ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ПРИ УЧАСТИИ ВСЕМИРНОГО БАНКА
И МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА

XIII АПРЕЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

В четырех книгах

Ответственный редактор
Е.Г. Ясин

2

Издательский дом
Высшей школы экономики
Москва, 2012

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012
Т67

Идеи и выводы авторов не обязательно отражают позиции представляемых ими организаций

ISBN 978-5-7598-1020-9 (кн. 2)
ISBN 978-5-7598-1018-6

© Оформление. Издательский дом Высшей школы экономики, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Aleskerov F., Egorova L.

Behavioral Model of Stock Exchange 11

Anisimova A., Muradyan P., Vernikov A.

Bank Competition in Russia: from Aggregation to Geographical Segments 24

Карминский А.М.

Система моделей рейтингов для российских банков в рамках IRB-подхода 33

Мамонов М.Е.

Взаимосвязь конкуренции и стабильности в российской банковской системе: результаты панельного анализа 46

Пеникас Г.И.

Построение оптимального контракта, стимулирующего непринятие избыточного риска менеджерами банка 60

Пестова А., Солнцев О.

Стресс-тестирование в системе раннего оповещения о финансовых кризисах: применение к анализу устойчивости российской банковской системы 71

НАУКА И ИННОВАЦИИ

Кравченко Н.А., Анохин Р.Н.

Взаимодействие государственных и частных институтов в сфере коммерциализации нанотехнологий 87

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ И ГРАЖДАНСКАЯ САМООРГАНИЗАЦИЯ

Койсина М.Д.

Сравнительный анализ условий для развития благотворительности в России 99

Купрейченко А.Б., Моисеев А.С.

Психологическая детерминация социальной активности российского среднего класса 108

Никовская Л.И., Якимец В.Н.

Оценка и мониторинг публичной политики в регионах России: характеристика и основные тренды изменений 117

Суслова С.В.

Социально-экономические факторы формирования некоммерческих организаций в российских регионах 127

Якобсон Л.И.

Учет экономических реалий в законодательстве о некоммерческих организациях 137

МЕНЕДЖМЕНТ

Armila L., Novikova E., Ritala P.

Cross-Border Open Innovation in University-Industry Collaboration 149

Bode A., Hill J., Mueller K.

Managing Absorptive Capacity within R&D Cooperation..... 159

Dowden P.E.

Russia's Paralyzing Cycle of Distrust: Can the Banking Industry Be an Agent of Change? 167

Mohan A., Rajeev P.V.

Role of Micro and Small Enterprises' (MSEs) Supply Chain Management (SCM) Practices in Emerging Indian Retail Economy 176

Бек М.А., Бек Н.Н.

Условия развития инновационных кластеров в России 185

Борисов И.А., Андреева Л.А.

Факторы выбора фирмой системы вознаграждения 197

Качалов Р.М.

Качество управления предприятием и стандарты риск-менеджмента..... 205

Клейнер Г.Б.

Обобщенная теория ресурсной базы как концептуальная основа системного менеджмента..... 212

Колесник Н.А.

Межорганизационная сеть как единица управленческого анализа 220

Никулин Е.Д., Шаталов А.И.

Организация франчайзинговой деятельности на территории Российской Федерации: анализ соотношения числа собственных и числа франшизных предприятий 229

Стерлигова А.Н.

Методологические особенности исследования межорганизационного взаимодействия компаний..... 239

Томашук И.О.

Влияние иностранных инвестиций на деятельность российских компаний-реципиентов..... 251

Эфендиев А.Г. , Гоголева А.С.

Нормативно-ролевая система организационной культуры российских предприятий: опыт эмпирического исследования 261

Волкова И.О., Титова Н.Л., Филинов Н.Б., Кускова В.В., Николаева В.Е., Горный А.Б.

Построение типологии компаний в системе организации мониторинга их практик менеджмента (на примере отечественной энергетики)..... 272

СОЦИОЛОГИЯ

Dogangun G.

An Overview of «Gender» Politics in the Post-Soviet Russia 285

Dufy C.

How to Modernize the Russian Economy? Paths for Reform: a View from Below 293

Morrison C., Sacchetto D., Cretu O.

International Migration and Labour Turnover: the Case of the Construction Sector in the EU and the CIS..... 301

Shevchuk A., Strebkov D.

New Forms of Self-Employment in Russia:Remote Work Patterns and E-markets..... 309

Вейхер А.А.

Развитие методов оценки валидности данных количественных социально-экономических опросов..... 319

Есимова А.Б.

Социальный капитал и генеративное/прокреационное поведение женщин: поиск взаимосвязи 327

Косова Л.Б.

Влияние стратегий адаптационного поведения на политические предпочтения россиян 336

Лукашина Ю.И.

Конструирование (воображение?) категории пространства в социальных науках: локализации vs пространственные формы 343

Маркин М.Е.

Логики обоснования государственного регулирования в России (на примере розничной торговли) 355

Мезенцева Е.Б.

Взаимосвязь экономического роста и гендерного неравенства (на примере российских регионов) 363

Назарбаева Е.

Формирование образа продовольственных розничных сетей в российских печатных СМИ 376

Оксамитная С.Н., Хмелько В.Е.

Образовательное неравенство и экспансия высшего образования на Украине 386

Рубчинский А.А.

Квазисправедливый дележ с несколькими участниками 397

Халина Н.В.

Электронные деньги в современной России: критерии пользования различными видами платежей 406

Харченко И.И.

Особенности регионального рынка услуг дополнительного профессионального образования и потенциал его развития (на примере Новосибирской области) 417

Шабанова М.А.

Успешные экономические акторы в российской деловой среде: неформальные солидарности и доверие 427

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ПРОЦЕССЫ

Häuberer J.

Social Capital in the Czech Republic: On its Conceptualization, Measurement and Appearance 439

Абалмасова Н.Е., Паин Э.А.

Модели конструирования территориальной идентичности 449

Ананьев М.И., Папушина Ю.О.

«Тусовщики», «обогащающиеся духовно» и другие в Музее современного искусства «PERMM» (г. Пермь): анализ публики одной выставки актуального искусства 457

Валиева О.В.

Ценности и ориентиры молодого поколения инноваторов 465

Герасимова В.Ю.

Взаимоотношения пожилых и молодых в контексте старения населения в Европе 475

Гольман Е.А., Куракин Д.Ю.

Границы и регламентации в образах тела: культур-социологический анализ 485

Григорян Л.К., Лепшокова З.Х., Рябиченко Т.А.

Эмпирическая модель взаимосвязи гражданской идентичности и установок по отношению к иммигрантам с экономическими представлениями россиян 493

Козлова М.А.

Особенности регионального развития культурных индустрий: теоретический аспект и практическое значение для общества 502

Кормина Ж.В.

Новые формы религиозной жизни в современной России: к постановке вопроса 507

Лебедева Н.М.

Имплицитные теории креативности и инноваций: межкультурные различия 515

Лепшокова З.Х.

Взаимосвязь аккультурационных стратегий мигрантов с их психологическим благополучием 527

Магун В.С., Руднев М.Г.

Дифференциация европейского населения по приверженности ценностям традиции/рациональности и выживания/самовыражения 537

Медведева К.С.

Новые формы религиозной жизни в среде байкеров 551

Окольская Л.А.

Жизненные ценности в учебниках для старшей школы 561

Осипова Е.В., Лебедева Н.М.

Взаимосвязи показателей социального капитала и отношения к инновациям..... 570

Равлик М.В.

Факторы международной миграции: современные тренды 580

Руднев М.Г.

Влияние страны происхождения и страны проживания на базовые ценности (по результатам изучения европейских мигрантов) 591

Сохань И.В.

Гастрономическая культура как практика власти: от тоталитарного проекта сталинской эпохи 1920–1930-х годов к современному фастфуду..... 605

Татарко А.Н.

Социальный капитал как фактор отношения к деньгам 614

Фабрикант М.С.

Национализм в сравнительной перспективе 622

Хлевнюк Д.О.

Руина в городе: культурные ценности и опасность их потерять 631

Яцык А.В.

Перформансы в оспариваемых пространствах: случай постсоветской реновации Казани 639

Пруцкова Е.В.

Религиозность и толерантность к осуждаемым религией формам поведения (по материалам Европейского исследования ценностей) 647

БАНКИ
И ФИНАНСЫ

F. Aleskerov,
L. Egorova
National Research University
Higher School of Economics

BEHAVIORAL MODEL OF STOCK EXCHANGE

We present processes on stock exchange as two random processes one of which happens rather often (regular regime) and the other one — rather rare (crises). If regular processes are correctly recognized with the probability slightly higher than 1/2, this allows to get positive average gain. We believe that this very phenomenon lies in the basis of unwillingness of people to expect crises permanently and to try recognizing them.

We also construct two more general models — with learning and with stimulation. In both cases the results are almost the same.

1. Introduction

We present the processes occurring on stock exchange in the form of two random processes, one of which occurs frequently (normal mode) and the other — rarely (crisis). Then, we estimated the average gain with the different probabilities of correct recognition of these processes and used the resulting estimates for the actual processes on stock exchange.

Briefly, we got the following answer: if frequent, regular processes are detected correctly even with a probability slightly higher than 1/2, it almost always allows to have a positive average gain. This very phenomenon seems underlies the reluctance of people to expect crises all the time and do not try to identify them.

Also we extended basic mathematical model allowing player to learn on his/her own behavior and to receive an award for the «correct» behavior. Each of the proposed new models allows the player to have more freedom in her decisions and make mistakes in rare events more often.

The structure of the article is as follows. Section 2 proposes the statement of the problem and its solution, Section 3 deals with application of the model to real data. Section 4 proposes the extended models, Section 5 contains the analysis of companies and Section 5 concludes.

Acknowledgements. We thank Professors Dmitriy Golembiovsky, Elena Goryainova, Alexander Lepskii, Peter Hammond, Kanak Patel, Henrik Penikas, Vladislav Podinovskii, Christian Seidl, Andrey Yakovlev for valuable remarks and comments.

We are grateful also for partial financial support of the Laboratory DECAN of NRU HSE and NRU HSE Science Foundation (grant № 10-04-0030). The study

was undertaken in the framework of the Programme of Fundamental Studies of the Higher School of Economics in 2011.

F. Aleskerov thanks also Magdalene College of University of Cambridge during the stay in which this work was completed.

2. Statement of the problem

The flow of events of two types — type Q (from *quick*) and type R (from *rare*) — enters the device. Each of them is the simplest, i.e. stationary, ordinary and has no aftereffects [3]. The intensity of the flow of events of type Q is equal to λ, the intensity of the flow of events of R is equal to μ, where $\lambda >> \mu$ (the Q-type events are far more frequent than the R-type events).

The problem of the device is to recognize coming event X. If an event Q occurs and device identified it correctly, then it would promote getting a small reward a, if the error occurred, and the event Q has been recognized as the event R, then the device is 'fined' by an amount b. The probabilities of such outcomes are known and equal p_1 and q_1, respectively. Similarly for the events of the type R — correct identification of coming event R will give the value of c, where $c >> a$, and incorrect recognizing will give loss — d, $d >> b$. After each coming event received values of 'win' / 'loss' are added to the previous amount (Fig. 1).

How large on average will be the amount received for the time t?

Fig. 1. The general scheme of identification of a random event X

Random value Z of the total sum of the received prizes during the time t is a compound Poisson type variable since the number of terms in the sum $Z = \sum X_i$ is also a random variable and depends on the flow of events received by the device.

Theorem 1. The expected value of Z is equal to

$$E[Z] = (\lambda(p_1 a - q_1 b) + \mu(p_2 c - q_2 d))t.$$

The proof of this statement is given in [1].

Consider the case when the parameters q_1 and q_2 are unknown. When the expected value $E(Z)$ is nonnegative with all other parameters being fixed?

Both q_1 and q_2 are the probabilities of incorrectly recognized events Q and R, so we have to solve the system of inequalities

$$\begin{cases} E(Z) = \left[\lambda\left((1-q_1)a - q_1 b\right) + \mu\left((1-q_2)c - q_2 d\right)\right]t \geq 0, \\ 0 \leq q_1 \leq 1, \\ 0 \leq q_2 \leq 1, \end{cases}$$

with the constraints on the parameters being a, b, c, $d \geq 0$, λ, μ, $t > 0$, $a + b > 0$, $c + d > 0$ (the latter two inequalities mean that both a and b, c and d cannot be equal to zero since the cases with the events with zero losses and gains simultaneously are not interesting)

$$\begin{cases} q_1\lambda(a+b) + q_2\mu(c+d) \leq \lambda a + \mu c, \\ 0 \leq q_1 \leq 1, \\ 0 \leq q_2 \leq 1. \end{cases}$$

The solution is the range of values q_1 and q_2 defined via the system of inequalities

$$\begin{cases} 0 \leq q_1 \leq \min\left\{1, \dfrac{\lambda a + \mu c}{\lambda(a+b)}\right\}, \\ \begin{cases} 0 \leq q_2 \leq 1 \, if \, 0 \leq q_1 \leq \min\left\{1, \dfrac{\lambda a - \mu d}{\lambda(a+b)}\right\}, \\ 0 \leq q_2 \leq -\dfrac{\lambda(a+b)}{\mu(c+d)} q_1 + \dfrac{\lambda a + \mu c}{\mu(c+d)} \, if \, \max\left\{0, \dfrac{\lambda a - \mu d}{\lambda(a+b)}\right\} \leq q_1 \leq \min\left\{1, \dfrac{\lambda a + \mu c}{\lambda(a+b)}\right\}. \end{cases} \end{cases}$$

Let q_2 be equal to 1 (it means that the player cannot recognize crises at all). How often the player can fail to detect regular event to have still positive or at least zero average gain $E(Z)$?

If we take intensities equal to $\lambda = 246$, $\mu = 4$, and the single wins as $a = 0.6$, $-b = -0.6$, $c = 2.8$, $-d = -2.9$, the answer will be $q_1 = 0.46$.

We call it a critical value of error probability in ordinary events Q.

3. Application to real data

Let the device be a stock exchange and events Q and R describe a «quiet life» and a «crisis», respectively. The event X can be interpreted as a signal received by a broker about the changes of the economics that helps him to decide whether the economy is in «a normal mode» or in a crisis. For example, does the fall of oil prices mean the beginning of the recession in economy or it is a temporary phenomenon and will not change the economy at all.

The values a, b, c, d also have some meaning in such interpretation. Such outcomes correspond to the opening of the long and short positions in a period of growth and recession in the work of the trader. A long position means that the broker buys assets to sale some time later at a higher price. A short position means that the broker sells assets with the hope of further buying at a lower price.

A long position will bring a small income a and a significant loss of $-d$ to the trader, when the market is growing («regular» event) and falls («crisis»), respectively. It will be the opposite with the short positions: trader will lose some value $-b$ in case of economic growth, but he can earn a considerable amount of c in the case of strong fall in the crisis.

For estimation of the parameters of the model we will use time series of the stock index S&P 500 [9]. The time interval has been taken for over 10 years — from August 1999 until December 2009. We took the mean of the value of opening and closing as the index value for the day (Fig. 2).

The basic model contains some important assumptions about the processes. It is known that the actual flows of stock exchange events are not simplest. It can be better described as a piecewise stationary stochastic processes with unknown switch points. Stationarity of real data for S&P500 has been tested and periods of crisis and periods of absence of shocks show stationary time series indeed (we used time series of returns of the stock index as in small samples about 10–20 points and for a long period of several years corresponding to the only regular or the only crises days; the Dickey-Fuller Unit root test and analysis of autocorrelation and partial autocorrelation functions [4] were used to control of stationary property).

However, the series in the long run are not stationary. Being aware of these shortcomings of our model, we consider it as a first approximation of real stock exchange. Another assumption is that we do not imply that R-type events reflects only crises as recession of economy.

We use the volatility of the index as an indicator of market behavior and a signal of crisis because the fall of the index immediately reflects on it (on its amplitude). We evaluated the volatility of the index with a sliding interval of 20 days to find when

the problems occur in the economy and the recession begins, and take the previous 20 index values S_i for each day and calculate the standard deviation of the sample mean $\overline{S}$

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{1}{19}\sum_{i=j-20}^{j}(S_i - \overline{S})^2},\ j = 21,\ 22,\ \ldots$$

Then the values of volatility were divided to the value of the index to make these quantities dimensionless. We accept that if the volatility is greater than the threshold, this means the occurrence of an event of *R*-type, i.e. a crisis. Figure 3 shows that high values of volatility amplitude correspond to the drop of the index.

To define the threshold value we analyzed the threshold volatility from 3% to 10% and come to the conclusion that the threshold value which really distinct regular regime from crises can be taken as 6%.

The alternative method to estimate the number of R-type crises using the index return on the stock exchange is given in [1].

Fig. 2. Stock index S&P500. The solid line corresponds to the value of S&P500 and dotted line corresponds to its volatility (The highest peaks of volatility marked with their date on the left)

We estimated *a* and *b* at points corresponding to the event *Q* (using the value of the index volatility — it should be less than the threshold value for the *Q*-event). If

the index goes up at this moment (the volatility is positive and less than the threshold), it means that the event a was realized, and if it goes down — then $-b$ is observed. The same approach was used for R-events, i.e. if the index has increased in compare with the previous value, the change of the index is c; if the index has fallen, the change is $-d$.

Then the parameters are $\lambda = 246$, $\mu = 4$, $a = 0.6$, $-b = -0.6$, $c = 2.8$, $-d = -2.9$. Since we took daily prices, these intensities reflect the fact that taking 250 working days in a year we have 4 crises days (when the daily volatility is higher than 6%).

One can see which should be the probability of error in the identification process for the expected gain of broker to be non-negative under these values of parameters. For the 6% threshold the corresponding region in the $q_1 - q_2$ plane is shown on Fig. 3.

Fig. 3. Dashed area shows when the expected gain $E(Z)$ is nonnegative

Thus, if we choose the horizon of 1 year and the error probability for events Q and R being $q_1 = 0.46$, $q_2 = 1$ (i.e. even when crises are not recognized correctly at all), the expected gain is still positive. Naturally, with q_1 and q_2 decreasing, the average gain increases.

If the player do not try to recognize coming events but «toss up a coin» to decide (this corresponds to the model with $q_1 = 1/2$, $q_2 = 1/2$), then she will have negative gain $E(Z) = -0.2\%$ in a year.

The same calculations can be done for other indices (Table 1).

It is interesting to note that the relative parameter estimates for the indices are approximately equal — index varies with the scope of 0,8–0,9% in the quiet period and its amplitude increases approximately 4 times in time of crisis.

Table 1. Parameters for other indices with the threshold 6%

Parameters, %				
	a	*–b*	*c*	*–d*
S&P 500	0,6	–0,6	2,8	–2,9
Dow Jones	0,6	–0,6	1,9	–2,5
CAC 40	0,8	–0,8	3,0	–2,5
DAX	0,8	–0,9	2,1	–2,5
Nikkei 225	0,8	–0,9	2,6	–3,2
Hang Seng	0,9	–0,9	2,6	–3,0

Remark. These data reflect the change in the index in percentages compared to the previous day, rather than racing the index for one day. Daily changes may be more significant, for example, in April 17, 2000 the difference between the highest and the lowest index value of Japanese Nikkei 225 amounted to almost 100 points (approximately 10%). However, April 16 drop was only 3.8% in comparison with the Nikkei the previous day.

4. Extended models

Since the intensity of regular events Q is much higher than the intensity of rare events, regular events often happen one by one and form a sequence of these quiet events. So, we can suggest that the device can «learn» on such sequences and turn them to its advantage raising the winnings from regular events.

It means that if the event Q has been detected correctly by the device consecutively k times, then it gets a higher award $a + \varepsilon$ (not a as in the basic model) for the recognition of the Q-events.

The experience function S_i on step i is a random variable equal to the number of consequently correctly recognized Q-events (we designate an event of correct recognition of Q-type event as A) that occurred by this step

$$S_0 = 0,$$

$$S_i = \begin{cases} S_{i-1} + 1, \text{ if } A \text{ occurs}, \\ 0, \text{ if } \overline{A} \text{ occurs } (A \text{ didn't occur}). \end{cases}$$

The model is graphically depicted on Fig. 4.

Fig. 4. The graph of model with stimulation

Theorem 2. The expectation of total gain in the model with stimulation is

$$E(Z) = E(X^{(1)})\left[\lambda_{N_Z}\frac{\Gamma(k-1,\lambda_{N_Z})}{\Gamma(k-1)} + (k-1)\left(1 - \frac{\Gamma(k,\lambda_{N_Z})}{\Gamma(k)}\right)\right] + \\ + E(X^{(2)})\left[\lambda_{N_Z}\left(1 - \frac{\Gamma(k-1,\lambda_{N_Z})}{\Gamma(k-1)}\right) + (1-k)\left(1 - \frac{\Gamma(k,\lambda_{N_Z})}{\Gamma(k)}\right)\right], \quad (1)$$

or

$$E(Z) = E(X^{(1)})\lambda_{N_Z} + \varepsilon p_a^{k+1}\left[\lambda_{N_Z}\left(1 - \frac{\Gamma(k-1,\lambda_{N_Z})}{\Gamma(k-1)}\right) + (1-k)\left(1 - \frac{\Gamma(k,\lambda_{N_Z})}{\Gamma(k)}\right)\right]. \quad (2)$$

where $\lambda_{N_Z} = (\lambda + \mu)t$ is the intensity of flow of unknown events (both Q and R), $X_i^{(1)}$ and $X_i^{(2)}$ are the random variables for the total gain in case $i < k$ and $i \geq k$, respectively. Their distributions can be obtained by selection of relevant cases from the distribution law of the general variable X_i.

$$\Pr\{X_i = x\} = \begin{cases} p_R q_2, \text{ if } x = -d, \\ p_Q q_1, \text{ if } x = -b, \\ p_Q p_1, \text{ if } x = a \text{ 8 } i < k, \\ p_Q p_1\left(1 - (p_Q p_1)^k\right), \text{ if } x = a \text{ and } i \geq k, \\ 0, \text{ if } x = a + \varepsilon \text{ and } i < k, \\ (p_Q p_1)^{k+1}, \text{ if } x = a + \varepsilon \text{ and } i \geq k, \\ p_R p_2, \text{ if } x = c. \end{cases}$$

The proofs of this and next statements are given in [2].

Now consider another model: if Q-event was recognized correctly k times consequently, then the device will rewarded for the next recognition of Q, but the bonus will decrease in the course of time (Fig. 5). It means that the bonus is a function of experience function value S_i, and let us represent such function as $\frac{\varepsilon}{g^{S_i-k}}$, where $g \geq 1$ is a discount of bonus and degree $S_i - k$ will be always nonnegative. In this model S_i is an experience function on step i, A is an award for the correct identification of Q-event and it is a random variable as it depends on experience function.

Fig. 5. The graph of model with decreasing stimulation

Theorem 3. The expected gain in the model with decreasing stimulation is equal to

$$E[Z] = E[X_i^{(1)}]\lambda_{N_Z} + \varepsilon p_a^{k+1} g\left(\frac{1-p_a}{g-p_a}\right)\left[\lambda_{N_Z}\left(1-\frac{\Gamma(k-1,\lambda_{N_Z})}{\Gamma(k-1)}\right)+(1-k)\left(1-\frac{\Gamma(k,\lambda_{N_Z})}{\Gamma(k)}\right)\right]+$$

$$+\varepsilon p_a^{k+2} g(g-1)\left[\left(1-\frac{\Gamma(k,\lambda_{N_Z})}{\Gamma(k)}\right)-\left(\frac{p_a}{g}\right)^{1-k} e^{\left(\frac{p_a}{g}-1\right)\lambda_{N_Z}}\left(1-\frac{\Gamma\left(k,\frac{p_a}{g}\lambda_{N_Z}\right)}{\Gamma(k)}\right)\right].$$

If $g = 1$, that corresponds to the model with constant bonus ε, then the expected gain is equal to

$$E(Z) = E(X^{(1)})\lambda_{N_Z} + \varepsilon p_a^{k+1}\left[\lambda_{N_Z}\left(1-\frac{\Gamma(k-1,\lambda_{N_Z})}{\Gamma(k-1)}\right)+(1-k)\left(1-\frac{\Gamma(k,\lambda_{N_Z})}{\Gamma(k)}\right)\right],$$

that is exactly the same in the formula (2).

Let us consider more complicated model where our device also learn on his actions: if Q-event was successfully recognized k times consequently (it means that k times the device received an award a), then it will further recognize an event of Q correctly with greater probability $p_1^* = p_1 + \delta > p_1$.

Denote S_i as an experience function on step i, it is a random variable of the number consequently correctly recognized Q-events. This experience function is defined almost like an experience function in the previous model, but this function is changed if an event $X_i = a$ occurs, i.e. our device successfully detected coming event Q

$$S_0 = 0,$$

$$S_i = \begin{cases} S_{i-1} + 1, \text{ if } a \text{ occured}, \\ 0, \text{ if } \bar{a} \text{ occured} (a \text{ has not occured}). \end{cases}$$

The graph for such model is given on Fig. 6.

Fig. 6. The graph for model with learning

The question is still about the expected value of the total gain, but now we have to know the probabilities $P\{S_i < k\}$ and $P\{S_i \geq k\}$, because now the random variable of single winning X_i takes values $-d$, $-b$, a, c with probabilities

$$\Pr\{X_i = x\} = \begin{cases} p_R q_2, \text{ if } x = -d, \\ p_Q[q_1 \Pr\{S_i < k\} + q_1^* \Pr\{S_i \geq k\}], \text{ if } x = -b, \\ p_Q[p_1 \Pr\{S_i < k\} + p_1^* \Pr\{S_i \geq k\}], \text{ if } x = a, \\ p_R p_2, \text{ if } x = c. \end{cases}$$

Theorem 4. The probability $P\{S_i < k\}$ is equal to

$$P\{S_i < k\} = p_Q(q_1 - q_1^*)\sum_{j=0}^{k-1} P\{S_{i-1-j} < k\}(p_Q p_1)^j + \frac{p_Q q_1^* + p_R}{p_Q q_1 + p_R}\left(1-(p_Q p_1)^k\right).$$

Theorem 5. The sequence $P\{S_i < k\}$ has the limit

$$\lim_{i\to\infty} P\{S_i < k\} = \frac{(p_Q q_1^* + p_R)(1-(p_Q p_1)^k)}{(p_Q q_1 + p_R) - p_Q(q_1 - q_1^*)(1-(p_Q p_1)^k)}.$$

We can use the formulas (1) or (2) to compute the expected gain in this model.

5. Analysis of top 10 companies

Applying this model to the stock index S&P 500 gives us a generalized result as the player put his money in equal proportions to all 500 companies from the list of S&P 500. Let us apply the same approach to the companies themselves.

We choose the top 10 companies by capitalization from the S&P 500 list [9]: ExxonMobil, Microsoft Corporation, The General Electric Company, or GE, JPMorgan Chase & Co., Procter & Gamble Co., Johnson & Johnson, Apple Inc., AT&T Inc., International Business Machines (IBM), Bank of America Corporation.

We qualify *Q*- and *R*-events using the S&P 500 data, as it was done in Section 4, and then evaluate single winnings *a*, *b*, *c*, *d* for all 10 firms: if its stock goes up/down when the volatility of S&P 500 is less than 6%, then it is a realization of *a* (resp., *b*); and if its stock goes up/down when the volatility of S&P 500 is greater than 6%, then it is a realization of c (resp., *d*).

The estimates are presented in Table 2. The first row shows the parameters of S&P 500. If both parameters *a* and *b* are below the corresponding value of S&P 500 then we put asterisk in the corresponding cells, the same was done for comparison of *c* and *d*. All of these companies have winnings from *Q*-events greater than the index S&P500, and some of them also have greater parameters of crises events.

Table 2. Top 10 companies (threshold 6%, $\lambda = 246$, $\mu = 4$)

	Company	*a*	*–b*	*c*	*–d*
	S&P500	0,61	–0,64	2,81	–2,93
1	Exxon Mobil Corporation	0,84	–0,92	3,06	–3,82
2	Microsoft Corporation	1,14	–1,09	3,03	–3,28
3	General Electric Company	1,12	–1,11	5,02	–3,57

	Company	*a*	*–b*	*c*	*–d*
4	JPMorgan Chase & Co.	1,40	–1,34	7,30	–5,03
5	Proctor&Gamble Co.	0,73	–0,74	2,27*	–2,12*
6	Johnson&Johnson	0,73	–0,72	2,43*	–2,32*
7	Apple Inc.	1,76	–1,64	3,43*	–2,83*
8	AT&T Inc.	1,07	–1,04	3,52	–2,95
9	International Business Machines (IBM)	1,00	–0,95	2,48*	–2,81*
10	Bank of America Corporation	1,35	–1,36	7,98	–5,79

6. Conclusion

Analyzing the reasons of financial crises in [7] the author concludes that modern economic models badly describe reality for they are not able to forecast such crisis in advance.

One of our main conclusions is that there is no need to live in the paradigm of an impending crisis, first of all, because it is impossible to predict the momentum of the crisis. Accordingly, it is impossible to live permanently in the pressure of expectations of the crisis.

Moreover, there is no such need because in a series of regular events recognition of such events is much easier and, as we have showed, the exact recognition of all process does not really matter.

Finally, as it was pointed out by Norbert Wiener, the stock exchange is based on man's decisions and the prediction of his behavior will lead to the closing of the stock exchange or he will change his behavior strategy, so any attempt to predict are senseless.

Defending economics we can say also that in [6] both crises of 2000 and 2005 were forecast, however, this book did not attract much attention of the scientific community.

In [5] it is pointing out that «...despite its title, Taleb's book mostly is about how statistical models, especially in finance, should pay more attention to low probability gray swans. It would be much more interesting — though much more challenging — to discuss truly aberrant black swans events to which no probabilities are attached because the model we use does not even contemplate their possibility.»

Instead of analyzing such probabilities, we showed using very simple model that with a small reward for the correct (with probability higher 1/2) recognition of the ordinary events (and if crisis events are detected with very low probability) the

average player's gain will be positive. In other words, players do not need to play more sophisticated games, trying to identify crises events in advance. This conclusion resembles the logic of precautionary behavior, that prescripts to play the game with almost reliable small wins.

And we considered new models adding award for «successful behavior» as increase in gain and as increase in the probability of correct recognition, which means that the player can train on his past actions and accumulate experience. Both of these models allow the player to enlarge the total gain and to make more mistakes, because she can get more in the sequence of correctly detected events.

Bibliography

Aleskerov F., Egorova L. Is it So Bad That We Cannot Recognize Black Swans? Working Paper WP7/2010/03. M.: State University — Higher School of Economics, 2010. P. 1–40.

Egorova L. Recognition of Stock Exchange Processes as a Poisson Process of Events of Two Types: Models With Stimulation and Learning. Working Paper WP7/2011/02. M.: State University — Higher School of Economics, 2011. P. 1–32.

Feller W. An Introduction to Probability Theory and Its Applications. Vol. 1, 2. Wiley, 1991.

Hamilton J.D. Time Series Analysis. Princeton University Press, Princeton, 1994.

Hammond P. Adapting to the Entirely Unpredictable: Black Swans, Fat Tails, Aberrant Events, and Hubristic |Models, University of Warwick, 2010. URL: http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/research/centres/eri/bulletin/2009-10-1/hammond/

Shiller R. Irrational Exuberance. Princeton University Press, Princeton, 2000 (second edition — 2005).

Taleb N.N. The Black Swan: The Impact of The Highly Improbable. L.: Penguin Books, 2008.

URL: http://finance.yahoo.com/marketupdate?u — historical index data

URL: http://www.standardandpoors.com/indices/sp-500/en/us/?indexId=spusa-500-usduf-p-us-l- — about S&P 500

A. Anisimova,
P. Muradyan,
A. Vernikov

National Research University
Higher School of Economics,
Moscow

BANK COMPETITION IN RUSSIA: FROM AGGREGATION TO GEOGRAPHICAL SEGMENTS

Abstract

This empirical paper adds to competition and industrial organization literature by exploring the interplay between industry structure and competitiveness on local, rather than nation-wide, markets. We use micro-level statistical data for banks in two Russian regions (Bashkortostan and Tatarstan) to estimate Herfindahl-Hirschman index, Lerner index, and Panzar-Rosse model. We estimate Panzar-Rosse model in two ways: via the widely used price-equation that accounts for scale effects and then via a revenue-equation that disregards scale effects as suggested by Bikker, Shaffer and Spierdijk (2009). We find both regional markets to be ruled by monopolistic competition, although estimation by revenue-equation does not reject monopoly hypothesis for Tatarstan. Existence of sizeable locally-owned and operated institutions does not necessarily lead to higher competitiveness of the given regional market. Non-structural methods of estimation suggest that bank competition in Bashkortostan is stronger than in Tatarstan.

1. Introduction

Russian banking sector is numerically quite substantial: according to the Central Bank of Russia (CBR), by January 1, 2012 there were 978 functioning credit institutions in existence. Nevertheless, this industry is widely perceived as being highly concentrated and monopolized, mostly in view of the market dominance exerted by a handful of state-controlled institutions. *Sberbank*, *VTB* group of banks, *Rosselkhozbank* and *Gazprombank* jointly control over 52 percent of the nation's banking assets.

It remains an open question whether for a geographically vast and diverse country like Russia its entire market is an appropriate object for empirical study of competition. This paper aims to demonstrate that in reality there is a mix of different regional and local markets (*geographical segmentation*) for banking services. We sup-

pose that looking separately at each tier of the banking sector [Mamonov, 2010] is a step forward from assessments of an average level of competitiveness nation-wide. Our approach goes ahead to assume that absolute majority of banks compete in *local* markets while only a few top-tier banks compete with each other on a national scale for business with the blue chip corporate customers. Russia is too vast a country with low factor mobility and market integration. We cannot conceive two small or medium-sized banks from Russia's geographically distant regions competing directly, least of all in retail services. The focus of our analysis thus shifts downwards to the regional level where the range of players includes both the local banks and the federal banks' branches.

We compare the competitiveness of banking markets on a *regional* level, our initial hypothesis being that a region hosting sizeable players should be featured by a more competitive banking market as assumed by Selyanin and Ivanter [2008]. We employ Herfindahl-Hirschman index (hereinafter HHI) to measure concentration, Lerner index to gauge market power, and the Panzar–Rosse non-structural model to determine the type of market structure in each of the regional banking markets. We estimate Panzar-Rosse model in two ways: via the widely used price-equation that accounts for scale effects and then via a revenue-equation that disregards scale effects as suggested by Bikker, Shaffer and Spierdijk [2009].

The rest of the paper is organized as follows. *Section 2* provides an overview of relevant literature and explains our approach. In *Section 3* we look into the banking market structures of chosen Russian regions and calculate HHI index figures. *Section 4* provides results for nonstructural approach (Lerner index and Panzar-Rosse model). *Section 5* concludes.

2. Literature and our approach

Drobyshevsky and Paschenko [2006] were, to our knowledge, the first to address segmentation in Russian banking. They suggest a modification of Barros–Modesto model that allows accounting for heterogeneity of the Russian banking market. Selyanin and Ivanter [2008] use simple statistical tools to compare regional banking markets in Russia. Mamonov [2010] assesses competitiveness *within* each of the 4 separate bank groups organized size-wise. Mamonov calculates Panzar–Rosse H-statistic to suggest that the Russian banking sector is featured by monopolistic competition. Anzoátegui, Martínez Pería and Melecky [2012] measure the competition in different Russian districts (macro-regions) by means of Lerner index. They find that Urals, Volga and the Central districts are the most competitive, while the Siberian district is the least competitive. Moreover they discover factors that enhance competition, i.a. lower bank concentration, greater presence of bank branches, and

higher economic and financial development. Anisimova and Vernikov [2011] explore the interplay between market structure and competitiveness on a regional level in an earlier version of this paper.

In this study we use structural methods and modern non-structural methods to assess competiveness in regional markets and compare them. *Firstly*, we compute Herfindahl-Hirschman indices[1] to measure concentration that serves as a proxy for competition in the SCP (Structure-Conduct-Performance) paradigm. *Secondly*, we use Lerner index as a representative of modern nonstructural measures of competition that allow measuring banks' conduct directly through the use of micro-level bank data. The Lerner index is defined as the difference between a bank's price and the marginal cost, divided by the price.

Price is computed by estimating the average price of bank production (proxied by total assets) as the ratio of total revenue to total assets. The marginal cost is estimated on the basis of a translog cost function with one output (total assets) and three input prices (price of labor, price of funding and price of other expenses, which are operational expenses minus personnel expenses). It has the following form:

$$\begin{gathered}\ln TC = \alpha_0 + \alpha_1 \ln y + 0.5\alpha_2 (\ln y)^2 + \\ + \sum_{j=1}^{3} \beta_j \ln w_j + \sum_{j=1}^{3}\sum_{k=1}^{3} \beta_{jk} \ln w_j \ln w_k + \sum_{j=1}^{3} \ln y \ln w_j + \varepsilon\end{gathered} \tag{1}$$

where TC denotes total production costs, y — total assets (output), $w1$ — the price of labor (ratio of personnel expenses to total assets), $w2$ — the price of funding (ratio of interest expenses to deposits), $w3$ — the price of other expenses (ratio of other expenses to total assets). The estimated coefficients of the cost function are then used to compute the marginal cost (MC) by taking the first derivative with respect to output:

$$MC = \frac{TC}{y}\left(\alpha_1 + \alpha_2 \ln y + \sum\nolimits_{j=1}^{3} \gamma_j \ln w_j\right). \tag{2}$$

Once marginal cost is estimated and the price of output computed it is possible to calculate the Lerner index for each bank, thus obtaining a direct measure of bank competition.

Thirdly, we estimate Panzar-Rosse model in order to capture conduct directly. The estimation that uses «total assets» as a control variable and therefore accounts for scale effect is in line with most of the modern empirical literature on bank competition. Bikker *et al.* [2009] pointed out a «striking dichotomy» between reduced form relation derived in the seminal papers of Panzar and Rosse [1987] and the Panzar-Rosse models estimated in empirical papers on banking competition that

---

[1] $HHI = \sum_{i=1}^{N} S_i^2$, where S_i^2 is the market share of i-firm.

use price equation instead of revenue equation or estimate the revenue equation accounting for scale effects. According to Bikker *et al.*, inclusion of the scale effect into the model deprives the final results of accuracy and relevance. We therefore estimate Panzar-Rosse model in two different ways: regarding and disregarding scale effects, to make sure that our results are robust.

The main indicator, H-statistic, is calculated as a sum of elasticities of revenue by price of each factor: $\beta_1 + \beta_2 + \beta_3$. The value of H-statistic varies within the interval of: $-\infty < H \leq 1$. If H-statistic is below 0, we face a monopoly; value between 0 and 1 denotes monopolistic competition; and H = 1 means perfect competition.

Taking into consideration the critiques of «scaled» Panzar-Rosse model (Bikker *et al.*, 2009), an 'unscaled' Panzar-Rosse regression model can be estimated:

$$\ln TR_{it} = \alpha_i + \beta_1 \ln lnw1_{it} + \beta_2 \ln w2_{it} + \beta_3 \ln w3_{it} + \gamma_1 \ln le_{it} + \gamma_2 \ln la_{it} + \delta D_t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Though this test is valid, it is a one-tail test of conduct. If $H < 0$ hypothesis is rejected, than one should conclude that there is definitely competitive conduct in the market (monopolistic competition or perfect competition). If $H = 1$, there is perfect competition. But if $H > 0$ hypothesis is rejected, Bikker *et al.* [2009] state that any market form may exist under different conditions (including form of average costs curve, type of equilibrium). Moreover there is certain concern whether one can use numerical value of H-statistic as an indicator of market power. For example, Bikker *et al.* [2009] find insufficient proof of greater market power in one market in comparison to another with higher H-statistic.

In case of H-statistic equality to unity ($H = 1$) both models are valid and determine this environment as «competitive». Main problem arises if banks in the industry compete in imperfect manner. Bikker *et al.* [2009] point that H-statistic would be positive ($H > 0$) for any monopoly when the revenue equation is controlled for scale. This means that this approach cannot distinguish between two basic market forms – competition and monopoly — and that strikingly similar result of «monopolistic competition» in many countries (resulting from H-statistic being between 0 and 1) as stated in previous empirical literature is misleading. Panzar-Rosse model accounting for scale only can tell whether there is perfect competition in the market or not, $H = 1$ case.

We use panel data covering six half-yearly periods from 2008 to 2010. Data sources include bank-level statistics in respective regions as processed by CBR's regional authorities. The period of observations starts in 2008 in order to avoid transformation of data for previous periods as a result of a new CBR methodology implemented since 2008. A longer time period covered by the dataset, and especially inclusion of earlier periods, would enhance the quality of estimates. Unfortunately such data are currently unavailable.

