневосточного федерального округа, для решения проблем хозяйственного освоения.

В настоящее время существует устойчивая тенденция миграционного оттока населения в более комфортные по природно-климатическим условиям западные регионы Российской Федерации. Это, в свою очередь, требует определенных мер государственного регулирования для повышения экономической выгоды жизни и работы в северных регионах путем создания преференций, что способствовало бы дальнейшему хозяйственному освоению территорий северо-востока страны.

Республика Саха (Якутия), будучи крупнейшим по площади субъектом РФ на северо-востоке страны (3103,2 тыс. кв. км) и имея большой ресурсный потенциал, также является территорией, где необходимо закрепить население, обеспечив ему достаточно привлекательные для проживания условия.

Поэтому исследование качества жизни населения Республики Саха (Якутия) является актуальной научной и практической проблемой. Целью исследования является анализ сложившихся тенденций в динамике уровня и качества жизни населения Республики Саха (Якутия), а также разработка методологических подходов к количественной оценке качества жизни населения различных территориальных образований.

В настоящее время нет устоявшегося толкования качества жизни населения, иногда в литературе происходит подмена данного понятия его медицинской или медико-биологической составляющей. Считаем, что качество жизни

населения – это комплексная экономическая и социальная категория, которая характеризует не только качество жизни человека как биологической сущности, но и всесторонне раскрывает человека, прежде всего, как творческую личность, способную к самосовершенствованию и самореализации.

История рассмотрения вопроса качества жизни идет с 60-х годов прошлого столетия, когда этот термин был практически впервые озвучен как *«the quality of living»* президентом США Дж. Кеннеди в новогоднем послании к конгрессу в 1963 г. [Дубсон, 1979, с. 33].

В современной экономической науке России достаточно широко рассмотрено понятие «уровень жизни населения» (благополучие), в то же время проблемам оценки качества жизни населения посвящено несравнимо меньше научных исследований. Вместе с тем качество жизни населения нельзя рассматривать в отрыве от уровня жизни населения, эти две категории взаимосвязаны и взаимно дополняют друг друга [Маликов, 2002]. Из трудов современных исследователей особо хотелось бы отметить работы специалистов Всероссийского центра уровня жизни (ОАО ВЦУЖ) В.Н. Бобкова, В.С. Мстиславского и других, в которых приводятся методологические подходы к определению показателей качества жизни населения на основе нормативного подхода [Бобков и др., 2006, с.71–80; Бобков, Мстиславский, 1996, с.76–79].

Другой подход, экономико-статистический, наиболее проработан экономической школой Центрального экономико-математического института РАН (ЦЭМИ РАН) под руководством проф. С.А. Айвазяна [Айвазян, 2000, с. 10–14]. В рамках этого подхода исследователями предпринимаются попытки построения интегральных синтетических индикаторов оценки и сопоставления качества жизни для проведения сравнительного анализа между странами, регионами на концептуальных установках, близких к тем, что изложены в «Методике расчета индекса человеческого потенциала», предложенной группой сотрудников и экспертов Программы развития ООН [Доклад... 1999].

Для широкого внедрения данных подходов на региональном уровне недостаточно провести методологическое обоснование, необходимо совершенствование информационной базы исследований по данной теме. Если в современной практике органов статистики более-менее отлажены сбор и обработка данных, характеризующих благополучие населения, то многие показатели качества жизни в открытой статистической отчетности не приводятся. Поэтому основной информационной базой нашего исследования послужили данные выборочных обследований населения, проведенных нами на протяжении достаточно большого периода времени.

Другой важной методологической проблемой является то, что для анализа качества жизни необходимо использование сопоставимых показателей. При этом также нужно избежать значительного влияния инфляционной составляющей темпов роста всех стоимостных показателей уровня и качества жизни. Так, в табл. 1 приведены основные показатели денежных доходов населения Республики Саха (Якутия) в динамике за 2000–2010 гг. Номинальные величины среднедушевых денежных доходов, заработной платы и пенсий, т.е. основных форм поступления денежных средств, имеют устойчивую тенденцию к росту. Более информативными являются сопоставимые показатели, рассчитанные в ценах базисного периода, к примеру дореформенного 1990 года (выделены курсивом).

Таблица 1.

Динамика показателей денежных доходов населения Республики Саха (Якутия)

Показатели	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Среднедушевые денежные доходы на душу населения, руб.	3967,7	11391,4	13629,7	15682,8	18740,8	21272	22745,4
Реальные денежные доходы в сопоставимых ценах 1990 г., руб.	<i>194</i>	<i>364,8</i>	<i>390</i>	<i>405</i>	<i>430,2</i>	<i>448</i>	<i>451,9</i>
Номинальная заработная плата на одного работника, руб.	4539,1	13437	16168	19409	23815,9	26532,6	27512,4
Реальная заработная плата в сопоставимых ценах 1990г., руб.	<i>248</i>	<i>430,3</i>	<i>462,6</i>	<i>501,3</i>	<i>564,3</i>	<i>558,8</i>	<i>546,6</i>
Средний размер назначенной месячной пенсии с учетом компенсационных выплат, руб.	1130,8	3557	3959	5165	5909,7	8692,1	10402,0
Общая площадь жилья на одного человека, кв. м	18,2	19,5	19,6	19,8	19,9	20	20,3*
Прожиточный минимум, руб.	1972	4705	5350	6424	7321	8542	9486,0
Среднедушевые денежные доходы, % к ПМ	180,4	242,1	254,8	244,1	248	249	239,8
Номинальная заработная плата на одного работника, в % к ПМ	230,1	285,6	302,2	302,1	325,3	310,6	290,0
Среднемесячная назначенная пенсия, в % к ПМ	57,3	75,6	74	80,4	80,7	98,3	109,7
Индекс потребительских цен на товары и услуги, %	117,4	112,1	111,9	110,8	109	112,5	106,0

* Предварительная оценка.

Источник: [Социальное положение... 2010] и расчеты автора.

Для более полного учета ценового фактора также требуется сопоставление денежных доходов и нормативной стоимости жизни населения, за которую принят в нашем исследовании прожиточный минимум в среднем на душу населения (см. табл. 1).

Рассмотрим расчет стоимостных показателей в ценах различных базовых периодов. К примеру, на рис. 1 приведена динамика реальных доходов населения, рассчитанных в ценах 2000 г., график показывает устойчивую положительную динамику роста доходов за рассматриваемый десятилетний период.

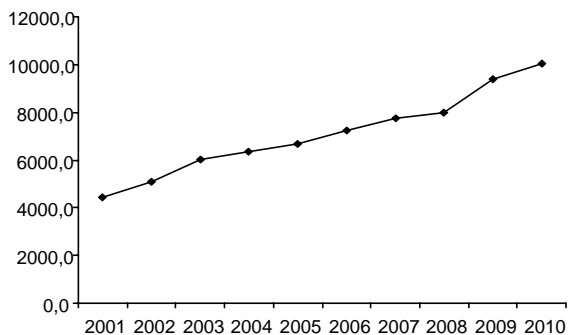


Рис. 1. Реальные доходы населения в ценах 2000 г. (в среднем по Республике Саха (Якутия))

Динамика реальных доходов и реальной заработной платы в ценах 1990 г. приведена на рис. 2. На этом графике можно заметить некоторый стагнационный момент, когда реальные доходы в 2009–2010 гг. перестали компенсировать инфляционный рост ценового фактора. Реальная заработная плата имела экстремум в 2008 г., затем произошло незначительное снижение в 2009 и 2010 гг.

Существуют различные подходы к систематизации понятия «качество жизни населения». На их основе мы предлагаем развить наше видение проблемы с учетом структурной модели качества жизни населения как логического расширения понятия уровень жизни населения, его наполнения и развития за счет использования качественных характеристик ряда его аспектов. На первом этапе исследования нами выделены особо важные, на наш взгляд, структурные составляющие:

- 1) качество населения;
- 2) уровень жизни населения (благополучие);
- 3) качество социальной сферы;
- 4) качество условий жизни (природно-климатические и экологические условия).

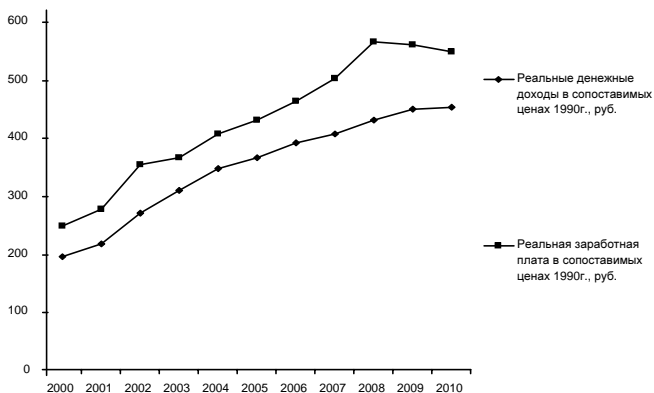


Рис. 2. Динамика реальных доходов и реальной заработной платы в ценах 1990 г.

На основе вышеприведенной структуры создана база данных по показателям уровня и качества жизни населения различных районов региона. Информационной базой исследования послужили данные статистической отчетности Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия), а также данные выборочных обследований населения, проведенных сектором экономики социальной сферы ФГНУ «Институт региональной экономики Севера» под руководством автора за ряд лет. Статистическая обработка данных проведена на пакете статистической обработки данных Statistica. В результате разработана модель расчета интегрального индикатора качества жизни (ИИКЖ) [Набережная, 2007, с. 115; 2008, с. 88–91; 2010, с. 154–157].

Она строится с применением коэффициентов отклонения для каждого района республики:

$$k_{ij} = p_{ij} / q_j ; i = 1, n; j = 1, m,$$

где k_{ij} – коэффициент отклонения показателя от среднего по республике; p_{ij} – j -й показатель i -го района; q_j – j -й среднереспубликанский показатель в базовом году; n – количество районов; m – количество показателей, характеризующих качество жизни населения республики.

Для определения интегрального индикатора качества жизни населения района используется формула:

$$Q_i = \frac{\sum (k_{ij} \cdot \omega_j)}{\sum \omega_j},$$

где ω_j – веса, присваиваемые j -му показателю экспертным методом ($0 < |\omega_j| < 1$).

Результаты расчетов приведены в табл. 2. Количественная оценка качества жизни позволяет проследить динамику изменения уровня и качества жизни населения, наметить возможности дальнейшего выравнивания уровня и качества жизни населения различных территорий региона.

Таблица 2.