3. Structural analysis

We focus on the neighboring Russian regions of Bashkortostan and Tatarstan whose choice was driven by comparability in terms of size, wealth, economic structure, geographical position, institutional environment, and — last but not least — high quality of bank-level statistics collected by the respective regional branches of the CBR [Anisimova, Vernikov, 2011]. In the former case the banking sector is controlled by branches of banks from outside Bashkortostan, whereas our other region (Tatarstan) has a relatively 'independent' banking sector with several strong local banks, which should supposedly lead to higher competitiveness.

In terms of the number of locally-chartered banks, Tatarstan with its 25 institutions holds the 4th position among all Russian regions whereas Bashkortostan lags behind with 11 local banks. Some of Tatarstan's banks (*Ak Bars* and *Tatfondbank*) are quite sizeable. Between 22 and 24 banks from other regions are active in Tatarstan, but their combined market share does not exceed 30 percent (of which the local *Sberbank* branch controls 17 percent). In Bashkortostan local banks are small in size and only command a market share of 13 percent, of which *Investkapitalbank* has 4 percent. Here the top players are *Sberbank*, *UralSib*, *VTB* and *Gazprombank* (25, 14, 12 and 11 percent of the market, respectively).

Fig. 1. Herfindahl-Hirschman indices for banking sectors of Bashkortostan and Tatarstan

Average values of Herfindahl-Hirschman index (HHI) for each of the two regions (1,904 for Bashkortostan and 2,074 for Tatarstan) suggest that these banking sectors had similar degree of concentration in 2008-2010 (see Fig.1). In Tatarstan the HHI displays a slight downward trend, due to redistribution of market shares between *Ak Bars Bank*, *Sberbank* and *Tatfondbank*. The downward trend in Bashko-

rtostan was more explicit. HHI decreased from 2,230 in the early-2008 to 1,155 in late-2010, i.e. by almost one-half. We attribute that to erosion of market shares of *Sberbank* and *UralSib* to the benefit of *VTB* and *Gazprombank*.

4. Nonstructural models

Table 1 contains variables used in our estimation and their proxies for non-structural models of competition estimation. Assets are used as a proxy for bank product.

Table 1. Variables description for the Lerner index and Panzar-Rosse model estimation

Variable	Symbol	Calculation*
Price of bank production	lnp	Ratio of total revenue to total assets
Total costs	lnc	Total bank expenses
Price of funding	lnw1	Ratio of interest expenses to deposits
Price of labor	lnw2	Ratio of personnel expenses to total assets
Price of other expenses	lnw3	Ratio of other expenses (operational expenses less personnel expenses, i.e. depreciation, administrative expenses, etc.) to total assets
Equity-to assets	lnea	Ratio of bank equity to its assets
Loans-to-assets	lnla	Ratio of total loans to assets
Assets	lna	Assets

* All variables are natural logarithms.

Total revenue, interest expenses, personnel expenses, other expenses and total costs were allocated via regional assets' share in a bank's total assets taken from consolidated financial statements. Balance sheet data for regional branches were available to us, so allocation procedures were only applied to P&L figures, in contrast to Anzoategui *et al.* [2012] who were forced to allocate the whole dataset. We used least-square method with fixed time effects for our six-period panel dataset. For both regions the estimation of translog costs function produced results of acceptable quality, as judged by high values of coefficient of determination and zero p-value of F-statistics.

Based on our regression estimates we compute semi-yearly **Lerner indices** for each *region* separating local and non-local banks (Fig.2). Generally index values did not change dramatically and fluctuated around 0.47-0.52 in Tatarstan and 0.34-0.42 in Bashkortostan. Index values were tested to be statistically different, thus indicating that in Tatarstan banks exert more market power.

Fig. 2. Lerner index for the banking sectors of Bashkortostan and Tatarstan

We now estimate **Panzar-Rosse model**, first ***with effects of scale***. Models are of good quality as noted by determination coefficient, though for Bashkortostan it is much higher. Regression model is adequate as noted by zero *p*-value of *F*-statistics (Tab.3).

Table 3. **Re**sults of scaled Panzar — Rosse model estimation

Variable	Bashkortostan		Tatarstan	
	coefficient	*P*-value	coefficient	*P*-value
const	0.3533	0.650	2.0431	0.074
lnw1	0.0538	0.169	0.1195	0.015
lnw2	0.3156	0.000	0.2095	0.002
lnw3	0.0787	0.218	0.0909	0.169
lnla	0.0247	0.574	0.0327	0.513
lnea	–0.0859	0.213	0.1223	0.305
lna	0.0428	0.342	–0.0898	0.259
H-statistics	0.448		0.329	
P-value H=0	0.000		0.000	
P-value H=1	0.000		0.000	
R^2	0.516		0.413	
F-statistic	16.68		12.34	
P-value	0.000		0.000	

The key parameter — *H*-statistics - is a sum of elasticities of the price of bank's production to all price inputs. It is computed as a sum of estimated coefficients of regressors *lnw1*, *lnw2* and *lnw3*. For Tatarstan and Bashkortostan they are 0.329 and

0.448 respectively. H=0 and H=1 hypotheses were rejected. This result means that banks in both regions operate under monopolistic competition, though competition in Bashkortostan is more intense.

Finally, we estimate Panzar-Rosse model (regression model (3)) ***disregarding scale effects***. We obtain $H = 0.1136$ for Tatarstan. $H < 0$ hypothesis is not rejected, indicating possibility of monopolistic behavior in the market. Thus, an unscaled test cannot tell us accurately the market form; it can be anything from monopoly to perfect competition. As for Bashkortostan, its H-statistic value is 0.386; $H<0$ hypothesis is rejected, though $H = 1$ is rejected too. It indicates competitive environment in the market — either monopolistic competition or perfect competition, excluding monopoly power. In line with Bikker *et al.* [2009], numeric values of H-statistics in price equation are higher than in revenue equation, demonstrating positive bias. Thus, banking market in Bashkortostan is more competitive than in Tatarstan because in the former case we are able to reject the monopoly hypothesis. This supports the conclusion coming from the estimation of the Panzar-Rosse model *with* scale effects.

Our results are in line with the assumption that Lerner index is reversely proportional to H-statistics, i.e. the weaker the competition in the given market, the higher the average market power indicator. Lower value of H-statistic for Tatarstan matches a higher average value of Lerner index than in Bashkortostan. It could be concluded that bank competition is stronger in Bashkortostan than in Tatarstan, confirming the importance of geographical segmentation.

5. Conclusions

In this paper we stress the importance of geographical segmentation in Russian banking. Taking the case of two neighboring regions (Bashkortostan and Tatarstan) we empirically assess the contestability of their banking markets in Russia in three ways. We use bank-level statistical data to estimate Herfindahl-Hirschman index, Lerner index, and Panzar-Rosse model. The Panzar-Rosse model was estimated in two different ways: via the widely used price-equation that accounts for scale effects and via a revenue-equation that disregards scale effects as suggested by Bikker *et al.* [2009].

Our study adds to the work of Anzo tegui *et al.* [2012] who analyze Russian banking market on the federal district level of aggregation, demonstrating that researching deeper into the competition in different regions and product segments could be the next step in dealing with Russian banking segmentation issue. Concentration is similar on both regional markets; however the conduct of banks differs. Our study shows that both regions are featured by monopolistic competition. Bashkortostan and Tatarstan, although being parts of the same macro-region (Volga), are featured by significantly different levels of competition. The market of Bashkortostan is more contestable than in Tatarstan thanks to the activity of bank branches from other regions, including those of foreign-controlled banks. This finding rejects our *ex ante*

hypothesis of Tatarstan's market being more competitive due to stronger presence of locally chartered banks. In the institutional context of a specific region the existence of strong local players can foster competition as well as suppress it. Our findings could be used for the purposes of anti-trust regulation of banking markets in the regions.

Bibliography

Anisimova A., Vernikov A. Struktura rynka bankovskikh uslug i yeyo vliyanie na konkurentsiyu na prim ere dvukh rossiyskikh regionov (Competition impact of market structure: The case of banking services markets in two Russian regions) // Dengi i kredit. 2011. No. 11. P. 53-62. Moscow.

Anzoátegui D., Martínez Pería M.S., Melecky M. Bank Competition in Russia: An Examination at Different Levels of Aggregation // Emerging Markets Review. 2012. No. 13(1). P. 42–57.

Bikker J., Shaffer S., Spierdijk L. Assessing Competition with the Panzar-Rosse Model: The Role of Scale, Costs and Equilibrium, DNB Working Paper. No. 225. Netherlands Central Bank, 2009.

CBR Bulletin of Banking Statistics — Regional Supplement, different issues for 2008–2010. Central Bank of Russia (Moscow). URL: http://www.cbr.ru.

CBR Review of the Banking Sector of the Russian Federation (Internet version), different issues for 2008-2011. Central Bank of Russia (Moscow). URL: http://www.cbr.ru.

CBR. Banking Supervision Report 2010, Central Bank of Russia. Novosti (Moscow), 2011.

CBRpro: http://cbrpro.ru

Drobyshevsky S., Paschenko S. Analiz konkutentsii v rossiyskom bankovskom sektore (Analysis of competition in the Russian banking sector). IET Working Papers No. 96. Moscow: Institute of Economy in Transition, 2006.

Fernández de Guevara J., Maudos J., Pérez F. Market Power in European Banking Sectors // Journal of Financial Services Research. 2005. No. 27(2). P. 109–137.

Fungáčová Z., Solanko L., Weill L. Market Power in the Russian Banking Industry // International Economics. 2010. Vol. 124(4). P. 127–145.

Mamonov M. Nestrukturniy podkhod k otsenke urovnya konkurentsii v rossiyskom bankovskom sektore (Non-structural approach to assessing competitiveness of the Russian banking sector) // Bankovskoye delo. 2010. No. 11. P. 17–24. Moscow.

NBRB Rezultaty deyatelnosti (pozitsii) kreditnykh organizatsiy na rynke bankovskikh uslug Respubliki Bashkortostan (Results of activity of lending institutions in the banking market of the Republic of Bashkortostan), National Bank of the Republic of Bashkortostan (Ufa), URL: http://www.akorb.ru/nbrb/ (in Russian).

NBRT Bankovsky vestnik, different issues for 2008-2011. National Bank of the Republic of Tatarstan (Kazan) (in Russian).

Panzar J., Rosse J. Testing for 'Monopoly' Equilibrium // Journal of Industrial Economics. 1987. Vol. 35(4). P. 443–456.

Selyanin S., Ivanter A. Altruistov net (There are no altruists) // Ekspert. 2008. Vol. 18(607). P. 50–55. Moscow.

А.М. Карминский

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

СИСТЕМА МОДЕЛЕЙ РЕЙТИНГОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ В РАМКАХ IRB-ПОДХОДА

Зачем нужна система моделей?

Потенциал рейтингов для риск-менеджмента за последние годы увеличился, в том числе за счет регуляторных новаций и использования не только внешних, но и внутренних рейтингов [Basel, 2010]. Развитие подходов на основе внутренних рейтингов усиливает интерес к внешним рейтингам и их моделям, к методам сопоставления рейтинговых шкал, к построению соответствующих систем моделей, чему посвящена данная работа[1]. Однако ограниченность количества банков и компаний, имеющих рейтинги, требует расширения возможностей использования рейтинговых методологий.

Целевой направленностью работы является также сравнение рейтингов банков, анализ их динамики и устойчивости рейтинговых критериев. Проанализированы расхождения и показана сопоставимость рейтинговых оценок крупнейших рейтинговых агентств Moody's Investors Service, Standard & Poor's и Fitch Ratings, в том числе в части унификации набора объясняющих переменных. Рассмотрено влияние региональной принадлежности и макроэкономической компоненты на рейтинги. Показано, что прогнозная сила моделей достаточно высока для возможного практического применения.

Система моделей включает также набор методов сравнения рейтинговых шкал для комплексирования оценок различных агентств, альтернативные модели для банков.

Потенциальными пользователями предложенного подхода могут быть банки и компании в рамках задач риск-менеджмента за счет мультиплицирования оценок по внешним и внутренним рейтингам для IRB-подхода, а

[1] Работа выполнена в рамках исследовательских проектов НИУ ВШЭ «Учитель-Ученики» № 10-04-0029 «Динамический анализ устойчивости и эффективности банков» и проектно-учебной группы сравнительных рейтинговых исследований. Автор признателен А.А. Василюку и В.В. Сосюрко за содействие в сборе и систематизации данных, а профессору А.А. Пересецкому – за полезные обсуждения.

также регулирующие органы, для которых актуален вопрос проведения аукционов и конкурсов.

Российское рейтинговое пространство

Российское рейтинговое пространство формируется достаточно динамично. Количество рейтингов, присвоенных признанными Министерством финансов РФ агентствами (три международных и четыре российских, выросло с 2005 до 2009 г. в 3 раза и в последующие два года держалось на стабильном уровне (рис. 1). Этим определяется интерес к рейтингам по ряду направлений, включая регулирование финансовой деятельности.

Рис. 1. Распределение и динамика количества банковских рейтингов в России

Резкий рост числа банков, получивших рейтинги в 2007–2009 гг., обусловлен повышением активности российских агентств, доля которых в рейтинговом бизнесе на конец 2011 г. достигла 44% по количеству присвоенных рейтингов и 59% по числу банков, имеющих рейтинги.

Опыт моделирования рейтингов

Сравнение методологии рейтинговых агентств в России. Различные агентства могут вкладывать разный смысл в понятие финансовой устойчивости,

могут иметь различные взгляды на определяющие ее факторы [Василюк и др., 2011]. В основе рейтинговых шкал могут лежать не только вероятность дефолта, но и другие меры риска, а эмитенты ранжируются в соответствии с порядковой шкалой. Так, например, Moody's дополнительно оценивает показатель потерь в случае дефолта (loss given default), т.е. упорядочивает рейтингуемые субъекты с точки зрения ожидаемых потерь (expected losses). Российские рейтинговые агентства используют национальные шкалы, а международные – как национальную, так и международную. При этом рейтинги субъектов по международным шкалам ограничены сверху уровнем суверенного рейтинга страны, где функционирует банк (страновым потолком).

В соответствии с методологиями рейтинговых агентств факторы, которые определяют итоговый рейтинг, можно разделить на три группы: факторы среды, в которой функционирует банк, внутренние факторы (количественные и качественные), определяющие финансовую устойчивость самого банка, и факторы внешней поддержки. Международные агентства обращают внимание на регулятивную и операционную среды.

Обзор подходов к анализу и моделированию рейтингов. Рейтинговые агентства стали уделять больше внимания совершенствованию методологии и публиковать ее принципы. Значительный объем методологии опирается на экспертные мнения аналитиков. В этой связи анализ отличий в методологии представляет не только научный интерес [Altman, Rijken, 2004; Cantor, Packer, 1994]. Представляются полезными также анализ рейтингового процесса и сравнение отличий в различных рейтингах с использованием публично доступной информации [Morgan, 2002; Iannotta, 2006].

Ориентация международных рейтингов на процикличность отмечена в работах [Altman, Rijken, 2004; Pederzoli, Torricelli, 2005], в связи с чем представляет интерес определение лага между отчетностью и рейтингами. Широко обсуждаемые банкротства ряда крупнейших компаний и банков, произошедшие за последнее время [Servigny, Renault, 2004], предопределяют необходимость ревизии положений методологии в условиях рецессии [Amato, Furfine, 2004]. С середины 70-х годов прошлого столетия возрастает регуляторная роль рейтингов [Cantor, Packer, 1994; Partnoy, 2002; Карминский, Пересецкий, 2009].

Ряд работ посвящен моделированию рейтингов банков. Среди них можно отметить работы [Caporale et al., 2010; Iannotta, 2006; Morgan, 2002; Pagratis, Stringva, 2009; Peresetsky, Karminsky, 2011; Василюк и др., 2011]. В этих работах используются модели упорядоченного выбора, определяются типовые объясняющие переменные, исследуется процесс деградации рейтингов во времени на ограниченной выборке для агентства Moody's. Рассматриваются отличия в рейтингах банков и компаний различных агентств [Iannotta, 2006;

Morgan, 2002]. При этом исследуются факторы, приводящие к различию рейтингов ведущих агентств.

Для построения рейтинговых моделей большое значение имеет выбор набора объясняющих переменных [Servigny, Renault, 2004; Curry et al., 2008]. Среди основных показателей выделяются размер банка, показатели по схеме CAMELS, а также институциональные индикаторы и факторы поддержки [Moody's, 2007; Peresetsky, Karminsky, 2011]. Макроэкономические и групповые индикаторы [Curry et al., 2008; Peresetsky, Karminsky, 2011] также являются крайне важными объясняющими переменными.

Сравнительный анализ рейтингов и рейтинговых шкал. Одной из основных проблем комплексного использования рейтингов регулирующими органами и коммерческими организациями является сопоставимость рейтингов разных агентств. Проблемой является как соответствие уровней рейтинговых шкал различным уровням дефолтов или ожидаемых потерь, так и потенциальный арбитраж между рейтинговыми агентствами в случае системного расхождения оценок (потенциальная заинтересованность заемщиков в приобретении лучших рейтингов и стремление смягчить рейтинги со стороны агентств в силу конкуренции), что может поставить под вопрос применимость рейтингов в регуляторных и оценочных целях [Cantor, Packer, 1994; Карминский, Пересецкий, 2009].

Вопрос состоит в том, насколько наблюдаемые несоответствия рейтингов отражают систематические различия рейтинговых шкал агентств [Beattie, Searle, 1992; Basel, 2000]. В работе [Morgan, 2002] показано, что расхождение тем больше, чем менее прозрачен эмитент, и наиболее велико для финансовых институтов. В работе [Cantor, Packer, 1994] показано также, что более лояльными могут быть менее известные агентства. Кроме того, различия для инструментов спекулятивного уровня, а также «рейтингов без запроса» ожидаются выше.

Из работ, касающихся сопоставления рейтинговых шкал, можно отметить исследование [Liss, Fons, 2006], анализирующее национальные рейтинговые шкалы агентства Moody's в сравнении с его глобальными шкалами. В России сравнению рейтингов посвящен ряд работ [Hainsworth et al., 2012]. Исследовались соответствия различных градаций рейтинговых шкал среднему размеру активов и капитала банков, инструментарий линейных регрессий, модели различий в рейтингах, а также сопоставления рейтинговых шкал на основе вероятностей дефолта. В работах 2011 г. [Айвазян и др., 2011; Карминский, Сосюрко, 2011] показана ограниченность такого подхода и предложены два метода: на основе соответственно минимизации интегрального расстояния между рейтинговыми оценками и отображения градаций рейтинговых делений, полученных при построении эконометрических моделей рейтингов различных агентств.

Формирование базы данных для построения моделей рейтингов

Итоговая выборка после отсеивания представляет собой несбалансированную панель и состоит из почти 5000 наблюдений, включающих показатели 535 банков из 85 стран, имеющих рейтинги одного из трех крупнейших агентств [Bloomberg, 1995–2010]. Макропеременные преимущественно взяты из базы GMID. Фиктивные переменные отражают географическую или временную́ принадлежность данных. Распределение данных выборки по градациям трех агентств приведено на рис. 2.

Рис. 2. Распределение количества кредитных рейтингов по градациям и рейтинговым агентствам

Использовалась также детализированная выборка направленного анализа моделей рейтингов российских банков по российской отчетности [Интерфакс, 2006–2010], что позволяет проанализировать влияние последнего кризиса на рейтинги. В выборку включено более 2600 наблюдений по 370 российским банкам, каждый из которых имеет кредитный рейтинг хотя бы одного из агентств. Макропеременные взяты по данным Росстата. Институциональные индикаторы приняты на основе смежных исследований и общедоступных источников [Vernikov, 2009; Банк России, 2010].

Так как рейтинг является качественной порядковой переменной, естественным выбором для изучения рейтингов стали модели множественного выбора (ordered logit/probit). Эти модели, а также модели линейной регрессии использовались для получения соответствия рейтинговых шкал. При построении моделей и формировании схем и таблиц соответствия шкал использовалось отображение в цифровую шкалу, причем большему рейтингу соответствует меньшее числовое значение. В качестве выделенной использовалась шкала рейтингов агентства Moody's, имеющего наибольшее число рейтингов, присвоенных банкам международными агентствами.

Модели рейтингов банков

В процессе исследования рейтинговых моделей на основе международной отчетности проанализирована возможность использования более 30 финансовых факторов в качестве объясняющих переменных. В итоговых моделях, представленных в табл. 1, содержатся переменные, которые имеют наибольшее значение и оказывают существенное влияние на долгосрочные кредитные рейтинги банков трех крупнейших международных рейтинговых агентств. Процент точных предсказаний находится на уровне 39–42% в зависимости от агентства. Прогнозирование рейтингов с ошибкой в одну градацию шкалы составляет 88–89%.

Таблица 1. Базовые эконометрические модели кредитных рейтингов[1]

Параметр	Классификатор CAMEL[S] (ожидаемое влияние)	S&P	Fitch	Moody's
Активы банка (логарифм)	Размер (+)	–0,437*** (0,023)	–0,576*** (0,018)	–0,368*** (0,019)
Капитал банка/ Активы банка	C (∩)	–2,486*** (0,157)	–1,562*** (0,161)	–1,814*** (0,164)
Высоколиквидные активы/ Обязательства банка	L (∩)	2,132*** (0,691)	1,276** (0,553)	2,039*** (0,440)
Процентные расходы/ Процентные доходы	E (–)	0,389*** (0,052)	0,074 (0,056)	0,255*** (0,067)

[1] Здесь и далее *, ** и *** обозначают соответственно 10%-, 5%- и 1%-й уровни значимости соответствующих коэффициентов.

Окончание табл. 1

Параметр	Классификатор CAMEL[S] (ожидаемое влияние)	S&P	Fitch	Moody's
Отчисления по резервам на возможные потери по ссудам/ Активы банка	A (–)	25,932*** (5,261)	21,938*** (4,005)	18,549*** (4,422)
Обязательства до востребования/ Обязательства банка	A, L (∩)	–0,829*** (0,192)	–1,902*** (0,163)	–0,458*** (0,173)
Волатильность цен на акции (за год)	S (–)	0,017*** (0,002)	0,013*** (0,001)	0,012*** (0,001)
Нераспределенная прибыль/ Активы банка	E, M (+)	–5,691*** (0,958)	–3,473*** (0,672)	–1,318** (0,570)
Pseudo R^2 (модели без макропараметров)		***0,158***	***0,189***	***0,150***
Индекс коррупции	–	–0,341*** (0,017)	–0,290*** (0,014)	–0,352*** (0,015)
Экспорт / Импорт	+	–0,650*** (0,070)	–0,359*** (0,057)	–0,283*** (0,067)
Годовая инфляция, %	–	0,033*** (0,004)	0,021*** (0,004)	0,019*** (0,002)
Pseudo R^2		***0,231***	***0,242***	***0,219***
Количество наблюдений		*2055*	*2222*	*2167*
Доля точных предсказаний ($\Delta = 0$), %		41,7	39,4	42,1
Доля предсказаний с ошибкой в 1 градацию ($\Delta = 1$), %		88,9	88,1	88,2
Доля предсказаний с ошибкой в 2 градации ($\Delta = 2$), %		98,1	98,5	98,6

Положительное влияние на рейтинг оказывают размер и достаточность капитала банка, отношение нераспределенной прибыли к активам и другие индикаторы доходности (ROAA, ROAE и т.д.), что согласуется с положениями Базель II и с тем, что наличие свободных средств обеспечивает устойчивость банка. Введение квадратичных членов для большинства моделей не оказывает значимого влияния. Влияние отношения отчислений в резервы к активам отрицательно как фактор риска невозврата средств. Отрицательное влияние на рейтинг имеют также высокая долговая нагрузка и снижение эффективности деятельности (рост доли процентных расходов в процентных доходах),

а высокая доля обязательств до востребования имеет скорее U-образное влияние. Годовая волатильность цен акций отражает рискованность вложений в них и является показателем, характеризующим рыночную чувствительность стоимости акций банка.

Из макропеременных большое влияние на кредитные рейтинги банков оказывают уровень коррупции и инфляция в отрицательную сторону, а отношение экспорта к импорту или значение ВВП – в положительную. Включение макропеременных оказывается более информативным, чем введение фиктивных переменных на региональную аффилированность. Банки из развитых стран имеют кредитные оценки выше, чем на развивающихся рынках, в том числе из стран группы БРИК.

В табл. 2 представлены результаты моделирования рейтингов для международных агентств по двум шкалам (международной и национальной (rus)).

Таблица 2. Модели кредитных рейтингов российских банков (международные агентства)

Показатели	S&P	S&P (rus)	Moody's	Moody's (rus)	Fitch	Fitch (rus)
Логарифм совокупных активов	–1,170***	–1,350***	–0,735***	–0,874***	–0,588***	–0,832***
Собственный капитал / совокупные активы	–4,859***	–7,912***	–9,122***	–9,676***	–1,233***	–8,629***
Квадрат показателя	—	—	17,808***	18,544***	—	10,528***
Кредиты экономике / (депозиты, долговые обязательства, собственный капитал)	—	–0,708**	–0,255***	–0,264***	–0,620***	–0,669***
Кредиты экономике / совокупные активы	–1,401**	—	—	—	1,047**	1,138**
Просроченные кредиты / кредиты экономике	10,331***	9,202***	4,868***	9,438***	—	—
Резервы на возможные потери по ссудам / кредиты экономике	—	—	—	—	2,689***	4,638***
Прибыль до переоценки и резервов / совокупные активы	—	–8,440***	–3,582**	–6,431***	—	—

Окончание табл. 2

Показатели	S&P	S&P (rus)	Moody's	Moody's (rus)	Fitch	Fitch (rus)
Расходы на персонал / доходы по активам	–3,400***	—	—	—	–1,163***	–2,983***
ST_DUM	–0,971***	–1,195***	–1,598***	–1,465***	–0,871***	–1,422***
FOR_DUM	–1,595***	–3,523***	–1,632***	–1,495***	–1,499***	–1,490***
SOV_DUM	—	–0,539***	0,419***	0,450***	–0,419***	–0,421***
Количество наблюдений	380	285	1162	1079	622	482
Псевдо-R^2	0,313	0,393	0,245	0,213	0,214	0,208
Доля точных предсказаний ($\Delta = 0$), %	45	41	45	42	45	38
Доля предсказаний с ошибкой в одну градацию ($\|\Delta\| \leq 1$), %	91	92	90	90	89	90

Ряд статистически незначимых факторов исключен. Статистически значимыми и положительно влияющими оказались такие факторы, как размер банка и достаточность капитала, в случае некоторых агентств – рентабельность, отрицательно – качество активов. Подтверждено положительное влияние наличия поддержки государства или иностранного капитала.

Оценки параметров, соответствующих некоторым финансовым показателям в моделях рейтингов, оказались неоднозначными. Можно показать, что модели, включающие только показатель размера банка и фиктивные переменные, указывающие на тип собственности (для международных агентств), не уступают существенно в предсказательной силе моделям, включающим прочие финансовые показатели деятельности банка.

Сопоставление рейтинговых шкал

Чтобы сопоставить кредитные рейтинги агентств между собой, кредитные рейтинги всех трех агентств были объединены в единый набор данных, затем для него на основе базовой модели построены модели с фиктивными переменными, отражающими принадлежность рейтинга к тому или иному агентству. Исходя из данной модели, можно сделать вывод о том, что самым консервативным по отношению к банкам рейтинговым агентством является S&P, уровень рейтингов которого меньше, чем у агентств Moody's и Fitch.

Рис. 3. График соответствия рейтинговых шкал для банков по данным за 2011 г.

Согласно выявленным коэффициентам, кредитные рейтинги Moody's выше, чем у Fitch, при этом значимость всех коэффициентов высока.

Данные результаты получены на основе как международной, так и российской отчетности. Частично их можно объяснить принятой агентством Moody's методологией, использующей оценивание вероятных потерь, а не вероятности дефолта. Сравнение моделей рейтингов во времени за период с 1995 г. не выявило деградаций, отличных от динамики мировой банковской системы.

В работе [Карминский, Сосюрко, 2011] разработана методология сопоставления рейтинговых шкал международных и российских агентств применительно к российскому банковскому сектору. Результаты дают возможность сопоставить шкалы всех рейтинговых агентств, действующих в России. Результаты сопоставления рейтинговых шкал в логарифмическом масштабе по данным для банков за 2011 г. приведены на рис. 3 для основных действующих в России агентств.

Анализ проведенных сравнений рейтинговых шкал по международным и российским банкам применительно к международным рейтинговым агентствам и международной шкале также указывает на наличие расхождений в методологии и в шкалировании рейтингов этими агентствами. При этом применительно к банковскому сектору наиболее консервативным является агентство S&P. Сдвиг между рейтингами агентств S&P и Moody's составляет в среднем до 0,7 градации.

Расхождения между рейтингами международных банков в спекулятивной зоне меньше, чем российских. При этом расхождение в рейтингах российских банков существенно более выражено в средней части спекулятивного диапазона (на уровне рейтингов уровня B) и достигает более одной градации.

Выводы. Потенциальными пользователями предложенного метода могут быть не только представители регулирующих органов, включая финансовых и банковских регуляторов и биржи при котировке ценных бумаг, но и банки и компании, для которых актуален вопрос проведения аукционных и конкурсных мероприятий. Банки и компании могут использовать полученные методы для мультиплицирования оценок по внешним и внутренним рейтингам при решении задач риск-менеджмента в рамках IRB-подхода.

Литература

Айвазян С.А., Головань С.В., Карминский А.М., Пересецкий А.А. О подходах к сопоставлению рейтинговых шкал // Прикладная эконометрика. 2011. № 3. С. 13–40.

Банк России. Информация о кредитных организациях с участием нерезидентов на 1 января 2010 г. URL: http://cbr.ru/analytics/bank_system/print.asp?file=PUB_100101.htm.

Василюк А.А., Карминский А.М., Сосюрко В.В. Система моделей рейтингов банков в интересах IRB-подхода: сравнительный и динамический анализ. Препринт НИУ ВШЭ WP/07/2011/07. 2011.

Карминский А.М., Пересецкий А.А. Рейтинги как мера финансовых рисков. Эволюция, назначение, применение // Журнал новой экономической ассоциации. 2009. № 1–2. С. 86–104.

Карминский А.М., Сосюрко В.В. Сопоставление банковских рейтингов различных агентств // Журнал новой экономической ассоциации. 2011. № 12. С. 101–123.

Altman E., Rijken H. How Rating Agencies Achieve Rating Stability // Journal of Banking & Finance. 2004. Vol. 28. P. 2679–2714.

Amato, Furfine. Are Credit Ratings Procyclical? // Journal of Banking & Finance. 2004. Vol. 28. P. 2641–2677.

Basel III: A Global Regulatory Framework for More Resilient Banks, Banking Systems. Basel, Bank for International Settlements, Basel Committee on Banking Supervision. 2010.

Cantor R., Packer F. The Credit Rating Industry // FRBNY Economic Policy Review. 1994. P. 1–26.

Caporale G.M., Matouse R., Stewart Ch. [). EU Banks Rating Assignments: Is There Heterogeneity between New and Old Member Countries? // Review of International Economics. 2010. Vol. 19(1). P. 189–206.

Curry T., Fissel G., Hanweck G. Is There Cyclical Bias in Bank Holding Company Risk Ratings? // Journal of Banking & Finance. 2008. Vol. 32. P. 1297–1309.

Hainsworth R., Karminsky A., Solodkov V. Arm's Length Method for Comparing Rating Scales. 2012. WP BRP 01/FE/2012. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2041820.

Iannotta. Testing for Opaqueness in the European Banking Industry: Evidence from Bond Credit Ratings // Journal of Financial Service Researchs. 2006. Vol. 30. P. 287–309.

Liss H., Fons J. Mapping Moody's National Scale Ratings to Global Scale Ratings // Moody's Rating Methodology. 2006. December.

Moody's. Incorporation of Joint-Default Analysis into Moody's Bank Ratings: Moody's Investors Service, A Refined Methodology. 2007.

Morgan D. Rating Banks: Risk and Uncertainty in an Opaque Industry // The American Economic Review. 2002. Vol. 92(4).

Pagratis S., Stringa M. Modeling Bank Senior Unsecured Ratings: A Reasoned Structured Approach to Bank Credit Assessment // International Journal of Central Banking. 2009. Vol. 5. No 2. P. 1–39.

Partnoy F. The Paradox of Credit Ratings. In Ratings, Rating Agencies and the Global Financial System. Ed.: R. Levich, G. Majononi, C. Reinhart. Boston, Kluwer Academic Publishers, 2002. P. 65–84.

Pederzoli Ch., Torricelli C. Capital Requirements, Business Cycle Regimes: Forward-looking Modeling of Default Probabilities // Journal of Banking & Finance. 2005. Vol. 29. P. 3121–3140.

Peresetsky A., Karminsky A. Models for Moody's Bank Ratings // Frontiers in Finance and Economics. 2011. Vol. 8. No 1. P. 88–110.

Servigny A., Renault O. Measuring, Managing Credit Risk. N.Y.: McGraw-Hill, 2004.

Vernikov A. Russian banking: The State Makes a Comeback? // BOFIT Discussion Papers. 2009. Vol. 24.

М.Е. Мамонов

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП)

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОНКУРЕНЦИИ И СТАБИЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ: РЕЗУЛЬТАТЫ ПАНЕЛЬНОГО АНАЛИЗА

Введение и обзор литературы

В современной литературе существуют две полярные концепции относительно взаимосвязи конкуренции в банковском секторе и его стабильности. Согласно одной из них — традиционной концепции «конкуренция — уязвимость» — рост конкуренции размывает рыночную власть банков. Это приводит в том числе к снижению прибыльности банков, что заставляет их принимать на себя более высокие риски в стремлении защитить стоимость своих брендов. Последнее повышает вероятность банкротства таких банков (сокращает стабильность).

Напротив, согласно альтернативной концепции — «конкуренция — стабильность» — повышение уровня конкуренции приводит к тому, что банки все в меньшей степени могут влиять на стоимость своих услуг: цены все в большей степени диктуются рынком. Поскольку ставки по кредитам устанавливаются на достаточно низком уровне, уменьшается риск негативного отбора заемщиков и, как следствие, снижаются риски невозврата кредитов. Последнее способствует повышению стабильности банковской системы в целом.

Существующие эмпирические работы, тестирующие описанные выше гипотезы на панельных данных по банкам (либо одной страны, либо совокупности стран), делятся на два примерно равноценных по своему вкладу блока (см. табл. 1). В первом из них, стимулируемом работой [Keeley, 1990], авторы находят подтверждения гипотезе «конкуренция — уязвимость». Здесь

особо выделяются работы: [Levy, Micco, 2007] — по банкам 8 латиноамериканских стран в период 1993–2002 гг., [Agoraki et. al., 2011] — по банкам стран ЦВЕ в период 1998–2005 гг. и др.

Второй блок работ, основанный на теоретической работе [Boyd, De Nicolo, 2005], в противовес первому блоку находит весьма убедительные подтверждения альтернативной гипотезе («конкуренция — стабильность»). Здесь определенный вклад внесли работы [Schaeck, Cihak, 2008] по банкам европейских стран и США в период 1995–2005 гг., [Koetter, Poghosyan, 2009] по банкам Германии в период 1994–2004 гг. и др.

Кроме того, в последние несколько лет под влиянием работ [Martinez-Miera, Repullo, 2007; 2010] начинает формироваться блок работ, тестирующих наличие нелинейных связей между конкуренцией и стабильностью. Такие взаимосвязи были найдены, в частности, в работе [Berger et al., 2008] по банкам 30 развитых стран в период 1999–2005 гг.

Таблица 1. Классификация работ по взаимосвязи конкуренции и стабильности банков

Взаимосвязь между конкуренцией и стабильностью банков		
Линейная		*Нелинейная*
«Конкуренция — стабильность»	*«Конкуренция — уязвимость»*	
	[Keeley, 1990]	
	[Hellmann, Murdock, Stiglitz, 2000]	
[Boyd, De Nicolo, Jalal, 2006]	[Hauswald, Marquez, 2006]	
[De Nicolo, Loukoianova, 2006]		
[Schaeck, Cihak, Wolfe, 2006]		
[Beck, Demirguc-Kunt, Levine, 2006]		
[Carletti, Hartmann, Spagnolo, 2007]	[Levy Yeyati, Micco, 2007]	[Martinez-Miera, Repullo, 2007, 2010]
	[Jimenez, Lopez, Saurina, 2007]	
[Schaeck, Cihak, 2007, 2008]	[De Jonghe, Vennet, 2008]	[Berger, Klapper, Turk-Ariss, 2008]
[Koetter, Poghosyan, 2009] [Мамонов, 2010]	[Fungachova, Weill, 2011]	
	[Agoraki, Delis, Pasiouras, 2011]	

Источник: Составлено автором. Подчеркиванием выделены ключевые работы в каждой из трех групп.

Насколько нам известно, существуют всего две работы по взаимосвязи конкуренции и стабильности в банковском секторе России. В одной из них — [Мамонов, 2010] — на основе выборки из 525 банков, охватывающей 85% совокупных активов системы в период 2004–2009 гг., делается вывод о положительном влиянии конкуренции на стабильность. Напротив, в работе [Fungachova, Weill, 2011] авторы приходят к противоположному выводу, используя данные по всему банковскому сектору России в период 2001–2007 гг.[1]

Большинство авторов используют в качестве меры конкуренции индекс Лернера рыночной власти банков, *H*-статистику Панзара — Росса или индексы концентрации, в качестве меры риска — долю нефункционирующих кредитов в кредитном портфеле банков (NPL, non-performing loan ratio), отражающую уровень кредитных рисков[2].

Данные, методология и основные гипотезы

Данные

В рамках настоящего исследования используются ежемесячные данные оборотных ведомостей по счетам бухгалтерского учета банков (форма 101) и ежеквартальные отчеты банков о прибылях и убытках (форма 102), публикуемые в открытом доступе на сайте Банка России[3] с 2004 г.

Правило формирования панели банков было задано следующим образом: если банк постоянно предоставлял отчетность по формам 101 и 102 в период I кв. 2004 г. — II кв. 2011 г., то он включался в панель, если иначе — исключался из панели. Такой принцип формирования панели позволяет отсечь банки, которые не пережили последний кризис (2008–2009 гг.) или которые

---

[1] Возможно, такие существенные различия в выводах связаны, во-первых, с разным временным промежутком анализа и, во-вторых, с разными техниками, используемыми для оценки взаимосвязи конкуренции и стабильности.

[2] Поскольку в деятельности банка доминирует именно кредитный риск, многие авторы сосредоточивают внимание только на нем ([Jimenez et. al., 2007] и др.). Однако банки постепенно эволюционируют от чисто кредитных организаций к многопрофильным финансовым институтам, что повышает значимость прочих видов рисков (валютных, фондовых и др.). Последнее заставляет некоторых авторов использовать индикаторы, отражающие общий (а не только кредитный) уровень риска. Среди них – уровень финансового рычага (аппроксимируемый отношением собственного капитала к совокупным активам) и Z-статистика (отражающая способность банков капитализировать прибыль в условиях ее изменяющейся волатильности). Здесь выделяются работы [Levy, Micco, 2007], [Berger et al., 2008] и др.

[3] URL: http://www.cbr.ru/credit/forms.asp

уходили с рынка по причине утраченных конкурентных позиций. Учет таких банков при расчете индикаторов конкуренции и стабильности, а также в регрессионном анализе может привести к существенным искажениям взаимосвязей[1]. В данном исследовании мы пытаемся анализировать изменения в индексах стабильности постоянно функционирующих банков, происходящие под действием приобретения/утраты банками конкурентных преимуществ на различных рынках банковских услуг.

В итоге панель состоит из группы около 500 банков, на которую устойчиво приходится 85% совокупных активов банковской системы в каждый из 30 анализируемых кварталов.

Методология

В текущем исследовании акцент был поставлен на индексе Лернера в качестве неструктурной[2] меры конкуренции между банками на рынке кредитов и доле просроченной задолженности в совокупных кредитах банков[3], отражающей их (не)устойчивость к кредитному риску[4]. В качестве дополнительной — структурной — меры конкуренции, обеспечивающей робастность эмпирических результатов, использовался индивидуальный индекс концентрации банков на рынках активов[5] (см. ниже).

Первая мера конкуренции. Индекс Лернера рассчитывается как доля рыночной надбавки в стоимости кредита банка и отражает закономерности ценообразования на рынке кредитов в условиях меняющейся во времени (не) эффективности менеджмента банков:

---

[1] Такие искажения могут возникнуть, например, вследствие широко известной в российской практике проблемы устойчивости банков, аффилированных с нефинансовым бизнесом своих собственников. Так, в случае утери стимулов собственников к финансированию подконтрольных банков последние могут уходить с рынка банковских услуг не по причине значительной утраты конкурентных позиций, а из-за изменений в приоритетах нефинансового бизнеса собственников.

[2] Обзор различных способов — структурных и неструктурных — оценки конкуренции в банках см. в работе [Мамонов, 2010]. Заметим, что в российских исследованиях неструктурные методы оценки конкуренции в банковском секторе в последние годы получают все большее распространение. Хронологически выделяются работы: [Дробышевский, Пащенко, 2006], [Моисеев, 2006], [Мамонов, 2010] и [Анисимова, Верников, 2011].

[3] Показатель рассчитан в рамках РСБУ и является аналогом NPL, применяемого в российской практике.

[4] В работе [Солнцев и др., 2010] отмечено, что стабильность российских банков в большей степени определяется именно кредитным риском.

[5] Мера впервые предложена в работе [Berger, Hannan, 1998].

$$LERNER_{it}^{LNS} = \left(r_{it}^{LNS} - MC_{it}^{LNS}\right) / r_{it}^{LNS}, \quad (1)$$

где r_{it}^{LNS} – средневзвешенная годовая ставка по кредитам банка *i* в квартал *t*, рассчитываемая как отношение годового объема процентных доходов, полученных банками по размещенным кредитам, к средней за последний год величине остатка задолженности по кредитам:

$$r_{it}^{LNS} = \left(Interest\ Income\right)_{it}^{LNS} \Bigg/ \left(\frac{1}{5} \cdot \sum_{j=1}^{5} LOANS_{it-j+1}\right), \quad (2)$$

MC_{it}^{LNS} — предельные операционные издержки выдачи дополнительного рубля кредитов, рассчитываемые как первая производная эмпирической функции операционных издержек[1] OC_{it} по кредитам $LOANS_{it}$ банка *i* в квартал *t*:

$$MC_{it}^{LNS} = \partial \ln OC_{it} / \partial \ln LOANS_{it}. \quad (3)$$

Вторая мера конкуренции. Индивидуальный индекс концентрации на рынках активов HHI_{it}^{A} отражает вовлеченность банка *i* в эти рынки в квартале *t* и рассчитывается по следующей формуле:

$$HHI_{it}^{A} = \sum_{j=1}^{4} d_{it}^{(j)} \cdot HHI_{t}^{(j)}, \quad (4)$$

где $j = 1...4$ — виды рынков активов: рынок розничных кредитов, корпоративных кредитов, выданных межбанковских кредитов, ценных бумаг;

$HHI_{t}^{(j)}$ — агрегированный (общесистемный) индекс концентрации Герфиндаля — Хиршмана на рынке актива *j*;

$d_{it}^{(j)}$ — доля актива *j* в совокупных активах банка *i* в квартале *t*.

Уравнение взаимосвязи конкуренции и стабильности. Построенные индикаторы конкуренции используются далее в качестве основных регрессоров (по отдельности) в эмпирическом уравнении стабильности при прочих контрольных факторах:

$$\begin{aligned} OL\ ratio_{it} = \alpha_0 + \xi \cdot OL\ ratio_{it-1} + \beta_1 \cdot COMPET_{it-p} + \beta_2 \cdot COMPET_{it-p}^2 + \\ + \sum_{j=1}^{K_1} \gamma_j BSF_{it-m,j} + \sum_{j=1}^{K_2} \delta_j MACRO_{t-n,j} + \varepsilon_{it}, \end{aligned} \quad (5)$$

где $OL\ ratio_{it}$ – доля просроченных кредитов в совокупных кредитах (Overdue loan ratio);

---

[1] Функция операционных издержек была специфицирована в транслогарифмической форме с тремя выпусками (кредиты, депозиты, комиссионный доход) и тремя факторными ценами (привлеченных средств, труда и капитала) и оценена с помощью метода максимального правдоподобия (ML) в рамках подхода стохастической границы эффективности (Stochastic Frontier Approach, SFA).

ξ — коэффициент, отражающий степень инерции переменной $OL\ ratio_{it}$ (см. рис. 1);

$COMPET_{it} = \left\{ LERNER_{it}^{LNS}, HHI_{it}^{A} \right\}$ — множество из двух доступных мер конкуренции, которые включаются в состав регрессоров по отдельности. Заметим, что рост обоих индикаторов означает понижение уровня конкуренции, и наоборот. Для тестирования наличия нелинейной связи между конкуренцией и стабильностью в состав регрессоров также включается квадрат переменной $COMPET_{it}$. При этом квадрат конкуренции оставляется в итоговой версии уравнения только в том случае, если оцененная точка оптимума параболы делит выборку банков в соотносимых пропорциях. Для определенности в качестве порога был установлен верхний или нижний 5-й процентиль переменной $COMPET_{it}$;

$p = 1...4$ — возможные варианты лагов переменной $COMPET_{it}$;

BSF_{it-m} — группа из K_1 контрольных факторов, отражающих масштаб и рискованность стратегии банка i в квартале $(t-m), m = 0...4$;

$MACRO_{t-n}$ — группа из K_2 контрольных факторов, отражающих макроэкономические условия, $n = 0...4$;

$\varepsilon_{it} \sim i.i.d.\left(0, \sigma_{\varepsilon}^{2}\right)$ — регрессионная ошибка.

Основные гипотезы. В качестве базовой была выбрана гипотеза о негативном влиянии конкуренции на стабильность (концепция «конкуренция — уязвимость»). Эта гипотеза рождается из первичного (статистического) анализа динамики индекса Лернера и доли просроченных кредитов в совокупных кредитах.

Так, медианное значение индекса Лернера, оцененного на основе уравнений 1–3, начало снижаться уже в III квартале 2008 г., т.е. в первый квартал разворачивания кризисных процессов в банковском секторе, что символизировало об ужесточении конкуренции на рынке кредитов (см. рис. 1). Уже в IV квартале 2008 г. наблюдалось сокращение прибыльности активов (ROA) банков на фоне растущей конкуренции. Это, в свою очередь, стимулировало банки к принятию дополнительных рисков (явное или скрытое пролонгирование ранее выданных ссуд, выдача кредитов на погашение ранее взятых ссуд и др.), чтобы не допустить дальнейшего сокращения ROA[1] и сохранить взаимосвязи с постоянными клиентами. Эти риски стали проявляться в том же IV квартале 2008 г., когда начал наблюдаться полномасштабный рост доли просроченных кредитов в совокупных кредитах (см. рис. 2)[2].

---

[1] Списание проблемных кредитов с баланса банка менее предпочтительно, чем их пролонгирование в надежде на улучшение качества заемщиков и соответствующее восстановление потока процентных платежей.

[2] Очевидно, что интенсификация конкуренции в кризисные периоды — далеко не основной фактор роста кредитных рисков. Среди прочих не менее важных факторов выделяются замедление (сокращение) темпов экономического роста; девальвация на-

Рис. 1. Динамика индекса Лернера
и предельных издержек на рынке кредитов

Рис. 2. Динамика доли просроченных кредитов
в совокупных кредитах и прибыльности активов, %

Источник: Данные форм 101 и 102, расчеты автора.

циональной валюты, ухудшающая положение заемщиков, чей долг номинирован в валюте, и многие другие. Однако вопрос о соотношении всех этих и других факторов остается за рамками данного исследования.

Результаты оценок и их устойчивость

Уравнение (5) взаимосвязи конкуренции и стабильности оценивалось в первых разностях с помощью одношагового обобщенного метода моментов (*one-step difference GMM*), разработанного в работе [Arellano, Bond, 1991] для уравнений, содержащих лагированную зависимую переменную в качестве регрессора.

Результаты оценки уравнения (5) с *индексом Лернера* в качестве индикатора конкуренции (см. табл. 2) подтверждает нашу базовую гипотезу: рост индекса Лернера с лагом примерно в один год транслируется в более низкие значения доли просроченных кредитов в совокупных активах банков. Одно из возможных объяснений: с повышением рыночной власти банка, отражающимся в росте индекса Лернера, банк все в большей степени способен контролировать качество заемщиков, отбирая наиболее лучших и отсеивая наиболее худших из них. Установление же тесных взаимосвязей с первыми позволяет банку сокращать свои предельные издержки, т.е. повышать эффективность, за счет последовательной оптимизации расходов на скрининг заемщиков.

Вывод о позитивном воздействии индекса Лернера на качество кредитного портфеля устойчив к изменениям спецификации уравнения (5): во всех оцененных вариантах — модели M1-M4 — знак оценки соответствующего коэффициента отрицательный и значимый на 1%-м уровне.

Заметим, что квадрат индекса Лернера не вошел в итоговые версии уравнения. При этом нелинейное влияние на кредитный риск было обнаружено в переменной, отражающей кредитную нагрузку на совокупные активы. Идея состоит в том, что для кредитного риска плохи как слишком низкие, так и слишком высокие значения такой нагрузки. В первом случае это плохо, поскольку банк не специализирован на кредитовании и ему могут быть еще недоступны современные технологии контроля качества заемщиков, а качественные заемщики предпочитают этому банку более известные бренды на рынке. Во втором случае это плохо по причине избыточной специализации на кредитовании: по-видимому, целью такого банка является экстенсивное наращивание доли на рынке — даже ценой снижения качества портфеля кредитов. Оптимальный порог оценен на уровне 62–71% в зависимости от спецификации. При этом в настоящее время кредитная нагрузка на совокупные активы медианного банка составляет около 52%, т.е. на 10–20 п.п. ниже оцененного порога.

Среди макроэкономических факторов подтвердилось, во-первых, позитивное влияние повышения темпов экономического роста на качество кредитных портфелей банков (подтвержден проциклический характер кредитного риска). Во-вторых, снижение волатильности курса рубля делает более определенными перспективы погашения задолженности заемщиков, чей долг номинирован в валюте, что также позитивно сказывается на качестве

портфелей банков. В-третьих, сокращение реальной ставки по кредитам по банковской системе в целом способствует улучшению качества портфелей, поскольку повышение доступности кредитов сокращает риски неблагоприятного отбора заемщиков.

Таблица 2. Эмпирические результаты оценки влияния индекса Лернера на кредитный риск

	Объясняющие переменные	Зависимая переменная: Просроченные кредиты / Совокупные кредиты			
		M1	M2	M3	M4
БАНКИ	Просроченные кредиты / Совокупные кредиты (лаг = 1 квартал)	0.501*** (0.157)	0.511*** (0.158)	0.545*** (0.151)	0.434*** (0.127)
	Индекс Лернера (лаг = 4 квартала)	–0.038*** (0.012)	–0.038*** (0.012)	–0.047*** (0.014)	–0.042*** (0.015)
	Совокупные кредиты / Совокупные активы	–0.235*** (0.068)	–0.232*** (0.068)	–0.246*** (0.073)	–0.350*** (0.103)
	Совокупные кредиты / Совокупные активы (в квадрате)	0.191*** (0.059)	0.191*** (0.059)	0.192*** (0.060)	0.245*** (0.076)
	Прибыль после формирования резервов / Совокупные активы (ROA, лаг = 4 квартала)	–0.244* (0.127)	–0.260* (0.130)	–0.248* (0.135)	
МАКРО	Годовой темп прироста реального объема ВВП (лаг = 1 квартал)	–0.065*** (0.014)	–0.079*** (0.015)	–0.084*** (0.015)	–0.093*** (0.013)
	Волатильность курса рубля к бивалютной корзине (лаг = 1 квартал)	0.003*** (0.000)			
	Реальная ставка процента по кредитам	0.077** (0.036)	0.070** (0.036)		
	Число наблюдений	8198	8198	8198	8801
	Число банков	489	489	489	489
	Число инструментов	444	443	442	442
	P-значение, тест Хансена	0.238	0.200	0.200	0.128
	P-значение, тесты AR(1) / AR(2)	0.002 / 0.473	0.002 / 0.502	0.002 / 0.502	0.001 / 0.508
	Оценка точки минимума для переменной Совокупные кредиты / Совокупные активы (процентиль выборки)	0.62 (80)	0.68 (94)	0.64 (86)	0.71 (95)

Примечание.*, **, * — значимость оценки коэффициента на 1%-, 5%- и 10%-м уровне соответственно. В скобках под коэффициентами указаны их робастные стандартные ошибки.

Источник: Данные форм 101 и 102, расчеты автора.

Для обеспечения устойчивости полученного выше результата о негативном воздействии конкуренции на стабильность уравнение (5) было переоценено с *индивидуальными индексами концентрации банков на рынках активов* HHI_A в качестве меры конкуренции вместо индекса Лернера (см. табл. 3, модели М5–М7). При этом лаг был оставлен равным одному году, как и прежде. Состав контрольных факторов аналогичен моделям М1–М4 с тем лишь отличием, что вместо показателя ROA был использован cost-to-income, отражающий эффективность менеджмента банка. Замена была осуществлена преднамеренно, поскольку ROA и HHI_A связаны парадигмой «структура — поведение — результат».

Таблица 3. Эмпирические результаты оценки влияния индивидуального индекса концентрации на рынках активов на кредитный риск

	Объясняющие переменные	Зависимая переменная: Просроченные кредиты / Совокупные кредиты		
		М5	М6	М7
БАНКИ	Просроченные кредиты / Совокупные кредиты (лаг = 1 квартал)	0.356*** (0.122)	0.375*** (0.122)	0.386*** (0.125)
	Индивидуальный индекс концентрации на рынках активов HHI_A (лаг = 4 квартала)	–0.914*** (0.315)	–0.966*** (0.332)	–0.796** (0.328)
	Индивидуальный индекс концентрации на рынках активов HHI_A (лаг = 4 квартала, в квадрате)	3.286*** (1.208)	3.299*** (1.265)	2.612** (1.254)
	Совокупные кредиты / Совокупные активы	–0.380*** (0.097)	–0.415*** (0.103)	–0.417*** (0.105)
	Совокупные кредиты / Совокупные активы (в квадрате)	0.291*** (0.078)	0.317*** (0.082)	0.320*** (0.083)
	Операционные расходы / Совокупные доходы (cost-to-income ratio)[a]	5.420** (2.402)		
МАКРО	Годовой темп прироста реального объема ВВП (лаг = 1 квартал)	–0.044*** (0.009)	–0.046*** (0.009)	–0.065*** (0.010)
	Волатильность курса рубля к бивалютной корзине (лаг = 1 квартал)	0.003*** (0.001)	0.004*** (0.000)	
	Реальная ставка процента по кредитам	0.173*** (0.038)	0.157*** (0.038)	0.149*** (0.038)
	Число наблюдений	10813	10965	10965
	Число банков	498	499	499
	Число инструментов	510	510	509

Окончание табл. 3

	Объясняющие переменные	Зависимая переменная: Просроченные кредиты / Совокупные кредиты		
		M5	M6	M7
	P-значение, тест Хансена	0.575	0.565	0.539
	P-значение, тесты AR(1) / AR(2)	0.000 / 0.252	0.000 / 0.438	0.000 / 0.443
	Оценка точки минимума для переменной «индивидуальный индекс концентрации на рынках активов HHI_A»	0.1390 (91)	0.1463 (93)	0.1524 (95)
	Оценка точки минимума для переменной «совокупные кредиты / совокупные активы (процентиль выборки)»	0.65 (88)	0.65 (88)	0.65 (88)

Примечание. ***, **, * — значимость оценки коэффициента на 1%-, 5%- и 10%-м уровне соответственно. В скобках под коэффициентами указаны их робастные стандартные ошибки.

[a] При расчете показателя были исключены переоценки средств в иностранной валюте, ценных бумаг и драгоценных металлов, а также операции резервирования возможных потерь по ссудам.

Источник: Данные форм 101 и 102, расчеты автора.

В целом результаты спецификаций M5–M7 подтверждают нашу базовую гипотезу аналогично моделям M1–M4. Повышение концентрации банка на рынках активов позволяет ему отсеивать некачественных заемщиков и соответственно повышать качество кредитного портфеля. Вместе с тем имеется одно отличие от предыдущего результата: квадрат индекса концентрации значим и потому был оставлен в составе регрессоров, несмотря на то что выше оцененных точек минимума квадратичной функции лежит всего лишь порядка 5–10% данных в зависимости от спецификации. Тем не менее можно утверждать, что существует определенный оптимальный порог для наращивания степени вовлеченности в анализируемые рынки активов, при превышении которого концентрация становится избыточной и начинает негативно сказываться на качестве кредитного портфеля[1].

С практической точки зрения полученный результат говорит о том, что преобладающее большинство (около 90%) банков находятся в области, в которой справедлива концепция «конкуренция — уязвимость», и лишь 10% банков — в области «конкуренция — устойчивость» (см. рис. 3). Первые бу-

[1] Логика аналогична описанному выше механизму влияния кредитной нагрузки на активы на кредитный риск.

дут выигрывать от дальнейшего наращивания своего присутствия на различных рынках. Вторым же стоит сокращать свою вовлеченность в рынки за счет отсеивания низкокачественных заемщиков.

Рис. 3. Расположение выборки банков относительно различных областей взаимосвязи конкуренции и стабильности

Источник: Данные форм 101 и 102, расчеты автора.

Заключение

В работе была предпринята одна из первых попыток оценки взаимосвязей конкуренции и стабильности на данных российского банковского сектора. С этой целью, во-первых, был проведен обзор существующих концепций таких взаимосвязей и эмпирических работ, которые тестируют эти взаимосвязи на данных различных стран. Было показано, что в литературе нет консенсуса относительно положительного или отрицательного воздействия соперничества между банками на уровень их стабильности (аппетита к риску). Эмпирические результаты различных авторов сводятся к двум примерно равноценным по своему вкладу блокам сторонников двух альтернативных концепций: «конкуренция — уязвимость» и «конкуренция — стабильность».

Во-вторых, был проведен эмпирический анализ влияния двух мер конкуренции на доли просроченных кредитов в совокупных кредитных портфелях российских банков — выбранный нами показатель их (не)стабильности. Основной результат состоит в том, что мы поддерживаем сторонников концепции «конкуренция — уязвимость». Мы утверждаем, что в текущих макроэкономических условиях в России при дальнейшем повышении уровня конкуренции положительный эффект, оказываемый ростом качества заемщиков на стабильность банков (ввиду снижения рисков неблагоприятного отбора), будет не в состоянии нейтрализовать отрицательный эффект, возникающий вследствие сокращения прибыльности банков.

При этом эмпирически выявлен порог, разделяющий отрицательное и положительное воздействия конкуренции на стабильность. Выше этого порога уровень конкуренции становится настолько низким, что его дальнейшее сокращение и соответствующий рост локального монополизма в банковской системе становятся критичными с точки зрения кредитного риска. Вместе с тем показано, что более 90% российских банков еще не достигли этого порога.

Литература

Анисимова А.И., Верников А.В. Структура рынка банковских услуг и ее влияние на конкуренцию (на примере двух российских регионов) // Деньги и Кредит. 2011. № 11. С. 53–62.

Дробышевский С., Пащенко С. Анализ конкуренции в российском банковском секторе. Научные труды ИЭПП № 96. 2006.

Мамонов М.Е. Неструктурный подход к оценке уровня конкуренции в российском банковском секторе // Банковское дело. 2010. № 11. С. 17–24.

Моисеев С.Р. Реалии монополистической конкуренции в российском банковском секторе // Современная конкуренция. 2006. № 1(1). С. 94–108.

Солнцев О.Г., Пестова А.А., Мамонов М.Е. Стресс-тест: потребуется ли российским банкам новая поддержка государства? // Вопросы экономики. 2010. № 4. С. 61–81.

Agoraki M.E.K., Delis M.D., Pasiouras F. Regulations, Competition and Bank Risk-taking in Transition Countries // *Journal of Financial Stability.* 2011. No. 7. C. 38–48.

Berger A.N., Hannan T.H. The Efficiency Cost of Market Power in the Banking Industry: A Test of the «Quiet Life» and Related Hypotheses // The Review of Economics and Statistics. 1998. No. 80(3). C. 454–465.

Berger A.N., Klapper L.F., Turk-Ariss R. Bank Competition and Financial Stability. The World Bank, Development Research Group, Finance and Private Sector Team, Policy Research Working Paper 4696. 2008.

Boyd J.H., De Nicolo G. The Theory of Bank Risk Taking and Competition Revisited // Journal of Finance 2005. No. 60. P. 1329–1343.

Fungacova Z., Weill L. Does Competition Influence Bank Failures? Working Paper for XII April International Academic Conference on Economic and Social Development, Moscow, Russia. 2011.

Jimenez G., Lopez J.A., Saurina J. How Does Competition Affect Bank Risk Taking? Federal Reserve Bank of San-Francisco, Working Papers Series 2007-23.

Keeley M. Deposit Insurance, Risk and Market Power in Banking // American Economic Review 1990. No 80. P. 1183–1200.

Koetter M., Poghosyan T. The Identification of Technology Regimes in Banking: Implications for the Market Power — Fragility Nexus // Journal of Banking and Finance. 2009. No. 33. P. 1413–1422.

Levy Y.E., Micco A. Concentration and Foreign Penetration in Latin American Banking Sector: Impact on Competition and Risk // Journal of Banking and Finance. 2007. No. 31. P. 1633–1647.

Martinez-Miera D., Repullo R. Does Competition Reduce the Risk of Bank Failure? // Review of Financial Studies. 2010. Vol. 23. No. 10. P. 3638–3664.

Schaeck K., Cihak M. How Does Competition Affect Efficiency and Soundness in Banking? New Empirical Evidence. ECB Working Papers Series no. 932. 2008.

Г.И. Пеникас

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ПОСТРОЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО КОНТРАКТА, СТИМУЛИРУЮЩЕГО НЕПРИНЯТИЕ ИЗБЫТОЧНОГО РИСКА МЕНЕДЖЕРАМИ БАНКА

Введение[1]

Базельский комитет по банковскому надзору в 2010 г. поднял вопрос о поиске наиболее эффективного механизма мотивации, заложенного в контактах с высшим руководством банков, который стимулировал бы непринятие избыточного риска менеджерами банков. В работе предлагается теоретико-игровая постановка задачи выбора оптимального стимулирующего контракта. В результате анализа дерева игры делается вывод о том, что для стимулирования менеджеров банка не принимать избыточный риск необходимо, чтобы переменная часть их вознаграждения (процент от размера прибыли, не убытка) была выше при выборе ими низкорискованных решений, чем при выборе высокорискованных.

1. Цель исследования

Финансовый кризис 2007–2010 гг. во многом связывают с проблемой принятия финансовыми организациями избыточных рисков. В частности, отмечают, что развитию такой ситуации могли способствовать механизмы мотивации высшего руководства банков, которые благоприятствуют принятию избыточных рисков, защищая их от неблагоприятных последствий, поскольку в последнем случае не предполагают никаких штрафов или взысканий с менеджеров. Чтобы все банки использовали передовые практики

[1] Автор благодарен профессору С.Б. Авдашевой за рекомендации в части релевантной литературы.

вознаграждения менеджеров, Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН) выпустил документ, обобщающий такие практики [BCBS, 2010]. Тем не менее хотя они и позволяют избежать многих связанных с управлением риском проблем[1], по мнению автора, представленные практики не в полной мере решают проблему непринятия избыточных рисков, что требует разработки такого мотивационного контракта для менеджмента банка, который стимулировал бы непринятие им избыточного риска.

Поэтому целью работы является разработка такого контракта, который стимулировал бы высшее руководство выбирать низкий уровень принимаемых банком рисков, что будет способствовать повышению финансовой стабильности банковской системы в целом. Для достижения этой цели в разделе 2 проводится краткий анализ существующих подходов к построению оптимальных мотивационных контрактов (включая контракты для менеджеров банка); в разделе 3 предлагается теоретико-игровая постановка задачи, в которой менеджеру банка приходится делать выбор об уровне принимаемого риска; в разделе 4 дается решение данной игровой задачи и предлагается контракт, который стимулирует менеджера выбирать умеренный уровень принимаемых банком рисков; в разделе 5 обобщаются выводы исследования.

Работа будет интересна в первую очередь акционерам банков и представителям регулирующих органов, заинтересованным в выработке таких мотивационных контрактов для менеджеров, которые способствовали бы стабильному развитию банков, достигаемому благодаря принятию низкорискованных решений.

2. Обзор литературы

Рассмотрению задачи выбора оптимального мотивационного контракта отводится особое внимание в таком разделе институциональной экономической теории, как исследование ситуаций «принципал — агент». Принципал, являясь неинформированной стороной, предлагает контракт агенту — информированной стороне. Целью принципала является предложение такого контракта, который бы стимулировал агента выполнить поставленную принципалом задачу при максимальном исключении возможности нежелательного поведения со стороны агента. Поэтому в данном разделе будут кратко рассмотрены две группы работ: посвященные построению оптимального контракта в целом и в банковской сфере в частности.

---

[1] Поощряется вознаграждение за результаты деятельности по итогам нескольких периодов, чтобы избежать ориентации на краткосрочные результаты, например, объемы выдач кредитов без учета будущих возвратов.

Одной из фундаментальных работ в области предложения мотивационного контракта является работа Холмстрома и Милгрома [Holmstrom, Milgrom, 1991], в которой отмечается, что результат фирмы зависит от двух ключевых факторов: от приложенных агентом усилий и от рыночной конъюнктуры. Проблема принципала заключается в том, что он не может отличить ситуацию, когда высокий финансовый результат (прибыль фирмы) стал следствием высокого уровня приложенных усилий или следствием благоприятной рыночной конъюнктуры. При этом если рыночная конъюнктура явно влияет на то, будет результат деятельности агента (и фирмы, как следствие) положительным или отрицательным, уровень прилагаемых усилий влияет только на вероятность положительного исхода, т.е. если агент приложил больший уровень, то, скорее всего, прибыль фирмы будет положительной. Поскольку итоговый размер прибыли фирмы является величиной, которую принципал может наблюдать, в отличие от уровня приложенных агентом усилий, Холмстром и Милгром рекомендуют размер вознаграждения агента увязать с величиной получаемой прибыли, а не с уровнем усилий из-за невозможности корректно оценить последний. Расширения модели Холмстрома и Милгрома и обзор последних исследований в области оптимальных мотивационных контрактов представлены в работе Гиббонса [Gibbons, 2005].

В части подходов к построению оптимальных мотивационных контрактов в банковской сфере необходимо отметить документ, опубликованный в декабре 2010 г. Базельским комитетом по банковскому надзору [BCBS, 2010], в котором предлагается вводить долгосрочные контракты, увязывающие вознаграждение с прибылью банка за несколько лет. Дополнительно рекомендуется вводить отложенное вознаграждение руководства, размер которого может быть уменьшен в случае получения отрицательного финансового результата (убытка) банком за период, на который вознаграждение отложено. Отмечено, что для повышения уровня контроля за справедливостью вознаграждений менеджмента необходимо создавать комитет по вознаграждениям. Данные принципы рекомендуется ввести в контракты не только высшего руководства, но и всех сотрудников, чьи решения влияют на уровень принимаемых банком рисков.

Тем не менее, по мнению автора, проблемой предлагаемых решений является то, что размер вознаграждения увязывается с полученным результатом деятельности банка. Соответственно Базельский комитет полагает, что ожидание нулевых премий сотрудниками в случае понесения банком убытков будет их дестимулировать принимать высокорискованные решения, которые могут обернуться как значительными прибылями, так и существенными убытками. Тем не менее, если сотрудники надеются на благоприятный исход и уже запланировали высокие расходы от будущих премий, они продолжат принимать высокорискованные решения в надежде на положительный исход.

Поэтому возникает потребность в разработке такого мотивационного контракта для менеджеров банка, который учитывал бы не просто итоговый результат, когда уже ничего нельзя изменить, но и уровень принятого риска, измеренный на промежуточном этапе. Для построения такого контракта необходимо рассмотреть дерево игры, в которой менеджер банка принимает решение об уровне риска. Этому посвящен следующий раздел работы.

3. Теоретико-игровая модель принятия риска менеджером банка

Для построения дерева игры введем ряд предпосылок, делающих модель принятия решения об уровне риска менеджерами банка более наглядной, но не искажающей ее сути.

- Взаимодействие принципала (акционера банка непосредственно и Центрального банка (регулятора) опосредованно) и агента (менеджера банка) проходит в два периода. В начале первого периода менеджеру предлагается контракт следующего вида:

$$f + d \cdot \pi, \tag{1}$$

где f — фиксированная часть вознаграждения (страховая часть, $f \geq 0$); $d \cdot \pi$ — переменная часть (доля участия в прибыли π, $d \geq 0$).

- Затем менеджер банка принимает решение об уровне риска. В конце второго периода банк фиксирует финансовый результат, на основании которого производится выплата вознаграждения менеджеру банка.

- Менеджер банка может принять низкорискованное (R_{L}) или высокорискованное (R_{H}) решение. Под риском будет пониматься та переменная, которую можно непосредственно измерить на практике и вменить в мотивационный контракт. Такой переменной на усмотрение принципала может быть выбрана *достаточность капитала* банка или *уровень финансового рычага*. Высокому риску соответствует низкая достаточность капитала и высокий уровень финансового рычага, низкому — наоборот. Акционер и регулятор могут самостоятельно определить пороговое значение каждого из показателей, отделяющего высокорискованные значения от низкорискованных. Определение данных пороговых значений не является целью данного исследования.

- Предполагается, что уровень принимаемого риска влияет на уровень прибыли в конце второго периода. Высокий уровень риска увеличивает как будущие прибыли, так и будущие убытки на величину $\theta > 1$. Поэтому если при низком уровне риска банк может получить прибыль (π) или убыток ($-\pi$), то при высоком — прибыль ($\theta\pi$) или убыток ($-\theta\pi$) соответственно.

• Менеджер банка, приняв решение об уровне риска, во втором периоде может приложить высокий (e_{H}) или низкий (e_{L}) уровень усилий для реализации принятого им решения. Если под решением менеджера мог пониматься выбор ценной бумаги, в которую банк вкладывает ликвидные средства, то высокий уровень усилий предполагает активное управление инвестициями в данную бумагу (т.е. активная торговля ею для цели максимизации прибыли), низкий уровень усилий — вложение на долгосрочный период без каких-либо покупок и продаж инструмента внутри периода. Далее для простоты вычислений предположим, что $e_{\text{H}} = e$ и $e_{\text{L}} = 0$.

• Во втором периоде «делает шаг природа (N)», которая может привести к благоприятной (F) или неблагоприятной (UF) рыночной конъюнктуре. Когда имеет место благоприятная конъюнктура, банк зарабатывает прибыль (π); в период неблагоприятной — банк несет убытки ($-\pi$).

• Предполагается, что менеджер банка не может повлиять на рыночную конъюнктуру. Тем не менее при принятии решений он имеет ожидания того, что благоприятная (F) конъюнктура наступит в ($1 \geq p \geq 0$) случаях, тогда как неблагоприятная (UF) — в ($1 \geq 1 - p \geq 0$) случаях.

• Следуя логике Холмстрома и Милгрома, предполагаем, что высокий уровень усилий увеличивает вероятность положительного финансового результата на $\varepsilon > 0$. Тогда можно ожидать, что в случае приложения высокого уровня усилий вероятность благоприятного исхода (F) будет равна ($1 \geq p + \varepsilon \geq 0$), а неблагоприятного (UF) — ($1 \geq 1 - p - \varepsilon \geq 0$).

Рис. 1. Схема игры при принятии решения о риске и усилиях менеджерами банка

Таким образом, взаимодействие принципала и агента можно отразить деревом игры из рис. 1, где пунктирные линии объединяют ситуации, которые принципал не может различить. Так, имея возможность наблюдать уровень принятого риска (например, через величину достаточности капитала), принципал не знает, какой уровень усилий приложил агент. Поэтому все, что принципал знает, — это имела ли место благоприятная (F) или неблагоприятная (UF) рыночная конъюнктура при принятии высокого ($R_{\text{Н}}$) или низкого (R_{L}) риска.

Таким образом, в предложенном дереве игры возможны 8 исходов, из которых принципал может разделить лишь пары исходов (1–3, 2–4, 5–7, 6–8), точно не зная, в каком исходе из двух он оказался.

4. Построение контракта как оптимальной игровой стратегии менеджера

Имея целью построение контракта, стимулирующего неприятие избыточного риска, принципал желает мотивировать агента предпочесть выбор низкорискованного решения (R_{L}). При этом принципал сохраняет желание, чтобы агент прикладывал максимум усилий ($e_{\text{Н}}$), хотя понимает, что однозначно не сможет их наблюдать. Поэтому предлагается сформировать сетку мотивационного контракта, определяющую величину вознаграждения (B) менеджера банка в зависимости от наблюдаемых рыночной конъюнктуры и уровня принятого риска (табл. 1).

Таблица 1. Общая схема мотивационного контракта

Финансовый результат (конъюнктура)	Уровень риска	
	Высокий ($R_{\text{Н}}$)	Низкий (R_{L})
Прибыль (F)	$\mathbf{B}_{11} = f_{11} + d_{11} \cdot \pi$	$\mathbf{B}_{21} = f_{21} + d_{21} \cdot \pi$
Убыток (UF)	$\mathbf{B}_{12} = f_{12} + d_{12} \cdot \pi$	$\mathbf{B}_{22} = f_{22} + d_{22} \cdot \pi$

Существующее трудовое законодательство не позволяет требовать выплат со стороны работника за наличие убытков банка[1]. Поэтому в случае неблагоприятной конъюнктуры необходимо обнулить переменную часть воз-

[1] Здесь не обсуждаются случаи ответственности руководителей при банкротстве организаций, причиной которых стало принятие руководителями неадекватных или мошеннических действий.

награждения менеджеров банка ($d_{12} = d_{22} = 0$), чтобы в случае существенных убытков величина бонуса не стала отрицательной. Тогда необходимо рассмотреть следующую схему мотивационного контракта (см. табл. 2).

Таблица 2. Скорректированная схема мотивационного контракта

Финансовый результат (конъюнктура)	Уровень риска	
	Высокий ($R_{\text{Н}}$)	Низкий (R_{L})
Прибыль (F)	$\mathbf{B}_{11} = f_{11} + d_{11} \cdot \pi$	$\mathbf{B}_{21} = f_{21} + d_{21} \cdot \pi$
Убыток (UF)	$\mathbf{B}_{12} = f_{12}$	$\mathbf{B}_{22} = f_{22}$

В этом случае цель контракта, состоящая в выборе менеджером банка низкого уровня риска и высокого уровня усилий, будет достигнута, если параметры скорректированной схемы мотивационного контракта будут приводить к следующему выбору менеджером банка исходов в дереве игры на рис. 1 (выражение $X \succ Z$ далее обозначает, что исход X предпочитается исходу Z):

- совместимость по стимулам для низкорискованных решений ($5 \succ 7$, $6 \succ 8$);
- совместимость по стимулам для высокорискованных решений ($1 \succ 3$, $2 \succ 4$);
- совместимость по принимаемым рискам при высоком уровне усилий ($5 \succ 1$, $6 \succ 2$).

Поскольку речь идет о выборе стратегии поведения менеджером банка, немаловажную роль в определении параметров скорректированной схемы мотивационного контракта будет играть склонность менеджера банка к риску. В данном исследовании рассматривается базовая модель нейтрального к риску менеджера банка. Это означает, что его функцию полезности (U) можно записать в следующем виде:

$$U(\text{B}; e_{\text{i}}) = \text{B} - e_{\text{i}}, \tag{2}$$

где $e_{\text{i}} = \{e_{\text{H}}; e_{\text{L}}\}$.

Поскольку менеджер банка не может повлиять на рыночную конъюнктуру, как было предположено, при выборе оптимальной стратегии он руководствуется ожидаемым результатом, т.е. ориентируется на функцию ожидаемой полезности Неймана — Моргенштерна. Тогда параметры скорректированной схемы мотивационного контракта должны удовлетворять следующей системе неравенств:

$$\begin{cases}(p+\varepsilon)U(\mathbf{B}_{21};e)+(1-p-\varepsilon)U(\mathbf{B}_{22};e)\geq pU(\mathbf{B}_{21};0)+(1-p)U(\mathbf{B}_{22};0)\\(p+\varepsilon)U(\mathbf{B}_{11};e)+(1-p-\varepsilon)U(\mathbf{B}_{12};e)\geq pU(\mathbf{B}_{11};0)+(1-p)U(\mathbf{B}_{12};0)\\(p+\varepsilon)U(\mathbf{B}_{21};e)+(1-p-\varepsilon)U(\mathbf{B}_{22};e)\geq(p+\varepsilon)U(\mathbf{B}_{11};e)+(1-p-\varepsilon)U(\mathbf{B}_{12};e)\end{cases}\quad(3)$$

Используя введенную выше функцию (2) полезности менеджера банка, нейтрального к риску, и отталкиваясь от скорректированной схемы мотивационного контракта, перепишем систему (3):

$$\begin{cases}(p+\varepsilon)(f_{21}+d_{21}\cdot\pi-e)+(1-p-\varepsilon)(f_{22}-e)\geq p(f_{21}+d_{21}\cdot\pi)+(1-p)(f_{22})\\(p+\varepsilon)(f_{11}+d_{11}\cdot\theta\pi-e)+(1-p-\varepsilon)(f_{12}-e)\geq p(f_{11}+d_{11}\cdot\theta\pi)+(1-p)(f_{12})\\(p+\varepsilon)(f_{21}+d_{21}\cdot\pi-e)+(1-p-\varepsilon)(f_{12}-e)\geq(p+\varepsilon)(f_{11}+d_{11}\cdot\theta\pi-e)+\\+(1-p-\varepsilon)(f_{12}-e)\end{cases}\quad(4)$$

В результате преобразования системы (4) получаем следующую:

$$\begin{cases}\varepsilon(f_{21}+d_{21}\cdot\pi)-e(p+\varepsilon)+f_{22}(-\varepsilon)-e(1-p-\varepsilon)\geq 0\\\varepsilon(f_{11}+d_{11}\cdot\theta\pi)-e(p+\varepsilon)+f_{12}(-\varepsilon)-e(1-p-\varepsilon)\geq 0\\(p+\varepsilon)(f_{21}-f_{11}+(d_{21}-\theta d_{11})\cdot\pi)\geq(1-p-\varepsilon)(f_{12}-f_{22})\end{cases}\quad(5)$$

Систему (5) можно упросить до следующего вида:

$$\begin{cases}(f_{21}-f_{22})+d_{21}\cdot\pi\geq\dfrac{e}{\varepsilon}\\(f_{11}-f_{12})+d_{11}\cdot\theta\pi\geq\dfrac{e}{\varepsilon}\\(p+\varepsilon)(f_{21}-f_{11}+(d_{21}-\theta d_{11})\cdot\pi)\geq(1-p-\varepsilon)(f_{12}-f_{22})\end{cases}\quad(6)$$

На следующем этапе для определения параметров оптимального контракта предлагается рассмотреть акционера банка, для которого не привлекательны большие положительные значения параметров в скорректированной схеме мотивационного контракта (табл. 2), поскольку они эквивалентны большему расходу и уменьшают остающуюся ему часть прибыли. Поэтому рассмотрим решение задачи максимизации прибыли банка (π) акционером банка при ограничениях из системы (6) для случаев принятия низкого (7) и высокого (8) рисков.

$$\begin{cases}\max\limits_{f_{21},f_{22},d_{21}}\pi=\max\limits_{f_{21},f_{22},d_{21}}\left((p+\varepsilon)(\pi-f_{21}-d_{21}\cdot\pi)+(1-p-\varepsilon)(-\pi-f_{22})\right)\\(f_{21}-f_{22})+d_{21}\cdot\pi\geq\dfrac{e}{\varepsilon}\end{cases}\quad(7)$$

$$\begin{cases} \max\limits_{f_{11},f_{12},d_{11}} \pi = \max\limits_{f_{11},f_{12},d_{11}} \left((p+\varepsilon)(\theta\pi - f_{11} - d_{11}\cdot\theta\pi) + (1-p-\varepsilon)(-\theta\pi - f_{12})\right) \\ (f_{11} - f_{12}) + d_{11}\cdot\theta\pi \geq \dfrac{e}{\varepsilon} \end{cases} \quad (8)$$

Для решения систем (7) и (8) необходимо рассмотреть первые частные производные целевой функции прибыли банка (π) по интересующим параметрам контракта. Результаты представлены в системах (9) и (10) для низкого и высокого уровня риска соответственно. Области возможных значений в системах (9) и (10) указаны ниже исходя из того, что принципал не имеет возможности отдать в виде вознаграждения сумму, превышающую размер прибыли банка.

$$\begin{cases} \dfrac{\partial\pi}{\partial f_{21}} = -p-\varepsilon,\ f_{21}\in[0;\pi] \\ \dfrac{\partial\pi}{\partial f_{22}} = -1+p+\varepsilon,\ f_{22}\in[0;\pi] \\ \dfrac{\partial\pi}{\partial d_{21}} = -\theta\pi(p+\varepsilon),\ d_{21}\in[0;1] \end{cases} \quad (9)$$

$$\begin{cases} \dfrac{\partial\pi}{\partial f_{11}} = -p-\varepsilon,\ f_{11}\in[0;\pi] \\ \dfrac{\partial\pi}{\partial f_{12}} = -1+p+\varepsilon,\ f_{12}\in[0;\pi] \\ \dfrac{\partial\pi}{\partial d_{11}} = -\theta\pi(p+\varepsilon),\ d_{11}\in[0;1] \end{cases} \quad (10)$$

Исходя из первых уравнений систем (9) и (10) и неположительных знаков соответствующих производных (по построению имеется, что $0 \leq p+\varepsilon \leq 1$), следует, что фиксированную часть вознаграждения независимо от усилий и рыночной конъюнктуры целесообразно положить равной нулю, т.е. $f_{11} = f_{12} = f_{21} = f_{22} = 0$.