Динамика изменения интегрального индикатора качества жизни населения Республики Саха (Якутия)

	2001 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Всего по республике	1,02	1,81	2,11	2,44	2,22	2,16	2,27
Абыйский	0,8	1,43	1,2	1,5	1,36	1,52	1,60
Алданский	0,84	0,84	1,41	1,54	1,40	2,32	2,44
Аллайховский	0,63	1,3	1,29	1,6	1,45	1,35	1,42
Амгинский	1,23	0,89	1,25	1,49	1,35	2,97	3,12
Анабарский	0,73	2,04	2,2	2,48	2,25	1,57	1,65
Булунский	0,6	1,27	1,42	1,55	1,41	1,45	1,52
Верхневиллоийский	1,02	1	1,18	1,46	1,33	2,09	2,19
Верхнеколымский	0,6	0,81	1,11	1,05	0,95	1,39	1,46
Верхоянский	0,8	0,96	1,06	1,43	1,30	2,04	2,14
Виллоийский	1,02	1,16	1,46	1,74	1,58	1,87	1,96
Горный	0,89	1	1,2	1,56	1,42	1,93	2,03
Жиганский	0,81	1,22	1,21	1,68	1,53	1,77	1,86
Кобяйский	0,77	0,98	1,17	1,42	1,29	1,39	1,46
Ленский	0,65	1,32	1,88	2,57	2,34	1,57	1,65
Мегино-Кангаласский	1,01	2,3	1,39	1,69	1,54	2,07	2,17
Мирнинский	1,05	2,04	3,91	3,59	3,26	2,23	2,34
Момский	0,9	1,21	1,14	1,38	1,25	1,61	1,69
Намский	1,04	1,92	1,13	1,85	1,68	2,05	2,15
Нижнеколымский	0,63	0,93	1,3	1,56	1,42	1,4	1,47

	2001 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Нюрбинский	0,91	1,5	1,69	1,85	1,68	1,68	1,76
Оймяконский	0,44	1,17	1,47	1,74	1,58	1,23	1,29
Олекминский	0,91	1,02	1,33	1,48	1,35	2,1	2,21
Оленекский	0,89	1,04	1,4	1,46	1,33	1,94	2,04
Среднеколымский	0,47	0,98	1,27	1,49	1,35	0,48	0,50
Сунтарский	0,56	1,16	1,42	1,75	1,59	0,4	0,42
Таттинский	0,58	0,96	1,21	1,48	1,35	0,62	0,65
Томпонский	0,06	0,67	0,96	1,23	1,12	0,35	0,37
Усть-Алданский	0,55	1,11	1,24	1,54	1,40	0,71	0,75
Усть-Майский	0,16	0,71	0,86	1,21	1,10	0,26	0,27
Усть-Янский	0,26	0,84	1,29	1,46	1,33	0,33	0,35
Хангалаский	0,6	1,06	1,37	1,54	1,40	0,65	0,68
Чурапчинский	0,54	1,04	1,33	1,51	1,37	0,77	0,81
Эвено-Быгантайский	0,44	0,9	1,15	1,42	1,29	0,56	0,59
г. Нерюнгри с п.т.	0,74	1,14	2,79	2,52	2,29	1,1	1,16
г. Якутск с п.т.	0,89	1,81	2,3	2,71	2,46	2,58	2,71

Для определения групп районов, однородных по качеству жизни населения, был проведен кластерный анализ, который позволяет разбить совокупность на однородные группы, т.е. различия между единицами, входящими в выделенную группу, незначительны, а различия между группами существенны.

Состав кластеров, сформированных по значению ИИКЖ, приведен в табл. 3. Нумерация кластеров произведена по возрастанию ИИКЖ, т.е. низким значениям ИИКЖ соответствуют кластеры с первого по четвертый, пятый и шестой кластеры объединяют районы с относительно высокими значениями ИИКЖ. Итоги разбиения на кластеры показывают, что в группы входят районы, достаточно близкие по своей экономической специализации и природно-географическому местоположению.

Дальнейшей задачей республиканских органов исполнительной власти и местного самоуправления должна стать политика выравнивания уровня жизни населения различных районов республики. Модель экономико-статистической оценки и классификации районов по качеству жизни населения, разработанная нами, является универсальной и позволяет более объективно судить о реальных социальных процессах, происходящих в регионе.

Таблица 3.

Состав кластеров, сформированных по ИИКЖ

<i>1 кластер</i>	<i>2 кластер</i>
Верхнеколымский Верхоянский Кобяйский Нижнеколымский Томпонский Усть-Майский Усть-Янский Эвено-Бытантайский	Абыйский Алданский Аллаиховский Амгинский Булунский Горный Момский Оймяконский Олекминский Оленекский Среднеколымский Таттинский Хангаласский Чурапчинский
<i>3 кластер</i>	<i>4 кластер</i>
Верхневиллоийский Виллоийский Жиганский Мегино-Кангаласский Намский Усть-Алданский	Ленский Нюрбинский Сунтарский
<i>5 кластер</i>	<i>6 кластер</i>
Анабарский г. Нерюнгри с п.т.	Мирнинский г. Якутск с п.т.

В ходе дальнейшего исследования данной проблемы необходимо дополнение разработанной нами структуры анализа и оценки качества жизни населения другими показателями, в том числе характеризующими степень удовлетворенности человека своей жизнью, показывающими качество социализации и самореализации.

Литература

Айвазян С. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях. М.: ЦЭМИ РАН, 2000. С. 10–14.

Бобков В., Литвинов В., Разумов А. и др. Уровень и качество жизни населения в новой России // Уровень жизни населения регионов России. 2006. № 10–11. С. 71–80.

Бобков В., Мстиславский П. Качество жизни: сущность и показатели // Человек и труд. 1996. № 6. С. 76–79.

Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. М.: Права человека, 1999.

Дубсон Б. Буржуазная доктрина качества жизни. М.: Знание, 1979.

Маликов Н. К вопросу о содержании понятия «качество жизни» и его измерении // Уровень жизни населения регионов России. 2002. № 2.

Набережная А. Моделирование и оценка уровня жизни населения региона. Якутск: Изд-во ЯНЦ СО РАН, 2007. С. 115.

Набережная А. Региональные аспекты оценки уровня и качества жизни населения // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 16(151). С. 154–157.

Набережная А. Экономико-статистическая оценка уровня жизни населения региона // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 12(69). С. 88–91.

Путин В. Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года». (<http://archive.kremlin.ru/appears/2008/02/08>)

Социальное положение и уровень жизни населения Республики Саха (Якутия): стат. сб. Якутск: ТОФСГС по РС(Я), 2010.

CZECH VILLAGE CHANGES IN CONSUMPTION: PRE- AND POST- SOCIALIST DEVELOPMENT

The development of living standards and lifestyles of the rural population during the 20th and 21st century reflects the historical changes in the Czech countries, Czechoslovakia and since 1993 in the Czech Republic. This long-run development can be regarded and interpreted from many aspects. One of them is the rural inhabitant's consumption. It is the result and specific indicator showing the social as well as individual values of population.

The development of consumption can be divided into several stages. After the creation of the Czechoslovak Republic in 1918 persist the implications of the World War I, which Czech countryside struck very badly. Fasting in the post-war period was gradually replaced by the limited consumption in the pre-war period and again by the consumption decline during the World War II.

In the first period the post-war collectivization of agriculture economically and socially rather subverted the Czech countryside. The gradual consolidation of the national economy, including agriculture, was made to the uniformity of the economic and social needs of the population, which, however, never failed to achieve.

Closed frontiers of socialist block allowed the presenting of ideological concept «to each according to his needs» as the highest degree of social development. The degree was determined according to the needs of the national economy performance, which however, was developed unevenly; in the period before 1989 has already showed the obvious features of collapse.

Comprehensive statistical and sociological data files are available up to approx. 70 years of the 20th century. Previous development it is possible to construct and interpret only with knowledge of the gaps in the data.

The concept of «limited consumption»

From the sociological perspective, we can try to design it from around the end of the 19th century to the beginning of the World War II. Rural development was significantly reduced by 2. Agrarian crisis in the 19th century. It was, paradoxically, the result of the extension of new discoveries and inventions, agricultural work mechanization and increasing of the agriculture productivity. The Czech countries, as a part of Austria-Hungarian Monarchy, have lost the agrarian nature and gradually turned in the industrial countries. Surplus of agricultural products was not possible to sell on a limited agricultural market. Prices were falling, and especially the tiny farmer's holding found themselves in the difficulties, run into debt and bankrupted. The rural population has been a strongly socially differentiated. Data about land ownership shows that in the end of the 19th century there was 37,6% all land in the hands of landlords, mainly foreign noble families. In contrast, there were 68,4% small farms, which amounted to only 5,65% acreage of agricultural land¹. From these data we can presume, that the majority of small and medium-sized farmers reduced their life-style to maintain the functionality of its own farm, which at the time of agrarian crisis was almost an impossible goal. Consumption of food products has been pursued mainly from its own resources and there was purchased only the necessary supplies for the operation of the farm and household.

An important step for rural development was the creation of an independent Czechoslovak Republic (1918), and land reform (started in 1919). Its aim was to convert the land from the holding of predominantly German nobility into the hands of the Czech agricultural workers, hinds and small farmers. This reform is actually accounted for the entire duration of the first Republic (from 1919 to the beginning of the II World War I).

There was some strengthening of small farms and thereby increasing the share of agricultural small-scale production. The living conditions of the former agricultural workers and small farmers improved. The social contradictions in the countryside were reduced. Nevertheless, there remain some issues (economic and social) that have not been resolved. Gradually were added the other problems, caused by the third economic crisis that began to manifest itself from 1929 and lasted until the beginning of the war years².

¹ Vavřík J. Sociální význam zemědělské půdy. Nепublikovaná přednáška, str. 4.

² Kubačák A. Dějiny zemědělství v českých zemích II. díl, MZe ČR, Praha 1995, str. 28–46 a 76–82.

The concept of «controlled consumption»

The World War II began in the Czechoslovak Republic by occupancy of frontier territories of the Sudetes and the establishment of the protectorate of Bohemia and Moravia in 1939; ended in May 1945. The Slovak part of the Republic separated and established the Slovak State under the auspice of Germany. In comparison with neighbouring countries – Poland or Germany, the Czech lands have not been totally destroyed by the war. There were bombed the industrial centres, communications and other strategic places important for the warfare. However, in all conflicts there is the country an important source of supply of the army and civilians. The German occupation forces took control of the state agricultural enterprises and cooperatives and the distribution of raw materials and food inspections interests related to the direction of the war, and subjection of the occupied countries.

Rural population with its own food sources did not starve; on the contrary, the existence of the food black market has strengthened the country economically, however, from a moral question was controversial. For the urban population, without the own food resources, were the consequences of the war voucher system much worse.

About famine, which saw the neighbouring countries, however, we cannot speak at all. Voucher system has remained even several years after the war, until there is at least a partial reconstruction of the war destroyed economy. Collectivisation, which started in 1949, has been dramatic. The existing economic and social structures of the Czechoslovak villages were forcibly destroyed. Farmers were under the pressure to enter into centrally managed agricultural cooperatives. There was no connection with the pre-war democratic co-operatives.

Economic results in the first years of socialistic large-scale agriculture were bad. Living of rural population largely depended on the existence of plot, which was officially considered as the capitalistic anachronism, however, from economic reasons it was tolerated. On the one hand, trade network has not been able to ensure an adequate supply for the countryside, on the other hand, the income of the rural population have been very low. The gradual consolidation of the up in the early 1960s, however, was interrupted by the Soviet occupation in 1968. Indications of economic reform have been suppressed and centralized system management was reinforced.

The concept of «growing egalitarian consumption»

The period of socialist large-scale agriculture had its strong as well as weak points. Concentration, specialisation and intensification of agriculture signified its mo-

dernisation, without the farms would not be competitive on foreign markets. Similar economic processes pass over the Western European agricultural farms. The difference was only in the decentralisation of access; aggregation of small farms was caused by their debt, bankruptcies and therefore more or less voluntary decision of their owner. Minuses of large-scale agriculture were the extreme managerial centralisation and redistribution resources as well as revenues. Politically motivated interventions in the management of enterprises gradually suppressed the development of agriculture; its productivity declined, the quality of the products deteriorated, the cost of production increased. Selected state farms and agricultural cooperatives have been massively subsidised from the state budget. The living standard of the rural population was gradually increased. Labour Code assured the security of work regardless of the economic results of enterprises.