Тогда систему ограничений (6) можно преобразовать к виду:

$$\begin{cases} d_{21}\cdot\pi \geq \dfrac{e}{\varepsilon} \\ d_{11}\cdot\theta\pi \geq \dfrac{e}{\varepsilon} \\ (d_{21} - \theta d_{11})\cdot\pi \geq 0 \end{cases} \quad (11)$$

В итоге можно найти соотношение переменных частей вознаграждения в схеме мотивационного контракта для менеджера банка.

$$1 \geq d_{21} \geq \theta d_{11} \geq \frac{e}{\varepsilon\pi}. \qquad (12)$$

Как видно из неравенства (12), менеджер банка будет выбирать низкорискованное решение, если размер переменной части его вознаграждения $(d_{21} \cdot \pi)$ при более низком уровне прибыли (π) будет не меньше размера переменной части его вознаграждения $(d_{11} \cdot \theta\pi)$ при принятии высокорискованного решения и, как следствие, при более высоком уровне прибыли $(\theta\pi)$. При этом менеджер банка будет прикладывать высокий уровень усилий тогда и только тогда, когда ожидаемая дополнительная прибыль $(\varepsilon\pi)$ будет выше прилагаемых им усилий (e).

Выводы

В работе было предложено теоретико-игровое описание процедуры выбора менеджером банка высокорискованного и низкорискованного решений. С точки зрения принципала (акционера банка или регулирующего органа), нацеленного на непринятие менеджментом избыточного риска, была предложена мотивационная схема, которая зависит от наблюдаемого финансового результата и уровня принятого менеджером банка риска, измеренного через показатели достаточности капитала или уровня финансового рычага (см. табл. 3).

Таблица 3. Итоговая схема мотивационного контракта

Финансовый результат (конъюнктура)	Уровень риска	
	Высокий R_H	Низкий R_L
Прибыль (F)	$\mathbf{B}_{11} = d_{11} \cdot \pi$	$\mathbf{B}_{21} = \theta d_{11} \cdot \pi$
Убыток (UF)	$\mathbf{B}_{12} = 0$	$\mathbf{B}_{22} = 0$

Ключевой вывод работы заключается в следующем: для стимулирования принятия менеджментом банка низкорискованных решений (или непринятия избыточного риска) необходимо гарантировать ему получение большей доли прибыли, чем в случае принятия им высокорискованного решения. Причем доля должна быть больше пропорциональна тому, насколько прибыль могла бы быть выше при принятии высокорискованного решения.

Литература

Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) Final Document. Range of Methodologies for Risk and Performance Alignment of Remuneration. 2010. BCBS Paper 194. URL: http://www.bis.org/publ/bcbs194.pdf

Holmstrom B., Milgrom P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics and Organization. 1991. Vol. 7. P. 24–52.

Gibbons R. Incentives Between Firms (and Within) // Management Science. 2005. Vol. 51. P. 2–17.

А. Пестова,
О. Солнцев

Центр
макроэкономического
анализа и краткосрочного
прогнозирования

СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ РАННЕГО ОПОВЕЩЕНИЯ О ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСАХ: ПРИМЕНЕНИЕ К АНАЛИЗУ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Актуальность проблемы

Мировой финансовый и экономический кризис конца 2000-х годов вновь обратил внимание исследователей-экономистов, регуляторов и политиков на проблему анализа финансовых потрясений. Финансовые кризисы — далеко не новое явление, однако в последние 30 лет их частота возросла, а география расширилась.

Это связано прежде всего с расширением международной торговли, увеличением объемов межстрановых прямых и портфельных инвестиций, распространением свободной конвертируемости валют, выходом заемщиков различных стран на мировые рынки долгового капитала.

Периоды финансовой и банковской нестабильности сопровождаются существенными социально-экономическими издержками. В работе [Cardarelli, Elekdag, Lall, 2011] исследованы 113 эпизодов финансовой нестабильности в 17 развитых странах в 1980–2007 гг., из которых более половины сопровождались замедлением роста выпуска либо рецессией.

Смягчение последствий кризиса возможно в случае заблаговременной идентификации его приближения с использованием системы раннего опо-

вещения. Как следствие, стресс-тестирование становится неотъемлемой частью любых усилий по предотвращению кризисов и смягчению их последствий, поскольку стресс-тесты позволяют оценить влияние потенциальных шоков на устойчивость финансовой системы.

Структура системы раннего оповещения о финансовых кризисах. Роль стресс-тестирования

В течение последних 20 лет в различных странах осуществляется разработка ряда исследовательских проблем, связанных с анализом и прогнозом кризисных процессов. Во-первых, активно развивается методология построения опережающих индикаторов кризиса (см., например: [Lo Duca, Peltonen, 2011]). Во-вторых, получают распространение методы макроэкономического стресс-тестирования[1]. Так, за 10 лет более чем в 120 странах были проведены программы оценки финансового сектора (FSAP — Financial Sector Assessment Program) МВФ в сотрудничестве с центральными банками [Moretti, Stolz, Swinburne, 2009]. В-третьих, для идентификации проблемной ситуации используются прогнозы по макроэкономическим моделям национальных экономик, позволяющие оценивать последствия реализации среднесрочных сценариев, в том числе стрессовых.

Набор количественных методов анализа финансовой устойчивости (financial stability toolbox) включает модели раннего оповещения (о системных кризисах и о реализации отдельных видов рисков), стресс-тестирование (чаще всего подразумевается кредитный риск, однако может оцениваться уязвимость к рыночному риску, к риску ликвидности или к заражению на межбанковском рынке), а также макроэкономические и финансовые прогнозы [Worell, 2004].

Система раннего оповещения о макроэкономических и финансовых рисках, разработанная в ЦМАКП[2], объединяет все три подхода к исследованию устойчивости финансового сектора. Она включает, во-первых, среднесрочную балансово-эконометрическую модель экономики России, позволяющую оценивать устойчивость сложившихся макроэкономических трендов к возможным шокам. Статистически этот подход позволяет строить прогноз как *условное математическое ожидание* макроэкономических переменных в случае реализации того или иного сценария.

---

[1] Макроэкономическое стресс-тестирование — это оценка уязвимости финансовой системы к исключительным, но возможным макроэкономическим шокам [Sorge, 2004].

[2] Подробнее об этой системе см.: [Солнцев, Пестова, Мамонов, Магомедова, 2011].

Во-вторых, ядром системы раннего оповещения ЦМАКП являются опережающие индикаторы как системного финансового кризиса, так и реализации отдельных видов рисков (кредитных, валютных и др.). При этом для построения опережающих индикаторов используются два основных подхода, разработанных в зарубежной литературе: для отдельных видов рисков — сигнальный подход [Kaminsky, Lizondo, Reinhart, 1998], для финансового кризиса в целом — эконометрический подход [Demirguc-Kunt, Detragiache, 1997]. Методология опережающих индикаторов представляет собой оценку *вероятности* кризисного события (или реализации отдельного риска).

В-третьих, дополнительный «контур» системы состоит из моделей, позволяющих осуществлять стресс-тестирование кредитного риска и риска ликвидности (модель «плохих» долгов и «бегства вкладчиков»). Статистически концепция стресс-тестирования состоит в оценке *меры системных рисков* при условии реализации неблагоприятного события. Заметим, что в отличие от опережающих индикаторов стресс-тест не отвечает на вопрос, какова вероятность шока, он отвечает на вопрос, что будет, если шок случится.

Обзор подходов и методов стресс-тестирования кредитных рисков

В настоящее время предложено множество подходов к стресс-тестированию кредитного риска: обзоры методологий и концепций приведены, например, в работах [Sorge, 2004], [Quagliariello, 2009], [Drehmann, 2009].

Можно выделить два основных направления моделирования кредитных рисков. Первое — **интегрированный подход** — подразумевает оценку всей функции плотности кредитных потерь банков[1], которые могут возникнуть в результате реализации тех или иных шоков. В этом случае мерой риска Ω является показатель VaR — Value at Risk либо любой другой процентиль функции плотности в зависимости от толерантности к риску: $\Omega = f\left[PDF(\tilde{Y}_t)\right]$[2]. Наиболее известными моделями, относящимися к этому классу, являются CreditMetrics, CreditRisk+, CreditPortfolioView, KMV (подробнее об этих моделях см. [Crouhy, Galai, Mark, 2000]). Перечисленные модели разработаны для анализа кредитных портфелей отдельных банков, и для расчетов здесь

---

[1] Под потерями в результате реализации кредитных рисков будем понимать объем кредитов, по которому наступил дефолт, скорректированный на коэффициент потерь в случае дефолта (LGD — loss given default). Функция плотности кредитных потерь выражает зависимость вероятности потерь от их величины.

[2] PDF (probability distribution function) — функция плотности.

используются микроэкономические данные по отдельным фирмам. Как индикаторы кредитного качества фирм используются показатели частоты дефолтов и вероятности изменения кредитного рейтинга для данной группы компаний. Зная качество отдельного заемщика, кредитная организация может восстановить функцию плотности потерь. Как правило, эти модели позволяют строить только безусловную по отношению к макроэкономическим условиям функцию плотности кредитных потерь (кроме CreditPortfolioView и частично KMV). Исследуемые шоки, как правило, имеют стохастическую природу и моделируются посредством симуляций по методу Монте-Карло. Преимуществом интегрированного подхода является возможность моделирования нелинейного воздействия шоков на рискованность кредитного портфеля, а его недостатками — краткосрочный горизонт прогнозирования (как правило, до года) и слабая привязка к фазе бизнес-цикла (кроме модели CreditPortfolioView).

Второе нароавление — **частичный подход** — предполагает моделирование математического ожидания меры финансовой устойчивости $\tilde{Y}_{t+1}$ (доли необслуживаемых кредитов, резервов под потери, списаний в кредитном портфеле, вероятность дефолта фирм / частота внутриотраслевых дефолтов) в зависимости от макроэкономических условий, а также от других факторов (рис. 1). Здесь мерой риска является условное (по сценарию) математическое ожидание $\Omega = E\,\tilde{Y}_t$. Внутри этой группы работ можно выделить модели кредитного риска на уровне банковской системы в целом (макроэкономический подход — см., например: [Hoggarth, Sorensen, Zicchino 2005; Pesola, 2005]) и на уровне отдельных банков (микроэкономический подход — см. [Jimenez, Saurina 2005; Espinoza, Prasad 2010; Quagliariello, 2007]). Отдельно отметим работы, в которых уязвимость банков к кредитному риску моделируется через финансовое положение их заемщиков (аппроксимируемое уровнем дефолтности отдельных фирм/отраслей). В рамках модели CreditPortfolioView состояние макроэкономической среды влияет на показатели частоты дефолтов и далее — на балансы банков (см., например: [Virolainen, 2004; Boss, 2002]). Преимуществами частичного подхода является возможность сценарного анализа, а также меньшая требовательность к объему исходных данных и простота расчетов, недостатком — использование линейных функциональных форм в оценке взаимосвязей.

В целях стресс-тестирования российской банковской системы необходимо получить количественную связь между макроэкономическими переменными и качеством кредитных портфелей банков. Следуя этой цели, мы ограничимся построением «короткой» модели на основе частичного подхода. Нам достаточно смоделировать математическое ожидание меры кредит-

ных рисков, в то время как интегрированный подход подразумевает восстановление всей функции плотности потерь вследствие реализации кредитных рисков. Кроме того, отсутствие длинных рядов данных о дефолтах российских компаний, а также об отраслевой структуре кредитного портфеля банковской системы России ограничивает возможности макроэкономического стресс-тестирования на основе интегрированного подхода.

Рис. 1. Основные существующие подходы к стресс-тестированию банковской системы

Среди работ на основе частичного подхода мы в своем анализе используем методы и факторы, применяемые как на макроуровне, так и на микроуровне, поскольку последние могут быть успешно адаптированы для уровня банковской системы в целом.

В рамках частичного подхода используется несколько мер кредитных рисков, полученных на основе балансовых показателей банков. Мы используем долю необслуживаемых ссуд (NPL) в кредитном портфеле банков (аналогичный показатель моделируется в работах [Babihuga, 2007; Jimenez, Saurina, 2005; Espinoza, Prasad, 2010]). Другими мерами кредитного риска в моделях, основанных на балансовых данных, могут быть отношение списаний кредитов с балансов банков к кредитному портфелю ([Hoggarth, Sorensen, Zicchino, 2005; Pesola, 2005]), а также отношение резервов под возможные потери и обесценение к кредитному портфелю ([Quagliariello, 2007; Głogowski, 2008]). Первый показатель не подходит для целей анализа межстрановых панельных данных ввиду отсутствия данных. Второй не используется нами, поскольку обладает значительной долей «зашумления» истинного размера кредитных рисков (ввиду межстрановых различий в регулировании резервов, в политике менеджмента банков в рамках кредитного цикла и др.).

Реализация частичного подхода в стресс-тестировании банковской системы: модель NPL на данных по панели стран

Обзор факторов динамики кредитных рисков, используемых в различных работах, позволил выделить четыре группы показателей, включаемых в уравнение доли NPL («плохих» долгов):

- *риски кредитного рынка*: динамика кредитования, обеспеченность кредитного портфеля ресурсной базой, процентные ставки, денежный (кредитный) мультипликатор;
- *риски валютного рынка*: динамика обменного курса, международных резервов, чистого экспорта, условий торговли;
- *макроэкономические условия*: темп прироста ВВП, инфляция, уровень безработицы, отношение потребления и инвестиций к ВВП;
- *уровень развития финансового сектора*, аппроксимируемый показателем ВВП на душу населения.

Кроме того, доля «плохих» кредитов тесно связана со своим значением в предыдущие периоды (фактор инерции), поскольку проблемные кредиты не «рассасываются» мгновенно и могут оставаться на балансах банков на протяжении нескольких лет [Salas, Saurina, 2002]. Это обусловливает необходимость использования динамической спецификации уравнения (такая спецификация была оценена также в работах [Quagliariello, 2007; Espinoza, Prasad, 2010; Jimenez, Saurina, 2005]), т.е. включения лагированной зависимой переменной в состав регрессоров. Последнее приводит к несостоятельности оценки модели с фиксированными эффектами. Поэтому мы оценивали модель в разностях, а также использовали инструментальные переменные — лагированные уровни эндогенных и предетерминированных переменных[1] [Arellano, Bond, 1991]. При этом, следуя исследованию [Blundell, Bond, 1998], мы дополнили уравнение в первых разностях уравнением в уровнях, используя для него в качестве инструментальных переменных лагированные разности эндогенных и предетерминированных переменных[2]. Такой метод называется «System GMM»[3] и может быть записан следующим образом:

---

[1] Первые разности экзогенных переменных используются в качестве инструментов для самих себя.

[2] Поскольку мы предполагаем, что они не будут коррелировать с индивидуальными эффектами и соответственно с остатком ε_{it}.

[3] Применение этого метода гарантирует робастность к любым формам гетероскедастичности.

$$\begin{cases} \Delta y_{it} = \alpha \Delta y_{it-1} + \Delta x'_{it} \beta + \Delta v_{it} \\ y_{it} = \alpha y_{it-1} + x'_{it} \beta + \varepsilon_{it} \end{cases} \quad (1)$$

где $\varepsilon_{it} = \mu_i + v_{it}$ — сумма индивидуального (странового) эффекта и идиосинкратического шока. Оценивание динамической спецификации уравнения «плохих» кредитов позволяет также решать проблему эндогенности макроэкономических и банковских переменных, включенных в правую часть уравнения.

Если влияние качества кредитного портфеля на состояние балансов банков интуитивно понятно, то влияние ситуации на кредитных рынках на макроэкономические переменные было осознано экономистами относительно недавно. Теоретические исследования выявили основные каналы влияния банковской системы на макроэкономические показатели: через балансы заемщиков и спрос на кредит — в работе [Bernanke, 1983], через балансы банков и предложение кредита — в работах [Bernanke, Gertler and Gilchrist, 1999], [Kiyotaki, Moore, 1997; Von Peter, 2004].

Ряд авторов отмечают необходимость учета влияния стрессовой ситуации в финансовой системе на макроэкономические переменные ([Sorge, 2004; Drehmann, 2009]). Очевидно, что банки меняют политику предоставления кредитов во время кризиса, примером может служить кредитное сжатие (credit crunch), которое сопровождает практически каждый финансовый кризис. Последнее через механизм финансового акселератора [Bernanke, Gertler, Gilchrist, 1999] негативно сказывается на деловой активности в реальном секторе. Как отмечает ряд авторов, предположение об отсутствии обратных связей представляется нереалистичным при рассмотрении влияния макроэкономических шоков на банковскую систему, особенно на достаточно длинном временном горизонте.

Учет обратных связей в стресс-тестировании происходит в основном посредством формулировки оцениваемой модели в виде векторной авторегрессии (VAR) (см. [Hoggarth et al., 2005; Espinoza, Prasad, 2010]). Это позволяет учитывать эффекты кризисной ситуации в банковской системе на реальный сектор экономики.

Мы провели предварительный анализ взаимовлияния зависимой переменной (доля «плохих» кредитов) и переменной, отражающей макроэкономические условия (темп прироста реального ВВП) при помощи теста Грэнджера на панельных данных. Его результаты свидетельствуют о том, что ВВП является причиной по Грэнджеру качества совокупного кредитного портфеля банковской системы, в то время как лаги NPL не помогают в предсказании текущих значений темпов прироста ВВП. Это позволяет нам отказаться от спецификации нашей модели в виде VAR и ограничиться оцениванием уравнений в форме (1).

Проблема эндогенности ряда переменных была решена при помощи привлечения дополнительных инструментальных переменных в ходе оценивания двухшаговым обобщенным методом моментов (two-step GMM). В этой спецификации мы рассматривали макроэкономические переменные как эндогенные, лагированные «банковские» переменные — как предетерминированные, показатели валютного рынка и уровень финансового развития — как экзогенные. Число инструментальных переменных ограничивалось при помощи метода collapsing method [Holtz-Eakin, Newey, Rosen, 1988].

Спецификация (1) оценивалась на панельных годовых данных за 1997–2009 гг.[1] по 38 странам[2]. При включении стран в выборку учитывалось наличие в них кризиса «плохих» долгов: заметного роста NPL в кредитном портфеле по сравнению с бескризисным средним. Данные макроэкономической статистики и балансов банковских систем брались из базы IFS (International Financial Statistics, МВФ), данные по доле необслуживаемых кредитов (NPL) в совокупном кредитном портфеле — из базы FSI (Financial Soundness Indicators, МВФ).

Результаты оценки модели (1) представлены в табл. 1.

Применение двухшагового обобщенного метода моментов гарантирует робастность к любым формам гетероскедастичности. Тест Ареллано–Бонда свидетельствует об отсутствии автокорреляции второго порядка в уравнении в первых разностях, что говорит о корректности моментных условий для него. Согласно тесту Хансена используемые инструментальные переменные релевантны.

Основные выводы:

- оценка коэффициента перед лагированной зависимой переменной в модели System GMM попала в интервал, задаваемый соответствующими оценками в моделях OLS и FE, что позволяет надеяться на состоятельность GMM-оценки истинного значения этого параметра [Bond, 2002; Roodman, 2006];
- отрицательный знак перед темпом прироста реального ВВП свидетельствует о сонаправленности бизнес- и кредитных циклов;
- режим фиксированного обменного курса[3] при прочих равных условиях повышает вероятность кризиса «плохих» долгов. Этот эффект объясняется склонностью заемщиков в условиях фиксации курса забывать о необходимости поддержания соответствия между валютой долга и валютой дохода;

---

[1] Данные по доле проблемных и безнадежных ссуд (NPL) имеются только с 1997 г.

[2] Аргентина, Бельгия, Болгария, Боливия, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Венесуэла, Германия, Греция, Доминиканская Республика, Ирландия, Испания, Италия, Корея, Латвия, Литва, Македония, Малайзия, Мексика, Норвегия, Перу, Польша, Португалия, Россия, Румыния, Словакия, США, Таиланд, Тунис, Турция, Украина, Филиппины, Хорватия, Чехия, Чили, Эстония.

[3] За периодом фиксированного курса часто следует валютный кризис.

• ослабление курса национальной валюты в текущем году значимо влияет на финансовое положение экспортеров и компаний, имеющих валютную задолженность, и, как следствие, на их возможность обслуживать долг;

• высокая реальная процентная ставка повышает риск неблагоприятного отбора заемщиков и с лагом приводит к росту доли проблемных кредитов;

• высокое соотношение кредитов и депозитов является признаком кредитного «перегрева», во время которого, как правило, снижаются требования к качеству заемщиков. Последнее с течением времени негативно сказывается на качестве кредитного портфеля.

Таблица 1. Результаты оценивания модели NPL

Факторы	OLS	FE	Two-step System GMM
Доля NPL (в предыдущем году, %)	0,779*** (0,032)	0,650*** (0,056)	0,678*** (0,053)
Темп прироста реального ВВП (%)	–0,402*** (0,047)	–0,408*** (0,066)	–0,367*** (0,060)
Отношение кредитов к депозитам (в предыдущем году, %)	0,009* (0,005)	0,020* (0,011)	0,034* (0,020)
Ослабление номинального курса национальной валюты к доллару США (%)	–0,078*** (0,021)	–0,079** (0,034)	–0,067* (0,038)
Фиктивная переменная фиксации валютного курса (в предыдущем году)	1,242** (0,600)	0,856 (0,695)	1,206 (0,953)
ВВП на душу населения (в предыдущем году, тыс. долл.)	–0,055*** (0,010)	–0,062* (0,033)	–0,077** (0,036)
Реальная ставка процента по кредитам (в предыдущем году, %)	–0,006 (0,014)	0,052 (0,035)	0,062** (0,031)
Константа	1,653* (0,932)	1,117 (1,698)	–1,131 (2,023)
Число наблюдений	364		
R-squared	0,831	0,868	
Число стран	39		
Среднее количество наблюдений по каждой стране	9,3		
Число инструментов			52
Тест Хансена (инструменты релевантны), *P*-value			0,910
Тест Ареллано–Бонда на AR(2) , *P*-value			0,537

Примечание. В скобках приведены робастные стандартные ошибки.
***, **, * — значимость коэффициента на 1%-м, 5%-м и 10%-м уровне соответственно.
Источник: Расчеты авторов.

Применение модели «плохих» долгов к анализу устойчивости российской банковской системы

Прогноз по эконометрической модели доли «плохих» долгов указывает на прекращение снижения доли проблемных кредитов в 2012 г. в инерционном сценарии[1] (рис. 2). В условиях ожидаемого в 2012 г. расширения кредитного портфеля банковской системы это означает рост новых проблемных кредитов. В шоковом сценарии[2] ожидается рост доли NPL в кредитах, однако ухудшение качества кредитного портфеля в этом сценарии будет меньше, чем в 2008 г. (NPL + 3,7 п.п. в 2012 г. против + 5,9 п.п. в 2008 г.).

События, ведущие к ухудшению качества кредитного портфеля в шоковом сценарии:

- снижение темпов роста доходов и активов по сравнению с ожидаемыми;
- резкое обесценение рубля, ухудшающее положение заемщиков, имеющих значительный валютный долг, но не имеющих устойчивых доходов в иностранной валюте.

Рис. 2. Прогноз доли «плохих» долгов в кредитном портфеле банковской системы России

Источник: Расчеты авторов.

---

[1] Среднегодовая цена на нефть в 2012 г. в этом сценарии составит 94 долл. (снижение к 2011 г. на 10%). Темп прироста ВВП в 2012 г. — 3,9%.

[2] Шоковый сценарий предполагает снижение нефтяных цен на 40%, спад ВВП в 2012 г. на 1%.

Для прогнозирования доли «плохих» кредитов в кредитных портфелях отдельных банков (прогноз на 2012 г.) доля NPL по банковской системе проецируется на кредитные организации в предположении постоянства индивидуальных долей банков в совокупных кредитах и в совокупных «плохих» кредитах. Затем исходя из инерционных прогнозов прибыльности и капитала банков исследуются дефициты капитала по отдельным кредитным организациям (объем капитала, недостающий для достижения минимально допустимого значения норматива Н1). Естественно, полученные таким образом результаты могут содержать значительные ошибки в отношении отдельных банков. Тем не менее мы считаем, что благодаря эффекту взаимного погашения ошибок интегрированная оценка по банковскому сектору в целом достаточно точно отражает реальный масштаб потерь и потребность во внесении дополнительного капитала.

По нашим расчетам, в 2012 г. в инерционном сценарии около 100 кредитных организаций могут столкнуться с нехваткой капитала даже в отсутствие потрясений[1]. В этом сценарии в данной группе возникнет дефицит собственного капитала в объеме около 100 млрд руб., из которых примерно 50 млрд руб. может быть покрыто за счет средств акционеров при нормальном для них уровне инвестиций в собственные банки. Для привлечения остальных 50 млрд руб., возможно, потребуется помощь государства (или государственных банков как стратегических инвесторов). На долю уязвимой группы в этом сценарии в сумме приходится 20% совокупных активов банковского сектора и примерно столько же депозитов населения вне Сбербанка.

В шоковом сценарии дефицит собственного капитала банков увеличится по сравнению с инерционным в 2,5 раза и достигнет примерно 250 млрд руб. Запрос к государству на помощь с дополнительной капитализацией оценивается примерно в 130 млрд руб. (более половины этого запроса сформируют частные столичные банки). Дефицит капитала будут испытывать 150–160 банков, на которые приходится 35% совокупных активов банковской системы и 40% депозитов населения вне Сбербанка.

Заключение

Разработанная эконометрическая модель «плохих» долгов позволяет проводить макроэкономическое стресс-тестирование российской банковской системы: оценивать возможный масштаб роста проблемной задолжен-

---

[1] Более подробно о результатах стресс-тестирования банковской системы России см. исследование [Мамонов, Солнцев 2011].

ности в случае возникновения макроэкономического шока, а также выявлять потенциальную группу риска — банки, у которых достаточность капитала может сократиться ниже минимально допустимого значения (10%).

Выявление в результате стресс-теста достаточно широкой группы риска позволяет сделать вывод о возможности развития кризисных процессов на кредитном рынке и в банковском секторе в 2012 г. даже в рамках инерционного сценария, т.е. в условиях довольно умеренного снижения мировых цен на нефть (на 10% в 2011 г.).

В этом случае кризисные процессы могут развиваться в рамках следующей причинно-следственной цепочки: переход от стабилизации к умеренному росту объема «плохих» кредитов в экономике — выход показателей достаточности капитала ряда банков «уязвимой группы» (включая несколько системно значимых) за пределы минимально допустимого уровня — отток клиентских средств из проблемных банков, возникновение проблем с их фондированием на рынке МБК.

Однако масштаб дефицита капитала в группе риска таков, что он, в принципе, может быть компенсирован усилиями акционеров и относительно небольшими вливаниями со стороны государства (АСВ, ВЭБ, госбанки). В инерционном сценарии объем докапитализации банков со стороны государства оценивается в 50 млрд руб. за 2012 г., в шоковом — примерно в 130 млрд руб. Это в несколько раз ниже, чем аналогичные затраты государства в кризис 2008–2009 гг. Управленческая нагрузка на государство (АСВ, ВЭБ) также будет посильной: даже в худшем сценарии потребность в капитализации за счет средств государства будут испытывать менее 20 системно и социально значимых банков.

Литература

Мамонов М., Пестова А., Магомедова З., Солнцев О. Опыт разработки системы раннего оповещения о финансовых кризисах и прогноз развития банковского сектора на 2011–2012 гг. // Журнал Новой экономической ассоциации. 2011. № 12.

Мамонов М., Солнцев О. Стресс-тест российской банковской системы: резать пока не поздно // Ведомости. 2011. № 245 (3011).

Солнцев О., Пестова А., Мамонов М. Стресс-тест: потребуется ли российским банкам новая поддержка государства? // Вопросы экономики. 2010. № 4. С. 61–81.

Arellano M., Bond S. Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations // Review of Economic Studies. 1991. No. 58. P. 277–297.

Babihuga R. Macroeconomic and Financial Soundness Indicators: An Empirical Investigation. IMF Working Paper 07/115. 2007.

Bernanke B. Nonmonetary Effects of The Financial Crisis in The Propagation Mechanism of The Great Depression // American Economic Review. 1983. Vol. 73(3). P. 257–276.

Bernanke B., Gertler M., Gilchrist S. The Financial Accelerator in a Quantitative Business Cycle Framework // Handbook of Macroeconomics, 1C. J.B. Taylor, M. Woodford (eds). Handbooks in Economics. Vol. 15. Amsterdam, New York and Oxford, 1999.

Bond S. Dynamic Panel Data Models: A Guide to Micro Data Methods and Practice. Working Paper 09/02. L.: Institute for Fiscal Studies, 2002.

Boss M. A Macroeconomic Credit Risk Model for Stress Testing the Austrian Credit Portfolio // Financial Stability Report. 2002. No. 4. Oesterreichische Nationalbank.

Blundell R., Bond S. Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models // Journal of Econometrics. 1998. No. 87. P. 11–143.

Cardarelli R., Elekdag S., Lall S. Financial Stress and Economic Contractions // Journal of Financial Stability. 2011. No. 7. P. 78–97.

Crouhy M., Galai D., Robert M. A Comparative Analysis of Current Credit Risk Models // Journal of Banking & Finance. 2000. No. 24. P. 59–117.

Demirguc-Kunt A., Detragiache E. The Determinants of Banking Crises: Evidence from Industrial and Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper No. 1828. 1997.

Espinoza R., Prasad A. Nonperforming Loans in The GCC Banking System and Their Macroeconomic Effects. IMF Working Paper 10/224. 2010.

Głogowski A. Macroeconomic Determinants of Polish Banks' Loan Losses — Results of a Panel Data Study. National Bank of Poland working paper No. 53. 2008.

Hoggarth G., Sorensen S., Zicchino L. Stress Tests of UK Banks Using a VAR Approach. Bank of England. Working Paper No. 282. 2005.

Holtz-Eakin D., Newey W., Rosen H.S. Estimating Vector Autoregressions with Panel Data // Econometrica. 1988. Vol. 56. P. 1371–1395.

Jacobson T., Linde J., Roszbach K. Exploring Interactions Between Real Activity and The Financial Stance // Journal of Financial Stability. 2005. No. 1. P. 308–341.

Jimenez G., Saurina J. Credit Cycles, Credit Risk, and Prudential Regulation // International Journal of Central Banking. 2005. No. 2(2). P. 65–98.

Kaminsky G.L., Lizondo S., Reinhart C.M. Leading Indicators of Currency Crises // IMF Staff Papers. 1998. Vol. 45. P. 1–48.

Kiyotaki N., Moore J. Credit Cycles // Journal of Political Economy. 1997. Vol. 105. Iss. 2. P. 211–248.

Lo Duca M., Peltonen A.T. Macro-Financial Vulnerabilities and Future Financial Stress: Assessing Systemic Risks and Predicting Systemic Events. European Central Bank. Working Paper Series No. 1311. 2011.

Moretti M., Stolz S., Swinburne M. Stress-Testing at The IMF // Stress-Testing the Banking System: Methodologies and Applications / ed. by M. Quagliariello. Cambridge University Press, 2009.

Pesola J. Financial Fragility, Macroeconomic Shocks and Banks Loan Losses Evidence from Europe. Bank of Finland Research Discussion Papers 15. 2007.

Peter G. von. Asset Prices and Banking Distress: a Macroeconomic Approach. Bank for International Settlements. Working Papers No. 167. 2004.

Quagliariello M. Banks' Riskiness Over The Business Cycle: A Panel Analysis on Italian Intermediaries // Applied Financial Economics. 2007. No. 17. Vol. 2. P. 119–138.

Quagriariello M. Stress-testing The Banking System: Methodologies and Applications. Cambridge University Press, 2009.

Roodman D. How to Do xtabond2: An Introduction to «Difference» and «System» GMM in Stata. Center for Global Development Working Paper No. 103. 2006.

Salas V., Saurina J. Credit Risk in Two Institutional Regimes: Spanish Commercial and Savings Banks // Journal of Financial Services Research. 2002. Vol. 22(3). P. 203–224.

Sorge M. Stress-testing Financial Systems: An Overview of Current Methodologies. BIS Working Papers No. 165. 2004.

Virolainen K. Macro Stress Testing with a Macroeconomic Credit Risk Model for Finland. Bank of Finland Discussion Papers 18. 2004.

НАУКА
И ИННОВАЦИИ

Н.А. Кравченко,
Р.Н. Анохин

Институт экономики
и организации
промышленного
производства СО РАН

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ ИНСТИТУТОВ В СФЕРЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАНОТЕХНОЛОГИЙ

Введение

В научной литературе на протяжении нескольких десятилетий изучается влияние инноваций на экономический рост (Р. Солоу, Т. Сван, К. Эрроу, П. Ромер и др.). Другая сторона проблемы — какие факторы влияют на инновационную активность в экономике — стала исследоваться позднее. И здесь классическими считаются труды И. Шумпетера, К. Фримена, Р. Нельсона, У. Винтера, Б.-А. Лундвалла, Ф. Малербы, К. Павитт, Ч. Эдквиста и др., легшие в основу концепции инновационных систем. Она представляет инновации как процесс и результат множества случайных взаимодействий, в которых участвуют люди и организации. Особую роль в национальной инновационной системе играет государство.

Оценка возможностей государства по стимулированию инновационной активности является дискуссионным вопросом. «Вмешательство государства» подразумевает различные формы и механизмы влияния государства на принятие решений о размещении ресурсов для ускорения технологического развития. Используются следующие аргументы для государственного участия в процессах коммерциализации технологий.

1. Неопределенность и риск ограничивают стимулы частных инвесторов к инвестированию в инновации, особенно в долгосрочные и радикальные, что приводит к недоинвестированию. Государственное вмешательство может снизить уровень неопределенности за счет как разработки научно-технологических прогнозов, так и прямых инвестиций.

2. Государство может смягчать системные проблемы (неразвитость инфраструктуры, низкий уровень взаимодействий участников, недостаток технологических компетенций у фирм), создавая стимулы для кооперации между университетами, исследовательскими институтами и фирмами.

3. Государство может стимулировать создание новых рынков, а также создавать условия для появления новых образцов взаимодействий между участниками инновационной системы.

В то же время существует вероятность, что государственное вмешательство в большей степени поддерживает инновации не в новых, а в уже существующих отраслях, подвержено лоббированию и другим формам манипулирования, «близоруко», склонно к оппортунистическому поведению. Среди типичных проблем государственного вмешательства в инновационные процессы отмечается также избыточная регламентация деятельности государственных институтов; принятие государством слишком большой доли рисков, что стимулирует выбор чрезмерно рискованных стратегий частных инвесторов; отсутствие системности мер по стимулированию инновационных процессов.

Мировая практика демонстрирует различные варианты взаимодействия государственных и частных институтов. Создание и коммерциализация технологий в Силиконовой долине поддерживались преимущественно венчурным капиталом. В Финляндии, Израиле, Сингапуре росту частного венчурного финансирования предшествовало значимое участие государства в финансировании инноваций. Во многих странах, где инновационное развитие является государственным приоритетом, создаются государственные организации, цели которых очень близки к целям венчурного капитала.

Основной целью данной работы является исследование взаимодействия российских государственных и частных институтов в области коммерциализации нанотехнологий, направленное на оценку уровня комплементарности этих институтов. Стимулирует, дополняет или вытесняет государственное вмешательство частную инициативу на рынке нанотехнологий?

Далее наша статья структурирована следующим образом. Сначала описывается накопленный опыт государственного стимулирования развития нанотехнологий в странах — технологических лидерах. Затем приводятся данные о российском рынке нанотехнологий и анализируется деятельность российского государственного института по поддержке инновационных проектов в области нанотехнологий. В завершающей части описывается методология и приводятся результаты экспериментальных расчетов и формулируются основные выводы.

Государственное участие в развитии нанотехнологий: мировой опыт

Развитие нанотехнологий считается новой революцией в науке и технике, сравнимой с появлением электричества или информационных техно-

логий. Массовое распространение результатов применения нанотехнологий, которое значительно изменит и улучшит жизнь человечества, ожидается к 2020 г. Уже в 2009 г. мировой рынок товаров, созданных при помощи нанотехнологий, составил 254 млрд долл., ожидается, что к 2015 г. он достигнет величины 1 трлн долл., а к 2020 г. его объем будет равен 3 трлн долл. [Innovations in Nanotechnology, 2011].

Развитие нанотехнологий в мире во многом происходит благодаря государственной поддержке, которая имеет различные формы. Наиболее важными можно считать разработку стратегических инициатив, на основе которых происходит формирование долгосрочных приоритетов научной и технологической политики и координация деятельности участников инновационной системы: государства и бизнеса, науки и образования.

Анализ основных стратегических документов, принятых в США, Европейском союзе и России, демонстрирует, что страны выдвигают практически одинаковые цели и задачи, все «идут одним путем». Национальная нанотехнологическая инициатива США (NNI), Стратегия развития нанотехнологий ЕС, Программа развития наноиндустрии в Российской Федерации формулируют близкие по содержанию цели (достижение мирового лидерства в развитии и применении нанотехнологий) и определяют схожие способы их реализации:

- увеличение вложений в фундаментальные и прикладные исследования, развитие междисциплинарных исследований;
- развитие инфраструктуры, создание нанотехнологических сетей, наноцентров и «центров превосходства»;
- развитие человеческих ресурсов, модернизация системы подготовки исследователей, рост их квалификации и численности, привлечение молодежи;
- содействие трансферу новых технологий в производство;
- поддержка создания новых фирм для коммерциализации нанотехнологий и нанопродуктов.

Как правило, государства инвестируют значительные финансовые ресурсы для реализации таких планов. В течение последних 11 лет правительства 60 стран мира инвестировали в исследования в области нанотехнологий более 67 млрд долл. [Cientifica, 2011].

Среди стран — лидеров по объемам вложений в нанотехнологии — США, Германия, Китай, Япония, а с 2007 г. в эту группу вошла Россия за счет масштабной государственной программы инвестиций в нанотехнологии.

США являются глобальным лидером в сфере нанотехнологий. В 2010 г. конгресс одобрил финансирование исследований и разработок в области нанотехнологий на уровне 1,8 млрд долл., а в целом с 2001 по 2011 г. на реализацию NNI было выделено 14,2 млрд долл. [Sargent, 2011]. Однако лидерство

США в области нанотехнологий не столь устойчиво, как было в ранее возникших глобальных технологиях (полупроводники, программное обеспечение, биотехнологии и пр.). Другие страны быстро увеличивают уровень инвестиций, развивают научную и промышленную инфраструктуру, наращивают численность и квалификацию исследователей и инженеров.

Безусловным европейским лидером является Германия, где уже более 20 лет оказывается поддержка развитию нанотехнологий. За это время произошло изменение направленности поддержки — акценты сместились с финансирования фундаментальных исследований на поддержку прикладных разработок, связанных с коммерциализацией и производством нанопродукции. В 2010 г. федеральное финансирование нанотехнологических программ и проектов составило около 400 млн евро [Action Plan].

Китай становится все более значимым участником борьбы за технологическое лидерство, демонстрируя устойчивый рост вложений в научно-техническую сферу на протяжении последних трех десятилетий. Большинство экспертов считают вполне вероятным превращение «мировой фабрики» в экономику знаний уже в ближайшие годы.

В 1997 г. правительство Китая приняло продолжающуюся в настоящее время Национальную программу фундаментальных исследований (Программа 973). С 2009 по 2011 г. было выделено 9 млрд юаней на ее реализацию, в том числе на фундаментальные исследования в науках о материалах — 1,1 млрд юаней. Около половины проектов в этой области связаны с нанотехнологиями [National Basic Research Program of China, 2011].