Czechoslovakia belonged to the socialistic countries with the largest wage-leveiling. Just as was egalitarian the ever increasing consumption, because the diversity of products and services on the market was missing. Facilities of households reflected the contemporary offer of the market. The common household equipment included wireless sets, televisions, refrigerators, bicycles, motorcycles; almost half of the rural population kept the cars.

Between the hardly accessible elements of comfort belonged until 1989 the fixed phone line. Number, range and quality of rural household's equipment were gradually increased.

For rural households was always the typical dominance of equipment for additional work in the household and plot (the small agricultural technique, the technique for the storage and processing of agricultural products, equipment of utility room, etc.) over the subjects of entertainment and sport. Otherwise, the rural households were progressively resembled to the trends of the city households (see [Machonin, Tuček, Friedlanderová, 1996]).

Table 1. Household durables facilities in % of the total number of households

Year	Colour TV	Automat. washing machine	The Freezer	Library with 100 volumes	Personal car	Cabin/cottage
1978	3,0	24,7	2,0	52,7	47,2	14,5
1984	20,3	45,5	16,6	45,8	55,2	15,0
1993	83,1	63,5	66,5	69,5	51,7	14,2
1998	96,7	71,7	41,1	–	60,6	17,2

Source: Machonin P., Tuček M. Czech Society in Transformation, 1996 (the data for the years 1978, 1984, 1993); Friedlanderová H., Tuček M. Czechs on the Threshold of the New Millennium, 2000 (the figure for the year 1998).

Low self-fulfilment in the working sphere has led to the strengthening of the private activities of the rural population. In the period 70 and 1980s 20th century was improved the quality of housing in the villages. There were built the new family houses (usually already without economic hinterland), the older farmhouses were reconstructed. In parallel, the migration from the countryside to the cities continued. The town-dwellers, by contrast, purchased and improved the rural cottages for their recreation. Countryside quickly became recreational area of cities. However, concurrently increased the economic difficulties of the state, continued the natural resource depletion, the environment, public health and other elements of the economic and social life deteriorated.

The concept of «differentially growing consumption»

The turnover starts in the autumn in 1989. For countryside had political, legislative, economic and social change, far-reaching implications. Processes of restitution (return of the property to the original owners), the transformation (transformation of agricultural holdings, including in the new legal cooperative form) and privatisation (sale or transfer of enterprises to private entrepreneurs) induced the vertical and horizontal mobility in the rural population. The return to the private farming was not confirmed. Only a small share of original farmers returned to the private farming. Mostly they sold, rented or donated the land³.

Trends in consumption and the facilities of rural households were rapidly begun to change. The main influence had the employment opportunities in rural areas. Transformed agricultural farms as well as many industrial enterprises reduced the redundant labour power. Growing unemployment became the most severe problem for the rural population, which was naturally proved in the consumption.

Since 1989, the life-standard is differentiated and open the scissors between the rich and the poor rural households. However, the overall standard of rural households is increased and includes items previously unavailable (phones, cell phones, personal computers, dishwashers, robotic vacuum cleaners, and more). The large representative sociological investigation of rural areas in the Czech Republic was carried out in the year 2000. The table displays the typical subjects of facilities of rural households⁴.

³ *Podle Majerová V. Restituce // Majerová V. a kol.: Český venkov 2000, PEF ČZU Praha 2002, str. 127–128.*

⁴ *Kocmánková L. Vybavenost domácností // Majerová V. a kol.: Českých venkov 2000, PEF ČZU Praha 2002, str. 109–114.*

Table 2.

Facilities of household durables

Order	Items	% of households equipped [*]	The typical household equip.
1.	Fridge	98,7	Yes
2.	Television (monochrome or colour)	98,5	Yes
3.	Radio	94,3	Yes
4.	Bicycle, mountain bike	83,2	Yes
5.	Freezer	80,0	Yes
6.	Automatic washing machine	76,4	Yes
7.	Kitchen robot, electric cooking appliances	67,5	Yes
8.	Sewing machine (ordinary and electric)	66,1	Yes
9.	Car	64,9	Yes
10.	Phone, mobile phone	60,5	Yes
11.	Video, hifi, CD, tape recorder	52,4	No
12.	Home workshop equipment	48,7	No
13.	Microwave oven	43,6	No
14.	Library with more than 100 books	40,3	No
15.	Plain washer	39,9	No
16.	Sports equipment such as skis, surf, boat, Rogallo wing	31,2	No
17.	Small tractor, Tera, van, etc.	27,2	No
18.	Motorcycle, moped	25,9	No
19.	Musical instrument	21,2	No
20.	Satellite or cable. TV	18,1	No
21.	Personal computer (printer)	15,2	No
22.	Tractor, truck, shipment	9,9	No
23.	Dishwasher	4,3	No

* % of the total number of households, $n = 2142$.

Table created by doc. RNDr. Helena Nešetřilová, CSc.

The following table shows the items that do not belong to the typical equipment of rural households, but respondents would like to gain them in the foreseeable future. First are those that make easier to work in the household and the following are articles which they probably already have at home; they wish to buy the same but more modern and better quality.

Table 3.

Items that the respondents want to purchase as soon as possible

Order	Items	Location on the scale
1.	Microwave oven	1,000
2.	Dishwasher	0,721
3.	Automatic washing machine	0,693
4.	Car	0,588
5.	Phone, mobile phone	0,575
6.	Personal computer (printer)	0,474
7.	Video, hifi, CD, tape recorder	0,385
8.	Satellite or cable TV	0,363
9.	Small tractor, Tera, van, etc.	0,322
10.	Kitchen robot, electric cooking appliances	0,312
11.	Freezer	0,247
12.	Sporting equipment	0,167
13.	Bicycle, mountain bike	0,156
14.	Tractor, truck, shipment	0,151
15.	Fridge	0,140

Table created by doc. RNDr. Helena Nešetřilová, CSc.

Note: for the compilation of the scale was used arbitrary scale (-5, + 5), for 1. instead of + 5 to 2. instead of + 4 and for the 3. instead of + 3, each location should therefore these weights: $w_1 = 1,25$, w_2 and $w_3 = 1 = 0,75$, $n = 1, 965$.

The same research investigation shows that satisfaction with the facilities of rural households is relatively high.

Table 4.

Satisfaction of the respondents with their households' facilities

	Very satisfied	Rather satisfied	Rather dissatisfied	Very dissatisfied	Missing answer	Total
Number	280	1520	304	24	10	2142
%	13,1	71,0	14,2	1,3	0,5	100,0

Table created by doc. RNDr. Helena Nešetřilová, CSc.

Households are equipped (according to their standards of living) by default as well as above standard. We can assume that the certain part of rural population will increase their consumption.

With the facilities in rural households is connected the evaluation of their neighbours living standard. For the research purposes the households have been divided into categories from A to E. In each of these categories is the life standard specified as very good A, good – B, average – C, below the average – D, and below the poverty line – E. Categories are characterized by selected indicators (housing, car, the standard of living, a measure of expenditure control).

Table 5. The layering of the rural inhabitants from the viewpoint of their standard of living according to the respondents – the perception of the other ($n = 2,110$)

Category	Characteristics	The average relative occurrence, %	% of the population in this category	Relative frequency of respondents, %
A	Very good standard of living (good-quality housing, car, high standard of living, may not restrict the consumption)	9,8	0–25 26–50 51–75 76–100	93,7 5,8 0,5 0,0
B	Good standard of living (by housing, car, a total of a decent standard of living, but rather to save)	30,1	0–25 26–50 51–75 76–100	49,6 39,6 9,1 1,7
C	The average standard of living (live in distress, but must restrict)	41,9	0–25 26–50 51–75 76–100	21,0 54,3 19,2 5,5
D	Below-average life level (do not have the means of transport, poor housing, live from pay-day to pay-day, unemployment compensation, retirement, etc., have no savings, must many restrict)	15,6	0–25 26–50 51–75 76–100	84,4 14,0 1,5 0,2
E	Below the poverty line (poor housing, or without their own home, with minimal resources or without funds, as for example the homeless)	2,6	0–25 26–50 51–75 76–100	99,7 0,2 0,0 0,0

Table created by doc. RNDr. Helena Nešetřilová, CSc.

When the respondents evaluate their own life-standard, very important is the comparison with others. It is known that a certain standard is otherwise seen individually and otherwise in relation to the standard of the neighbours. The following table compares the data of self-evaluation and evaluation of the other inhabitants of the municipality.

Table 6.

Comparison of self-evaluation and the perception of the others, in%

Life-standard	Very good	Good	The average	Under the average	Below the poverty line	Missing data	Total
Category	A	B	C	D	E		
The perception of the others	9,8	30,1	41,9	15,6	2,6	–	100,0
Self-evaluation	3,7	32,4	48,9	9,3	0,5	5,2	100,0

Table created by doc. RNDr. Helena Nešetřilová, CSc.

In the self-evaluation and the perception of the other inhabitants prevails the evaluation «the average» standard of living. The differences are more pronounced in the polar categories A (very good level) and E (below the poverty line).

Conclusion

Changes on the Czech countryside trend further to the other differentiation of the rural population standard of living. For the development of consumption of previous years (before the year 1989) was a typical «step» an increase of some items of facilities and the drawing of services after the offer appear.

The limited offer and the lack of a comparison with other countries have contributed to the relative satisfaction of population and the feeling of the ever increasing standard of living. After 1989, the biggest change is the uncertainty of employment in rural areas and the resulting possibility of limiting consumption.

The offer of goods and services is exceptionally high, consumption trends are copied the developed countries; the cranky instruments are not repaired but purchased a new ones. The households are furnished by modern and more effective equipment. Also for rural population are attractive the services like the entertainment industry, fitness room, massage, etc., anyway, very often they are inaccessible. Consumption for consumption became a concept even in the countryside. At present are missing the actual data about the development of the countryside, because the census 2011 is currently in progress. From its results will be possible to confirm or refute the hypothesis about contemporary trends of consumption in the countryside.

References

Friedlanderová H., Tuček M. a Median: Češi na prahu nového tisíciletí, SLON Praha, 2000.

- Kocmánková L.* Vybavenost domácností // Majerová V. a kol.: Českých venkov 2000, PEF ČZU Praha, 2002.
- Kubačák A.* Dějiny zemědělství v českých zemích II. díl, MZe ČR, Praha, 1995.
- Machonin P., Tuček M.* a kol.: Česká společnost v transformaci – k proměně sociální struktury, SLON Praha, 1996.
- Majerová V.* a kol.: Český venkov 2000, Základní údaje, PEF ČZU, Praha, ISBN 80-213-0915-6.
- Majerová V.* a kol.: Český venkov 2003, Situace před vstupem do EU, PEF ČZU, Praha, ISBN 80-213-1121-5.
- Majerová V.* a kol.: Český venkov 2005, Rozvoj venkovské společnosti, PEF ČZU, Praha, ISBN 80-213-1274-2.
- Maříková H.* Proměny současné české rodiny, SLON 2000, ISBN 80-85850-93-1.
- Slovník ekonomie a sociálních věd, EWA Edition Praha, 1995.
- Vavřík J.* Sociální význam zemědělské půdy. Nepublikovaná přednáška.

С.Н. Мищук

Институт комплексного анализа
региональных проблем ДВО РАН,
Биробиджан

К ВОПРОСУ О РОЛИ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ПРИГРАНИЧНОМ РЕГИОНЕ ЮГА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА¹

Активно происходящий во всем мире процесс интернационализации производства сопровождается интернационализацией рабочей силы. Трудовая миграция стала частью международных экономических отношений. Миграционные потоки устремляются из одних регионов и стран в другие. Порождая определенные проблемы, трудовая миграция обеспечивает несомненные преимущества странам, принимающим рабочую силу и поставляющим ее.

Международная трудовая миграция становится неотъемлемым элементом российского экономики, в том числе ее приграничных регионов. Для Дальневосточных субъектов международная трудовая миграция становится все более значимым явлением, что обусловлено миграционной убылью населения из округа и, чаще всего, нехваткой специалистов в отдельных видах экономической деятельности.

Дальневосточный федеральный округ (ДФО) занимает первое место по интенсивности привлечения иностранных работников (в расчете на 1000 населения). Кроме того, рассматриваемый регион входит в тройку округов, на долю которых суммарно приходится более 75% от общей численности привлекаемой в Российскую Федерацию иностранной рабочей силы [Топилин, Парфенцева, 2008].

В 2007 г. иностранные работники прибывали в округ преимущественно из Китая – около 40% от общей численности иностранной рабочей силы (ИРС), Кореи – 15% и стран СНГ – 28% [Строева, 2008]. При этом на начало 2007 г. трудовые мигранты из Китая, работающие на Дальнем Востоке, составляли

¹ Работа выполнена при поддержке гранта РГНФ 11-12-79003а/Т Трансформация социально-экономического развития территориально-хозяйственной системы: анализ и математическое моделирование (на примере Еврейской автономной области).

24,9% всех трудовых мигрантов из КНР в России, трудовые мигранты из КНДР соответственно 59,6%, Республики Корея – 46,6% [Мотрич, Найден, 2009].

Преобладающее использование китайской рабочей силы в южных субъектах ДФО в 2008 г. отмечалось для Приморского и Хабаровского краев, Амурской области. Однако максимальная доля китайцев от общей численности привлеченной иностранной рабочей силы региона в 2008 г. зарегистрирована в Еврейской автономной области (ЕАО) и Амурской области (91,4 и 72,4%, соответственно). Отметим, что в течение последних десяти лет этот показатель в ЕАО постоянно превышал 90%.

Доля иностранной рабочей силы в среднесписочной численности занятых в 2008 г. составила в ЕАО 8,5% (в том числе китайской рабочей силы – 8,2%), в Амурской области – 7,5% (китайской – 5,5%).

Иностранные мигранты в настоящее время занимают устойчивое положение на рынке труда ЕАО. За период с 2006 по 2009 гг. в отраслевой структуре происходит снижение доли занятых в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве при увеличении доли строительства, обрабатывающих производств (рис. 1).

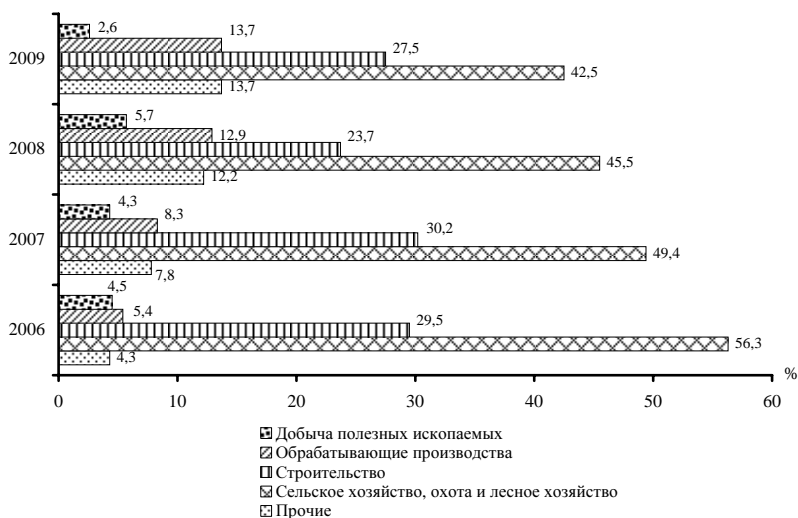


Рис. 1. Распределение иностранных трудовых мигрантов по видам деятельности в ЕАО, %

Источник: составлено по данным ОФМС по ЕАО.

Согласно типологии регионов по степени влияния миграционных процессов на региональные рынки труда (см. [Топилин, Парфенцева, 2008, с. 51–60]),

рассматриваемые нами южные субъекты ДФО относятся к четвертому типу (Хабаровский край) и пятому типу (Приморский край, Амурская область, Еврейская автономная область). Для регионов четвертого типа характерен миграционный отток населения трудоспособного возраста с повышенной напряженностью на рынке труда; для регионов пятого типа – высокая интенсивность миграционного оттока населения трудоспособного возраста с максимальной и повышенной напряженностью на рынке труда. По мнению авторов, привлечение иностранной рабочей силы в регионы пятого типа, безусловно, необходимо, но решает лишь текущие проблемы, ничего кардинально не меняя [Гопилин, Парфенцева, 2008].

Как было отмечено, ЕАО относится к пятому типу. Обращает внимание тот факт, что для области характерен повышенный удельный вес иностранной рабочей силы при относительно низком уровне жизни, слабо развитой социальной инфраструктуре и т.д.

Для выявления роли иностранной рабочей силы в развитии приграничного региона (в нашем случае рассматривалась территория Еврейской автономной области) проведены интервью с экспертами. Всего опрошено 13 экспертов, компетентных в вопросах международной трудовой миграции в ЕАО, – представители органов исполнительной власти и бизнеса. Экспертам было предложено 24 вопроса, которые распределены в четыре группы: 1) экспансия, 2) конкуренция местной рабочей силы с трудовыми мигрантами, 3) нелегальная миграция, 4) совместные браки с иностранцами.

По итогам проведенных интервью можно сделать следующие выводы.

1. Экспансия. В общей численности привлекаемой иностранной рабочей силы в ЕАО в течение последних десяти лет на долю китайцев приходится более 90%. Данная ситуация не является типичной в целом для дальневосточных субъектов. С позиции экспертов – представителей власти, данная ситуация обусловлена территориальной близостью области и КНР, наличием устойчивых деловых связей. Поиск новых деловых партнеров в данной ситуации не имеет смысла.

В ответах на вопрос о возможной экспансии нашей территории со стороны китайцев эксперты разошлись во мнениях. В целом респонденты не видят причин для беспокойства. Однако ряд специалистов, ориентированных на экологические аспекты международного взаимодействия, говорят о «тихой экспансии», что проявляется в бесконтрольном и в определенной мере незаконном использовании ресурсов, загрязнении окружающей среды.

Говоря об экономической зависимости ЕАО от китайской рабочей силы, некоторые эксперты категорично заявляют о невозможности развития отдель-

ных отраслей без привлечения иностранной рабочей силы. Несмотря на существующие проблемы, большинство экспертов рассматривают трудовую миграцию позитивно.

С точки зрения представителей бизнеса влияние иностранной рабочей силы на экономику области будет усиливаться, что будет проявляться в увеличении числа привлекаемых мигрантов.

2. *Конкуренция местной рабочей силы с трудовыми мигрантами.* По оценкам экспертов – представителей власти, в области существует острая необходимость привлечения иностранных трудовых мигрантов. Данная ситуация обусловлена недостатком местной рабочей силы, способной занять существующие вакансии. В основном привлекаются представители рабочих специальностей или низко квалифицированные кадры. Местное население часто не выдерживает конкуренции с китайскими рабочими, так как последние работают до 18 часов в сутки, требуют минимум условий для проживания, трудолюбивы и т.д. На вопрос о возможном повышении уровня безработицы в ЕАО из-за привлечения мигрантов эксперты отвечали отрицательно. Кроме того, некоторые говорят о положительном опыте: например, местное население перенимает опыт китайцев в обработке сельскохозяйственных культур, что приводит к повышению урожайности в данной отрасли.

С позиции представителей бизнеса, в область часто привлекаются как квалифицированные кадры, заработная плата которых порой выше местных занятых, так и низкоквалифицированные кадры. Последние могут работать по договору найма с другими фирмами. Такой вариант позволяет не обеспечивать социальные гарантии иностранцам и, следовательно, снижать свои затраты. В целом, по мнению экспертов, китайские рабочие более предпочтительны, чем местные занятые. *«Мы разучились что-то делать, умеем только продавать».*

3. *Нелегальная миграция.* Под категорию «нелегальный мигрант» попадают те иностранные граждане, которые либо нелегально въехали в Россию, либо пребывают там без регистрации, либо занимаются там несанкционированной деятельностью.

Эксперты – представители власти отмечают отсутствие иностранцев незаконно (нелегально) пересекших границу, но допускают наличие нарушений административного кодекса в части осуществления трудовой деятельности мигрантом без оформления соответствующего разрешения на работу (что отмечается и в официальных отчетах ОФМС по ЕАО), работу на другом предприятии и т.д. Нарушения встречаются как со стороны работодателей, так и со стороны самих мигрантов. Одной из возможных причин возникающих нарушений эксперты называют практику квотирования рабочих мест. В результате иногда происходит «передача» мигрантов от одной фирмы, где их «избыток», другой.

Отметим, что эксперты подчеркивают довольно высокий уровень законопослушности китайских рабочих, в отличие от мигрантов, прибывающих по безвизовому режиму (страны СНГ). В то же время прослеживается идея о сложном контроле и учете нелегальной трудовой миграции при лесозаготовках или в сельскохозяйственных районах, т.е. в отраслях, наиболее широко использующих труд китайцев.

Подтверждается факт незаконного перераспределения рабочей силы между фирмами, что вызвано существующей системой квотирования иностранных рабочих мест.

4. *Браки с иностранными гражданами.* Несмотря на существующие проблемы в результате привлечения иностранной рабочей силы, большинство экспертов – представителей власти положительно отнеслись к возможности брака своих близких или знакомых с китайцем («лишь бы законы соблюдали»). Более того, большинство из них приводят примеры проживания их знакомых в браке (официальном или неофициальном) с представителями КНР.

У представителей бизнеса в целом положительное отношение, каждый приводит примеры в своем окружении (китайцы – деловые партнеры, знакомые). *Однако «для китайца самый плохой китаец будет лучше, чем самый хороший русский знакомый (деловой партнер)».*

К сожалению, в настоящее время нет форм статистической отчетности, позволяющих проследить динамику браков местных жителей с иностранными гражданами и число детей, рожденных от неофициальных браков с иностранцами. Такой учет, на наш взгляд, является необходимым по стране в целом, и особенно в ее приграничных регионах.

Таким образом, несмотря на общее мнение об отсутствии экспансии со стороны Китая, прослеживается зависимость ряда отраслей экономики региона от наличия китайской рабочей силы. Очевидно, что в перспективе взаимодействие ЕАО и китайской территории будет сохраняться и развиваться, приобретая новые формы (расширение отраслей, привлекающих труд китайцев, совместные браки и т.д.).

Для получения ответа на вопрос об уровне конкуренции между местными занятыми и иностранной рабочей силой в ЕАО нами разработана математическая модель динамики численности иностранной и региональной рабочей силы. Модельные уравнения применены для описания динамики взаимодействия местных и китайских занятых в ЕАО с 2000 по 2008 гг. Для области выявлены колебания в численности местных занятых, китайской рабочей силы и безработных в области.

Результаты моделирования показывают, что в настоящее время в ЕАО китайская рабочая сила не является источником наблюдаемых колебаний численности занятых и безработных, которые можно понимать как дестабилизацию развития рынка труда области. Причиной флуктуаций численности экономически активного населения, вероятно, являются внутренние демографические и социально-экономические факторы, связанные, в первую очередь, с дефицитом трудовых ресурсов. Модельные расчеты позволяют сделать вывод об отсутствии в настоящее время явной конкуренции между занятым населением ЕАО и китайскими рабочими.