Поддержка развития нанотехнологий в России

В России активное стимулирование развития нанотехнологий началось позже, чем в других странах. Нанонаука и нанотехнологии были включены в ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники на 2002–2006 гг.», «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 гг.». В 2007 г. была выдвинута президентская инициатива «Стратегия развития наноиндустрии», а в следующем, 2008 г. правительство приняло «Программу развития наноиндустрии в РФ до 2015 г.», была разработана Федеральная целевая программа «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в РФ на 2008–2011 гг.». В 2010 г. было принято постановление правительства РФ «О национальной нанотехнологической сети».

Пока Россия значительно отстает от мировых лидеров нанотехнологий как по показателям развития НИОКР, так и по коммерциализации изобрете-

ний. В настоящий момент доля России в общемировом технологическом секторе составляет около 0,3%, а на рынке нанотехнологий — 0,04%. По данным официальной статистики, в 2010 г. объем инновационных товаров, работ, услуг, связанных с нанотехнологиями, составил 53,403 млрд руб. (в 2009 г. — 1 млрд руб.) [Индикаторы, 2012, с. 87].

В докладе руководителя Госкомстата РФ А.Е. Суринова [Суринов, 2010] приводятся следующие данные:

- доля товаров, связанных с нанотехнологиями, в общем объеме продукции в российской экономике в целом составляет 0,3%;
- в производстве машин и оборудования эта доля составляет 0,1%;
- в производстве транспортных средств и оборудования — 0,001%.

В структуре продукции наноиндустрии нанопродукты составили 0,2%; продукты, содержащие нанокомпоненты, — 4,3%; товары, работы и услуги, произведенные на базе технологических процессов с использованием нанотехнологий, — 95,4%; специальное оборудование для наноиндустрии — статистически незначимую долю 0,026%. При этом 96,6% товаров, произведенных с использованием нанотехнологий, относятся к производству кокса и нефтепродуктов.

Таким образом, российский рынок нанотехнологий находится на начальном этапе становления, коммерческие приложения нанотехнологий в промышленности незначительны.

Одним из знаковых событий для развития российских нанотехнологий было создание в 2007 г. государственной корпорации «Российские нанотехнологии» (в настоящее время — ОАО «РОСНАНО» со 100%-й государственной собственностью), которая стала главным координатором развития нанотехнологий и источником финансирования инновационных проектов в этой области. Результатами осуществления проектов должны быть создание новых или значительная модернизация и расширение существующих производств в сфере нанотехнологий. Эти проекты могут инициироваться как российскими, так и иностранными компаниями, главным условием является размещение новых производств на территории России. «РОСНАНО» рассматривает только крупные проекты, годовая выручка создаваемых бизнесов должна достичь не менее 250 млн руб. через 5 лет. Приоритет отдается проектам, находящимся на стадии, максимально близкой к выходу на рынок. Формы инвестирования разнообразны, включают прямые инвестиции в уставный капитал, займы, гарантии по кредитам и др. Стандартное условие инвестиций — софинансирование со стороны частных инвесторов. Фактически фонд использует механизмы частно-государственного партнерства, которые отсекают неэффективные направления вложения государственных средств, а также могут повысить инвестиционную активность частного сек-

тора, обеспечив большую защиту инвестиций от макроэкономических рисков. Выход из проекта планируется после достижения зрелости за счет продажи доли собственности «РОСНАНО» [Кожевников, 2010].

В 2010 г. объем производства нанопродукции предприятиями, в которые инвестирует «РОСНАНО», составил 1 млрд руб., в 2011 г. — около 20 млрд руб. К 2015 г. объем производства предприятий с участием «РОСНАНО» составит не менее 300 млрд руб., а объем производства всей наноиндустрии — 900 млрд руб.

В настоящее время ОАО «РОСНАНО» одобрено около 120 проектов с бюджетом 450 млрд руб., включая софинансирование со стороны «РОСНАНО» в 170 млрд руб. [сайт «РОСНАНО», 2012]. По словам вице-премьера С. Иванова [Коммерсантъ, 2011], в 2010 г. расходы бюджета на поддержку инноваций составили 477 млрд руб., а в 2011 г. — 742 млрд руб. Таким образом, вложения «РОСНАНО» формируют значительную часть всех государственных расходов на инновации.

Методология и экспериментальные расчеты

Для коммерциализации результатов высокотехнологических разработок, которые не только связаны с крупными технологическими и коммерческими рисками, но и требуют больших стартовых вложений, компании — владельцы разработок делают выбор между различными источниками инвестиций. Мы рассматриваем государственные и частные источники инвестиций.

Тестировались следующие гипотезы:

1) государственные инвестиции в инновации замещают/вытесняют рыночные источники финансирования инноваций, осуществляя специфическую селекцию проектов.

Для проверки данной гипотезы была оценена зависимость между запросами инноваторов на государственные инвестиции (в инновационные проекты) и динамикой рынка частных инвестиций. Если государственное вмешательство замещает «руку рынка», то оно должно увеличиваться во время снижения активности участников, и наоборот;

2) государственные инвестиции в инновации комплементарны рыночным механизмам, совместно они способствуют решению системных проблем российской инновационной системы, выстраивая новые системы взаимосвязей между участниками. В этом случае взаимосвязи между запросами инноваторов на государственные инвестиции (в инновационные проекты) и динамикой рынка частных инвестиций существуют и положительны.

Для оценки выдвинутых гипотез необходимо выделить параметры, которые характеризуют динамику предложения высокотехнологичных инновационных проектов.

Эмпирической базой нашего исследования служат данные о заявках на финансирование инновационных проектов в области нанотехнологий, поступившие в крупный государственный фонд прямых инвестиций за период с 31 января 2008 г. по 5 марта 2011 г.

Процесс подачи и рассмотрения заявок состоит из следующих этапов (табл. 1).

Таблица 1. Прохождение заявками проектного цикла

Этап цикла	Результат этапа	Число проектов
Подача заявки	Регистрационный номер	1934
Входная экспертиза	Закрепление заявки	666
Научно- технический совет	Рекомендации по поддержке проекта для правления	117
Утверждение проекта	Одобренный пакет документов по софинансированию проекта	105
Выделение финансирования	Инвестиционное соглашение	

Хотя общее число заявок за рассматриваемый период составило 1934, большинство из них не прошло входную экспертизу, так как они не соответствуют нанотехнологическому профилю и формальным требованиям фонда. Поэтому число проектов, включенных в наше исследование (релевантных), составило 666, и они поступили в 256 дней рассматриваемого периода.

Таким образом, в качестве прокси инновационной активности, вызванной и поддерживаемой государством, мы используем количество поданных релевантных проектов в определенный период времени. Для сглаживания внутринедельных колебаний исходный массив зависимой переменной, состоящий из целых чисел, соответствующих количеству поданных проектов в определенный день, был преобразован с использованием движущейся средней (moving average).

При выборе индикатора активности частных инвесторов необходимо было соблюсти несколько требований: индикатор должен быть объективным, измеримым, охватывать широкую базу инвесторов и соответствовать ряду заявок по своим временным характеристикам. Этим требованиям в наибольшей степени удовлетворяют индексы российского фондового рынка, среди которых был отобран индекс РТС как индекс с наиболее широкой базой. Было бы предпочтительнее использовать индекс инновационных

компаний ММВБ (MICEXINNOV), но он рассчитывается только с 2010 г. и в силу этого обстоятельства не может использоваться в работе с нашей выборкой. Был сконструирован временной ряд значений индекса РТС по датам, совпадающим с зависимой переменной.

Для корректировки (сглаживания) внутринедельных колебаний была также рассчитана «движущаяся средняя», при этом использовался лаг в 90 дней — средний срок подготовки документов заявки на софинансирование инициаторами проектов.

Полученные результаты, отражающие изменения спроса на государственные и частные инвестиции в области высоких технологий, представлены на рис. 1.

Рис. 1. Спрос на государственные инвестиции и динамика фондового рынка

На рис. 1 черная линия — это сглаженная динамика поступления релевантных заявок в фонд, а серая — сглаженная динамика индекса РТС. Разнонаправленная динамика переменных в декабре 2008 г. сменилась однонаправленным движением, которое продолжалось вплоть до конца 2010 г., когда вновь динамика стала разнонаправленной.

Результаты и выводы

Регрессионный анализ сконструированных временных рядов показал, что роль государства в поддержке инновационных проектов зависит от ста-

дии экономического цикла. Так, были выделены два этапа, первый из которых соответствовал периоду мирового финансового кризиса, а второй — этапу экономического роста.

Для периода кризиса подтверждается наличие обратной связи между поступлением заявок и динамикой фондового рынка.

Для периода роста подтверждается наличие прямой связи между поступлением заявок и динамикой фондового рынка.

В период кризиса государство замещало рыночные механизмы, сглаживая проявления системных и циклических проблем инновационной сферы. В посткризисный период одновременное наличие положительной связи между поступлением заявок и динамикой фондовых показателей, а также положительной связи между поддержанными проектами и динамикой фондового рынка может интерпретироваться как согласованное, комплементарное влияние государственных и рыночных стимулов к инновационной деятельности. При этом поддержанные заявки служат информационными сигналами для участников рынка нанотехнологий и стимулируют увеличение инновационной активности, приток новых участников.

В настоящее время государство играет определяющую роль на российском рынке нанотехнологий. Фактически государство создает этот рынок, снижает риски участников и формирует инвестиционные потоки. Пример развития нанотехнологий показывает, что государство фактически выступает инициатором и интегратором действий других участников инновационной системы, создавая модели взаимодействий между ними. Рыночные механизмы пока только создаются и в незначительной степени дополняют государственные инициативы, следовательно, требуется время для развития рынка.

Литература

Индикаторы инновационной деятельности: 2012. Стат. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2012.

Кожевников К. ГК «Роснанотех» — соинвестирование в нанотехнологические проекты. Доклад на российском M&A конгрессе. 18.11.2010 г.

Коммерсантъ-Online. 05.10.2011 г. URL: www.kommersant.ru/doc/1788202)

Материалы ОАО «РОСНАНО» URL: www.rusnano.com (Дата обращения 20.3.2012 г.)

Суринов А.Е. Организация статистического наблюдения в сфере наноиндустрии и нанотехнологий. 2010. URL: www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/smi/nano2312.ppt

Action Plan Nanotechnology 2015 URL: www.bmbf.de/.../akionsplan_nanotechnolo

Cientifica. Global Funding of Nanotechnologies — 2011 Edition. URL: http://cientifica.eu/blog/research/market-reports/nanotech-funding-2011/

Innovations in Nanotechnology at the NSECs and NNIN. June 2011. National Science Foundation. URL: www.cein.ucla.edu/PDFs/NSF-report-NSEC-NNIN-June-2011.pdf

Hwang D. Ranking the Nations on Nanotech: Hidden Havens and False Threats. Lux Research. URL: http://www.luxresearchinc.com/news-and-events/press-releases.html

National Basic Research Program of China. URL: http://www.973.gov.cn/English/Index.aspx, 2011.

Sargent J.F.-Jr. Nanotechnology: A Policy Primer. September 2, 2011. URL: http://www.fas.org/sgp/crs/misc/RL34511.pdf

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ И ГРАЖДАНСКАЯ САМООРГАНИЗАЦИЯ

М.Д. Койсина

Центр исследований гражданского общества и некоммерческого сектора

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

По данным исследования Gallup WorldView World Poll[1] в 2011 г. был опубликован мировой рейтинг благотворительности, созданный некоммерческой организацией Charity Aid Foundation, в который вошли 153 страны. Россия занимает 130-е место в данном рейтинге вместе с такими странами, как Болгария и Камбоджа, пропустив вперед бóльшую часть развитых и развивающихся стран. Для сравнения: в 2010 г. Россия была на 138-м месте. Рейтинг был построен по результатам исследований, которые главной своей задачей ставили выявление количества денег, жертвуемых на благотворительность, число волонтеров, принимающих участие в жизни общества, а также число респондентов, положительно ответивших на вопрос: «Помогаете ли вы незнакомым, если они нуждаются?».

По результатам исследования «Общественная поддержка НКО в российских регионах: проблемы и перспективы», проведенного исследовательской группой «Циркон»[2] в 2008 г. , население России готово участвовать в деятельности благотворительных организаций, но количество этих организаций сокращается с каждым годом. Следовательно, только одной поддержки

---

[1] Мировой рейтинг благотворительности [электронный документ]. URL: http://www.cafrussia.ru/CAFRussia/research/research_worldgivingindex/ (Дата обращения 01.10.2010 г.)

Измерение мирового рейтинга благотворительности (в %) основывалось на следующем ряде показателей: благотворительные пожертвования (%), волонтерская работа (%), работа для помощи нуждающимся и уровень качества жизни (%). Участникам опроса были заданы вопросы о том, жертвовали ли они деньги организации, работали ли в организации в качестве волонтера или оказывали помощь непосредственно нуждающемуся в ней незнакомому человеку. Для первых двух вариантов ответа учитывались пожертвования и волонтерская работа в пользу политических партий/организаций, благотворительных, общественных и религиозных организаций

[2] Общественная поддержка НКО в российских регионах: проблемы и перспективы [электронная презентация]. URL: http://www.asi.org.ru/asi3/rws_asi.nsf/va_WebResourcesFiles/E62808BEA3EF01F1C3257479006BB4FD/$File/Report_Public_Opinion.pdf (Дата обращения 10.12.2010 г.)

населения недостаточно для развития благотворительного сектора в России. Тогда возникает вопрос: какие еще условия могут оказывать влияние на развитие благотворительности?

Для анализа условий для развития благотворительности в России мы поставили следующие гипотезы.

Гипотеза 1. Степень развития благотворительности (количество благотворительных организаций/чел.) зависит от уровня экономического развития (ВРП/чел.) в российских регионах.

Гипотеза 2. Развитие благотворительности в регионах России зависит от показателя уровня доверия.

Подходы к определению благотворительности и условия для ее развития

Стоит отметить, что в настоящее время существует много подходов к пониманию и определению такого понятия, как благотворительность. Некоторые ученые, такие как Томас Бекер, считают ее центральной миссией создание изменений в обществе. Несмотря на то что финансовые ресурсы благотворительности малосравнимы с ресурсами государства, действия как дарителей, так и фондов обладают свойством созывать, объединять общество для планирования и дальнейших действий[1]. Следовательно, обладая возможностью влиять хотя и не на все общество, а лишь на малую его часть, благотворительность может определять, стимулировать проводимую социальную политику.

Если говорить о понимании сущности благотворительности самими владельцами фондов, то, по результатам исследования Лауры Херн и Говарда Гарднера[2], они отводят благотворительной деятельности роль создателя новых социальных движений, способных сформировать новые институты и области знаний.

Для получения сравнительной характеристики на основании имеющихся данных мы будем рассматривать благотворительность как деятельность общественных благотворительных организаций в перераспределении материальных ресурсов для помощи нуждающимся.

---

[1] *Backer Th.E.* The Psychology of Philanthropy and Community Change // Senior Fellow Policy Briefing. UCLA School of Public Policy& Social Research. May 13, 2004.

[2] *Апресян Р.Г.* Филантропия: милостыня или социальная инженерия // Общественные науки и современность. 1998. № 5. С. 51; *Gardner H., Horn L.* The Lonely Profession // Taking Philanthropy Seriously. Indiana University Press, 2006. P. 80.

Благотворительность и социальный капитал

Согласно одной из наших гипотез, одним из условий, оказывающих влияние на степень развития благотворительности, является наличие межличностного доверия в обществе для накопления социального капитала. Социальный институт благотворительности отличает его персонифицированный характер, т.е. это совокупность индивидуальных действий, подчиненных единой цели. Чтобы люди создавали объединения, необходимо наличие социального капитала. В данном случае будем говорить о том, что рост доверия в обществе способствует росту уровня благотворительности.

Наличие доверия как между донорами и представителями организаций, так и между самими донорами и между представителями разных благотворительных организаций способствует развитию благотворительного сектора в обществе[1]. Таким образом, межличностные связи для эффективного функционирования данного института должны быть доверительными.

Как было сказано, межличностное доверие, которое присутствует между членами общества, способствует накоплению социального капитала. В этом разделе мы рассматриваем взаимосвязь уровня доверия и уровня развития благотворительности, поэтому интересным может оказаться исследование социального капитала в Америке, выполненное Робертом Патнемом. В своей книге «Bowling Alone»[2] он анализирует влияние социального капитала на развитие американского общества, в котором, как известно, благотворительные традиции имеют глубокие корни. Становлению таких традиций способствовало развитие социального капитала в обществе, которое характеризовалось насыщенными социальными сетями. «В Америке, – пишет Патнем, – те, кто имеет большое количество формальных и неформальных связей, наиболее вероятно, будут жертвовать свое время и деньги тому, кто в этом нуждается». Опрос благотворителей показал, что многие жертвуют средства потому, что кто-то когда-то им об этом рассказал, посоветовал[3]. Чтобы предугадать, будет ли человек жертвовать деньги, время или кровь, необходимо проанализировать, насколько он активен в общественной жизни. Активность и способность людей к взаимодействию с другими повышаются с ростом уровня межличностного доверия.

Так как наличие социального капитала, существование которого доказывается уровнем межличностного доверия в обществе, повышает способность

---

[1] *Mariano J.M., Verducci S.* Ethical Standarts in Philanthropy // Taking Philanthropy Seriously. Indiana University Press, 2006. P. 225.

[2] *Putnam R.D.* Bowling Alone: The Collapse and Revival American Community. Simon & Schuster Paperbacks. P. 118.

[3] Ibid.

индивидов к сотрудничеству для осуществления социально значимых общественных задач, наша гипотеза должна подтвердиться в практической части.

Благотворительность и экономическое развитие

Следующая наша гипотеза утверждает, что уровень экономического развития взаимосвязан с уровнем развития благотворительности.

Одна из центральных доктрин теории модернизации гласит, что чем выше в стране жизненные стандарты, тем энергичнее развиваются демократические институты и больше людей участвует в организациях гражданского общества[1]. Общая логика понятна: необходим определенный уровень материального благосостояния, чтобы люди вышли из состояния судорожной борьбы за существование и могли уделять свои время и энергию общественным делам.

Сам институт благотворительности можно также рассматривать с экономической точки зрения. В этом случае институт благотворительности – это механизм перераспределения финансовых ресурсов между его собственниками (индивидами, институциональными субъектами) и их потребителями. В отличие от бюджетно-налогового данный механизм является инструментом прямого и адресного перераспределения финансовых средств. При определенных условиях этот механизм может являться более действенным, поскольку изначально сопряжен с меньшими удельными издержками доведения ресурса до конечного потребителя, чем механизм налоговый. Важно также, что действие данного механизма обусловлено волеизъявлением донора[2].

Руководствуясь логикой, можно предположить, что с повышением благосостояния общества люди будут способны находить ресурсы, которые они смогут жертвовать. Однако объективно с первого взгляда можно не согласиться с этим утверждением, так как известно, что индивид является рациональным существом и стремится непосредственно лишь к собственному обогащению с минимальными издержками. Но как в настоящее время экономика перешла в постиндустриальную стадию, так и ценности начинают меняться от материально ориентированных к постматериальным. Как утверждает Рональд Инглхарт[3], ценности выживания сменяются ценностями самовыражения – от приоритета коллектива к приоритету индивида. Ценности самовыражения акцентируют толерантность к многообразию и усилившееся

---

[1] *Ховард М.М.* Слабость гражданского общества в посткоммунистической Европе / Пер. с англ. И.Е. Кокарева. М.: Аспект Пресс, 2009. С. 98.

[2] *Буданцева С.В.* Экономическая сущность явления «благотворительность»: цели и принципы // Вестник ТГУ. Вып. 3 (83). 2010. С. 5.

[3] *Инглхарт Р., Вельцель К.* Модернизация, культурные изменения и демократия: последовательность человеческого развития. М., 2011. С. 150.

стремление граждан к участию в принятии решений по экономическим и политическим вопросам. Переход от ценностей выживания к ценностям самовыражения связан с ростом ощущения защищенности и независимости человека, порождающим гуманистическую культуру толерантности и доверия, в рамках которой люди относительно высоко ценят независимость и самовыражение личности, а также ориентированы на политическую активность[1]. Именно в странах с высокими социально-экономическими показателями происходит развитие ценностей самовыражения.

Сравнительный анализ условий для развития благотворительности в России

Методика

Основная трудность, с которой мы столкнулись при исследовании российских регионов, – недостаточность необходимых данных для анализа. Начнем с основных показателей, исследуемых нами. Рейтинга благотворительности в России подобно мировому не существует, поэтому мы рассчитали собственный показатель уровня развития благотворительности, который, по нашему мнению, отображает реальное положение дел. Показатели нашего рейтинга представляют собой отношение количества благотворительных организаций в данном регионе[2] к численности населения. Все данные приводятся на 2010 г.

Что касается показателя уровня доверия, то мы используем результаты исследований, проведенных ФОМом в рамках проекта по изучению гражданской активности населения[3]. В качестве показателя уровня экономического развития было взято отношение ВРП/чел. для каждого региона. Данные взяты с сайта Росстата за 2008 г.[4]

Следует сказать о количестве исследуемых нами регионов. Так как исследования ФОМа проводятся только для 68 регионов, а в Едином реестре благотворительных организаций России присутствуют данные только по 53 субъектам РФ, наша генеральная совокупность будет состоять из 53 регионов.

---

[1] *Инглхарт Р., Вельцель К.* Модернизация, культурные изменения и демократия: последовательность человеческого развития. М., 2011. С. 155.

[2] Единый реестр благотворительных организаций России [электронный ресурс]. URL: http://www.sbornet.ru/catalog/list.htm (Дата обращения 07.05.2011 г.)

[3] Гражданское общество современной России. Социологические зарисовки с натуры / Отв. ред. Е.С. Петренко. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008. С. 300.

[4] Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/ (Дата обращения 12.04.2011 г.).

На данном этапе будем проверять следующие гипотезы.

Гипотеза 1. Степень развития благотворительности (количество благотворительных организаций/чел.) зависит от уровня экономического развития (ВРП/чел.) в российских регионах.

Гипотеза 2. Развитие благотворительности в регионах России зависит от показателя уровня доверия.

Корреляционный анализ

Исходя из результатов корреляционного анализа, стоит отметить, что только натуральный логарифм валового регионального дохода на душу населения положительно коррелирует с показателем уровня развития благотворительности. Но взаимосвязь не является существенной ни по коэффициенту корреляции Пирсона, ни по коэффициенту Спирмена.

Учет сравнительных данных по регионам России дает основание сделать вывод о том, что ни один из взятых нами для анализа показателей существенно не влияет на показатель уровня развития благотворительности. Особенно важно то, что показатели, взаимосвязь которых с уровнем развития благотворительности мы считали раньше положительной, имеют отрицательное влияние. Таким образом, мы отвергаем рассматриваемые в данном разделе гипотезы.

Перед тем как делать окончательные выводы, рассмотрим диаграммы рассеяния. Они представлены на рис. 1.

Рис. 1. Диаграммы рассеяния

Анализ диаграмм рассеяния позволяет утверждать, что взаимосвязь между уровнем благотворительности, экономическими и социальными условиями чрезвычайно мала. На диаграмме с показателями уровня развития благотворительности и уровня ВРП/чел. низкий экономический показатель характерен для регионов с разным уровнем развития благотворительности. Только г. Москва обладает высокими показателями по всем параметрам. Что касается уровня доверия, то всем регионам России присущ низкий уровень его наличия. Что характерно, и в регионах с высоким уровнем развития благотворительности, и в регионах с низким показателем уровня благотворительности уровень доверия низкий.

Выводы

Таким образом, сравнительный анализ экономических и психологических условий, необходимых, по нашему мнению, для развития благотворительности в регионах России, показал следующее:

1) психологические условия отрицательно влияют на уровень развития благотворительности в нашей стране. Выяснение этого факта является неожиданным, так как в нашей теоретической части было доказано обратное:

повышение уровня доверия должно вести к увеличению уровня развития благотворительности. Таким образом, встает вопрос о правильности и эффективности методики, которую мы применяли в нашем исследовании;

2) экономические условия не оказывают положительного влияния на уровень развития в нашей стране. Этот результат был предсказуемым, но отнюдь не с положительной точки зрения. В нашей стране зачастую образуются фонды и другие общественные организации не для выполнения определенной социальной функции, а для теневого бизнеса под прикрытием такого актуального слова «благотворительность»;

3) общая картина по регионам показала нам, что низкое значение показателя уровня экономического развития характерно почти для всех регионов независимо от уровня развития благотворительности. С анализом уровня доверия все обстоит подобным же образом: низкий уровень доверия имеют регионы как с высоким, так и с низким уровнем благотворительности.

Получившиеся результаты можно объяснить тем, что институт благотворительности в России только начинает формироваться, поэтому зачастую занятие благотворительностью не носит системного характера и не способно пока формировать свою повестку дня в современной России. По данным Росстата, общее количество негосударственных некоммерческих организаций составляет 360 тыс. (на 01.01.2009 г.). По результатам опроса, проведенного Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора, из них реально действующих примерно 38%, т.е. 136 тыс.[1]. Ряд организаций существует только на бумаге, не ведет по тем или иным причинам деятельности, предусмотренной их уставами. Такие организации искажают наши представления о потенциале российского некоммерческого сектора, его ресурсах и о способности решать социально значимые задачи.

Литература

Апресян Р.Г. Филантропия: милостыня или социальная инженерия // Общественные науки и современность.1998. № 5. С. 51.

Буданцева С.В. Экономическая сущность явления «благотворительность»: цели и принципы // Вестник ТГУ. Вып. 3 (83). 2010. С. 5.

Гражданское общество современной России. Социологические зарисовки с натуры / Отв. ред. Е.С. Петренко. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008. С. 300.

---

[1] Статистический портрет некоммерческого сектора России [электронный документ]. URL: http://opec.ru/1320628.html/ Проверено 20.06.2012 г.

Единый реестр благотворительных организаций России [электронный ресурс]. URL: http://www.sbornet.ru/catalog/list.htm (Дата обращения 07.05.2011 г.).

Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: последовательность человеческого развития. М., 2011. С. 150.

Мировой рейтинг благотворительности [электронный документ]. URL: http://www.cafrussia.ru/CAFRussia/research/research_worldgivingindex/ (Дата обращения 01.10.2010 г.).

Общественная поддержка НКО в российских регионах: проблемы и перспективы. [электронная презентация]. URL: www.asi.org.ru/asi3/rws_asi.nsf/va_Web Resources Files/E62808BEA3EF01F1C3257479006BB4FD/$File/Report_Public_Opinion.pdf (Дата обращения 10.12.2010 г.).

Статистический портрет некоммерческого сектора России [электронный документ]. URL: http://opec.ru/1320628.html/ Проверено 20.06.2012 г.

Ховард М.М. Слабость гражданского общества в посткоммунистической Европе / Пер. с англ. И.Е. Кокарева. М.: Аспект Пресс, 2009.

Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения 12.04.2011 г.).

Backer Th.E. The Psychology of Philanthropy and Community Change // Senior Fellow Policy Briefing. UCLA School of Public Policy& Social Research. May 13, 2004.

Gardner H., Horn L. The Lonely Profession // Taking Philanthropy Seriously. Indiana University Press, 2006. P. 80

Mariano J.M., Verducci S. Ethical Standarts in Philanthropy // Taking Philanthropy Seriously. Indiana University Press, 2006. P. 225.

Putnam R.D. Bowling Alone: The Collapse and Revival American Community. Simon&Schuster Paperbacks. P. 118.

А.Б. Купрейченко,
А.С. Моисеев

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДЕТЕРМИНАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКОГО СРЕДНЕГО КЛАССА[1]

Постановка проблемы. Средний класс – особая социальная группа, которая активно исследуется в различных науках (в экономике, политологии, социологии, психологии и др.) и обсуждается в СМИ. Ведутся дискуссии о критериях выделения среднего класса и о той роли, которую он выполняет в обществе. Неоднозначность выделения и продолжающийся процесс его формирования определяют актуальность изучения среднего класса с позиции самоопределения. С учетом неоднозначности выделения среднего класса и продолжающегося процесса его формирования чрезвычайно актуальным является изучение социальной активности и самоопределения этой группы.

В условиях современного общества процесс социального самоопределения субъекта все более усложняется. Пассивное принятие социальных ролей, уход в круг семьи и близких друзей, крайний индивидуализм затрудняют осмысление своей позиции в социуме. Вместе с тем проявление социальной активности, осознанное использование тех или иных стратегий социального самоопределения повышают удовлетворенность своим местом в жизни, и в конечном итоге повышается качество жизни в целом.

Целью эмпирического исследования выступало выявление психологической детерминации социальной активности и социального самоопределения у отдельных подгрупп российского среднего класса. Выборка составила 397 респондентов, проживающих в Москве и Московской области, в возрасте от 17 до 69 лет.

Концептуальные основы исследования. Подходы к анализу содержания и структуры самоопределения предлагают многие авторы (К.А. Абульхано-

[1] В данной научной работе использованы результаты проекта ««Мониторинг состояния гражданского общества»», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 г.

ва, Л.И. Божович, Е.М. Борисова, М.Р. Гинзбург, А.Л. Журавлев и А.Б. Купрейченко, Е.А. Климов, А.К. Маркова, А.В. Петровский, В.А. Петровский, Н.С. Пряжников, С.Л. Рубинштейн, В.Ф. Сафин, Д.И. Фельдштейн и др.). Социальное самоопределение – процесс активного поиска субъектом своего способа жизнедеятельности в обществе (социуме) на основе воспринимаемых, принимаемых или формируемых (создаваемых) им во временной перспективе базовых отношений к обществу (социуму) и его субъектам, а также на основе собственной системы жизненных смыслов и принципов, ценностей и идеалов, возможностей и способностей, ожиданий и притязаний [Журавлев, Купрейченко, 2007, с. 20]. Ключевыми элементами социального самоопределения являются социальные ценности, значимость сфер жизни и направлений жизнедеятельности, удовлетворенность ими, социально-экономический статус, *готовность к социальной активности*.

Опираясь на современные исследования (И.М. Андромонова, В.Г. Мордкович, Е.С. Соколова, А.С. Чернышев и др.), мы определяем *социальную активность* как индивидуальные или групповые действия, направленные на изменения общества (социума) в целом, своего места в нем и самого себя (Я-социальное). Социальная активность может иметь различную степень выраженности. Под нормативной понимается социальная активность в основной деятельности (в работе, учебе), а также активность, связанная с удовлетворением насущных потребностей личности и ее близких. Социальная активность выше нормативной, это активность, направленная на нужды общества (меценатство, спонсорство, волонтерство, социально полезное хобби, а также активность в общественных объединениях, фондах, клубах и т.д.). Следует отметить, что нормативная активность, хотя и ориентирована на потребности субъекта, косвенно влияет на благополучие всего общества. Можно сказать, что забота о физическом, экономическом и психологическом благополучии – как собственном, так и своих близких – является гражданским долгом каждого члена общества.

Социальное самоопределение и готовность к социальной активности имеют особенности у различных социальных групп, в частности у среднего класса. В исследованиях [Тихонова, 2007; Горюнова, 2008; Тихонова, Мареева, 2009] в качестве критериев отнесения к среднему классу используются характеристики: 1) образование (наличие как минимум среднего специального образования); 2) социально-профессиональный статус (нефизический характер труда или предпринимательская деятельность); 3) наличие более высокого уровня благосостояния, чем средний для региона проживания респондентов (т.е. показатели среднемесячных душевых доходов не ниже их медианных значений в данном регионе); 4) самоидентификация респондентов [Тихонова, 2007, с. 9–10].

Анализ исследований показывает, что представителей среднего класса отличают специфический образ жизни, система ценностей [Андреев, 2007; Бавин, 2006; Горюнова, 2008; Дилигенский, 2002; Заславская, Громова, 1998; Купрейченко, Моисеев, 2008; Попова, 2005; Седова, 2007; Тихонова, 2007; Хахулина, 1999 и др.]. Можно предположить, что для среднего класса характерно позитивное отношение к различным видам социальной активности, к обществу и своему месту в нем, т.е. особая социальная позиция как результат социального самоопределения в нестабильных условиях трансформирующегося российского общества.

Программа эмпирического исследования. Программа исследования является модификацией программы социального самоопределения А.Л. Журавлева и А.Б. Купрейченко и включает следующие содержательные блоки:

1) блок самооценки экономического статуса, его индикаторов, уровня и динамики;

2) блок ценностей – методика «Базовые ценности и антиценности россиян»;

3) блок самооценки социальной активности – авторский методический прием изучения готовности к социальной активности;

4) блок оценки социально-экономических характеристик – методика определения среднего класса Института социологии РАН [Тихонова, 2007; Горюнова, 2008];

5) блок оценки удовлетворенности различными сферами жизни – авторский методический прием изучения удовлетворенности различными сферами жизни;

6) блок стратегий преодоления стрессовых ситуаций – опросник SACS в модификации Н.Е. Водопьяновой, Е.С. Старченковой.

Результаты исследования

В целом результаты эмпирического исследования продемонстрировали позитивный прогноз удовлетворенности в будущем всеми сферами жизни и направлениями жизнедеятельности у представителей среднего класса по сравнению с удовлетворенностью ими в настоящий момент и в прошлом. Это свидетельствует о позитивной динамике социального самоопределения представителей современного городского среднего класса в будущем. Однако социальная группа среднего класса неоднородна по своим экономическим, социальным, демографическим и, разумеется, психологическим характеристикам.

Можно сделать предположение о том, что самоидентификация с одним из уровней социально-экономического статуса (ниже среднего, средний,

выше среднего) есть не простая констатация уровня материального благосостояния, а проявление определенной социальной позиции личности, проявляющейся в системе ценностей, готовности к социальной активности и в других особенностях социального самоопределения представителей выделенных категорий (подгрупп). Современные исследования показывают, что существует взаимосвязь субъективной оценки качества жизни и экономико-психологического статуса личности [Филинкова, 2005; Хащенко, Баранова, 2004; Hartner, Kirchler, Poshalko, Rechberge, 2010; Wenzel, 2007]. Соответственно можно предположить, что различия в статусе наших респондентов будут определять психологические особенности их самоопределения.

Подгруппы среднего класса были выделены с помощью методического приема Н.Е. Тихоновой, который связан с интегральной самооценкой индивидом своего положения в обществе [Горюнова, 2008; Тихонова, 2007]. В результате выделены три подгруппы среднего класса: 1) субъективный «нижний» средний класс (16% выборки); 2) субъективный «средний» средний класс (57% выборки); 3) субъективный «верхний» средний класс (27% выборки).

Среди представителей «нижней» подгруппы среднего класса больше руководителей низшего звена и служащих; в «средней» и «верхней» подгруппах больше руководителей, а также владельцев и совладельцев предприятий. Эти результаты кажутся естественными, так как социальный статус управленцев и предпринимателей выше, чем социальный статус служащих и младших менеджеров. Средний душевой доход у «нижней» подгруппы составляет 34 тыс. руб./мес., у «средней» – 43 тыс. руб., у «верхней» – 40 тыс. руб./мес. Таким образом, уровень дохода не является ключевым фактором идентификации представителей различных подгрупп среднего класса. Это еще раз убеждает в том, что изучается фактически субъективный (психологический) феномен.

Установлено, что считают себя социально активными примерно половина представителей подгрупп «нижнего» и «среднего» среднего класса. При этом в подгруппе представителей «верхнего» среднего класса считают себя социально активными 76% респондентов, а не считают себя социально активными – 24%. Это может быть связано с тем, что социальные позиции этих респондентов являются более крепкими и высокими, что позволяет им в большей степени проявлять свою социальную активность и осознавать это. Имея возможность не думать постоянно о выживании, эти люди обладают свободными ресурсами для их использования в сверхнормативных целях.

Для представителей «верхнего» среднего класса характерна более высокая степень включенности в исследованные формы социальной активности (табл. 1). Одиночная нормативная активность примерно одинакова у всех рассматриваемых подгрупп среднего класса (чуть выше у представителей

«верхней» подгруппы), в то время как наибольшие показатели по степени включенности в одиночную социальную активность выше нормы, а также в нормативную активность в большой группе выше у представителей «верхнего» среднего класса.

Таблица 1. Выраженность различных форм социальной активности у представителей подгрупп среднего класса

Подгруппа среднего класса	Выраженность различных форм социальной активности (среднее)			
	Нормативная одиночная	Выше нормативной одиночной	Нормативная в малой группе	Выше нормативной в большой группе
«Нижняя»	3,92	2,13	2,21	2,17
«Средняя»	3,99	2,03	1,68	1,96
«Верхняя»	4,19	2,52	2,05	2,19

Вместе с тем наиболее высокие показатели нормативной активности в малой группе – у представителей «нижнего» среднего класса. Кроме того, показатели включенности в исследованные формы социальной активности у этой подгруппы немного выше, чем у представителей «средней» подгруппы среднего класса, чьи показатели оказались минимальными. Это свидетельствует о том, что социальная активность более характерна для «верхней» подгруппы среднего класса, так как у них есть возможность, сохраняя высокое социальное положение, тратить ресурсы на развитие себя и общества.

В то же время социальную активность проявляют и представители «нижней» подгруппы среднего класса. Но для них это не возможность развития, а необходимость выживания. Без мобилизации, без определенного уровня включенности в социальную активность они могут потерять свои позиции в обществе и скатиться за черту нижней границы среднего класса. Меньшая готовность проявлять социальную активность представителями «средней» подгруппы среднего класса, если учесть их желание «законсервировать» свое социальное положение, не вызывает удивления. Для них проявление социальной активности – угроза стабильности. Руководствуясь принципом «как бы чего не вышло», они боятся менять себя и свое место в обществе. Можно также предположить, что, затратив на предыдущем этапе жизни изрядные усилия на достижение социально-экономического благополучия, они перешли на этап стабильности и некоторого успокоения. Последнее предположение основано на феномене «качественного экономического скачка» в условиях относительно устойчивого экономического развития, который заключается в

резком изменении мотивации и активности, норм и правил поведения, в том числе нравственных, при приближении к «зоне перехода» субъекта в другую социально-экономическую группу или слой общества, в самой этой «зоне», а также непосредственно сразу после перехода [Купрейченко, 2010].

Интересными представляются причины, по которым респонденты считают или не считают себя социально активными. Среди представителей «нижнего» среднего класса основной причиной, позволяющей не считать себя социально активными, является семья (*«Нет времени, все занимают семья и работа»*). Однако среди представителей других подгрупп среднего класса занятость семьей не является причиной, чтобы не считать себя социально активным. У этих респондентов иная мотивировка отсутствия активности: лень, другие способности и интересы, интровертированность и т.д. Однако «планка» социальной активности у этих респондентов выше. Например, встречались такие мнения: «*Только участвую в выборах», «Плетью обуха не перешибешь, измени себя сам*». Таким образом, для представителей «среднего» и «верхнего» средних классов в определенной степени характерна социальная активность, даже если они себя таковыми не считают. При этом участие в выборах или изменение самого себя не воспринимается как достаточное основание считать себя социально активным человеком. Другая группа причин отрицания активности связана с отсутствием желания что-либо делать («*Не хочу быть активным», «Ничего не хочется»*).

У представителей «нижнего» среднего класса основной причиной, позволяющей считать себя социально активными, как и социально неактивными, является семья. Активность этих людей сосредоточена в сфере семьи («*Активен в семье, воспитании детей, внуков*», «*Посещение театров, выставок, есть увлечения, воспитываю сына, дружу с людьми*»). По всей вероятности, сосредоточение социальной активности в сфере семьи связано с отсутствием возможностей (прежде всего материальных) проявлять активность в других сферах, требующих более обширных горизонтальных и вертикальных социальных связей. Другая картина наблюдается в отношении представителей «среднего» среднего класса. Для них причина социальной активности кроется в работе: «*Работа, путешествия, посещение театров, выставок, кино», «Хожу на выборы, принимаю участие в общественных инициативах, помогаю коллегам по работе», «Работаю, имею увлечения, имею семью, хожу в театр, много читаю*». Таким образом, эти респонденты связывают социальную активность со сферой работы. Они имеют неплохой материальный уровень и социальный статус, вместе с тем им есть куда развиваться. Поскольку определенные позиции уже достигнуты, можно предположить, что представители «среднего» среднего класса с более высоким оптимизмом оценивают результаты своей социальной активности, главным образом в сфере работы.

Немного иные причины для того, чтобы считать себя социально активными, присутствуют у представителей «верхнего» среднего класса. Для них социальная активность – это активность на социетальном уровне: «*Помощь близким, участие в политике, в реализации социальных проектов», «Участвую в развитии социальной жизни государства, университета, семьи»*. Сравнительно высокий социальный и материальный уровень этих людей позволяет им рассматривать социальную активность как активность в контексте общества в целом. Они мало проявляют активность в сфере семьи и работы, им необходимо стараться внести свой вклад в общество в целом.