Таким образом, использование иностранной рабочей силы в области стало уже неотъемлемой частью устойчивого функционирования экономики ЕАО. Во многом такое решение проблемы дефицита трудовых ресурсов для непривлекательного приграничного региона оправданно. Тем не менее инерционное продолжение сложившихся тенденций роста китайской рабочей силы может сделать производственный сектор экономики существенно зависимым от трудовых мигрантов, спровоцировать рост социальной напряженности на рынке труда и обострение экологических проблем в регионе. На наш взгляд, в сложившейся ситуации необходимо проводить исследования и непрерывный мониторинг, направленные на оценку влияния международной трудовой миграции на экономику области в целом и отдельные ее сектора.

Литература

Мотрич Е.Л., Найден С.Н. Влияние социально-демографической ситуации на трудовую миграцию // Проблемы прогнозирования. 2009. № 5. С. 134–146.

Строева Г.Н. Внешние трудовые мигранты в социальной структуре Дальневосточного региона. Автореферат ... канд. соц. наук. Хабаровск, 2008.

Топилин А.В., Парфенцева О.А. Перспективы трудовой миграции в России: от количественных к качественным параметрам. М.: МАКС Пресс, 2008.

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ

Регионы России последние 18 лет проходят период социально-экономических преобразований. На протяжении всего периода эффективность социальной политики остается на неудовлетворительном уровне. Большое значение отводилось механизмам саморегуляции рынка, через которые решались социальные проблемы. Демографическая ситуация и перспективы развития диктуют необходимость сформулировать стратегические приоритеты в отношении социальной и экономической политик.

Жилищная политика представляет собой взаимосвязанную совокупность основных направлений и реализующих их институциональных, социальных, организационных, градостроительных, экономических мероприятий, предназначенных для удовлетворения потребностей граждан в жилье.

Реализация жилищной политики может быть подчинена экономическим задачам, а может существовать в виде универсальной господдержки населения в условиях социального государства.

Консервативная рыночная модель рассматривает удовлетворение социальной потребности в жилье через механизмы рынка. Государство обеспечивает адресную социальную защиту категорий населения, для которых рыночные механизмы недоступны.

Приоритет жилищной политики социального государства заключается в поддержке мотивации граждан на основе развития общественных институтов. Способы решения жилищной проблемы меняются при условии предоставления частичной помощи со стороны государства. Различные государственные программы и субсидии способны стимулировать людей, имеющих потребность в жилье, к более активным действиям в направлении решения жилищных проблем.

Подход, ориентированный на рыночный механизм спроса и предложения в условиях рынка жилой недвижимости, является несостоятельным. Объясняется это низкой эластичностью предложения при изменении цен по сравнению с

достаточно эластичным спросом, что ограничивает возможности саморегулирования рынка недвижимости посредством ценового механизма [Максимов, 1997].

Таким образом, рынок жилой недвижимости представляет собой рынок несовершенной конкуренции, где рыночные механизмы не в состоянии устранить неравенство в жилищных условиях. Рынок жилья в классическом виде создает «социальные издержки» экономического развития, ответом на которые выступает социальный контракт об устранении жилищного неравенства, представленный широкими государственными мерами жилищной политики. В составе политики определяются основные принципы, перспективные направления ее реализации и первоочередные мероприятия.

В Республике Карелия реализация государственной жилищной политики осуществляется в условиях деструктуризации сложившейся ранее жилищной сферы, которая адаптируется к новым условиям через поиск эффективных форм организации общественных взаимоотношений. Процесс адаптации характеризуется высоким давлением на условия проживания населения.

Скорость расширенного воспроизводства жилья должна удовлетворять растущие потребности общества. Таким образом, в качестве цели жилищной политики можно рассматривать увеличение строительства жилья для граждан с невысокими доходами и расширение возможностей для социального найма.

Показатели жилищных условий и качества жилья могут быть как объективными измеряемыми, так и субъективными оценочными. Сделать комплексную интегральную оценку жилищных условий представляется невозможным в силу субъективности оценки комфортабельности того или иного жилья.

Анализ спроса на жилье выполнен нами на основе сложившихся практик потребления жилья домохозяйствами и оценки их возможностей по приобретению жилья. В исследовании применялся социологический инструментарий и последующая статистическая обработка данных.

Объектами исследования выступали домохозяйства крупных городов Республики Карелия (РК), в которых сконцентрировано более 53% населения республики. Были выбраны такие крупные промышленные и районные центры, как Костомукша, Сортавала, Питкяранта и Лахденпохья¹. Обследования домохо-

¹ РГНФ «Исследование региональной инновационной системы и разработка методов перехода от в основном сырьевой экономики к инновационной в условиях финансовых ограничений» (2006–2008 гг., № 06-02-04059а, рук. Сухарев М.В.); РГНФ «Исследование элементов региональной инновационной системы в приграничных районах Карелии» (2007 г., № 07-02-18012е – экспедиционный проект, рук. Сухарев М.В.); РФФИ «Проблемы формирования института собственности в условиях переходного периода» (2006–2008 гг., № 06-06-80413а,

зйств реализовывались с использованием разработанной анкеты. Предмет исследования – жилищная обеспеченность домохозяйств Республики Карелия и оценка перспектив решения жилищного вопроса. Объем выборки составил 436 домохозяйств в Петрозаводске и 592 домохозяйства в Северном Приладожье и Костомукше.

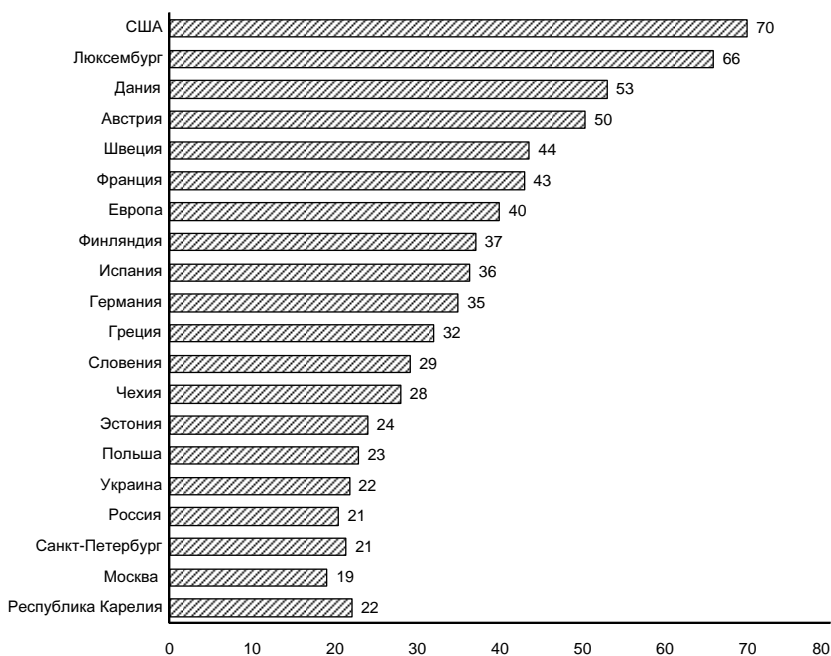


Рис. 1. Жилой фонд в 2004 г. кв. м/человека

Источник: данные Росстата, Евростата.

По показателю количества жилой площади на человека по состоянию на 2004 г. Республика Карелия отстает в 2–3 раза по сравнению с 40 кв. м на человека в Европе и 70 кв. м на человека в США (рис. 1). Показатель превосходит средний по России и по двум крупнейшим российским мегаполисам, сопоставим с бывшими союзными республиками Украиной и Эстонией.

С 2003 по 2008 гг. увеличение средней обеспеченности одного жителя общей площадью жилища составило 1,8 м², или 8%, за 5 лет. Столь незначитель-

рук. Козырева Г.Б.); РГНФ «Карельская модель трансграничного сотрудничества» (2007–2008 гг., № 07-02-009а, рук. Морозова Т.В.).

ное увеличение способно ликвидировать отставание РК от Европы или Швеции за 60 лет, что составляет жизнь целого поколения.

Репрезентативность исследования домохозяйств РК подтверждается структурой совокупного месячного дохода и имеет равномерный характер с выделением схожих по размеру групп. Представленная выборка относительно равномерно распределена по слоям населения с различными доходами и социальным статусу в обществе.

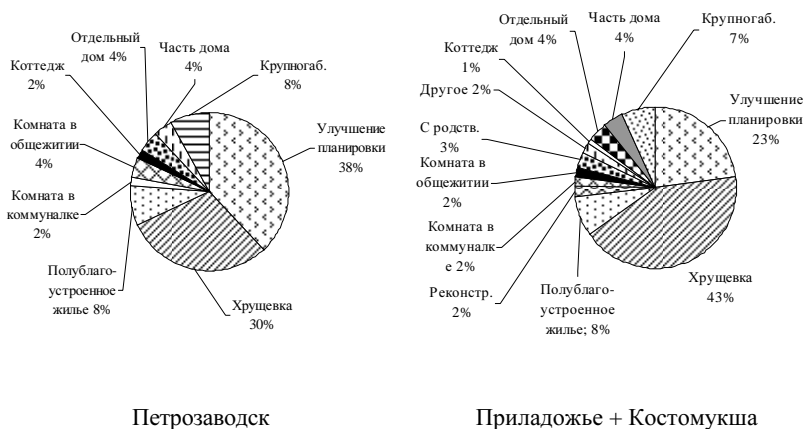


Рис. 2. Распределение опрошенных домохозяйств по типам жилья

Типология жилищной обеспеченности обследованных домохозяйств имеет разную структуру для столицы и других городов республики. Жилой фонд города Петрозаводска представлен более разнообразно, что соответствует его столичному статусу (рис. 2).

Типологизация осуществляется по особенностям жилых единиц, их размеру и планировке. Здесь выделяются как отдельно стоящие жилые дома, так и многоквартирные постройки. Распространение многоквартирного жилого фонда в нашей стране исторически связано с жилищной политикой конца 1950-х годов. Жилищная проблема решалась посредством массового строительства с использованием панельных технологий. Тогда закладывались основные градостроительные решения: квартиры маленькой площади, в основном одно- и двухкомнатные, с совмещенным санузлом и слабой звуко- и теплоизоляцией стен. Они предназначались для временного решения жилищной проблемы с расчетом на 25–30 лет. Многие из этих домов находятся в изношенном состоянии и требуют капитального ремонта или расселения.

По результатам обследования, 30% опрошенных петрозаводских домохозяйств проживает в «хрущевках». В районных центрах доля «хрущевок» в структуре жилья составляет 43%, что превышает столичный показатель. Проекты реконструкции экономически неэффективны из-за конструктивных особенностей и не позволяют реализовать новые планировочные решения.

Доля домохозяйств, проживающих в более качественном жилье – крупногабаритных квартирах и квартирах улучшенной планировки – в Петрозаводске составляет 46%. Этот тип жилья больше по площади и обеспечен стандартным набором услуг ЖКХ. Сюда относятся крупногабаритные квартиры в домах послевоенной постройки. Часть крупногабаритных квартир построена после 1990-х годов с улучшенными планировочными решениями. В Костомукше и городах Приладожья крупногабаритные и квартиры улучшенной планировки составляют 30%.

В условиях российской экономики серийное производство уступает место индивидуальным проектам. Появляются новые типы недвижимости и архитектурно-строительных решений. Рыночные институты изменяют основы градостроительного развития. Часто не удается разрешить конфликт существующей городской инфраструктуры с новыми направлениями развития городской среды.

Пригороды постепенно становятся востребованным местом проживания. Развивается коттеджная застройка (1,4% в региональных центрах, 2,1% в Петрозаводске). Доля семей, проживающих в индивидуальных жилых домах или их частях, составляет 10% и постоянно увеличивается. Меняется структура рынка и повышаются стандарты качества жилой среды.

Но далеко не все население обеспечено современным жильем – в полублагоустроенном жилье проживает 8% семей, в коммуналках – 2%. Многие молодые семьи снимают комнаты в общежитиях. В Костомукше в общежитиях проживает порядка 12% молодых семей. В Петрозаводске, Пудоже и Сегеже эта доля меньше и составляет соответственно 6, 5 и 7%.

Существующее состояние жилого фонда не удовлетворяет потребности регионального сообщества. По результатам обследования, 60% опрошенных семей выразили неудовлетворенность жилищными условиями. Среди причин неудовлетворенности жилищными условиями в Петрозаводске выделялись нехватка площадей (33%), маленькая кухня (30%), а также отсутствие коммунальных удобств (16%) и неудовлетворительное коммунальное обслуживание (15%) (рис. 3). По оценкам респондентов, 31% жилого фонда требует капитального ремонта.

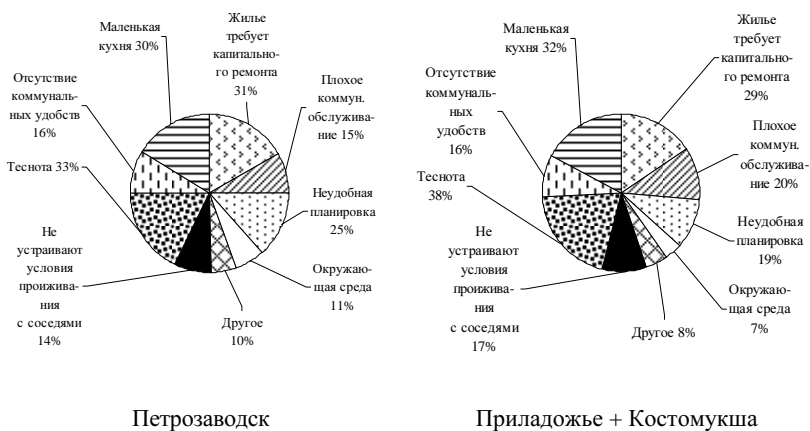


Рис. 3. Распределение домохозяйств по причинам неустраиваемости жилищных условий

Оценка жилищных условий в городах Приладожья и Костомукши почти не отличается от Петрозаводска. Аналогичный процент жилья требует капитального ремонта, но несколько хуже ситуация с коммунальным обслуживанием (20%). В остальном схожесть жилищного фонда определяет схожесть проблем и недовольство условиями проживания.

В результате принятия Закона «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» от 4 июля 1991 г. № 1541-1 были определены права жильцов государственных и муниципальных квартир на приватизацию их в частную собственность. Данное решение имело важное социальное значение на этапе переходного периода, позволив населению сохранить за собой жилую площадь. Закон позволил сформировать слой частных собственников жилья, оборот которого производится на вторичном рынке. Исследование семей по формам и способам приобретения жилья в собственность констатировало факт приватизации основной части жилого фонда. В Петрозаводске это 53%, в Приладожье и Костомукше – 59%. Остается стабильной на уровне 20% доля государственного и муниципального жилья, используемого по договорам социального найма.

Анализ структуры собственности на жилье домохозяйств, участвовавших в исследовании, выявил способы и механизмы используемые для его приобретения (рис. 4).

Из обследованных семей Петрозаводска и Приладожья в предыдущие годы купили жилье в новостройке 3%. Эта категория использовала для удовлетворения своей потребности первичный рынок. Самостоятельно построили

жилье за счет собственных средств в Петрозаводске – 1%, в Приладожье с Костомукшей – 2%. Семьи использовали собственные силы и средства для решения жилищной проблемы посредством индивидуального строительства.

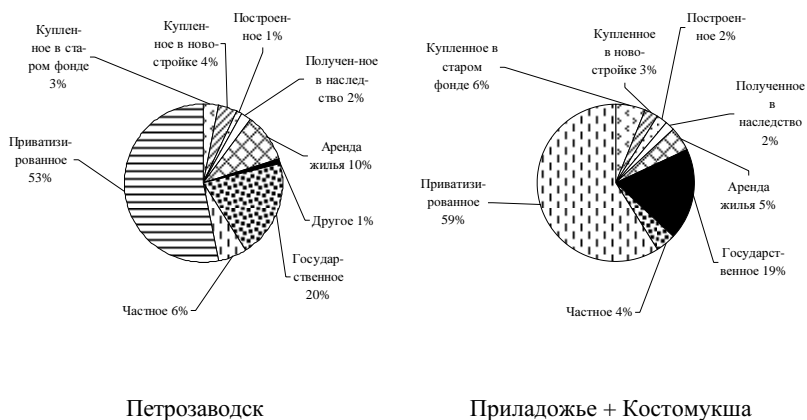


Рис. 4. Распределение домохозяйств по формам собственности и способам ее приобретения

Вторичный рынок для улучшения жилищных условий в районных центрах использовали 6% домохозяйств. В г. Петрозаводске, как следствие высоких цен на вторичном рынке столицы, купили жилье во вторичном фонде лишь 3%.

Для 10% населения Петрозаводска актуальны услуги рынка аренды жилья, что в два раза больше, чем в других городах республики. Таким образом, не имея возможности накопить на жилье или покрыть ипотечный займ, многие столичные семьи вынуждены снимать жилье, что целесообразно при низких ставках аренды. Спрос на аренду жилья в Петрозаводске увеличивается под давлением со стороны трудовых мигрантов из районов республики, а также студентов, приезжающих в Петрозаводск как в региональный образовательный центр. Финансовая доступность рынка аренды и трудовые стратегии молодежи повышают интерес молодых семей к аренде жилья в крупных городах республики.

Интересен факт наличия дополнительных объектов недвижимости у 38% домохозяйств, из которых 18–22% составляют квартиры (рис. 5). Дополнительные объекты недвижимости выступают как средство сохранения капитала и получения прибыли. Интерес к инвестициям в жилую недвижимость сегодня носит частный характер. Для многих граждан инвестиции в недвижимость – менее рискованное и наиболее доступное средство сохранения капитала. В структуре до-

полнительной городской собственности количество индивидуальных домов в Петрозаводске составляет 3%, в Приладожье и Костомукше – 5%.

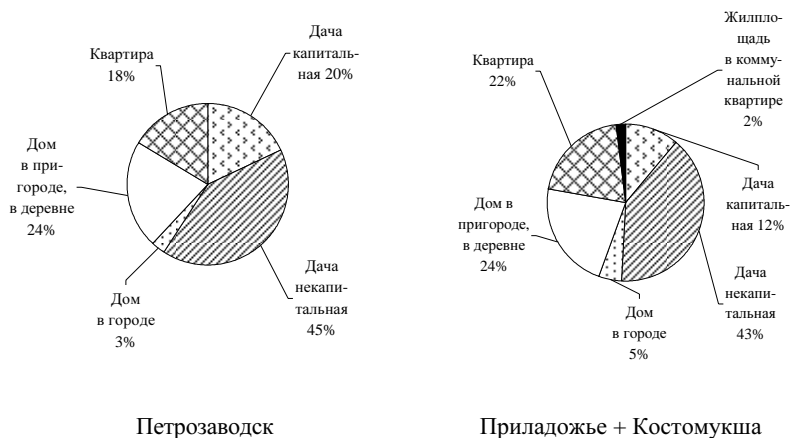


Рис. 5. Распределение домохозяйств по наличию дополнительных единиц жилья

Жилищный вопрос стоит остро перед 62% петрозаводских и 51% районных семей. Существующие механизмы не мотивируют 2/3 из них улучшать свои жилищные условия. Так, оценивая ту или иную стратегию решения жилищного вопроса, нуждающиеся домохозяйства не видят возможности для решения своих жилищных проблем: в Петрозаводске – 65,3%, по районным центрам – 59% (рис. 6).

Доходы домохозяйств не позволяют приобрести жилье на дефицитном рынке за счет собственных и заемных средств. Развитие в последние годы различных субсидиарных программ жилищного строительства возродило надежду на поддержку со стороны государства. В Петрозаводске 0,4% жителей рассчитывают на социальную защиту путем предоставления жилья по договору социального найма. В городах республики доля очередников достигает 4%. Несколько активнее люди (1,1–3%), рассчитывающие на целевые государственные программы, такие как «Жилище».

Увеличивается процент семей, связывающих свои надежды с рыночными инструментами. Петрозаводские домохозяйства планируют улучшить свои жилищные условия за счет обмена (9,7%) либо покупки готового жилья (8%). В районных центрах на использование вторичного рынка ориентированы 4% респондентов.



Петрозаводск



Приладожье + Костомукша

Рис. 6. Оценка перспектив решения жилищного вопроса

Дифференциация спроса объясняется общей ситуацией оттока населения в крупные города и региональные центры. Не малую роль играют более высокие доходы жителей столицы. Потенциал ипотечного кредитования среди нуждающихся семей невелик и составляет лишь 4–6%.

Структура предпочтений домохозяйств по способам решения жилищной проблемы может резко измениться при условии предоставления частичной помощи со стороны государства. Различные государственные программы и субсидии способны стимулировать людей, имеющих потребность в жилье, к более активным действиям. Современные различия рассмотренных международных моделей жилищной политики определяются масштабом и универсальностью господдержки.

Сегодня на Западе практически не наблюдается консервативных рыночных моделей развития жилищного сектора. Жилищная политика базируется на институтах государственной поддержки при использовании рыночных механизмов.

Характерная для США политика консервативного рынка с селективной господдержкой населения сменилась в направлении институтов государственной помощи при использовании рыночных механизмов. Сегодня действуют программы помощи малообеспеченным семьям в приобретении в собственность жилья через ипотечные программы. Действуют целевые программы жилищного строительства на основе частно-государственного партнерства. Особое внимание уделяется проблеме расселения граждан ключевых специальностей,

работающих преимущественно на госслужбе. Финансирование таких программ предоставляет федеральное правительство [Копейкин, 2009].

Аналогичная Национальная программа доступности жилья [Delivering Affordable Housing, 2006] существует и в экономиках Великобритании и Ирландии. Государственные институты носят вспомогательный характер. В Великобритании ставится задача доступности жилья для всех категорий населения, не обеспеченных рыночным предложением. Критериями поддержки выступают ключевая специальность, низкий доход, возраст, инвалидность, возможность социальной аренды. Государственная Жилищная корпорация выступает органом реализации программы. В качестве направлений используются возможности муниципалитетов по предоставлению дешевых земель под социальное жилье, участие в жилищных ассоциациях совместной собственности с дальнейшим выкупом жилья, различные механизмы субсидирования и кредитования жилья по программе HomeBuy.

В странах Германии и Франции предоставление услуг социального государства реализуется на универсальной основе с учетом общественных и индивидуальных потребностей. Большое внимание уделяется арендному жилью, доля которого велика. Государство стимулирует использование контрактных сбережений через государственные льготы и соответствующие госпрограммы. Германская система стройсбережений построена на ежегодных премиях, которые в течение пяти лет увеличивают сумму накоплений на 35–40%. Стройсбережения составляют 50% стоимости жилья, остальная сумма выдается в виде кредита.

Во Франции большое значение уделяется механизмам льготного кредитования жилья, в том числе и с привлечением работодателей. Очень известна французская программа социальной аренды жилья HLM для самых бедных категорий населения. Таким образом, европейские модели жилищной политики действуют для широких слоев населения с различным социальным статусом и доходами [Schaefer, 2003].