По всей вероятности, существуют качественные отличия между мотивацией социальной активности у представителей различных подгрупп среднего класса. Представители «нижнего» среднего класса сосредоточены на социальной активности в сфере семьи. Причем семья выступает и как причина проявления социальной активности, и как причина, препятствующая такому проявлению. У представителей «среднего» среднего класса социальная активность проявляется в работе, а у представителей «верхнего» среднего класса – в изменении общества в целом. Таким образом, с ростом субъективного социального статуса у представителей среднего класса можно наблюдать, как мотивация и направленность социальной активности трансформируются от личной (сфера семьи) к общественной (работа, общество в целом). Это подтверждает гетерогенность среднего класса в России, а также позволяет предположить, что носителем развивающейся групповой субъектности среднего класса является наиболее успешная в социальном плане подгруппа – «верхний» средний класс.

Заключение

Выполненный анализ позволил выявить психологические характеристики, которые связаны с самоидентификацией представителей среднего класса. Причисление себя к одной из трех подгрупп среднего класса – «нижней», «средней» или «верхней» – определяет различия по многим переменным социального самоопределения. В их числе: значимость различных сфер жизни и удовлетворенность ими; ожидания и цели, а также самооценка собственных возможностей их достижения; субъективные критерии социальной и экономической категоризации, принимаемые и отвергаемые ценности, а также предпочитаемые формы, мотивы и степень социальной активности.

Как было сказано выше, представители «нижнего» среднего класса сосредоточены на социальной активности в сфере семьи. Причем семья выступает и как причина проявления социальной активности, и как причина, пре-

пятствующая ее проявлению. У представителей «среднего» среднего класса социальная активность проявляется в работе. Основной мотив социальной активности у представителей «верхнего» среднего класса – прогресс общества в целом. Социальное самоопределение «верхнего» среднего класса можно охарактеризовать как позитивное, оптимистичное, ориентированное и на личные интересы (самореализация и развитие), и на социальные ценности и благополучие страны. В целом с ростом субъективного социального статуса у представителей среднего класса мотивация и направленность социальной активности трансформируются от личной (сфера семьи) к общественной (работа, общество в целом).

Литература

Андреев А.Л. Мировоззрение и ценности среднего класса // Городской средний класс в современной России. Аналитический доклад ИС РАН. М., 2007.

Бавин П. В ожидании среднего класса // Социальная реальность. 2006. № 1.

Горюнова С.В. Методологические проблемы выделения среднего класса в российском обществе // Сб. статей аспирантов факультета экономики ГУ ВШЭ. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008.

Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. М., 2002.

Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. М.: Изд-во Института психологии РАН, 2007.

Заславская Т.И., Громова Р.Г. К вопросу о «среднем классе» в российском обществе // Мир России. 1998. № 4.

Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая детерминация экономического самоопределения личности и группы: Дис. ... докт. психол. наук. М., 2010.

Купрейченко А.Б., Моисеев А.С. Признаки группового субъекта у современного российского среднего класса: постановка проблемы // Личность и бытие: субъектный подход. Материалы научной конференции, посвященной 75-летию со дня рождения члена-корреспондента РАН А.В. Брушлинского. М.: Изд-во Института психологии РАН, 2008.

Попова А. Россияне привыкли к своей стране // RBC daily. 5.03.2005 г. URL: http://www.rbcdaily.ru/news/society/index.shtml/2005/03/05/200157

Седова Н.Н. Морально-нравственные ориентации представителей среднего класса // Городской средний класс в современной России. Аналитический доклад ИС РАН. М., 2007.

Тихонова Н.Е. Критерии выделения и определение численности среднего класса в современном российском обществе // Городской средний класс в современной России. Аналитический доклад ИС РАН. М., 2007.

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

Филинкова Е.Б. Психологические основания самоидентификации российских предпринимателей // Проблемы экономической психологии. Т. 2. М.: Изд-во Института психологии РАН, 2005. С. 557–576.

Хахулина Л. Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. 1999. № 2.

Хащенко В.А., Баранова А.В. Взаимосвязь оценки качества жизни и экономико-психологического статуса личности // Проблемы экономической психологии. М., 2004. Т. 1. С. 501–526.

Hartner M., Kirchler E., Poshalko A., Rechberge S. Taxpayers's Compliance by Procedural and Interactional Fairness Perceptions and Social Identity // Psychology & Economics. 2010. Vol. 3. No. 1. P. 12–31.

Wenzel M. The Multiplicity of Taxpayer Identities and Their Implications for Tax Ethics // Law and Policy. 2007. P. 31–50.

Л.И. Никовская
Институт социологии РАН,
В.Н. Якимец
Институт системного анализа РАН

ОЦЕНКА И МОНИТОРИНГ ПУБЛИЧНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНАХ РОССИИ: ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ ИЗМЕНЕНИЙ

В условиях глобализации и информационного взрыва, перехода к инновационному типу развития сложно и неоднозначно кристаллизуются социальные интересы, рождаются новые социальные регуляторы и институты. Мир вступил в новую стадию цивилизационного развития. Это не могло не отразиться на существенных характеристиках в системе гражданского общества: резко возросла эмансипация личности от государства, сократилось пространство его командного воздействия, произошло энергичное развитие и усложнение горизонтальных социальных связей, сплетение многообразных гражданских институтов и движений в целостную сеть. Именно в это время в западной мысли наблюдается колоссальный интерес к концепту публичной политики, поскольку исторически публичная политика возникла на волне дискуссии о повышении эффективности государственного управления и, самое главное, расширения возможностей участия гражданского общества в политическом процессе. Так, английский исследователь Род Роудс в своей известной статье «Новый метод управления: управление без правительства» [Rhodes, 2003, p. 46–53] рассматривает разнообразие смыслов нового метода управления (governance) и демонстрирует возможности его применения при анализе правительственных структур в Великобритании. Актуальность данного понятия, по его мысли, состоит в том, что необходим поиск новых принципов государственного управления в условиях глобализации, изменения роли государства и общества в развитых странах.

Институт публичной политики (далее — ПП) выступает тем социально-политическим образованием, которое по своей природе призвано выступать условием и средством, позволяющим обществу формировать стратегиче-

скую повестку дня, создавать внутренние стимулы и ценности инновационного развития, переводить возникающие в этом процессе конфликты в позитивно-функциональное русло, превращая их тем самым в элемент социальной динамики.

Публичная политика во всем многообразии своего проявления представляет собой широкий круг процессов и явлений. Во-первых, она являет собой особое качество государственного управления, которое все более ориентируется на идеи постбюрократической организации, предполагающей отказ от традиционной иерархической структуры управления в пользу горизонтальных отношений партнерства, кооперации, перехода от «логики учреждения» к «логике обслуживания», к развитию нового государственного менеджмента, исключающего жесткие вертикальные формы «господства-подчинения» (на это были нацелены все административные реформы, проводившиеся в современном мире в конце XX в.); во-вторых, активное гражданское участие и соответствующие процедуры в принятии властных решений; в-третьих, разработку с общественным участием различного рода программ для решения в обществе возникающих проблем, а также социальные технологии их реализации. В-четвертых, она охватывает процесс двусторонней коммуникации разнообразных общественных групп, выстраиваемый большей частью симметрично — в диалоговом режиме.

У публичной сферы четыре важные функции взаимодействия власти и общества в формировании политики, выражающей публичный интерес [Edwards, 1999, p. 3]:

- артикуляция общественных интересов;
- публичный контроль деятельности власти и состояния дел в обществе, в государстве, в экономике, в социокультурной сфере;
- влияние на формирование государственной политики;
- политическое просвещение граждан.

От организации публичной сферы и развитости ее ключевых институтов и механизмов в значительной мере зависит характер публичной политики. Публичная сфера — это своеобразный «инновационный инкубатор», позволяющий «свежей крови» новых социальных технологий:

- оптимизировать механизм взаимодействия государства, бизнеса и гражданского общества (развить межсекторное социальное партнерство);
- преодолевать с целью конструктивного реформирования закостенелость государственных институтов;
- подключать ресурс гражданских инициатив к формированию государственной политики и контролю за деятельностью власти.

Проведенное масштабное социологическое исследование в 2009 г. в рамках проекта «Индексы оценки состояния гражданского общества в ре-

гионах современной России» позволило выявить особенности состояния публичной сферы и публичной политики на региональном уровне посредством специально разработанного исследовательского инструмента ЯН-индекса. Уникальность исследования состояла в том, что количественные инструменты для оценки состояния публичной политики и ее компонентов подкреплялись качественным обсуждением ее результатов на фокус-группах с участием активных субъектов публичной сферы — представителей малого и среднего бизнеса, НКО-сообщества и региональной государственной и муниципальной службы. Наиболее интересный результат — выявление 5 типов ПП в регионах:

1) регионы с консолидированными низкими оценками ПП — респонденты из всех 3 секторов одинаково низко оценивают состояние ПП (Республика Дагестан, Мурманская, Иркутская области и Республика Коми);

2) центрированные регионы — дана консолидированная средняя оценка (Ярославская, Нижегородская, Курская и Амурская области и Алтайский край);

3) регионы с партнерскими отношениями между секторами — респонденты дают консолидированные высокие оценки состояния ПП (Новосибирская и Челябинская области, а также Республика Карелия);

4) регионы с неконсолидированными оценками ПП — оценки респондентов одного из секторов довольно сильно отличаются от оценок двух других (Хабаровский и Пермский края, Томская и Волгоградская области);

5) регионы с разрывами неконсолидированных оценок ПП — оценки ПП респондентами из двух секторов не консолидированы и характеризуются значимым разрывом (Хабаровский и Пермский края, Томская и Волгоградская области).

В 2011 г. в рамках проекта «Условия, факторы и индикаторы модернизационного развития в регионах России: исследование с использованием количественных и качественных методов»[1] по той же методике было обследовано 12 регионов Российской Федерации, из них 6 регионов оказались новыми, а 6 были взяты из списка предыдущего исследования с целью проведения мониторинга состояния публичной политики. Каждый из регионов, отобранных для мониторинга в 2011 г., относился к одному из этих 5 типов ПП. Основная цель проекта состояла в том, чтобы выяснить, сколь стабильны оценки состояния ПП, сделанные в 2009–2010 гг., а также определить, произошли ли и почему какие-нибудь значимые изменения ПП в названных 5 типах регионов.

---

[1] Проект выполнен на средства государственной поддержки в виде гранта Института общественного проектирования в соответствии с Распоряжением Президента РФ от 08.05.2010 г. № 300-рп.

Представим результаты мониторинга ПП в 4 регионах, а именно в Иркутской и Ярославской областях, Краснодарском крае и Республике Карелия.

На рис. 1–4 даны сравнительные оценки значений обоих субиндексов для обследованных регионов для 2009–2010 гг. и для 2011 г. Значения субиндексов для каждой группы респондентов отмечены черными точками для 2009 г. и серыми для 2011 г. Пунктирный прямоугольник на рисунках визуализирует критерий консолидированности мнений трех групп респондентов в 2011 г. Если все три среднегрупповые оценки попадают внутрь прямоугольника, то мнения всех трех групп консолидированы в отношении деятельности институтов и субъектов ПП в регионе. При «выпадении» оценок одной группы за пределы прямоугольника имеем неконсолидированный тип ПП, а когда хотя бы одна групповая оценка «уходит» за пределы двух прямоугольников, имеем разрывной тип ПП.

Обратим внимание на то, что в Иркутской области в 2011 г. существенно ухудшены оценки деятельности субъектов и институтов ПП со стороны представителей бизнеса. Это привело к тому, что из региона с консолидированным типом ПП область перешла в категорию регионов с неконсолидированной ПП (рис. 1).

Рис. 1. Данные мониторинга ПП в Иркутской области, 2009–2011 гг.

Согласно результатам мониторинга, Ярославская область (рис. 2) стала двигаться от *центрированного типа* ПП, при котором конструктивно взаимодействуют государство и гражданское общество, в сторону *неконсолидированного типа*, когда политико-административный режим пытается встроить институты гражданского общества в «вертикаль власти».

Рис. 2. Данные мониторинга ПП в Ярославской области, 2009–2011 гг.

Немалую роль в этой трансформации сыграло ошибочное решение федеральных властей о повышении ставки страховых взносов с фонда оплаты труда до 34%. Эта ставка стала губительной для созидательной деловой активности, что привело не только к банкротствам в среде малого и среднего бизнеса, но и к росту доли теневых зарплат. В итоге это сработало в обратном направлении к цели, которую преследовали авторы (спасение Пенсионного фонда). Так, «Деловая Россия» заявила 7 июня 2011 г., что доля теневых зарплат растет, а страховые сборы в социальные фонды падают, казна недополучает доходы, условия труда наемных работников ухудшаются, частная инициатива вытесняется в околокриминальную сферу (и при этом не уменьшается административное рейдерство). Федеральным властям пришлось пойти на попятную. И вскоре в своей речи на санкт-петербургском экономическом форуме президент России Дмитрий Медведев заявил, что в правительстве приняли решение: ставка страховых взносов будет снижена с 34 до 30% (для производственного и социального бизнеса — до 20%). Заметим, что последствия именно этих процессов нашли отражение в оценках бизнесменов. Тем самым была проиллюстрирована чувствительность ЯН-индекса к изменениям в публичной сфере.

В Карелии в 2011 г. (рис. 3) произошло ухудшение оценок трех групп респондентов.

При этом наибольшее ухудшение произошло с оценками НКО (на 10 процентных пунктов по обоим субиндексам). Предварительный вывод, который можно сделать исходя из полученных данных, заключается в том, что и НКО, и бизнес пострадали от введения федеральной нормы в 34% страховых взносов (причем НКО в Карелии в наибольшей степени). Но даже при этом в Карелии сохраняется тип консолидированной ПП, сместившийся

от партнерского типа ПП к центрированному типу. В Краснодарском крае (рис. 4) все три сектора улучшили оценки деятельности институтов и субъектов ПП. Однако даже при сближении оценок со стороны НКО и бизнеса в регионе наблюдается неконсолидированный тип ПП, близкий к разрывному типу. Оценки госслужащих перешли в «благоприятный» правый верхний квадрант, в то время как оценки НКО и бизнесменов «остались» в левом нижнем квадранте (два пунктирных прямоугольника).

Рис. 3. Данные мониторинга ПП в Республике Карелия, 2009–2011 гг.

Рис. 4. Данные мониторинга ПП в Краснодарском крае, 2009–2011 гг.

Главным фактором, существенно повлиявшим на улучшение качества ПП и публичной сферы в крае, стал «санирующий эффект» Кущевки. По мнению представителей НКО, участвовавших в экспертной сессии, после Кущевки власть пересмотрела свои взаимоотношения с обществом, пошла на диалог: *«Было объявлено, что они перестраиваются, появился новый человек, занимающийся внутренней политикой, они стали очень активно, и Законодательное собрание края в это включилось, делать публичные отчеты на сессиях мэров городов и руководителей исполнительной власти в ЗСК»*.

По мнению представителей малого и среднего бизнеса, ситуация в публичной сфере улучшилась после трагедии в Кущевке: «*События привлекли внимание к тому беспределу, который творился. Цапки же не забирали собственность, но убивали предпринимательство как явление. И соответственно все остальные, увидев это (а у нас здесь Цапков, прости Господи, сколько!), всё притормозили, и вот это дало надежду людям, что они смогут выжить»*. Отмечено ослабление административных барьеров: *«Власть немного как бы “отпустила”. Барьеры как бы ослабли»*.

По мнению представителей региональной власти, улучшение ПП в первую очередь обусловлено политическими, прежде всего электоральными, соображениями*: «Сейчас 2011 г., политический предвыборный ажиотаж начинается с новой силой, и на этом фоне включают по новой очень сильно общественные институты — как то общественное самоуправление, различные палаты общественные, консультационные»*.

Участники экспертной сессии обсудили причины наличия разрывов в оценке ПП в крае. Важно было выяснить, почему разрыв идет по линии «нарушение функционирования взаимодействия представителей гражданского общества и деловой инициативы с властью». По мнению представителей НКО, эти разрывы будут еще достаточно долго воспроизводиться, потому что в крае сложилась очень устойчивая модель имитационного взаимодействия. Представители власти объясняют низкий публичный потенциал органов МСУ сложившейся иерархичной зависимостью муниципальных руководителей. Представители бизнеса отметили низкий консолидационный потенциал гражданского общества своего региона и подтвердили гипотезу о существовании явления «негативного фамилизма»: «*Люди никогда не надеялись на власть, есть крестьянское понимание того, что “все сдохнут, но я хоть три картошины, но выращу”. У нас очень велико недоверие друг к другу. Мы настолько не доверяем друг другу, что готовы простить власти все, потому что не можем решить свои проблемы вместе»*.

Выросшие оценки в крае представители НКО и бизнеса объяснили наличием активности своего социального сопротивления «снизу», а власти — имитационной активностью «сверху». Представители бизнеса и НКО-

сообщества по-прежнему низко оценивают состояние институтов и механизмов ПП в крае. Получается, что за прошедшие полтора года теневые, коррупционные неформальные практики не изменились. Представители НКО отметили, что *«усилились, скорее. Если говорить о коррупционных практиках, то у нас появились новые вещи, которых раньше не было... продажа должностей на определенный срок, во власти. Раньше покупали, но не оговаривали сроки, сейчас практика продажи должностей на определенный срок стала системой. И это приводит к ускорению коррупционного оборота, потому что теперь человек, приходя, знает, что он не до пенсии, а на 2 года»*. Объяснение более комфортного самочувствия представителей малого и среднего бизнеса в этой ситуации удивительно: *«Я могу сказать, что нас это все вполне устраивает, потому что те, кто пришел раньше в бизнес, защищены порогом входа в бизнес. Я-то уже знаю, кому что нести и кому что давать, а тот, кто сейчас начинает, этого не знает. Есть понятие "порог входа в бизнес", помимо того что нужны какие-то материальные, финансовые составляющие. Административный барьер очень высокий, и он тем не менее позволяет нам получать сверхприбыль»*.

Представители бизнеса также ощутили на себе негативные последствия, связанные с принятием ошибочных решений в части налоговой политики. Но они преломились через определенные недружественные действия региональных властей к представителям данной группы, что добавило пессимизма в их оценках. Мониторинговое исследование показало, что в регионе слабо работают институты диалога, обратных связей и консультаций с обществом. Деградирует эффективность представительной власти. Снижаются действенность и ресурс местного самоуправления. Партии не рассматриваются как действенные защитники интересов общества.

Суммируя результаты проведенных исследований, можно сказать, что сложившийся моноцентричный режим привел к снижению роли публичной сферы и ПП в современном политическом процессе как на федеральном уровне, так и на региональном. Ни в одном из регионов, где прошел мониторинг, не произошло позитивного приращения конструктивного потенциала ПП: нет ни одного нового примера прибавления партнерского или хотя бы сбалансированного типа ПП. Количественный и качественный анализ результатов показал, что состояние ПП стало в большей степени характеризоваться негативными свойствами: нарастает имитация, происходят обрыв и фальсификация обратной связи. Традиционное чиновничество не готово к постоянному диалогу с партнерами, которые пытаются войти в круг общественных консультаций. Формирование государственной политики оно по-прежнему рассматривает как составную часть своих прерогатив. Существующая система принятия решений демонстрирует устойчивую склонность превращать «режим консультаций» в декорацию традиционно бюрократической политики.

Иными словами, тот вариант стабильности и порядка, который в начале нынешнего десятилетия отвел Россию от края пропасти и минимизировал угрозы безопасности государства и общества, сегодня показал невысокий запас прочности и особенно развития. Именно поэтому политическая и экономическая стабилизация как безусловное и очевидное достижение путинской политики, сняв остроту проблемы безвластия и анархии, вернула мощь и уверенность бюрократическому классу в России, который в турбулентно развивающейся кризисной ситуации оказывается все более неэффективным, поскольку контролируемая «сверху» бюрократия не могла быть иной, кроме как традиционной, служащей не делу и закону, а лицам, преследующим собственные интересы. Сформировавшаяся «партия порядка» лишила себя «защиты от дурака»: политическая жизнь перестала своевременно получать подпитку «снизу». Роль оппозиции была сведена к нулю. Отсюда стала плохо выполняться функция представительства интересов.

Но сегодня проблема стоит глубже: без расширения качества и системности публичной политики невозможно вести речь о переходе к инновационному типу развития российского общества. В принципе, речь надо вести о создании условий для социальной инновации, т.е. тех новых форм и технологий общественной жизнедеятельности, которые способствовали социальной оптимизации общества и повышению качества жизни большинства людей. Поэтому представляется важным, чтобы в России как можно быстрее возникла полноценная среда, позволяющая реализовать эту функцию гражданского общества. Такая среда включает науку (которая в контексте гражданского общества, как правило, вообще не упоминается), экспертную среду (которая без науки существовать не может), собственно НКО и такой важнейший институт, как независимые и квалифицированные средства массовой информации. Множественность политических лидеров и институтов гражданского общества — страховка от опасностей авторитаризма и тоталитаризма, преследующих, как тень, едва ли не любую крупную демократию и всегда возникающих в периоды преодоления кризисов либо затяжных трудностей. Требуется возврат к реальной демократии, т.е. к процессу постепенного «размораживания» политических процессов и гражданских инициатив. Обществу необходимо вернуть веру в работоспособность политических механизмов воздействия на реальную власть, на процесс принятия социально значимых решений, а значит, и разделения ответственности за свое будущее между обществом и властью. Большая гибкость и социальная эластичность создаваемой системы делают общественную среду менее напряженной, вовремя разряжают скопившуюся деструктивную энергию, канализируют недовольство. А самое главное — это дает пробиться новым росткам и трендам.

Таким образом, формирование национальной инновационной системы требует «диверсификации» вертикали управления в сторону расширения действия принципов конкурентности, плюрализма, открытости, диалога, т.е. тех принципов, на которых основывает свою деятельность гражданское общество. Способность органов власти, бизнеса и гражданских инициатив к партнерству и консолидации во имя внедрения и стимулирования инноваций — один из важнейших критериев современного развития, важнейший ресурс преодоления технологической отсталости.

Литература

Edwards A. Scientific Expertise and Policy-Making: the Intermediary Role of the Public Sphere // Science and Public Policy. 1999. June. Vol. 26.

Rhodes R.A.W. The New Governance Without Government. In: Understanding Governance Policy Networks, Governance, Reflexivity and Accountability. Maidenhead: Open University Press, 2003.

С.В. Суслова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Пермь)

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

Специфика негосударственного некоммерческого сектора, в основном существенно отличающегося и от бизнеса, и от государственного сектора, обусловливает, по нашему мнению, его зависимость от более широкого круга факторов, которые представляют собой уровень не только экономического развития, но и социальной структуры общества, а также особенности институциональной среды.

За рубежом детерминанты развития сектора исследуются на различных уровнях: на региональном — К. Гронбьерг и Л. Паалберг, А. Бен-Нер и Т. ван Хумиссен, К. Маркуэлло; на национальном — Дж. Шифф и Б. Вайсброд, Д. Корбин; на межстрановом — Э. Джеймс, Л. Саламон и Х. Анхайер, И. Мацунага, Н. Ямаучи и Н. Окуяма. В России внешняя, равно как и внутренняя, среда гражданского общества изучается прежде всего учеными Центра исследования гражданского общества и некоммерческих организаций НИУ ВШЭ (Л. Якобсон, И. Мерсиянова) путем проведения социологических исследований. Однако зависимость уровня развития организаций национального неприбыльного сектора от социально-экономических условий в достаточной степени еще не изучена. Целью данной работы является определение характера влияния социально-экономических факторов на структуру и масштабы третьего сектора.

Структура третьего сектора

С целью анализа отраслевой структуры негосударственных некоммерческих организаций (НКО) в двух регионах — в Пермском крае и Свердлов-

ской области — была сделана выборка соответствующих организаций из базы юридических лиц Системы профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК.) Затем полученная выборка была проанализирована с точки зрения отраслевого распределения организаций в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности. Расчет процентного соотношения показал, что наибольшую часть — не менее одной трети — составляют НКО, чья основная деятельность отнесена к операциям с недвижимым имуществом (см. рис. 1). Подавляющее число этих юридических лиц составляют товарищества собственников жилья и садоводческие товарищества, чья основная деятельность формально отнесена к этому виду.

Рис. 1. Структура некоммерческих организаций по видам деятельности

Источник: База юридических лиц системы СПАРК. Режим доступа: URL www.spark-interfax.ru (Дата обращения 04.02.2012 г.).

Около четверти всех зарегистрированных НКО — вторая по размеру группа — попадают в сегмент «Деятельность общественных объединений». Необходимо заметить, что это наиболее разнородный по своему составу сегмент, включающий профессиональные организации, профсоюзы, религиозные и наиболее многочисленные разнообразные общественные организации. Недостатком явилось то, что в одну, фактически «обезличенную», группу оказались включенными объединения в сферах благотворительности, социальной защиты отдельных категорий граждан, просвещения, продвижения интересов сообществ и другие. В целом на эти два сегмента приходится более половины всех неприбыльных организаций.

Сравнение структуры третьего сектора в этих двух российских регионах с данными по США позволяет увидеть существенные различия. Ниже приведены данные о зарегистрированных организациях по некоторым сегментам российского и американского секторов (табл. 1).

Таблица 1. Доля отдельных сегментов в структуре некоммерческого сектора РФ и США (%)

Вид деятельности	Пермский край	Свердловская область	США
Операции с недвижимым имуществом / Housing & Shelter	39,57	31,97	2,01
Образование / Education	2,80	4,71	11,82
Религиозные организации / Religion-Related	4,79	4,88	14,52
Профсоюзы / Employment, Job Related	6,83	7,70	2,10
Организация отдыха и развлечений, культуры и спорта / Arts, Culture & Humanities; Recreation & Sports	5,35	2,89	14,24

Источник: База юридических лиц системы СПАРК. Режим доступа: URL www.spark-interfax.ru (Дата обращения 04.02.2012 г.); National Center for Charitable Statistics / Urban Institute. Режим доступа: URL http://nccsdataweb.urban.org/PubApps/nonprofit-overview-sumRpt.php?v=ntee&t=co&f=0 (Дата обращения 23.02.2012 г.).

Мы считаем возможным сделать вывод о том, что структура отечественного неприбыльного сектора отличается относительно более значительным сегментом самоорганизации граждан, в том числе экономической (потребительские кооперативы и товарищества в различных формах). В США основу сектора составляет производство услуг в социальной сфере. Данные об отраслевой структуре занятых свидетельствуют о том, что подавляющая часть занятых в американском некоммерческом секторе — 85% — приходится на

сферу здравоохранения (57%), образования (15%) и социальной помощи (13%) [Salamon et al., 2012, p. 4]. В этих различиях отражается специфика развития третьего сектора в двух странах: в США в результате достаточно длительного самостоятельного развития некоммерческие организации стали достаточно сильными, чтобы конкурировать в ряде отраслей с производителями двух других секторов; в нашей стране состояние сектора определяется во многом как инерцией развития (социальная сфера в основном остается в ведении представителей власти), так и особенностями государственного законодательного регулирования.

Факторы создания некоммерческих организаций

Отбор показателей для анализа влияния социально-экономических факторов на развитие отечественного некоммерческого сектора прежде всего определяется двумя основными направлениями исследований — теориями спроса на продукты НКО и предложения благ, производимых на основе этой формы хозяйствования. Согласно теориям спроса потребность в неприбыльных организациях возникает вследствие «провалов» как рынка, так и государства. Несостоятельность рынка в отношении производства общественных благ в сфере образования и здравоохранения вынуждает потребителей обращаться к нерыночным производителям в лице государства и частного некоммерческого сектора. В то же время неспособность органов власти удовлетворить в полной мере все разнообразие потребностей в коллективных и частных благах вследствие ориентации на медианного избирателя создает нишу для представителей негосударственного сектора, в том числе (а в ряде случаев прежде всего) неприбыльных организаций. Теории предложения обосновывают появление НКО желанием граждан самим организовывать процесс создания необходимых для них благ, перечисленных выше, а также управлять этим процессом.

Для верификации теории государственных провалов в зарубежных исследованиях применяются показатели религиозного и этнического разнообразия, уровня образования[1], позволяющие косвенным образом оценить степень неоднородности спроса на разного вида коллективные блага [Corbin,

[1] Учитывая «всеобщий» характер высшего образования в России сегодня, представляется некорректным использовать показатель доли населения с высшим образованием в качестве оценки социальной разнородности общества, которая в западных странах является важным фактором формирования спроса на услуги НКО.

1999; Salamon et al., 2000; Ben-Ner, van Hoomissen, 1992], а также величин государственных расходов на обеспечение бедного населения [Corbin, 1999], общих расходов местных правительств [Marcuello, 1998]. Недостаточные госрасходы на образование, дифференциация предпочтений людей разных конфессий и национальностей могут порождать «чрезмерный спрос» (excess demand) на услуги частных образовательных учреждений [James, 1993].

Показателем спроса на услуги НКО прежде всего благотворительных организаций с точки зрения теории рыночных «провалов» в ряде работ выступает уровень бедности, определяемый как доля людей, проживающих за чертой бедности [Corbin,1999; Gronbjerg, Paarlberg, 2001].

Стоит отметить разные точки зрения на характер влияния подушевого дохода на размер некоммерческого сектора. Доход можно рассматривать как показатель уровня экономического развития экономики в целом, и тогда его уровень будет положительно влиять на абсолютный размер сектора [Matsunaga et al., 2010]. В то же время уровень благосостояния населения может отрицательно влиять на спрос на частные доверительные блага, производимые НКО, но положительно — на формирование неприбыльных объединений стейкхолдерами [Ben-Ner, van Hoomissen, 1992].

Для оценки влияния факторов на размер некоммерческого сектора в данном исследовании использовались следующие показатели (в скобках — переменные в моделях):

- *доля населения с доходами ниже прожиточного минимума* (бедность). Граждане с низким доходом являются основной целевой группой разного рода благотворительных организаций, поэтому предполагается положительная связь этого показателя с количеством НКО;
- *этническая разнородность, определяемая с помощью индекса этнолингвистической фракционализации*[1] (нац_разнородность). Более разнообразное по этническому составу население, вероятно, нуждается в более разнообразных благах по сравнению с теми, что производятся в рамках государственного сектора, и предъявляет более высокий спрос на деятельность НКО, что должно стимулировать их формирование;
- *уровень экономической активности (*эк_активность*) и уровень занятости* (уров_зан). Высокая экономическая активность населения в целом и высокий уровень занятости могут способствовать развитию «некоммерческого» предпринимательства в силу большей обеспеченности граждан разного рода ресурсами, включая соответствующие способности людей и социальный капитал;

---

[1] $ELF = 1 - \sum_{k=1}^{K} p_k^2$, где p_k — доля жителей региона, принадлежащих национальной группе k, в общей численности населения [Bossert et al., 2006].

• *среднемесячная номинальная заработная плата* (зарплата) и *отношение среднемесячной номинальной зарплаты к прожиточному минимуму* (зпл_к_прожит_мин), *валовой региональный продукт на душу населения* (врп). С одной стороны, более высокий доход увеличивает потребление домохозяйств в целом, следовательно, можно ожидать некоторого увеличения и в части спроса на результаты работы неприбыльных организаций. С другой стороны, в среднем более обеспеченные граждане имеют больше ресурсов для организации некоммерческой деятельности (имущество, добровольческий труд). Поэтому величины этих показателей, как представляется, могут быть положительно связаны с размером анализируемого сектора;

• *удельный вес городского населения в общей численности населения* (город) влияет на плотность связей между отдельными гражданами, между представителями бизнеса, а также облегчает доступ к инфраструктуре и различным сервисам, в том числе государственным. Следовательно, доля городского населения должна положительно влиять на процесс формирования и деятельность НКО;

• *уровень имущественного расслоения, определяемый с помощью коэффициента Джини* (джини). Более однородное с этой точки зрения сообщество в большей степени готово к совместным действиям с целью решения общих социально-экономических проблем, поэтому высока вероятность отрицательной связи между этим показателем и размером неприбыльного сектора;

• *расходы регионального бюджета на душу населения* (бюджет_расх). Данный показатель предназначался для верификации двух теорий. В соответствии с теорией «провалов» государства НКО заполняют ниши производства общественных и социально значимых благ, оставшиеся без внимания органов власти, следовательно, бюджетные расходы и размер некоммерческого сектора в регионах должны находиться в обратной связи. Согласно теории взаимозависимости современные неприбыльные организации в развитых странах пользуются значительной государственной поддержкой, для органов власти они часто выступают подрядчиками по оказанию услуг населению, поэтому рост государственных расходов на содержание социальной сферы выражается и в увеличении государственных субсидий НКО [Salamon et al., 2000]. Таким образом, изначально сложно выдвинуть предположение о характере влияния этого показателя на количество НКО.

Для оценки динамики некоммерческого сектора за рубежом используются общее количество неприбыльных организаций [Gronbjerg, Paarlberg, 2001; Marcuello, 1998], количество НКО в сфере социального обслуживания [Corbin,1999], размер сферы негосударственного образования [James, 1993], занятость в некоммерческом секторе [Ben-Ner, van Hoomissen, 1992; Salamon et al., 2000].

В данной работе размер некоммерческого сектора в регионах РФ оценивался с использованием агрегированной информации о количестве зарегистрированных организаций на 01.01.2010 г., которая содержится в Едином государственном реестре юридических лиц[1], а также данных о среднесписочной численности сотрудников общественных организаций в 2009 г. из базы системы СПАРК. В целях исследования была выбрана информация по негосударственным НКО, которые объединены в три группы: 1) потребительские кооперативы; 2) НКО, которые согласно Закону «О некоммерческих организациях» подлежат прежде всего регистрации в Министерстве юстиции; 3) прочие НКО. Показателями размера некоммерческого сектора в регионах стали количество зарегистрированных НКО на 10 тыс. жителей региона и доля сотрудников общественных организаций в среднегодовой численности занятых в регионе.

В качестве источника информации об экономических и социальных региональных показателях за 2009 г. был использован статистический сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010», о расходах региональных бюджетов — сайт Министерства финансов РФ

Для определения факторов, влияющих на размер некоммерческого сектора в российских регионах, были применены модели множественной линейной регрессии. В процессе применения метода пошагового отбора были получены следующие результаты:

Зависимая переменная: общее количество НКО в регионе

	Нестандартизованные коэффициенты B	Стандартизованные коэффициенты β	*t*-статистика
(Константа)	–28,601		–1,633
уров_зан	0,911***	0,582***	4,892
бедность	0,640**	0,382**	3,290
город	0,237**	0,333**	2,831
джини	–67,716*	–0,214*	–2,050

* Значимость на уровне 5%.
** Значимость на уровне 1%.
*** Значимость на уровне 0,1%.
$R^2_{adj.}$ = 0,393 F=13,647 N=79.
(Незначимые переменные: нац_разнородность, эк_активность, зарплата)

[1] Сведения о работе по государственной регистрации юридических лиц см. на сайте ФНС РФ. Режим доступа: URL http://www.nalog.ru/html/docs/

Зависимая переменная: количество НКО, подлежащих специальному режиму регистрации

	Нестандартизованные коэффициенты B	Стандартизованные коэффициенты β	*t*-статистика
(Константа)	–40,802**		–4,394
уров_зан	0,894**	0,753**	6,993
бедность	0,434*	0,341*	3,166

*Значимость на уровне 1%.
** Значимость на уровне 0,1%.
$R^2_{adj.}$ = 0,380 F=24,870 N=79
(Незначимые переменные: город, нац_разнородность, эк_активность, зарплата, джини)

Зависимая переменная: прочие НКО

	Нестандартизованные коэффициенты B	Стандартизованные коэффициенты β	*t*-статистика
(Константа)	–3,958*		–3,496
эк_активность	,074**	,448**	4,392

*Значимость на уровне 1%.
** Значимость на уровне 0,1%.
$R^2_{adj.}$ = 0,190 F = 19.289 N=79
(Незначимые переменные: город, нац_разнородность, уров_зан, зарплата, джини, бедность)

Зависимая переменная: численность работников общественных организаций

	Нестандартизованные коэффициенты B	Стандартизованные коэффициенты β	*t*-статистика
(Константа)	,002**		4,421
город	–5,159E-6*	–,257*	–2,286
бюджет_расх	2,259E-6**	,358**	3,418
джини	–,002*	–,271*	–2,370

* Значимость на уровне 5%.
** Значимость на уровне 0,1%.
$R^2_{adj.}$ = 0,212 F=7,976 N=79
(Незначимые переменные: нац_разнородность, эк_активность, уров_зан, бедность)

Итоги расчетов позволяют сделать вывод о том, что на данном этапе исследования с определенной вероятностью подтверждается гипотеза о положительном влиянии уровня занятости на процесс создания НКО, что в не-

сколько большей степени справедливо для организаций со специальным режимом регистрации. Количество прочих НКО оказалось чувствительно лишь к другому показателю, характеризующему сферу труда, — уровню экономической активности. Значимым фактором оказался и уровень имущественного расслоения: обратная связь между коэффициентом Джини и количеством организаций подтверждает важность социальной однородности общества для развития некоммерческого сектора. Удельный вес городского населения оказался положительно значим только для всей совокупности НКО. Тем не менее гипотеза о благоприятном влиянии городской среды на создание организаций третьего сектора не отклоняется. Наконец, уровень бедности оказался единственным фактором спроса, значимым для численности НКО.

В отношении численности сотрудников общественных организаций модель оказалась существенно более точной (стандартная ошибка выборки значительно ниже, чем в других моделях). Показатель доли городского населения демонстрирует обратную связь с зависимой переменной. Возможно, это связано с характером распределения некоммерческих организаций разного типа: в небольших населенных пунктах создается больше именно общественных организаций. Но это предположение требует дополнительного анализа. Довольно значимым фактором с положительным влиянием оказался один из показателей дохода — расходы региональных бюджетов в расчете на душу населения. Представляется, что этот результат может быть интерпретирован с точки зрения теории зависимости развития сектора от государственного финансирования. Однако высокая корреляция бюджетных расходов с такими показателями дохода, как заработная плата и ВРП на душу населения (более 0,8), позволяет предполагать их влияние и в качестве фактора предложения. Наконец, стоит отметить и значимость имущественного расслоения, которое демонстрирует обратную связь с численностью сотрудников.

В целом представляется обоснованным сделать вывод, что формирование некоммерческого сектора в нашей стране в большей степени пока стимулируется факторами предложения, т.е. инициативой самих граждан. Кроме того, «национальной особенностью» является и сильное влияние государственного регулирования, которое в существенной степени определяет структуру отечественного третьего сектора. В то же время, по нашему мнению, сегодня пока нет оснований говорить о существовании в российских регионах значительного спроса на услуги негосударственных неприбыльных организаций. В сочетании со сложным характером взаимоотношений негосударственных НКО и органов власти это придает серьезную неустойчивость развитию и создает ситуацию неопределенности для российского некоммерческого сектора.

Литература

Мерсиянова И.В., Якобсон Л.И. Негосударственные некоммерческие организации: институциональная среда и эффективность деятельности. Сер. «Мониторинг гражданского общества». Вып. II. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

Министерство финансов РФ. Исполнение консолидированных бюджетов субъектов РФ. URL: http://info.minfin.ru/region_compare.php (дата обращения 22.07.2011 г.).

Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Стат. сб. М.: Росстат, 2010.

Российский статистический ежегодник. 2010. М.: Росстат, 2010.

Российский статистический ежегодник. 2011. М.: Росстат, 2011.

Ben-Ner A., van Hoomissen T. An Empirical Investigation of the Joint Determination of the Size of the For-Profit: Nonprofit and Government Sectors // Annals of Public and Cooperative Economics. 1992. Vol. 63(3). P. 391–415.

Bossert Walter, Conchita D'Ambrosio, Eliana La Ferrara. A Generalized Index of Fractionalization / The 29th General Conference of The International Association for Research in Income and Wealth. Working Papers. URL: www.iariw.org/papers/2006/Conchita.pdf (Дата обращения 06.11.2011 г.).

Corbin J.J. A Study of Factors Influencing the Growth of Nonprofits in Social Services // Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly. 1999. Vol. 28(3). P. 296–314.

Gronbjerg K.A., Paarlberg L. Community Variations in the Size and Scope of the Non-Profit Sector: Theory and Preliminary Findings // Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly. 2001. Vol. 30(4). P. 684–706.

James E. Why do Different Countries Choose a Different Public–Private Mix of Educational Services? // Journal of Human Resources. 1993. Vol. 28(3). P. 571–592.

Marcuello K. Determinants of the Non-Profit Sector Size. An Empirical Analysis in Spain // Annals of Public and Cooperative Economics. 1998. Vol. 69(2). P. 175–192.

Matsunaga Y., Yamauchi N., Okuyama N. What Determines the Size of the Nonprofit Sector?: A Cross-Country Analysis of the Government Failure Theory // Voluntas. 2010. Vol. 21. P. 180–201.