С учетом особенностей жилищного рынка перспективными для РК представляются направления жилищной политики в области:

- землепользования, градорегулирования и инфраструктурного развития на муниципальном и региональном уровне;
- создание на основе различных форм собственности ассоциаций и организаций;
- формирование финансово-кредитных институтов и продуктов, доступных для населения с низкими и средними доходами.

Литература

Копейкин А.Б. Формирование жилищного фонда, доступного для граждан с невысокими доходами: подходы зарубежных стран / А.Б. Копейкин, Н.Н. Рогожина, А.А. Туманов. М.: Фонд «Институт экономики города», 2009.

Максимов С.Н. Основы бизнеса на рынке недвижимости. СПб.: ДЕАН, 1997.

Delivering Affordable Housing. Communities and Local Government. L.: Crown Copyright, 2006. (www.communities.gov.uk)

Schaefer J.-P. Financing Social Housing in France // Housing Finance International. 2003. Vol. XVII. № 4.

Н.Н. Ноздрина
Институт народнохозяйственного
прогнозирования РАН,
И.М. Шнейдерман
Институт социально-
экономических проблем
народонаселения РАН

ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ И ЗАДАЧИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ¹

Кризисная ситуация, сложившаяся в жилищной сфере, вызывает необходимость и возможность приведения структуры жилищной политики в России в сбалансированное состояние. Анализ уровня развития жилищной сферы показал значительное отставание субъектов РФ и России в целом от развитых стран по уровню обеспеченности населения жилой площадью, количеству комнат, которые занимает среднестатистическая семья, благоустройству и степени изношенности жилищного фонда. Нерешенными также остаются проблемы финансовой доступности жилья для подавляющего большинства населения страны.

В 2009 г. в среднем по России на одного человека приходилось 22,4 кв. м общей площади жилья при том, что средневропейский стандарт составляет порядка 35–45 кв. м на человека. Наибольшее отставание наблюдается от США, где на душу населения приходится 65 кв. м общей площади жилья, и Норвегии – порядка 75 кв. м. Оценки экспертов показывают, что даже при самых оптимистичных предположениях о темпах строительства жилья в России (1000 кв. м на 1000 человек в год) для сокращения указанного отставания потребуется от 40 до 50 лет, а при более реалистичных предположениях об уровне строительной активности в России (порядка 400 кв. м вводимого жилья на 1000 жителей в год) для достижения уровня обеспеченности США и Норвегии потребуется соответственно от 120 до 150 лет [Гусев, 2008].

Значительное отставание России от развитых стран наблюдается также и в количестве комнат, которые занимает семья. Сравним положение в жилищной сфере России с другими странами «Группы восьми» и странами-членами Европейского союза.

В России 63,4% жилых помещений состоит из 1-2 комнат, тогда как в США таких жилых помещений всего 1,3%, в Канаде – 2,2%, в Германии 8,3%, в Италии 8,5% и максимум (из стран группы 8) во Франции – 18,3% (табл. 1).

¹ Работа выполнена при поддержке РГНФ в рамках проекта № 11-02-00110а «Жилищная политика России: состояние, возможности, перспективы».

Таблица 1.

Распределение жилых помещений
по числу комнат и статусу владения жильем
(по странам «Группы восьми»)

	Год	Жилищный фонд, млн жилых помещений	Из него жилые помещения с числом комнат, %		
			менее 3	3–5	6 и более
Германия	2005	39,6	8,3	70,6	21,1
Италия	1991	19,7	8,5	76,2	15,3
Канада	2001	11,6	2,2	40,0	57,8
Россия	2007	58,6	63,4	36,6*	...
Россия	2008	59,0	63,3	36,7*	...
Соединенное Королевство (Великобритания)	2004	26,0
США	2003	105,8	1,3	48,7	50,0
Франция	2002	24,5	18,3	65,5	16,3
Япония	1998	43,9

* 3 и более комнат.

Источник: «Группа восьми» в цифрах. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. С. 57; Россия и страны – члены Европейского союза. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009. С. 99.

Благоустройство российского жилищного фонда также самое низкое среди стран Группы восьми, особенно это касается степени оборудованности жилых помещений водопроводом (77%), ваннами или душем (66%), а также канализацией. У нас обеспеченность этими видами коммунальных услуг в среднем по Российской Федерации составляет: 66% – ваннами или душем, 73% – канализацией, 77% – водопроводом, тогда как в других странах «восьмерки» она приближается к 100%.

Еще одна болевая точка – это степень изношенности и техническое состояние российского жилищного фонда. По данным официальной статистики, около 3,3% общей площади жилищного фонда составляет ветхое и аварийное жилье. Для последних двух десятилетий характерным является сокращение ежегодных объемов капитального ремонта жилья. Средний износ основных фондов сетей и сооружений коммунальной инфраструктуры составляет порядка 60%. Между тем объемы ввода сетей и сооружений постоянно снижаются. Все это способствует быстрому приросту жилья, непригодного для проживания.

В 2009 г. общий объем ветхого и аварийного жилья в стране составил уже 99,5 млн кв. м общей площади (3,1% от всего жилищного фонда), что почти в 2,5 раза превышает его уровень в 1996 г. и в 1,7 раз больше годового ввода жилья в 2009 г. Одновременно с этим ежегодные объемы вывода из эксплуатации ветхого и аварийного жилищного фонда примерно в 5 раз отстают от нормативных (табл. 2).

Таблица 2. Соотношение объема ветхого и аварийного жилищного фонда и ежегодного ввода жилья

Годы	Ввод жилья, млн кв м	Ветхий и аварийный млн кв м	Ввод жилья 1996 = 100%	Ветхий и аварийный жилфонд 1996 = 100%	Отношение объема ветхого и аварийного жилфонда к вводу жилья
1996	34,3	40,3	100	100	1,2
1997	32,7	42,4	95,3	105,2	1,3
1998	30,7	45,6	89,5	113,2	1,5
1999	32,0	49,6	93,3	123,1	1,6
2000	30,3	65,6	88,3	162,8	2,2
2001	31,7	87,9	92,4	218,1	<u>2,8</u>
2002	33,8	87,4	98,5	216,9	2,6
2003	36,4	91,6	106,1	227,3	2,5
2004	41,0	93,0	119,5	230,8	2,3
2005	43,6	94,6	127,1	234,7	2,2
2006	50,6	96,0	147,5	238,2	1,9
2007	61,0	99,1	177,8	245,9	1,6
2008	<u>64,1</u>	<u>99,5</u>	<u>186,9</u>	<u>246,9</u>	1,6
2009	<u>59,8</u>	<u>99,5</u>	148,4	<u>246,9</u>	1,7

Источник: Статистический бюллетень №5 (166). М.: Росстат, 2010. С. 15.

Такая ситуация явно свидетельствует о крайней необходимости увеличения объемов капитального ремонта жилья.

Между тем данные Росстата говорят о другом. Из общей площади жилья, введенного в 2009 г. (без индивидуального), всего только 1,1% построено за счет реконструкции действующего ранее жилфонда. В Санкт-Петербурге за счет реконструкции введено 56,5 тыс. кв. м жилья (2,4%), в Кемеровской области –

55,3 тыс. кв. м (8,8%), Калининградской области – 15,1 тыс. кв. м (3,8%), Республике Башкортостан – 12,6 тыс. кв. м (3,0%).

В этом же русле лежат решения нового московского руководства по сворачиванию программы капитального ремонта жилья. Так, согласно принятой с 2008 г. Программе, рассчитанной до 2014 г., было запланировано капитально отремонтировать почти 14 тыс. домов. Однако бюджет этой программы был явно занижен, если исходить из нынешнего уровня цен (почти в 3 раза) – вместо запланированных 490 млрд руб. на ремонт потребуется почти 1,5 трлн руб., что для сократившегося бюджета Москвы непосильно. Кроме того, сменились и приоритеты: в первую очередь курс взят на решение транспортных проблем, модернизацию здравоохранения и сохранение социальных гарантий малообеспеченным слоям населения. Для предотвращения дальнейшего ухудшения состояния жилищного фонда Москвы необходимо решать вопрос о создании механизмов привлечения в сферу капитального ремонта города средств частных инвесторов.

Что касается строительства жилья, то ясно, что финансово-экономический кризис явился существенным тормозом для развития строительной отрасли в нашей стране. По данным Росстата, объем ввода жилья в России в предкризисный период ежегодно повышался и с 2000 г. по 2007 г. вырос почти вдвое – с 32,3 до 61,0 млн кв. м, причем в 2006 г. прирост ввода жилья составил 15,2%, в 2007 г. – 20,6%. В 2008 г. планировалось ввести 66 млн кв. м, но фактический ввод составил 64,1 млн кв. м (прирост составил всего +5,1%). В 2009 г. ввод жилья снизился до 59,8 млн кв. м общей площади, или 93,3% от уровня 2008 г. По предварительным данным Росстата, общий ввод жилья в 2010 г. составил 58,1 млн кв. м, или 97% от уровня 2009 г.

Несмотря на рост жилищного строительства в предкризисные годы, нам так и не удалось достичь его лучших показателей советского периода: максимум годового ввода жилья в России пришелся тогда на 1987 г. и составил 72,8 млн кв. м общей площади.

Обращает на себя внимание разная реакция на финансово-экономический кризис Москвы и Московской области. В Москве с 2000 г. по 2007 г. годовой ввод жилья вырос с 3,0 до 4,8 млн кв. м, но уже в 2008 г. программа строительства жилья не была выполнена (за год было введено 3,3 вместо запланированных 5,3 млн кв. м (из них в декабре «введено» 1,2 млн кв. м), и общий спад за год составил –32%. В 2009 г. спад жилищного строительства в Москве продолжился: за год было введено всего 2,7 млн кв. м жилья, что составило 82,8% от уровня 2008 г. В Московской области ввод жилья с 2000 г. по 2007 г. вырос

весьма значительно – с 2,6 до 7,8 млн кв. м. Спад строительства в 2008 г. в Московской области в отличие от Москвы был близок к нулю (–0,3%). В 2009 г. в Московской области введено 8,2 млн кв. м общей площади жилого фонда, что составило 104,5% от уровня 2008 г. Еще одна отличительная черта 2009 г. состоит в том, что все отставание ввода 2009 г. пришлось на IV квартал. Так, если в 2007 и 2008 гг. в IV квартале было введено 27,1 и 28,9 млн кв. м общей площади жилья, то в IV квартале 2009 г. – всего 24,8 млн кв. м, что свидетельствует о нарастании негативных тенденций в строительной сфере, закладываемом на 2010 г. Эта гипотеза подтвердилась в полной мере. В 2010 г. В Москве по итогам года было введено всего 1771,0 тыс. кв. м общей площади жилья, что составляет всего 65,5% от и так уже глубоко провального 2009 г.

Для нормального воспроизводства жилищного фонда и достижения целей реализации Национального проекта в России в среднем ежегодно должно вводиться не менее 1 кв. м на человека (или 1000 кв. м на 1000 человек в год), что обеспечивало бы обновление жилищного фонда на 4%. В 2009 г. этот показатель составил в среднем по стране 422 кв. м на 1000 человек (наибольшие объемы жилья в расчете на 1000 человек населения в 2009 г. были введены в Московской области – 1255 кв. м). Как показывает опыт экономически развитых стран, большая доля жилых домов строится на месте сносимых. Это позволяет использовать существующую инфраструктуру и наряду с улучшением жилищных условий граждан, переселяемых из сносимого жилья, удешевляет стоимость нового жилья, так как не требует строительства на участках коммунальной инфраструктуры. В регионах России такой механизм ввода жилья на месте сносимого практически не используется, поскольку ежегодно в среднем по России сносится лишь 2,7% аварийного жилищного фонда, а в некоторых регионах – по 0,3–0,7%.

Один из важнейших индикаторов уровня развития жилищной сферы – уровень доступности жилья для населения. Доступное жилье является важнейшим фактором эффективности экономики и мобильности трудовых ресурсов. Уровень денежных доходов основной массы населения не позволяет идти по пути увеличения приобретения жилья в собственность.

В табл. 3 приведены расчеты уровня доступности на вторичном рынке жилья стандартной квартиры 54 кв. м для семьи из трех человек. Согласно международной классификации рынков жилья по критерию доступности, благоприятным считается показатель доступности, не превышающий трех лет. На практике это означает, что среднестатистическая семья может приобрести стандартную квартиру не более чем за 10 лет, выплачивая за нее не более трети

совокупного семейного денежного дохода в год. Значение показателя доступности стандартной квартиры колеблется от 4,48 до 5,91 года (даже в 2009 г., когда за счет снижения рыночных цен на жилье доступность несколько возросла). Это означает, что покупка жилья на рынке «серьезно осложнена» или, чаще всего, жилье «существенно недоступно». Если же рассмотреть случай квартиры в два раза большей площади (что соответствует средневропейскому стандарту жилищной обеспеченности), то соответствующий показатель колеблется от 8,96 до 11,82 года.

Таблица 3. Доступность жилья для населения на вторичном рынке жилья: число лет накопления из расчета среднедушевого/медианного уровня денежных доходов населения (2000, 2006–2009 гг.)

	2000 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Россия					
Доступность стандартной квартиры 54 кв. м	4,33/ 5,85	5,39/ 7,11	5,62/ 7,59	5,60/ 7,56	4,70/ 6,35
Доступность квартиры 108 кв. м	8,67/ 11,70	10,77/ 14,22	11,24/ 15,17	11,20/ 15,12	9,40/ 12,69
Москва					
Доступность стандартной квартиры 54 кв. м	2,89/ 6,73	5,10/ 9,69	5,40/ 9,88	6,44/ 11,08	5,34/ 8,97
Доступность квартиры 108 кв. м	5,78/ 13,47	10,20/ 19,38	10,80/ 19,76	11,87/ 20,42	10,69/ 17,96
Московская область					
Доступность стандартной квартиры 54 кв. м	6,14/ 7,25	5,72/ 7,15	5,47/ 7,22	5,63/ 7,54	4,48/ 5,91
Доступность квартиры 108 кв. м	12,27/ 14,48	11,45/ 14,31	10,94/ 14,44	11,26/ 15,09	8,96/ 11,83
Санкт-Петербург					
Доступность стандартной квартиры 54 кв. м	5,90/ 7,08	5,16/ 7,07	5,24/ 7,39	6,79/ 9,37	5,91/ 8,27
Доступность квартиры 108 кв. м	11,79/ 14,15	10,32/ 14,14	10,49/ 14,79	13,57/ 18,73	11,82/ 16,55

Примечание: цены – на конец периода; среднедушевые доходы – в среднем за соответствующий год (данные Росстата, расчеты авторов), медианный уровень доходов оценен на основе распределения совокупного денежного дохода населения по 20-процентным доходным группам (третий квинтиль).

Важно подчеркнуть, что в западной экономике при оценке доступности жилья используется не среднедушевой, а *медианный денежный доход населения*, который при той сильной дифференциации денежных доходов, которая характерна для России, и особенно для Москвы, значительно ниже среднедушевого.

Доступность для населения квартиры российского и европейского стандарта (54 и 108 кв. м общей площади соответственно) на вторичном рынке жилья для России в среднем, а также для Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга за 2000 и 2006–2009 гг., рассчитанная на основе медианного уровня доходов населения, также представлена в табл. 3.

В случае расчетов, основанных на медианном уровне денежных доходов населения, значение показателя доступности стандартной квартиры в 2009 г. колеблется от 5,91 в Московской области до 8,97 года в Москве. Если же рассмотреть квартиры европейского стандарта, то соответствующий показатель варьируется от 11,83 до 17,96 года соответственно.

Под «справедливой ценой» на рынке жилья понимается такая цена 1 кв. м общей площади жилья, при которой среднестатистическое домохозяйство из трех человек со среднестатистическим уровнем доходов будет копить весь свой доход на квартиру 54 кв. м, купленную по этой цене, ровно три года.

Ограничение показателя доступности величиной в три года также означает, что в случае покупки квартиры в 54 кв. м цена 1 кв. м этой квартиры не должна превышать размера двух месячных денежных доходов населения. В случае же покупки квартиры по средневропейскому стандарту (108 кв. м) цена 1 кв. м не должна превышать размер одного месячного дохода.

У нас указанное соотношение не выполняется. Так, например, в Москве в 2008 г. среднедушевой денежный доход одного человека составил 34207 руб., а величина медианного уровня дохода – 20850 руб. Тогда справедливая цена 1 кв. м на рынке жилья квартиры в 54 кв. м должна составлять:

- 68414 руб. (если в расчет принять среднедушевой денежный доход) и
- 41700 руб. (если основываться на медианной величине денежных доходов).

Соответственно, справедливая цена 1 кв. м квартиры европейского стандарта жилищной обеспеченности должна составлять:

- 34207 руб. (если в расчет принять среднедушевой денежный доход) и
- 20850 руб. (если основываться на медианной величине денежных доходов).

Согласно данным Росстата, в декабре 2008 г. цена 1 кв. м жилья на вторичном рынке жилья в Москве была 158915 руб., а согласно данным риэлторов, и вовсе 194554 руб., т.е. значительно больше.

Следуя рыночной парадигме развития жилищной сферы, государством все годы реформ значительное внимание уделяется такому рыночному институту, как жилищная ипотека. В 2006 г. в России объем предоставленных ипотечных кредитов составил 263 млрд руб., в 2007 г. – 538 млрд руб. Это максимальное достижение предкризисного периода. Все усилия предкризисного периода во время кризиса были сведены на нет, так как в условиях кризиса рынок ипотечного кредитования практически прекратил свое существование. По мере преодоления кризиса объемы ипотечного кредитования вновь стали расти. Однако ипотека так и не стала у нас эффективным инструментом решения жилищной проблемы для широких слоев населения, поскольку в России не соблюдается соотношение, необходимое для установления равновесия между уровнем рыночных цен на жилье и уровнем доходов населения. Узкая общая база денежных доходов населения и, в особенности, их резкая дифференциация, налагают на развитие ипотеки в нашей стране существенные ограничения.

В годы реформ произошел фактический уход государства из жилищной сферы. Опора на чисто рыночные механизмы удовлетворения спроса на жилье и ускоренное развитие ипотечного кредитования способствовали чрезмерному росту цен на рынке жилья, а также увеличению разрыва в количестве и качестве жилищной обеспеченности между богатыми и бедными. Средний класс при этом вообще выпал из поля зрения. Практическая недоступность жилья на рынке для подавляющего большинства населения заставляет искать другие формы обеспечения населения жильем. Кризисная ситуация, сложившаяся в жилищной сфере, вызывает необходимость и возможность приведения структуры жилищной политики в России в сбалансированное состояние.

Нам представляются необходимыми следующие меры по развитию и реформированию жилищной сферы.

- Пересмотр роли государства в сфере строительства и распределения жилья на принципах некоммерческого найма, причем в отношении не только беднейших групп населения и так называемых очередников, но и значительно более широких слоев населения, включая представителей среднего класса.
- Увеличение объемов ввода жилья, создание условий для развития малоэтажного жилищного строительства (в том числе за счет средств Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства).

- Создание эффективного механизма выделения участков под жилищное строительство и решение проблемы обеспечения их необходимой инфраструктурой на основе государственно-частного партнерства.

- Изменение структуры инвестиций в строительство в пользу увеличения строительства жилья государственной и муниципальной формы собственности.

- Увеличение в структуре строительства доли типового жилья экономкласса с внутренней отделкой – с квартирами, готовыми под ключ, с целью решения жилищных проблем основной части населения. На квартиры экономкласса накоплен большой отложенный спрос.

- Разработка и внедрение механизмов государственного регулирования цен на квартиры экономкласса либо путем государственного софинансирования строительства жилья, которое затем будет продаваться по определенной низкой цене льготным группам населения, либо путем прямого выкупа у застройщиков построенного жилья по фиксированной цене (своего рода госзаказ) и затем – его распределение либо продажа по льготным ценам социально защищаемым группам населения. При этом земельные участки под такое строительство также должны выделяться государством на льготной основе.

- Развитие арендного сектора жилья. Создание экономически эффективной для застройщиков системы инвестирования в строительство арендного жилья. Эффективность арендного сектора жилья для разных групп населения доказывает мировой опыт. В США, например, в различных категориях многоквартирных домов арендуется от 80 до 90% квартир. Вообще частное жилье в странах Запада не является столь доминирующей формой собственности, как это нам представляется. Так, в Германии оно составляет 40%, в Австрии и Нидерландах – чуть больше 50%.

- Разработка национальной модели и ускоренное развитие сектора доступного социального жилья в России (не путать с жильем, предназначенным для социального найма), которое предназначено для сдачи в аренду на некоммерческой основе широким слоям населения.

- Проведение реформы в сфере налогообложения недвижимости. В частности, введение более высокой шкалы налога на второе жилье, а также на первое и единственное жилье – на ту его часть, которая превышает социальную норму обеспеченности жильем.

- Внедрение системы сбережений населения по типу строительно-сберегательных касс, которая в большей мере соответствует возможностям различных

доходных групп населения осуществлять сбережения для приобретения жилья, предполагает участие государства в виде премии на сбережения и в меньшей степени, чем ипотека, вызывает рост цен на рынке жилья. Возрождение практики жилищно-строительных кооперативов.

Ясно, что предлагаемые меры жилищной политики должны иметь свою специфику для различных регионов и типов поселений, однако общим для всех них является тот факт, что строительство доступного для населения жилья является (и всегда было) важнейшим фактором преодоления финансово-экономического кризиса.

Литература

- «Группа восьми» в цифрах. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009.
Гусев А.Б. Доступность жилья в России и за рубежом: сравнительный анализ (www.urban-planet.org)
Россия и страны – члены Европейского союза. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009.
Статистический бюллетень № 5 (166). М.: Росстат, 2010.

XII 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, 2012. — 1500 экз. — ISBN 978-5-7598-0950-0 (в обл.).
Кн. 2. — 644, [4] с. — ISBN 978-5-7598-0952-4 (кн. 2).

Сборник составлен по итогам XII 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 5–7 апреля 2011 г. в Москве.

Рассматриваются проблемы мировой экономики и политики, развития образования, регионального и городского развития, а также менеджмент и политические процессы.

Для экономистов, социологов, юристов, политиков, 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

**XII Международная научная конференция
по проблемам развития экономики и общества**

В четырех книгах

Книга 2

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*

Редактор *О.В. Осипова*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика *Л.А. Моисеенко*

Корректор *О.В. Осипова*

Подписано в печать 02.02.2012. Формат 60×88 ¹/₁₆

Печать офсетная. Гарнитура Times New Roman.

Усл. печ. л. 39,3. Уч.-изд. л. 34,7. Тираж 1500 экз. Изд. № 1482

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

101000, Москва, ул. Мясницкая, 20

Тел./факс: (499) 611-15-52

Для заметок