Salamon L.M., Sokolowski S.W., Anheier H.K. Social Origins of Civil Society: an Overview // Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. 2000. No. 38.

Salamon Lester M., Sokolowski S.W., Geller S.L. Holding the Fort: Nonprofit Employment during a Decade of Turmoil // Nonprofit Economic Data Bulletin. No. 39. January 2012. Johns Hopkins University, Center for Civil Society Studies.

Schiff J., Weisbrod B. Competition Between For-Profit and Nonprofit Organizations in Commercial Markets // Annals of Public and Cooperative Economics. 1991. No. 4. P. 619–639.

Л.И. Якобсон

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

УЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЙ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ[1]

В настоящее время в России происходит ощутимый рост гражданской самоорганизации. Развитию инициатив, их признанию и ресурсному обеспечению в высокой степени способствует институционализация в формах *негосударственных некоммерческих организаций* (НКО), образующих так называемый *третий сектор* экономики[2]. Его масштабы в нашей стране пока сравнительно невелики. Так, доля занятых в НКО по найму составляет 1,13% экономически активного населения России[3]. Однако в последние годы произошло укоренение НКО в российском обществе [Якобсон, Санович, 2009]. Государство проявляет растущую заинтересованность в сотрудничестве с так называемыми социально ориентированными НКО, что в немалой степени объясняется дефицитом средств и эффективных организационных решений в области социальной политики [Мерсиянова, Якобсон, 2011]. В то же время недавние позитивные изменения в законодательстве, в частности, принятие закона о социально ориентированных НКО, устанавливают главным образом право госорганов поощрять их деятельность в «ручном режиме», пусть и с помощью конкурсных процедур. Общие же нормы функционирования этих организаций и их взаимодействия с государством остаются в основном неизменными с 1996 г., когда впервые был принят закон о НКО. Предложения по пересмотру перечня форм НКО, обсуждаемые в рамках подготовки новой редакции ГК РФ, предполагают главным образом упорядочение этих

---

[1] Доклад подготовлен на основе работы, проведенной в Центре исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ в рамках программы Центра фундаментальных исследований университета.

[2] Терминами «некоммерческая организация» и «НКО» далее обозначаются только организации, не находящиеся в государственной или муниципальной собственности.

[3] Здесь и далее данные о российском третьем секторе приводятся по материалам мониторинга гражданского общества, который НИУ ВШЭ с 2006 г. проводит при участии ряда ведущих социологических центров.

форм, а не существенную модификацию правового статуса некоммерческих организаций. Представляется своевременным соотнести состояние законодательства о НКО с экономическими реалиями, рассматривая их сквозь призму экономической теории.

* * *

Правовые рамки деятельности любого класса организаций задают систему ограничений и стимулов для их фактических и потенциальных стейкхолдеров таким образом, чтобы в идеале гармонизировать их интересы между собой и с интересами общества в целом. Стейкхолдерами в теории признаются любые индивиды, группы и организации, имеющие реальную возможность «претендовать на внимание, ресурсы или результаты работы данной организации или испытывать ее воздействие» [Lewis, 2001, p. 202]. Это понятие уместно применительно не только к некоммерческим, но и к коммерческим организациям (КО), однако оно редко используется, когда речь идет о последних. В данном случае обычно предполагается, что интересы однородны по своей природе, хотя нередко противоположны друг другу по направленности. Однородность заключается в стремлении каждого использовать организацию для получения максимально возможной части «общественного пирога».

С третьим сектором дело обстоит сложнее, поскольку он ассоциируется с теми разнообразными интересами, которые не являются экономическими в узком, обыденном, значении слова[1]. Это интересы, побуждающие *пренебрегать потенциально наиболее доходным применением ресурсов*, которыми располагает индивид или организация. Например, субъект мог бы инвестировать средства в КО, но предпочитает использовать их на правозащитную деятельность, помощь нуждающимся, религиозное миссионерство или устройство нерентабельных концертов. Чтобы институционализировать свою деятельность, он формирует НКО, обеспечивая тем самым легальное и упорядоченное использование труда и иных ресурсов, возможность вступать в контрактные отношения с контрагентами, а также защиту со стороны государства. Нечто похожее, хотя и по иным мотивам, делает, например, группа людей, стремящихся организовать площадку общения или совместного проведения досуга.

Инициаторы подобных начинаний обычно заинтересованы послать *сигнал* тем, кто мог бы присоединиться к числу стейкхолдеров организации в качестве ее доноров, клиентов или сотрудников. Сотрудниками и особенно менеджерами НКО нередко становятся люди, которым близки ее цели и

---

[1] Теоретические трактовки граней между экономическими и неэкономическими аспектами действительности нетривиальны [Ананьин, 2005]. Однако здесь я полагаюсь на интуитивное восприятие различий.

содержание деятельности, и тогда они зачастую соглашаются на оплату ниже альтернативных издержек (так называемое пожертвование труда). Так, по данным зарубежных исследований, менеджеры третьего сектора за выполнение сопоставимой работы нередко получают на 20–60% меньше, чем менеджеры НКО, причем оплата менеджмента НКО гораздо слабее зависит от измеримых параметров результативности [Ballou, Weisbrod, 2003; Roomkin, Weisbrod, 1999]. В ряде стран доля взрослого населения, являющегося неоплачиваемыми волонтерами НКО, составляет более четверти. Однако в третьем секторе любой страны трудится и немалое число людей, для которых НКО — место максимально доступного им заработка. Кроме того, всюду, где предусмотрен законодательно установленный статус НКО, имеются организации, злоупотребляющие данным статусом. Следовательно, сигналы о «неэкономически» мотивированных начинаниях смогут вызвать доверие, лишь если организация сумеет не просто заявить о своих мотивах, а убедительно их продемонстрировать.

В этом состоит основной смысл специфического ограничения правоспособности, которое отличает некоммерческие организации от коммерческих. Ограничение выражается прежде всего в *запрете на распределение прибыли* (NDC — *non-distribution-consraint*). Его смысл — гарантировать, что для наиболее влиятельных стейкхолдеров НКО приоритетом выступает нечто отличное от финансовых результатов ее деятельности [Hansmann, 1980]. Имеются в виду стейкхолдеры, обладающие правом определять стратегию организации, осуществлять общий контроль ее деятельности, назначать, поощрять и увольнять топ-менеджеров и т.п. NDC, в принципе, совместим с любым объемом финансирования организации, любым составом его источников, любым размером «бухгалтерской» прибыли, т.е. превышения годовых доходов над годовыми расходами, а также с любыми направлениями использования средств, кроме тех, которые приносят денежную выгоду контролирующим стейкхолдерам. Следовательно, правовое оформление NDC должно фокусироваться не столько на денежных потоках как таковых, сколько на *идентификации контролирующих стейкхолдеров* и *предотвращении присвоения ими экономически значимых результатов деятельности организации*.

NDC ослабляет обычные экономические стимулы, непосредственно не создавая им альтернативы. Чтобы это не вело к потерям эффективности, выбор в пользу НКО должен задействовать некие *дополнительные ресурсы и мотивации*. На них еще полвека назад указал К. Эрроу: ограничение позволяет подать сигнал, генерирующий *доверие* [Arrow, 1963]. Следовательно, об эффективности регулирования третьего сектора целесообразно судить с учетом данных о доверии к НКО. Рационально построенное законодательство позволяет идентифицировать те организации, которые имеют конкретные некоммерческие *миссии*, т.е. делают нечто, представляющее для своих кон-

тролирующих стейкхолдеров высокую *ценность само по себе*, а не в качестве условия получения дохода. Деятельность может приносить денежную выручку и даже быть самоокупаемой, но в силу NDC доход не является доминирующим мотивом тех, кто определяет характер и масштабы этой деятельности.

Почему специфика организаций, имеющих некоммерческие миссии, нуждается в правовом оформлении? Законодательная дифференциация субъектов суть дифференциация их прав и обязанностей, создание преимуществ и/или обременений. Вряд ли целесообразно дискриминировать организации только потому, что они не стремятся максимизировать прибыль, но и специально поощрять выполнение любой миссии, привлекательной лично для инвестора, нет смысла. Обычно поддерживаются миссии, ценные не только для стейкхолдеров отдельной организации. Однако поощрения заслуживают также и коммерческие организации, уделяющие внимание образованию, здравоохранению, культуре и другим направлениям деятельности, приносящей значительные внешние эффекты в пользу всего общества [Гринберг, Рубинштейн, 2008]. Это и происходит в действительности, так что ссылки на социально значимые виды деятельности не столько помогают понять роль третьего сектора в экономике, сколько уводят в сторону от определения специфического круга задач, при решении которых НКО имеют *сравнительные преимущества* перед КО.

Данная постановка вопроса была ранее всего представлена в работе [Weisbrod, 1988]. Акцент в ней сделан на обеспечении *разнообразия* благ, производство которых связано с существенными «провалами» рынка. Действительно, НКО чаще всего присутствуют там, где максимизации прибыли соответствуют субоптимальные равновесия. Однако стандартные методы компенсации «провалов» рынка предполагают не создание негосударственных НКО, а государственное регулирование деятельности КО либо экспансию государственного сектора. Б. Вейсброд указал на недостаточность этих вариантов: ориентация государства на медианного избирателя ведет к избыточной унификации услуг и игнорированию запросов менее типичных потребителей. Поскольку унификация, с одной стороны, объективно предопределена, а с другой — не обеспечивает общественно оптимальной аллокации ресурсов, налицо «провал» государства[1]. Ситуация улучшается, если разнообразие запросов порождает разнообразие инициатив и в итоге —

---

[1] О понятии медианного избирателя и причинах, по которым демократическое государство при прочих равных условиях отдает приоритет его предпочтениям, а также о «провалах государства, т.е. о ситуациях, в которых добросовестные и квалифицированные действия государства не приводят к общественно оптимальной аллокации ресурсов, см. например: [Якобсон, 2000].

разнообразие НКО, ориентированных на различные группы стейкхолдеров. С учетом сказанного создание благоприятных условий для НКО предстает вариантом политики, который сочетает свойственную демократическому государству унификацию (коль скоро льготы предоставляются не в «ручном режиме», а категориально) с поощрением разнообразия.

В настоящее время Россия не относится к числу стран, где высокоразвитые институты демократии определяют последовательную ориентацию на медианного избирателя. Невысокая эффективность функционирования социальной сферы в нашей стране имеет иные причины, однако и здесь налицо не случайные сбои, а «провалы» государства, имеющие системный характер[1]. Логика Б. Вейсброда нуждается в модификациях и применительно к странам третьего мира [James, 1989]. Однако предложенный им принцип изучения институтов третьего сектора в контексте сочетания «провалов» рынка с «провалами» государства оказался плодотворным. Вместе с тем в рамках его подхода подразумевалось, что институты третьего сектора — «последнее убежище», к которому обращаются, когда иные институты не срабатывают. Буквальное следование подходу чревато переоценкой возможностей НКО, снисходительностью к проявлениям их неэффективности и безоговорочными требованиями льгот для третьего сектора.

В этой связи внимание исследователей привлекли два обстоятельства. Во-первых, исторически НКО в целом ряде сфер не дополняли государство, а приходили туда раньше него и с его приходом подчас занимали скромное место. Во-вторых, сам третий сектор далеко не безупречен с точки зрения аллокационной эффективности. В результате возникла так называемая теория трех «провалов», суть которой состоит в следующем [Salamon, 1987]. Наряду с «провалами» рынка и государства существуют «провалы добровольчества» (voluntary failures). Не воспроизводя целиком приводимый обычно список таких «провалов», укажем лишь на меньшую по сравнению с государством способность мобилизовывать ресурсы, на меньшую по сравнению с коммерческим сектором заинтересованность в экономии средств и на большую по сравнению с тем и другим избирательность действий, неготовность стабильно и высокопрофессионально реагировать на массовый спрос. С позиций теории трех «провалов» негосударственные некоммерческие организации — не столько «последнее убежище», сколько довольно успешные партнеры коммерческого сектора и государства в целом ряде сфер, выполняющие в зависимости от обстоятельств роли первопроходцев или хранителей традиций, консультантов и оппонентов, конкурентов и контракторов, а также многие другие функции.

---

[1] С моей точки зрения, объективной основой существенных «провалов» выступает прежде всего феномен мягких социальных обязательств государства [Якобсон, 2006].

Третий сектор предоставляет *институциональные ниши* для проявлений *солидарности, альтруизма и заинтересованности в реализации конкретных миссий*. Это позволяет мобилизовывать ресурсы и усилия без непосредственного экономического вознаграждения либо с вознаграждением ниже альтернативных издержек. Так, благодаря «дарению труда» сопоставимые работы могут обходиться обществу относительно дешевле. Экономический эффект альтруизма и солидарности особенно велик, когда речь идет о производстве доверительных благ [Кузьминов и др., 2006, с. 375]. В подобных случаях альтруизм исполнителей позволяет избежать чрезмерных затрат не только на их вознаграждение, но и на мониторинг количества, качества и результативности затрачиваемых усилий. Надежный мониторинг исключительно значим и вместе с тем крайне затруднен, когда речь идет, например, об уходе за детьми, престарелыми и больными. На сугубо экономическую мотивацию невозможно полагаться также, например, при проведении фундаментальных исследований или защите гражданских прав. Принимая на себя обязательство соблюдать NDC, организация информирует о готовности служить подходящей институциональной нишей для тех, кто разделяет ее цели. В итоге благодаря сигнальной функции NDC «энтузиазм идет к энтузиазму» подобно тому, как в рыночной экономике «деньги идут к деньгам».

Поскольку речь идет о самоограничении, необходим механизм проверки его соблюдения. В противном случае вероятны имитации сигналов о NDC, коль скоро они способны приносить выгоды, пусть даже не в форме льгот от государства, а только в форме притока пожертвований и т.п. Если принадлежность к третьему сектору удается имитировать, преимущества достаются псевдо-НКО, и подрывается доверие к третьему сектору. Соответственно преимущества, недостаточно увязанные с ограничениями, оборачиваются искажением рыночных сигналов для коммерческого сектора и блокированием развития сектора НКО. Следовательно, нужны гарантии соблюдения NDC, что достигается введением соответствующих *правовых норм*. Однако чем жестче норма, тем при прочих равных условиях выше издержки, которые приходится нести, чтобы обеспечить ее выполнение [Cooter, Ulen, 2000, ch. 4, 8]. Особенно высоки издержки реализации тех норм, которые сильно конфликтуют с привычными для данного общества вариантами поведения, а также тех, отклонения от которых трудно прослеживаются. С учетом этих обстоятельств становится очевидно, что при правовом закреплении NDC целесообразно искать *оптимальную жесткость ограничений*, отражающую специфику конкретной экономической, социальной и институциональной среды, а не стремиться к максимальной жесткости любой ценой[1].

---

[1] Обсуждение см., например, в работе [Jegers, 2008].

Максималистский вариант предполагал бы, что среди контролирующих стейкхолдеров НКО вообще нет лиц, получающих какие-либо материальные или хотя бы репутационные выгоды от ее деятельности. Эти стейкхолдеры, строго говоря, были бы обязаны скрывать свою причастность к добросовестной и успешной НКО. Противоположная крайность — совмещение в одном лице единственного контролирующего стейкхолдера и оплачиваемого топ-менеджера. Такой руководитель, даже искренне стремящийся следовать миссии, фактически не связан NDC. В самом деле, формально не нарушая это ограничение, он вправе самостоятельно распоряжаться превышением доходов организации над ее расходами, в том числе оформлять любую его часть в качестве премии самому себе, т.е. фактически получать прибыль. Даже если это право фактически не используется, его наличие делает возможными имитации и тем самым подрывает способность подавать вызывающие доверие сигналы о миссии организации. В данной связи практически везде, где НКО имеют законодательно установленные преимущества, предусматривается, что менеджмент должен быть подотчетен лицам, не получающим в организации дохода. Эти доверенные лица (trusties) обычно составляют некий коллективный орган, который будем называть правлением НКО. В идеале исключительно правление персонифицирует организацию, ее миссию, интересы и стратегию, тогда как оплачиваемый менеджмент не представлен в правлении и полностью зависит от него в отношении целей и условий деятельности, полномочий, оплаты, поощрений, санкций и т.д.

Требования законодательства разных стран в различной степени приближаются к подобному идеалу. Это также объяснимо с экономических позиций. Альтруизм, энтузиазм и т.п., с одной стороны, и возможности государства по контролю соблюдения вероятных требований к НКО — с другой, также являются *ограниченными ресурсами*. Их особенности, доступность и оптимальные способы использования в существенной мере зависят от социально-экономической ситуации, а также от ценностей и традиций конкретного общества. Оптимально законодательство достаточно жесткое, чтобы его соблюдение воспринималось в данном обществе в качестве привлекательного сигнала потенциальным стейкхолдерам, и не настолько пуристское, чтобы многие из них оценивали его требования как непосильные, а государство не было способно администрировать выполнение норм без чрезмерных издержек. Избыточная мягкость и неумеренная жесткость одинаково чреваты слабым развитием третьего сектора, хотя в первом случае его номинальные масштабы могут быть велики за счет псевдо-НКО. Вместе с тем чем мягче законодательство о третьем секторе, тем менее щедрыми должны быть предусматриваемые им льготы. Зарубежный опыт убеждает в том, что оптимальные варианты установления NDC компромиссны, причем компромисс

должен соответствовать особенностям общественной среды. Вопрос в том, какой именно компромисс соответствует условиям современной России.

* * *

Установленный размер доклада побуждает, скорее, перечислить, чем обстоятельно прокомментировать те реалии, в свете которых приходится выбирать вариант NDC, оптимальный для нашей страны в настоящее время. Прежде всего необходимо отметить, что реально действующий вариант близок к максимально мягкому. В частности, не исключен фактически полный контроль над организацией со стороны ее оплачиваемого менеджмента. Выбор предельно мягкого варианта был оправдан в 1990-е годы, когда третий сектор в России зарождался, причем это происходило в условиях острой нехватки ресурсов и организационных навыков. Однако ныне этот выбор обернулся *недостатком доверия к НКО* и, как следствие, *торможением развития сектора*. Так, лишь немногим более трети российских граждан доверяют какимлибо НКО, при этом высокий уровень доверия, например, к профсоюзам испытывают 8% населения, к правозащитным организациям — 4%, а к благотворительным организациям — 3%.

Ужесточение NDC помогло бы наиболее добросовестным организациям успешнее позиционировать себя в обществе, привлечь больше участников и средств. Однако третий сектор в стране все еще находится в процессе становления и весьма разнороден по составу. Имеются крупные НКО с сотнями сотрудников и добровольцев, но большинство организаций крайне малы и слабы экономически. По данным мониторинга, только в 18% организаций, опрошенных в рамках довольно репрезентативного исследования, число постоянных сотрудников превышает 10 человек. Менее четверти НКО располагают достаточными средствами для оплаты работников нужной квалификации. Численность людей, готовых безвозмездно участвовать в работе правлений НКО, невелика, так что идеальный вариант их комплектования сегодня заведомо недостижим. Среди НКО высока доля организаций, почти единолично контролируемых их основателями, которые зачастую являются также оплачиваемыми руководителями. Разумеется, такая ситуация чревата злоупотреблениями, которые нередко имеют место на практике. В то же время наблюдения за деятельностью НКО убеждают в том, что даже в своих сложившихся форматах эта деятельность в большинстве случаев приносит реальную пользу. Унифицированное введение жесткого варианта НКО обрушило бы эти форматы или вытеснило их в тень, не обеспечив быстрого замещения более эффективными вариантами.

Итак, в современных российских реалиях ужесточение NDC, с одной стороны, ускорило бы достижение большей институциональной зрелости

третьего сектора и способствовало бы его «расчистке» от «замаскированных КО», повышению доверия и привлечению дополнительных средств, а с другой — грозило бы выживанию многих организаций, не вполне отвечающих идеалу НКО, но нашедших свои ниши и выполняющих полезные функции. В подобных обстоятельствах разным сегментам российского некоммерческого сектора соответствуют *разные оптимумы институционального выбора*. Отсюда вытекает целесообразность «двухуровневой» конструкции институтов некоммерческого сектора, возможность которой обоснована в работе [Правовые основы, 2009].

Говоря коротко, конструкция могла бы выглядеть следующим образом. Базовые требования к НКО, равно как и права, ныне предоставляемые всем этим организациям, остаются без существенных изменений, но в то же время создается новая институциональная ниша, в которую НКО могли бы переходить на *добровольной* основе. Такой переход означал бы *принятие жесткого варианта NDC в обмен на предоставление весомых льгот*. Обязательства, о которых идет речь, включали бы формирование правления, состоящего из лиц, не работающих в организации за плату, с возложением на правление функций определения перспективных целей и ключевых текущих задач организации, утверждения ее финансового плана, оценки и поощрения менеджмента и т.п. В то же время НКО, принявшие такие требования в сочетании с повышенными требованиями к прозрачности, освобождались бы от налога на прибыль и имели льготы по ряду других налогов.

Литература

Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания. М.: Наука, 2005.

Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика. М.: Институт экономики РАН, 2008.

Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.

Мерсиянова И.В., Якобсон Л.И. Сотрудничество государства и структур гражданского общества в решении социальных проблем // Вопросы государственного и муниципального управления, 2011. № 2.

Правовые основы функционирования некоммерческого сектора / под ред. Б.Л. Рудника и Л.И. Якобсона. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.

Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2000.

Якобсон Л.И. Социальная политика: коридоры возможностей // Общественные науки и современность. 2006. № 2.

Якобсон Л.И., Санович С.В. Смена моделей российского третьего сектора: фаза импортозамещения // Общественные науки и современность. 2009. № 4.

Arrow K.J. Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care // American Economic Review. 1963. Vol. 53. P. 941–973.

Ballou J.P., Weisbrod B.A. Managerial Rewards and the Behaviour of For-Profit, Governmental and Nonprofit Organizations: Evidence From the Hospital Industry // Journal of public economics. 2003. Vol. 87. P. 1895–1920.

Cooter R., Ulen T. Law and Economics. Addison-Wesley, 2000.

Hansmann H. The Role of Non-Profit Enterprise // Yale Law Journal. 1980. Vol. 89. P. 835–901.

James E. (ed). The Nonprofit Sector in International Perspective: Studies in Comparative Culture and Policy. Oxford University Press, 1989.

Jegers M. Managerial Economics of Non-Profit Organizations. L.: Routledge, 2008.

Hansmann H. The Role of Non-Profit Enterprise // Yale Law Journal. 1980. Vol. 89. No. 5. P. 835–901.

Lewis D. The Management of Non-Governmental Development Organizations: an Introduction. L.: Routledge, 2001.

Roomkin M. J. and Weisbrod B. A. Managerial Compensation and Incentives in For-Profit *and Nonprofit Hospitals* // Journal of Law, Economics and Organizations. 1999. Vol. 15. P. 750–781.

Salamon L.M. Partners in Public Service. In: The Nonprofit Sector: a Research Handbook / Ed. by W. W. Powell. Yale university press, 1987. P. 99–117.

Weisbrod B. The Nonprofit Economy. Harvard University Press, 1988.

МЕНЕДЖМЕНТ

L. Armila[1], E. Novikova

Lappeenranta University of Technology
Northern Dimension Research Centre, NORDI,

P. Ritala

Lappeenranta University of Technology
School of Business

CROSS-BORDER OPEN INNOVATION IN UNIVERSITY-INDUSTRY COLLABORATION

In long term, conducting successful business demands innovation and substantial investments in research and development. To achieve these goals, industry actors increasingly collaborate with each other, but also with universities in order to get access to new or even revolutionary ideas. Furthermore, cross-border collaboration is an increasing trend for firms seeking growth and ideas in international context. However, extant research is still short in understanding the issues related to passing two cultural crossings at the same time: organizational (in terms of university and industry cultures), as well as national. To provide understanding on this, the aim of this study is to find factors that have an impact of the success of innovation-related university-industry (U-I) collaboration within and between different cultures. In particular, this study explores Finnish and Russian cultural contexts, involving both intra-national and cross-border U-I collaboration. The findings provide evidence on preconditions, benefits, and challenges of such collaboration.

Introduction

Nowadays large companies develop and actively use open innovation frameworks [see e.g. Chesbrough, 2003], but also SMEs have even stronger demand for open innovation as their own resources for R&D are limited. To achieve their innovation goals, industry actors increasingly collaborate with each other, but also with universities in order to get access to new or even revolutionary ideas [e.g. Malik et al., 2011]. The ways of university-industry (U-I) collaboration include for example technology and knowledge transfer, personnel mobility, informal relationships and joint research projects [Dooley, Kirk, 2007; Malik et al., 2011].

[1] Corresponding author.

There is a little experience of successful, long-term collaboration within businesses and universities in Russia. Although recently Russian government has selected 57 state universities to implement the objective of innovative higher education, it takes time to establish strong network in U-I collaboration implementing best practices. Finnish experience in U-I collaboration could support the development of this trend in Russia and consequently, this will open up development opportunities for Finnish-Russian industries and their operation.

University-industry collaboration

In this section we review the existing evidence on the preconditions, success factors, as well as benefits and challenges of U-I collaboration.

Preconditions and success factors for U-I collaboration

It has been widely suggested that policy makers should support the conditions to stimulate the collaborative innovativeness and enhance the industry to collaborate with universities [Davenport et al., 1998; Veugelers, Cassima, 2005]. In fact, according to Fontana et al. [2006], governments have noticed how important role the universities have "acting as both human capital provider and a seed-bed for new firms and innovations". Thus, an important policy tool to contribute the effective U-I innovation collaboration is funding that allows research programmes to progress [Philbin, 2008].

In general, academics should see the collaboration with the industry as an organizational skill and develop the ways to do in an effective way [Malik et al., 2011]. According to Philbin [2008] "social factors as familiarity, trust, a common understanding as well as long-term commitment to collaboration can have a significant bearing on the formation of university-industry relations". In addition, the level of commitment of universities will likely increase in getting funding that help to realize their original mission and perform basic research not only projects with goals on economical success.

In all types of innovation collaboration, firms need to have a certain capability to absorb the external knowledge i.e. to be an expert in identifying and using the external knowledge for example to be able to commercialize new products [Cohen, Levinthal, 1990; Veugelers, Cassima, 2005; Fontana et al., 2006; Malik et al., 2011; Bishop et al., 2011]. On the other hand successful collaboration required the openness of companies to their external environment and readiness to share innovations. This should be promoted together with the capability to absorb the knowledge developed outside the company.

Benefits of U-I collaboration

U-I collaboration enables companies to get new knowledge and expertise from academics. Companies are able to follow the rapid changes of new technologies and integrate new products into their product portfolios [Fontana et al., 2006; Malik et al., 2011; Philbin, 2008]. Reciprocally universities get access to different sources of fund-

ing and better empirical understanding and access to the current and future strategies and insights of the companies [Veugelers, Cassima, 2005; Malik et al., 2011].

Industry actors see that the benefit to collaborate with universities comes from the strength and quality of the academic research. Also the creativity and expertise of certain specific areas brings the value for industry players. The commitment the companies have towards R&D actions together with their geographical proximity with the universities may have an impact on the received benefits [Philbin, 2008; Bishop et al., 2011].

The knowledge transfer between academics and industry has an impact even on national level by improving the national innovation performance. Universities provide education and generate resources and skills needed by the industry to perform innovation related issues with the new knowledge [Bishop et al., 2011]. Personal direct contacts between academics and industry members are important. They strengthen the knowledge transfer to solve problems, enhance the emergence of the new ideas for innovation and new possibilities for new business development [Veugelers, Cassima, 2005].

Challenges of U-I collaboration

U-I collaboration can be quite challenging, since there are often different objectives and commitment from different parties to engage into such collaboration [Dooley, Kirk, 2007; Lacetera, 2009; Niedergassel, Leker, 2010]. While the primary goal of universities is the creation and dissemination of knowledge, companies provide products and services within a highly competitive environment where time horizons and the methods of validation and rewarding differ considerably. Time horizons in academic world are often much longer and less well defined, while firms have often to meet short-term goals. Academics are often evaluated for their publications — i.e. the research that is made public, while for companies capturing and using intellectual property is more important.

Differences in corporate and academic cultures can also cause challenges, and collaboration can be thus difficult to manage. Cultural factors (languages, values and norms and practices) may boost the influence of different objectives for example by causing a tension that leads to difficulties in communicating between the collaborators [Malik et al., 2011]. In addition, there may be differences in contractual issues which influence in for example decision power issues and causes different ideas about the ways of doing things effectively [Lacetera, 2009].

Cultural differences between Russia and Finland — an open innovation perspective

In this section, we discuss the differences between Russian and Finnish contexts from an open innovation perspective. In terms of Russian context, the most discussed innovation issues are connected to e.g. institutes, finance, regulation, per-

sonnel, technologies, intellectual property rights, but at the same time the innovation culture is ignored. In Russia "innovation" term is typically considered as technical innovations [Aleshina, 2010]. However, technical innovations are only part of general innovation process and they can't be successful without economic, cultural and political innovations. This is one of the explanations why Russia has place 56 from 125 countries in the world in accordance with the ranking Global Innovation Index 2011 which is developed by INSEAD Business School. For the comparison, at the same ranking Finland has the place 5 and one of the leading innovation countries together with Switzerland, Sweden, Singapore and Hong Kong [INSEAD, 2011, p. 2].

Open innovation management is a process of searching, collecting, analyzing and sharing of information in the global environment [Aleshina, 2010]. The crossing of country borders in innovation activities can also be considered as overcoming of cross-cultural barriers. The role of cultural barriers for innovativeness of nations can be outlined such as Harrison (2006) has made in his research. In accordance with Harrison some religions and cultures do better than others at promoting personal responsibility, education, entrepreneurship and trust — all values that shape political and economic development. When it comes to democracy, prosperity and rule of law, protestant societies — above all, the Nordic countries of Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden — have generally done better than catholic nations, particularly those of Latin America. Confucian societies such as Japan, Singapore, South Korea, Taiwan and now China have produced transforming economic growth. Islamic countries, even those with oil, have not [Harrison, 2006]. These ideas partly are confirmed by innovation ranking where Scandinavian countries are the leading ones.

In accordance with Harrison (2006), some cultures are more inclined to the progress while other cultures less so. Parameters of cultures comparison are divided in 4 groups: Worldview, Values and Virtues, Economic Behavior, Social Behavior. Taking into account all Harrison's parameters in four groups as religion, destiny, time orientation, wealth, knowledge, ethical code, education, work/achievement, entrepreneurship, competition, innovation, etc., Russia is the country with culture which is opposed to the progress. For example, in accordance with time orientation parameter, Russian culture is focused on the presence and the past. In accordance with A. Chubais, General director of "Rosnano", basic legal, juridical and other institutes in Russia don't support the innovation economy but are opposed to that [Aleshina, 2010]. Culture includes also economic and social –political culture. This is elections, freedom of media, independent court, etc. If these institutes work in the country, then people change their behavior in the society, but it takes much time for reforms. At the same time innovations without democracy are impossible because demand for innovations is created by the competition. The same idea has been confirmed by for example Hofstede´s cultural parameters in which Finland was shown as a country that is more long term oriented with the focus on the future and more resistant to for example uncertainty than Russia was shown to be [Hofstede, Hofstede, 2005].

Entrepreneurship parameter has showed also that culture which is opposed to the progress is in the countries with income which is created by the connection to the government; cultures, which are inclined to the progress, get income from investments and creativity [Harrison, 2006]. Furthermore, innovation parameter shows that cultures opposed to the progress are suspicious to innovations and have the slow adaptation to that in comparison with progress cultures which are open and develop innovations very fast.

Above mentioned observations indicate that especially Russian culture has to overcome certain cross-border barriers and be more open for inventions and creativity in order to enable more effective open innovation activity. In this task, the cooperation between Finnish and Russian U-I network will help to develop innovativeness at the Russian market at the nearest future.

Research design and data gathering

This study follows an explorative qualitative research design. The data used was collected by semi-structured theme interviews that were conducted in autumn 2011. Figure 1 below illustrates the relationships and cultural crossings discussed in the interviews. As seen from the figure, we are interested in U-I collaboration in two types of contexts: 1) U-I collaboration within same cultural context (within Finland or Russia) and 2) U-I collaboration within cross-border cultural context (between Finnish and Russian actors).

Fig. 1. Research framework

There were altogether eight interviewees with four people from Russian origin and four of Finnish origin. The interviewees came both from academia and industry and all of them were experienced on the subject.

The reviewed literature had given a preunderstanding and helped to make the themes for the interview and build a framework to analyze the interview data.

Results

Table 1 summarizes the main implications for various types of U-I collaboration in both national and cross-border settings. We have examined two types of "cultural crossings", i.e. organizational one between university and industry, as well as between different national cultures. In more generic terms, the results presented here show that both organizational culture and national culture provide specific types of benefits and challenges for U-I collaboration. The importance of individual-level and sometimes informal contacts is especially pronounced in each type of collaboration. The facilitating role of public funding is also notable. However, several differences also exist between different types of U-I collaboration in terms of challenges and benefits, as can be seen from the table.

Table 1. Implications U-I collaboration and cultural crossings

Relationship	Cultural crossings	Preconditions	Main challenges	Main benefits
UF-IF	University-industry	Individual contacts Driven from both industry and academic needs Public funding Strong regional actors facilitate	Industry and university goals diverge	New academic knowledge to the industry Companies provide quite easy access to data
UR-IR	University-industry	Individual contacts Usually industry driven Personnel (I) background in academia Public funding	Lack of tradition in U-I collaboration	Provides skilled employees to the industry
UF-IR	University-industry & national cultures	Individual contacts Public funding	Language is a barrier in getting industry access	Development and commercializing of innovations
UR-IF	University-industry & national cultures	Individual contacts Public funding	Lack of tradition in UR-IF collaboration Language	New academic knowledge to the industry

Abbreviations: UF — Finnish university; UR — Russian university; IF — Finnish industry; IR — Russian industry.

Discussion and conclusion

As suggested in previous studies [Hofstede, Hofstede, 2005; Harrison, 2006; Daft, Marcic, 2010], the U-I collaboration and innovation culture in general is still somewhat challenging in Russian context. Scoring high for collectivism (like Russia did in Hofstede´s study) may influence positively to open innovations as it supports the idea of co-operative projects. However, it often means a tendency towards longer relationships which may not always lead to new ideas and innovation. Although this kind of relationships may strengthen the trust and commitment between partners.

To be innovative requires certain level of democracy. According to Hofstede´s studies Russia scored quite high in power distance and masculinity. This may refer to preference of work centrality and kind of orientation that individuals cannot influence too much on what is happening around them. On the other hand, Finnish culture is closer to the dimensions of individualistic, masculine and risk taking. In addition, in Finland people have higher tolerance on unpredictable and unstructured issues which may be positive when thinking new ideas and innovations. As pointed out by Harrison (2006) cultures with positive attitude on progress are more open to innovations that cultures with negative attitude on progress. All these aspects should be taken account when planning the cross-border innovation collaboration.

When thinking time orientation, Russia seems to be still more focused on presence and past which has been pointed out in all existing literature. Although in Russia there are a lot of changes going on all the time and also our study shows there is a huge interest in developing cross-border collaboration. By understanding the challenges also from cultural point of view it is possible to "break the barriers" and get innovative and effective results from cross-border collaboration. Some interviewees pointed out that there are even more challenges to overcome in terms of the organizational culture challenges than challenges at national level. The cooperation between Finnish and Russian U-I networks is a way to develop knowledge sharing and innovativeness in both markets in the near future, and the results presented here could be helpful in pushing these issues forward.

Practical implications

The results pinpointed the extremely important role of personal, and often informal, relationships as a precondition and facilitator of U-I collaboration. This can be a benefit if such relationships exist in promoting trust and making collaboration more flexible. On the other hand, there are shortcomings in that the collaboration can depend on individual persons and their relationships alone, making harder to collaborate in actual organizational level.

Promoting mutual interaction between universities and business enterprises in a Finnish-Russian university open innovation environment requires recourses i.e.

funding. As pointed out in earlier research [see i.e. Davenport et al., 1998] there is an actual need for an "intermediary mechanism", a broker who brings people together, act as a translator and hub by enhancing the emergence of trustable relations and effective knowledge transfer between different actors. We cannot change cultures but we can make things more transparent and help people to understand each other's ways of doing things. The cross-border U-I collaborations brings together different actors that can be very fruitful in the relations to emerging new innovative ideas and how they could be developed until the real products and services that benefits all actors.

Finnish-Russian U-I collaboration is already in a development stage, especially because of cross-border cooperation between countries which is always easier to implement for neighbouring areas. Above mentioned "intermediary brokers" who know features of both cultures, could help to establish new contacts and participate in the cooperation between Finnish and Russian universities and companies. Such mechanisms also give more effective and faster result for both sides.

Limitations and further research

This study is an explorative one and has thus some limitations related to such approach. The finding can be considered as preliminary and further research should be conducted to evaluate and refine the results. Promising further research could be conducted by e.g. focusing more on firms of different sizes (e.g. SMEs), as well as focusing more in-depth on viewpoints of Russian actors in various types of U-I collaboration. Development of national research universities and federal universities in Russia should be further considered and analyzed. The comparison of different areas of Russia with located selected innovation universities there should be implemented taking into account U-I collaboration. In addition, other cultural crossings beside Finnish-Russian interface could be studied and the results could be compared against these.

Bibliography

Aleshina I. Open Innovations: Cross-Cultural Factors in Conditions of Globalization, Humanitarian Examination. 2010.

Retrieved Oct 2011 from URL: [http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2010/2650].

Bishop K., Deste P., Neely A. Gaining from Interactions With Universities: Multiple Methods for Nurturing Absorbtive Capacity // Research Policy. 2011. Vol. 40. P. 30–40.

Brennan L. The View from The Ivory Tower. What Do University Alliances Offer Technology Firms? // Academy of Management Executive. 2003. Vol. 17. No. 1. P. 125–127.

Chesborough H.W. Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Harward Business School Press. Boston, 2003.

Cohen W.M., Levinthal D.A. Absorbtive Capacity: a New Perspective of Learning and Innovation // Administrative Science Quarterly. 1990. Vol. 35. P. 128–152.

Davenport S., Davies J., Grimes C. Collaborative Research Programmes: Building Trust from Difference // Technovation. 1998. Vol. 19. P. 31–40.

Daft R.L., Marcic D. Understanding Management, South Western Cengage Learning, Mason, USA, 2010. Retrieved on October 2011. from URL: [http://books.google.com/books?id=xWxmFNMKXhEC&dq=isbn:9781439042328&hl=fi].

Doutta S. (ed.) The Globa Innovation Index, Accelerating Growth and Development, INSEAD Business School, Fontainebleu, 2011. P. 21–22. Retrieved on October 2011 from URL: [http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/fullreport/index.html].

Dooley L., Kirk D. University — Industry Collaboration- Grafting the entrepreneurial paradigm onto academic structures // European Journal of Innovation Management. 2007. Vol. 10. No. 3. P. 317–332.

Fontana R., Geuna A., Matt M. Factors Affecting University-Industry R&D Projects // Research Policy. 2006. Vol. 35. P. 309–323.

Harrison L.E. Hearts, Minds and Schools // Washington Post. 16 Dec. 2006. P. 3. Retreived on October 2011 from [http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2006/12/15/AR2006121501814.html].

House R.J. (ed.). Culture, Leadership and Organizations. The GLOBE study of 62 Societies, Sage Pubilication inc., Thousand Oaks, California, 2004.

Hofstede G. Culture´s Consequences. Second Edition. Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organization. Sage Publications, Thousand Oaks, California, 2001.

Hofstede G., Hofstede G.J. Cultures and Organizations. Software of Mind. Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival, McGraw-Hill, 2005.

Hong J.J. Cultural Aspects of globalizing University-Industry Knowledge Intergration in China. Acta Universitatis Lappeenrantaensis 395. Lappeenranta University of Technology, Digipaino, 2010.

Kazakova N. Innovation, Universities and Changing Environment in Modern Russia. Paper Presented in Conference "The Future of Innovation Studies". Eindhoven University of Technology. The Netherlands. 20–23 September 2001.

Lacetera L. Different Missions and Commitment Power in R&D Organizations: Theory and Evidence on Industry-University Alliances // Organization Science. 2009. Vol. 20. No. 3. May — June 2009. P. 565–582.

Malik K., Georghiou L., Grieve B. Developing New Technology Platforms for New Business Models: Syngenta´s Partnership with the University of Manchester // Research-Technology Management. 2011. Vol. 54. Jan.–Feb. 2011. P. 24–31.

Mansour J., House J.R. Cultural Acumen for The Global Managers. Lessons from Project GLOBE // Organizational Dynamics. 2001. Vol. 29. No. 4. P. 289–305.

Niederkassel B., Leker J. Different Dimensions of Knowledge in Cooperative R&D Projects of University Sciences // Technovation. 2011. Vol. 31. No. 4. P. 142–150.

Philbin S. Process Model for University-Industry Research Collaboration // European Journal of Innovation Management. 2008. Vol. 11. No. 4. P. 488–521.

Santoro M.D., Gopalakrishnan S. The Institutinalization of Knowledge Transfer in University-Industry Collaboraitons: a Knowledge-based Perspective // IEEE Transactions on Engineering Management. 2000. Vol. 53. No. 4. P. 495–507.

Savitskaya I. Environmental Influences on The Adoption of Open Innovation: Analysis of Structural, Institutional and Cultural Impacts. Acta Universitatis Lappenrantaensis 439, Lappeenranta University of Technology, Digipaino 2011.

Veugelers R., Cassiman B. R&D Cooperation Between Firms and Universities. Some Empirical Evidence from Belgian Manufacturing // International Journal of Industrial Organization. 2005. Vol. 23. P. 355–379.

A. Bode,
J. Hill,
K. Mueller
Technische Universität
Darmstadt, Germany

MANAGING ABSORPTIVE CAPACITY WITHIN R&D COOPERATION

Considering the cooperation of companies in R&D with the objective to realize competitive advantages, we will discuss the *absorptive capacity* of involved companies. By theoretical research, we will show the origins of absorptive capacity of companies, current applications and its components within businesses. Regarding the stages of potential and realized absorptive capacity we aim at making the construct tangible for managers and liak it with individual aspects on a personal level within a company for realizing potential benefits on innovation and performance. Regarding these individual aspects determining exchange-relationships on a personal level we look at social exchange theory that can contribute by explaining social behavior within a business context and especially within R&D business cooperation. Finally we derive recommendations for an effective strategic management of absorptive capacity respecting organizational and individual aspects and give a conclusion.

1. Introduction

In recent times the shortage of product life-cycles and increasing customer requirements are forcing companies to optimize their processes and performance indicators like costs, delivery service and quality. Focusing on those factors is only one aspect within the intention to realize competitive advantages. Product, process and business model innovation are of increasing importance within an internationalized competition. One development due to those described conditions is the increasing cooperation of companies within research and development (R&D). Corresponding to the mechanism of creating relational rents (Dyer/Singh, 1998), companies cooperate aiming at competitive advantages. Routinized transfer of knowledge (Dyer/Singh, 1998) is one of these aspects having the potential to create relational rents. Especially within R&D cooperation the management of the process of intra- and interorganizational knowledge transfer has the potential to realize competitive ad-

vantages. Taking a look at the approach of the knowledge-based view, the concept of absorptive capacity (e.g. Cohen/Levinthal, 1990) subsumes a firm's ability to build up and to broaden its knowledge base. In this paper we aim at concretizing the term of absorptive capacity and making it manageable regarding individual and organizational aspects that are important for realizing benefits of firm-cooperation.

2. Absorptive capacity

Recording to Cohen and Levinthal (1990) absorptive capacity means the ability to recognize, evaluate and assimilate new and extern knowledge of the firm's environment and applies it to commercial end [Cohen/Levinthal, 1990]. While Cohen and Levintahl emphasize a firm's direct investments in R&D to develop its absorptive capacity, other researchers highlight different areas that could be explored to build up absorptive capacity [Zahra/George, 2002; Lane/Lubatkin, 1998; Al-Laham/Amburgey, 2001]. Thus, according to Zahra and George (2002), absorptive capacity is split into potential absorptive capacity and realized absorptive capacity which in sum can be defined as "a dynamic capability pertaining to knowledge creation and utilization that enhanced a firm's ability to gain and sustain a competitive advantage" [Zahra/George, 2002, p. 185].

For integrating external knowledge into the firm's knowledge base absorptive capacity comprises two stages. The first one is called *potential absorptive capacity* and describes the capability of *acquiring* and *assimilating* external knowledge [Lane/Lubatkin, 1998]. Concrete it refers to a "firm's capability to identify and acquire external knowledge that is critical to its operation" [Zahra/George, 2002, p. 189] and to "the firm's routines and processes that allow it to analyze, process, interpret and understand the information obtained from external sources" [Zahra/George, 2002, p. 189]. The second stage, *realized absorptive capacity*, is described as a function of the *transformation* and *exploitation* capability. It reflects the firm's capacity to internalize the knowledge that has been absorbed in the first stage.

The integration of new acquired knowledge and the associated reconfiguration of the firm's existing knowledge base, broaden the knowledge stock which can be used by innovation and R&D processes. Thus, the probability of generating sustainable competitive advantage will increase. One can observe that many empirical studies show significant relationships between firm's absorptive capacity and innovation output which in turn tends to competitive advantages [Zahra/George, 2002]. For that reason we see the capability of absorptive capacity as a critical dimension in innovation and R&D processes. On this account the goal of this article is to show the necessity of implementing an autonomous management of strategic absorptive capacity that considers all four parts [Zahra/George, 2002] of knowledge acquisition,

assimilation, transformation as well as exploitation and making them manageable for creating controlled and sustained competitive advantages. Moreover it will be analyzed how absorptive capacity might be operationalized in the process of technology and innovation management.

3. Individual aspects determining exchange-relationships

Nonaka (1991) describes in his article *The Knowledge Creating Company* the importance of knowledge for innovation and competitive advantage. He also mentions that "inventing new knowledge is not a specialized activity... .It is a way of behaving, indeed a way of being" (p. 164). Herewith he stresses the role of the individual in the knowledge-creating process. We assume that social exchange theory has the potential to explain individual behavior within business cooperation and making it manageable regarding individual aspects on a personal level of cooperation.

Social exchange theory roots in sociology and social psychology [Emerson, 1976] but found entrance within business context. Watson and Hewett (2006) have applied social exchange theory in the context of individual contribution to knowledge-management systems.

For applying social exchange theory we are using the assumptions stated by Burns (1973) for a comprehensive view of social exchange theory:

First, social behavior can be explained in terms of *rewards*, where rewards are goods or services, tangible or intangible, that satisfy a person´s needs or goals.

Second, individuals attempt to *maximize rewards* and minimize losses or punishments.

Third, social interaction results from the fact that *others control variables*, or necessities and can therefore reward a person. In order to induce another to reward him, a person has to provide rewards to the other in return.

Fourth, social interaction is thus viewed as an *exchange of mutually rewarding activities* in which the receipt of a needed variable (good or service) is contingent on the supply of a favor in return.

We assume that individuals that behave regarding these principles bring an individual set of resources, like knowledge or experience, within a business-relationship. For explaining the behavior this *individual set*, the *characterization of relationships* and *exchanged resources* have to be considered.

Those assumptions, we assume, can specify the four processes of absorptive capacity as shown in the following.

The first stage of absorptive capacity, *potential absorptive capacity*, comprises *acquiring* and *assimilating* external knowledge. On an individual level an individual

has to identify and evaluate the relevance of new knowledge before *acquiring*. Doing that an individual has to own a great knowledge base and experience in the field of interest. Contrary the cooperating-partner has to have a high exchange-attitude and an interest in externalizing his knowledge. According to social exchange theory the cooperation-partner will share his knowledge anticipating a reward in return — for creating reciprocity. So both partners have to signal relevant knowledge and exchange-attendance.

The stage of *assimilating* comprises individual knowledge and experience as well. This is the first step of the spiral of knowledge [Nonaka, 1991] within company: the individual cooperation partner has to internalize the tacit knowledge of the partner, externalize it to the members of the own company for standardizing and using it. The exchange-relationship in this stage shifts from an intern-extern relationship to intern-intern relationship. Here as well it is important, that both parties identify a benefit in an exchange and contributing their knowledge-base for creating new knowledge.

The second stage of absorptive capacity, *realized absorptive capacity* comprises *transformation* and *exploitation* of knowledge. In this stage individuals have to apply the new knowledge to ideas for innovation. Therefore we assume a communicative process of idea-exchange is important for exploitation generated knowledge and benefit from it.

The most important exchange-resource has to be individual knowledge as a reward for cooperating partners. Taking a look at individual information processing on a cognitive level shows that individuals are systems that transform external knowledge, elaborate and construct it. An existing knowledge base and relevant professional experience are essential for those cognitive processes because new knowledge is interpreted based on existing knowledge, connected with it and used for creating innovative ideas.

The transfer of knowledge depends on its type: while explicit knowledge can be transferred easily, implicit knowledge is tied to the individual [Nelson/Winter, 1982] and has to be externalized for transfer. Hence we propose adapting an exchange-method that has its origins in education. Cognitive apprenticeship as an educational method has been applied in various fields and has potential for business contexts [Rosenheck, 2010]. It is used for transferring implicit expert-knowledge and comprises situated learning, communities of practice, cooperation and intrinsic motivation as social characteristics of the learning environment [Poiras/Poitras, 2011]. These social conditions facilitate a successful knowledge-transfer and are traditionally combined with the learning methods modeling, coaching, scaffolding, articulation, reflection and exploration [Straka/Macke, 2002]. We assume that adapting this method within R&D cooperation has the potential to improve implicit knowledge transfer, when adapted properly.

As a conclusion we propose regarding social exchange relationships consisting of individuals with individual potentials, knowledge as an exchange resource, appropriate exchange-methods and the diverse exchange-relationships. Figure 1 shows the individual knowledge-exchange as foundation for absorptive capacity.

Fig. 1. individual knowledge-exchange process as foundation for absorptive capacity

4. Making absorptive capacity manageable regarding individual and organizational aspects

Tsai (2001) showed in his research that absorptive capacity contributes to business unit innovation and also to business unit performance in a positive way. This influence underlines the need for an effective management of absorptive capacity. The findings of Jansen et al. (2005) exhibit that one reason for performance differences in R&D and innovation success between firms may arise from different skills in developing and managing the organizational mechanisms due to the two mentioned stages of absorptive capacity. Lev et al. (2008) demonstrate the influence of the three competitive factors internal resources, external positioning and temporal perspectives directly on potential absorptive capacity, on realized absorptive capacity and as well on performance. As managerial implications they derive that consideration of strategic vision is important as well as a continuously benchmarking regarding customers and competitors and regarding lessons learnt in the past while the two

stages of absorptive capacity. For an effective management of absorptive capacity one should keep those aspects in mind and continually evaluate them. In the following we will concretize management actions regarding individual and organizational factors. Respecting individual aspects thereby has the potential to design organizational management factors efficiently.

Jansen et. al (2005) focused their research on organizational antecedents of both stages of absorptive capacity, potential absorptive capacity and realized absorptive capacity, on which our work is based on. They investigated organizational mechanisms associated with kinds of capabilities like coordination capabilities, systems capabilities and socialization capabilities and revealed that each capability influences each stage of absorptive capacity in a different way.

First of all we set our focus on potential absorptive capacity and the different impacts of organizational mechanisms mentioned above. Coordination capabilities like cross-functional interfaces such as task forces, liaison personnel and job rotation bring together different sources of expertise and correspondingly increase the interaction between different knowledge areas and influence the extent of potential absorptive capacity in a positive way. While formalization as a part of system capabilities increases potential absorptive capacity the mechanisms of routinization put negative impact on it. According the last kind of capabilities, socialization capabilities, Jansen et. al (2005) worked out that especially high connectedness of the employees, shaped in dense network, influence potential absorptive capacity in a positive way.

Furthermore focus should be set, based on Jansen et al. (2005), on the second stage of absorptive capacity, realized absorptive capacity, and the impact of mentioned organizational mechanisms on it. Whereas coordination capabilities have relatively little but also positive impact on realized absorptive capacity, routinization as a part of systems capabilities decreases the level of realized absorptive capacity. Even socialization capabilities enhance realized absorptive capacity but in contrast to the above mentioned coordination capabilities in a much more distinctive way.

Table 1 shows organizational and individual determinants in an aggregate way which can be influenced by R&D and innovation management for optimizing the competitive parameter of absorptive capacity.

Table 1. Management of absorptive capacity regarding organizational and individual aspects

	Management of absorptive capacity regarding…	
Stage of absorptive capacity	**…organizational aspects** (Jansen et al. 2005)	**…individual aspects** **Realization of organizational aspects through**

tabl. 1

	Management of absorptive capacity regarding…	
Potential absorptive capacity	**Coordination capabilities** a) Cross-functional interfaces b) Participation in decision making c) Job rotation **Socialization capabilities** d) Connectedness (especially while assimilation)	a) enlarging individual knowledge that can be exchanged b) creating reciprocity: decision maker values necessary knowledge as a reward and is likely to give a reward in exchange c) enlarging individual knowledge and experience; similar or shared experiences may create insights and therefore enlarging exchange attitude d) knowing the right person to ask and being able to offer own insights in return
Realized absorptive capacity	**Systems capabilities** Well designed rules and procedures **Socialization capabilities** Connectedness Socialization tactics	a) adequate exchange-method: articulation and reflection gets important — articulation using standardized meeting sheets e.g.; reflection through controlling of key performance indicators e.g. b) developing trust enlarging exchange attitude c) socialization tactics supporting compliance to rules and procedures also influencing exchange attitude

5. Conclusion and outline

In this article we describe the importance of an effective management of absorptive capacity on innovation and performance. Management should include a reflected realization of recommended organizational aspects. Regarding individual aspects in this context can improve individual behavior in exchange-relationships. It is important cultivating both: external and internal relationships for exploiting absorptive capacity potentials. While in first stage acquiring external knowledge and assimilating new knowledge integrates internal and external partners the stage of realized absorptive capacity might be prior internal. This implies other methods due to socializing effects described by Jansen et al (2005). For further research we seize the suggestion of Jansen et al. (2005) introducing an incentive-system. Regarding an incentive-system would enhance the field of application for social exchange theory: further resources, in addition to implicit and explicit knowledge could be introduced within an incentive-system.

As a conclusion in in this article we show how management can operationalize the components of absorptive capacity and enhance competitive advantages through cooperation by considering these aspects.

Bibliography

Burns T. A Structural Theory of Social Exchange // Acta Sociologia. 1973. P. 188–207.

Chadwick-Jones J.K. Social Exchange Theory: It´s Structure and Influence. L., 1976.

Cohen W.M., Levinthal D.A. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation // Administrative Science Quarterly. 1990. Vol. 35(1). Special Issue: Technology, Organizations and Innovation, 1990. P. 128–152.

Dyer J.H., Singh H. The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage // Academy of Management Review. 1998. Vol. 23(4). 1998. P. 660–679.

Emerson R.M. Social Exchange Theory // Annual Review of Sociology. 1976. Vol. 2. P. 335–362.

Jansen J.P.J., Van den Bosch F.A.J., Volberda H.W. Managing Potential and Realized Absorptive Capacity: How Do Organizational Antecedents Matter? // Academy of Management Journal. 2005. Vol. 48(6). P. 999–1015.

Lane P.J., Lubatkin M. Relative Absorptive Capacity and Interorganizational Leraning // Strategic Management Journal. 1998. Vol. 19. P. 461–477.

Lang A. Technologieallianzen Und -Kooperationen Als Strategisches Instrument Für Das Technologiemanagement // Technologiemanagement. 2010.

Lev S., Fiegenbaum A., Shoham A. Managing Absorptive Capacity Stocks to Improve Performance: Empirical Evidence from The Turbulent Environment of Israeli Hospitals // European Management Journal. 2009. Vol. 27. P. 13–25.

Nelson R.R., Winter S.G. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, 1982.

Nonaka I. The Knowledge-Creating Company // Harvard Business Review. Best of HBR November-December 1991; July-August 2007. P. 162–171.

Poitras G., Poitras E. A Cognitive Apprenticeship Approach to Engineering Education: The Role of Learning Styles // Engineering Education. 2011. No. 6. P. 62–72.

Rosenheck M. Navigating The Interactive Workplace // Chief Learning Officer. May 2010. P. 18–21.

Straka G.A., Macke G. Lern-Lehr-Theoretische Didaktik. Münster, 2002.

Tsai W. Knowledge Transfer in Interorganizational Networks: Effects of Network Position and Absorptive Capacity on Business-Unit Innovation and Performance // Academy of Management Journal. 2001. Vol. 44. P. 996–1004.

Watson S., Hewett K. A Multi-Theoretical Model of Knowledge Transfer in Organizations: Determinants of Knowledge Contribution and Knowledge Reuse // Journal of Management Studies. 2006. Vol. 43(2). P. 141–173.

Zahra S., George G. Absorptive Capacity: A Review, Reconceptualization and Extension // Academy of Management Review. 2002. Vol. 27(2). P. 185–203.

P.E. Dowden

Center for Business Ethics
and Corporate Governance,
President and CEO

RUSSIA'S PARALYZING CYCLE OF DISTRUST: CAN THE BANKING INDUSTRY BE AN AGENT OF CHANGE?

Mystery of trust

In 2000, Hernando de Soto, a Peruvian economist, wrote a landmark book titled "Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else". The mystery was private property. Russia has reformed its economy — has created private property — but has not yet reformed the other institutions required to support a market economy. This paper will discuss the critical role of trust in creating these new institutions, the role of civility in creating an environment in which trust can emerge, and the role that Russia's banking sector might play in modeling new behaviors.

Russia today

Russia leads the world on a wide spectrum of issues:

Natural resources: it has one of the richest natural resource endowments in the world.

Human capital: Russia's educational system has produced nearly 100% literacy, and more than half of the Russian adult population has a university education, twice as high as the OECD average, according to a 2005 UNESCO report.

Culture: Russia has a long tradition of excellence in every aspect of the arts.

Financial strength: The economy had averaged 7% growth since the 1998 Russian financial crisis, resulting in a doubling of real disposable incomes and the emergence of a middle class[1].

Yet in spite of these impressive strengths, the Russian people have little faith in their country.

[1] Russia Economy Profile 2012. Index Mundi, URL: http://www.indexmundi.com/russia/economy_profile.html

«As one would expect, rising income levels go with rising levels of happiness and life satisfaction. The peoples of rich societies are happier than those of poor societies. The overall correlation is very strong. ...[but] the lowest levels of subjective well-being in the world were not found in the very poorest societies, such as India or Nigeria, but in the ex-Communist societies..... This is especially true of the countries of the former Soviet Union ... Subjective well-being was already extremely low in Russia in 1990, but life satisfaction and happiness have fallen even lower since the collapse of the Communist system and the Soviet Union, to such a degree that Russia, Belarus, and Ukraine show the lowest levels of subjective well-being ever recorded ... Since moving toward democracy in 1991, they have not become healthier, happier, more trusting, more tolerant or more post-materialist. On the whole, they have moved in exactly the opposite direction»[1].

Svetlana Kononova, reporting on a Levada Center survey, points out that in 1991 only 41 percent of respondents were skeptical and suspicious. Now, 70 percent say they do not trust anybody, 72 percent do not want to help anybody, and 75 percent do not want to cooperate with other people in solving problems[2].

About 20 percent of Russians are thinking about leaving the country and trying their luck abroad, according to various Russian polling agencies. Among 18- to 35-year-olds, close to 40 percent of respondents say they'd like to leave. Experts believe that 100,000 to 150,000 people now leave the country annually and warn that the exodus reached dangerous dimensions in the last three years. Dmitry Oreshkin, a political analyst with the Institute of Geography says «The intellectual potential of the nation is being washed away, as the most mobile, intelligent and active are leaving»[3]. «Just as he [Medvedev] began his ambitious program of economic "modernization", the white-collar professionals so crucial to it were prepared to jump ship — a staggering 57 percent of them, according to a Levada Center survey»[4].

Role of trust

Trust plays an indispensable role in virtually every important aspect of a nation's effectiveness, including cooperation, rule of law, economic development,

---

[1] *Inglehart R.* Director of World Values Survey and currently a Scientific Advisor and Expert Council Member for the Higher School of Economics' Laboratory for Comparative Social Research. «Globalization and Post Modern Values» // The Washington Quarterly, Winter 2000, http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/publication_530/files/5_globaliza.pdf)

[2] *Kononova S.* Trust Nobody: Most Russians Don't Trust Anybody Else, but Believe They Have the Right to Deceive Others // Russia Profile.org. Dec 28, 2010.

[3] *Loiko S.L.* New wave of Russian emigration // Los Angeles Times. November 23, 2011.

[4] *Seddon M.* Young Russians move abroad for «breath of fresh air» // Russia Beyond the Headlines. April 8, 2011. URL: http://rbth.ru/articles/2011/04/08/young_russians_move_abroad_for_breath_of_fresh_air_12678.html)

worker performance, reputation. ***Reciprocal trust is the essential fuel of all effective human interaction.*** And Russians don't trust each other. The self-destructive implications of this are described below.

Cooperation. John Nash won a Nobel Prize in 1994 for the "Nash Equilibrium", or "Non-Cooperative Game Theory", which can be summarized as follows:

- "Everyone wins if everyone *chooses to cooperate*..."
- "[E]fficient cooperation ... can come about only if people trust that most other people will also choose to cooperate..."
- "Lacking that trust, the social trap will slam inexorably shut. That is, we end up in a state of affairs that is worse for everyone, even though, everyone realizes that they would profit by choosing to cooperate"[1].

Rule of law. A recent poll by Echo Moscow reports that when asked what is most important, respondents' top three issues are related to rule of law. But many serious students of what makes societies work suggest that ***rule of law is no substitute for trust***; in fact, it works only when supported by trust

"Confucius once remarked that rulers need three resources: weapons, food and trust. The ruler who cannot have all three should give up weapons first, then food, but should hold on to trust at all costs: 'Without trust, we cannot stand'."[2] "Every kind of peaceful cooperation among men is primarily based on mutual trust and only secondarily on institutions such as courts of justice and police"[3].

"[I]n enterprises where persons do not trust one another, cooperation is best achieved with the existence of formal rules and regulations that have to be agreed to, negotiated and enforced. .....In such an environment there is a high transaction cost for doing business"[4]. "[T]here is usually an inverse relationship between rules, regulations and hierarchy in an enterprise and trust: The more people depend on rules to regulate their interactions, the less they trust each other and vice versa"[5].

Economic Development. Many development theorists consider "generalized trust" — including trust in the institutions of society — to be one of the most critical

---

[1] A Brief Introduction to non-cooperative game theory. URL: http://www.ewp.rpi.edu/hartford/~stoddj/BE/IntroGameT.htm, accessed February 2012.

[2] Confucius, as quoted by Geoffrey Hosking, review of «Why We Need a History of Trust» // Reviews in History. URL: http://www.history.ac.uk/reviews/review/287a, July 2002.

[3] *Einstein A.* Arms Can Bring No Security // Bulletin of the Atomic Scientists. March 1950. P. 71.

[4] Module 3: Trust, Social Capital Formation, Enterprise Competitiveness and Productivity // International Labor Organization. URL: http://www.ilocarib.org.tt/Promalco_tool/productivity-tools/manual07/m7_7.htm

[5] Francis Fukyama, as quoted by Jeremy Hope, Tony Hope, Competing in the third wave: the ten key management issues of the information age. Harvard Business Press. Sept 1. 1997. P. 154.

factors in economic development, a more significant predictor than human capital. Both bridging-type networks — that is, institutional infrastructure — and generalized trust — that is, trust in the system, rather than in the individual — lower transaction costs, decrease enforcement costs, increase the potential number of entities with whom any given individual can enter into relationships, and stimulate innovation.. "Low levels of positive social capital affected Russian economic growth during and after transition at least as much as the quality of industrial infrastructure"[1].

"High trust societies...have the social capital to create large, complex, private enterprises ... In contrast, in low trust, familistic societies where the radius of trust is small and the social capital low ...business transactions have been limited to family owned enterprises... Where large-scale enterprises exist they are state owned"[2].

Reputation. Edelman, the world's largest private global public relations firm, reports this: "At least 64 percent of opinion leaders in every country surveyed said they had refused to buy the products or services of a company they did not trust". Most refused to invest in them and about half refused to be employed by them[3]. Employees stay longer with high-trust companies. Customers remain customers of high-trust companies. Suppliers and distributors stay partnered longer with high-trust companies. Investors hold their investment longer with high-trust companies[4].

Organizational Performance. Fortune Magazine reported that in one study, high-trust organizations outperformed low-trust organizations in total return to shareholders by 286 percent (Watson Wyatt 2002 study); and in another, Fortune magazine's "100 Best Companies to Work for in America" they earned over four times the returns of the broader market over the prior seven years. Gallup's research shows that in America 96 percent of engaged employees—but only 46 percent of actively disengaged employees—trust management; they estimate that this disengagement costs corporations $250 to $300 billion a year[5].

Can civility open the door to trust?

What is civility? It is, at a minimum, refraining from any unpleasant tone or rudeness; or, even better, behaving respectfully, with courtesy. Civility is not neces-

---

[1] *Philip M. Nichols.* The Wharton School of the University of Pennsylvania, "Social Politeness as a Precursor to Generalized Trust" // Russian Academy of Sciences Modernization Conference. Moscow, Russia. November 2010.

[2] *Fukuyama* F. Social Capital and the Global Economy // Foreign Affairs. September/October 1995. P. 89– 203.

[3] 2006 Annual Edelman Trust Barometer, http://www.edelman.com/image/insights/content/FullSupplement.pdf

[4] *Covey S.M.R., Merrill R.R.* The SPEED of Trust. Simon & Schuster, Inc. Kindle Edition, 2006. P. 266.

[5] Ibid. P. 253.

sarily being "nice" or "friendly", and certainly not "trusting"; It is a very simple, low risk behavior, described by the Golden Rule, to which every major world value system subscribes. It acts as a sort of "social sanitizer", analogous to frequent hand washing's effectiveness in combatting the spread of infection: both can reduce serious threats to a healthy society; both rely on personal responsibility; and both can create maximum impact with minimum effort for both the individual and, when widely practiced, for society as a whole.

This paper will present the hypothesis that, while trust is a complex emotion requiring time and experience to develop, civility — even at its most simple, superficial level — can remove an important obstacle to trust.

The relationship between civility and trust has not received much research to date, but it has been long acknowledged and demonstrated by research that behavior shapes attitudes as well reflecting them. As Aristotle said, "The virtues we acquire by first having actually practised them...we become just by doing just acts, temperate by doing temperate acts, brave by doing brave acts"[1].

Research is underway at the Wharton School of the University of Pennsylvania to test the civility hypothesis more directly, and preliminary findings are dramatic: negotiating teams whose interaction involved any incivility, however trivial, achieved significantly lower results than those with neutral or positive communication. Another Wharton study suggests that willingness to take a risk with a negotiating partner is about 60% higher if previous interaction is civil[2].

In addition, research also demonstrates that incivility's impact is not limited to those directly involved. "[O]ur three studies provide evidence that just witnessing rudeness tends to reduce observers' performance, creativity, and citizenship behaviors and increase their aggressive thoughts.... witnesses of rude behavior generally became less prosocial and chose to share less of their resources with others"[3].

This perspective on the interactive relationship between behavior and attitude is sometimes labeled the "Benjamin Franklin Effect", based on his observation that "He that has once done you a kindness will be more ready to do you another than he whom you yourself have obliged." In other words, "You grow to like people for whom you do nice things and hate people you harm"[4]. This "cognitive dissonance" — peo-

---

[1] *Aristotle.* Nicomachean Ethics. H. Rackham (ed.) URL: http://www.perseus.tufts.edu/hopper/text?doc=Perseus%3Atext%3A1999.01.0054%3Abekker%20page%3D1103b, February 28, 2012.

[2] *Livia Levine, Tae Wan Kim.* LGST Doctoral Student Presentation // Wharton School of the University of Pennsylvania. December 6th 2011.

[3] *Christine l.* Porath University of Southern California, Amir Erez University of Florida, «Does Rudeness Really Matter? The Effects Of Rudeness On Task Performance And Helpfulness» // Academy of Management Journal. 2007. Vol. 50. No. 5. P. 1181–1197.

[4] *McRaney D.* You Are Not So Smart // Gotham. October 2011.

ple are uncomfortable because their actions don't reflect their feelings — leads to shifts in attitude to align them.

Commercial banking as change agent?

The commercial banking industry (as distinguished from investment banking), more than almost any other business, relies on trust. Trust is so critical to this business that governments typically insure deposits and impose significant regulatory controls to enhance safety. These banks manage the global payment system, which is the heart of the global economy, pumping capital — the lifeblood of a modern market economy — throughout the world.

The 2008 global financial crisis demonstrated clearly what happens when trust fails. While the gun was loaded — the list of problems leading up to the crisis are well documented — the trigger was a loss of trust within the commercial banking system, causing banks to suspend payments. In other words, the heart stopped pumping, and overnight the system collapsed, causing losses in the financial system of $4 trillion. The mechanics of how this happened, and how the system works, is beyond the scope of this paper, but suffice to say that the global payment system depends on a complex web of relationships between banks, and this web depends on their trust in each other. A break in one link in this web (or, to continue the heart analogy, the rupture of one artery in the circulatory system), as happened in 2008, can create a domino effect that can take down the entire system, causing severe long term consequences. As a result, according to one study, the financial industry has fallen from one of the most trusted industries in the world to the least trusted[1].

So, it may be concluded that the commercial banking system plays a key role in a society's ability to trust. The question is, given its ability to destroy trust, does it also have the ability to create trust, not only in its own operations, but in the society more generally? We will describe now how that could indeed occur.

There is much evidence that the work environment has influence on society generally.

- Incivility has been demonstrated to be a function of the social environment in the workplace[2].

---

[1] Edelman Trust Barometer, 2011 Annual Global Opinion Leader Study. URL: http://www.edelmandigital.com/2011/01/25/, January 25, 2011.

[2] *Michael P. Leiter*, Vice President (Academic) Acadia University (Canada). The Impact of Civility Interventions on Employee Social Behavior, Distress, and Attitudes // Journal of Applied Psychology. 2011. Vol. 96. No. 6. P. 1258–1274.

• Likewise, an example of positive behavior in the workplace can also create positive community norms and behavior[1].

Commercial banks have a particularly powerful opportunity to shape community norms for these reasons:

• Nearly everyone needs to deal with a commercial bank at some point.

• The nature of the relationship between bank and its customer is often a more personal one than the average commercial transaction. If the customer is putting his money in the bank, he wants to feel that the institution can be trusted. The necessity for this personal connection provides a good opportunity for a banker to serve as a role model for civil behavior.

Not surprisingly, any change in the Russian commercial banking system's culture would need to start with a change in management behavior.

Research shows that managers participate in the construction of commonly accepted standards, and that to the extent these practices become habitual, other managers are likely to adopt them[2]. In addition, employees generally treat customers the way they are treated by management[3].

Several aspects of Russian business culture will need to be addressed if trust is to be cultivated in the workplace, including Russia's strong tradition of authoritarian management style. Surprisingly, this tradition may not have been much modified by a market economy: According to Vadim Radaev's 2008 research, "Managers of the new non-state firms established in the course of economic reform have not become more democratic and open. On the contrary, they tend to express themselves even more bureaucratic than general directors of the privatized Soviet enterprises"[4].

This behavior is to some extent founded in distrust, and is clearly counterproductive in a market economy, where employee empowerment has been demonstrated to provide optimum outcomes.

Conclusion

Consider an experiment done with two frogs: one is thrown into boiling water and immediately jumps out; the other is put in water whose temperature is very gradually increased to boiling. The second frog will not save itself.

---

[1] *John S.* Earle, Upjohn Institute for Employment Research and Central European University; *Andrew Spicer*, University of South Carolina; Klara Sabirianova Peter, Georgia State University: «The Normalization Of Deviant Organizational Practices: Wage Arrears In Russia, 1991–1998» // Academy of Management Journal. 2010. Vol. 53. No. 2. P. 218–237.

[2] Ibid.

[3] *Covey S.M.R., Merrill R.R.* The SPEED of Trust. Simon & Schuster, Inc. Kindle Edition. 2006. P. 253.

[4] *Radaev V.* How Managers Establish Their Authority at the Russian Industrial Enterprise: A Typology and Empirical Evidence // The Journal of Comparative Economic Studies 2008. Vol. 5. August 2008.

Russian “soul” is legendary: no people have more capacity for warmth, loyalty, kindness. Civility is not new behavior to be learned. Yet nearly every discussion about extending even superficial civility to those one does not know well elicits reactions of near-horror: it is described variously as “dangerous” / “insincere” / so deep in the cultural DNA that it is “unlikely to change for generations” / “would take a revolution”.

Why does an entire nation cling to such self-destructive behavior?

In times of crisis, Russians have a long history of standing together to protect their nation. Such examples of self-organization are legendary: the 1612 “Time of Troubles” overthrow of the “false Dmitriy”, the famous battle of Stalingrad, the Siege of Leningrad come to mind. This time, however, is different. The threat is hard to see because it comes from within and is not especially dramatic — the nation is bleeding to death from a thousand tiny *self-inflicted* cuts. Like earlier crises, this one requires initiative from every citizen, not orders from leaders. Will Russians understand the growing danger soon enough to save their country?

Bibliography

Aristotle. Nicomachean Ethics / H. Rackham (ed.). URL: http://www.perseus.tufts.edu/hopper/text?doc=Perseus%3Atext%3A1999.01.0054%3Abekker%20page%3D1103b, February 28, 2012.

Confucius, As Quoted by Geoffrey Hosking, Review of «Why We Need a History of Trust» // Reviews in History. URL: http://www.history.ac.uk/reviews/review/287a, July 2002.

Covey S.M.R., Merrill R.R. The SPEED of Trust. Simon & Schuster, Inc. Kindle Edition. 2006. P. 266.

Inglehart R. Director of World Values Survey and Currently a Scientific Advisor and Expert Council Member for the Higher School of Economics’ Laboratory for Comparative Social Research, Globalization and Postmodern Values // The Washington Quarterly. 23.1 (2000). P. 215–228.

John S. Earle, Upjohn Institute for Employment Research and Central European University; *Andrew Spicer*, University of South Carolina; Klara Sabirianova Peter, Georgia State University: “The Normalization Of Deviant Organizational Practices: Wage Arrears In Russia, 1991–98” // Academy of Management Journal. 2010. Vol. 53. No. 2. P. 218–237.

2006 Annual Edelman Trust Barometer. URL: http://www.edelman.com/image/insights/content/FullSupplement.pdf

Einstein A. Arms Can Bring No Security // Bulletin of the Atomic Scientists. March 1950. P. 71.

Francis Fukyama, as Quoted by Jeremy Hope, Tony Hope. Competing in The Third Wave: The Ten Key Management Issues of The Information Age, Harvard Business Press. Sept. 1, 1997. P. 154.

Fukuyama F. Social Capital and the Global Economy // Foreign Affairs. September/October 1995. P. 89–203.

URL: http://muse.jhu.edu/journals/washington_quarterly/v023/23.1inglehart.html

Kononova S. Trust Nobody: Most Russians Don't Trust Anybody Else, but Believe They Have the Right to Deceive Others // Russia Profile.org. Dec. 28, 2010.

Livia Levine, Tae Wan Kim. LGST Doctoral Student Presentation // Wharton School of the University of Pennsylvania. December 6th 2011.

Loiko S.L. New Wave of Russian Emigration // Los Angeles Times. November 23, 2011.

McRaney D. You Are Not So Smart // Gotham. October 2011.

Michael P. Leiter. Vice President (Academic) Acadia University (Canada). The Impact of Civility Interventions on Employee Social Behavior, Distress, and Attitudes // Journal of Applied Psychology. 2011. Vol. 96. No. 6. P. 1258–1274.

Module 3: Trust, Social Capital Formation, Enterprise Competitiveness and Productivity // International Labor Organization URL: http://www.ilocarib.org.tt/Promalco_tool/productivity-tools/manual07/m7_7.htm

Philip M. Nichols. The Wharton School of The University of Pennsylvania. Social Politeness as a Precursor to Generalized Trust. Russian Academy of Sciences Modernization Conference. Moscow, Russia, November 2010.

Christine l. Porath University of Southern California, Amir Erez University of Florida. Does Rudeness Really Matter? The Effects of Rudeness on Task Performance and Helpfulness // Academy of Management Journal. 2007. Vol. 50. No. 5. P. 1181–1197.

Radaev V. How Managers Establish Their Authority at The Russian Industrial Enterprise: A Typology and Empirical Evidence // The Journal of Comparative Economic Studies. 2008. Vol. 5. August 2008.

Russia Economy Profile 2012. Index Mundi. URL: http://www.indexmundi.com/russia/economy_profile.html

Seddon M. Young Russians Move Abroad for «Breath of Fresh Air» // Russia Beyond The Headlines. April 8, 2011. URL : http://rbth.ru/articles/2011/04/08/young_russians_move_abroad_for_breath_of_fresh_air_12678.html)

A Brief Introduction to Non-Cooperative Game Theory. URL: http://www.ewp.rpi.edu/hartford/~stoddj/BE/IntroGameT.htm, accessed February 2012.

A. Mohan[1],
P.V. Rajeev[2]

ROLE OF MICRO AND SMALL ENTERPRISES' (MSES) SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (SCM) PRACTICES IN EMERGING INDIAN RETAIL ECONOMY

India is on the brink of becoming an economic power house ready to unleash its largely untapped potential for those who willing to take right steps forward. There are hectic activities are going on in the sector in terms of expansion, entry of international brands and retailers as well as focus on technology, operations, customer centric processes etc.

The paper is a synthesis of research study, which explored, identified and evaluated various practices of SCM of MSREs and their performance in Indian retail sector. The study tried to find out the MSREs strategies and their readiness to fight the competition of the modern retailing. The research study incorporated the in-depth analysis of MSREs' stiff resistance, profitability for back-end unorganized suppliers and provided a roadmap for healthy co-existence of both.

1. Introduction

Worldwide, the micro and small enterprises (MSEs) have been accepted as the engine of economic growth and for promoting equitable development. The MSEs constitute over 90% of total enterprises in most of the economies and are credited with generating the highest rates of employment growth and account for a major share of industrial production and exports. In India too, the MSEs play a pivotal role

[1] *Dr. Ashutosh Mohan*, Asstt. Professor (Marketing & SCM), Faculty of Management Studies (FMS), Banaras Hindu University (BHU), Varanasi — 221005 (INDIA) E-mail: ashutoshmohan1@gmail.com

[2] *Dr. P.V. Rajeev*, Assoc. Professor (Finance), Faculty of Management Studies (FMS), Banaras Hindu University (BHU), Varanasi — 221005 (INDIA) E-mail: rajeev285@hotmail.com

The paper is related with the authors research work under their project funded by AICTE, New Delhi (India).

in the overall industrial economy of the country. The major advantage of the sector is its employment potential at low capital cost. An MSME is defined in different ways across the world. As retailing is a kind of service, that is why, a service sector enterprise is defined as one engaged in providing or rendering of services.

1.1. Indian Retail Economy

Retailing includes all the activities involved on selling goods or services to the final consumer for personal or non business use. India is known as the 'Nation of Shops'. After agriculture, retailing is the second largest employer in India. Approximately, over 12 million shops exist in various parts of the country. By and large, these shops are totally unorganized, independent and owned — self managed outlets. The Indian retail industry is likely to grow at a CAGR of 5.5% to USD 374 billion in 2015. Indian retail sector is broadly divided into two segments

Unorganized Retailing: Traditional retailing continues to be the backbone of the Indian retail industry, with traditional retailing contributing to nearly 95 per cent of total retail revenues. The USP of these retailers are not only the locational advantage but also their accessibility to consumer home to get orders and deliver the same at doorstep. Trading hours are flexible and the retailer to consumer ratio is very low due to presence of several "Kirana" stores in nearby vicinity.

Organized Retailing: Organized retail or modern retail is usually chain stores, owned or franchised by a central entity, or a single store, i.e. larger than some cut off points. The relative uniformity & standardization of retailing is the key attribute of organized retailing.

1.2. Supply Chain Management

The supply chain is the flow of information, fund and material through a manufacturing company, from the supplier to the customer. As per the definition of Supply Chain Council (2002), the supply chain encompasses every effort involved in producing and delivering a final product from the supplier's supplier to the customer's customer. Most of the SCM definitions cited material/physical, finances, services and/or information flow as key concepts of activities. The supply chain management framework in retailing has three key nodes as Supply Chain Network Structure; Supply Chain Business Process & Supply Chain Management Components.

2. Review of Literature

Thakkar J. (2008) et al. proposed a methodology for evaluating and comparing supply chain relationships, specifically when, small and medium scale enterprise

(SME) is considered as focal company. Henchion, M. and McIntyre, B. (2005) examined the most important influences on the food supply chain across 12 European LRRs and then examined the impact of a number of supply chain issues on food SMEs in Ireland. Terje I. Vaaland and Morten Heide (2007) focused on small and medium sized enterprises (SMEs) and the extent to which they are prepared to meet SCM challenges through the use of modern planning and control methods. Soni & Kodali (2011) carried out a critical assessment of empirical research content in supply chain management (SCM). Jabbour et al (2011) conducted an empirical investigation about the constructs and indicators of the supply chain management practices framework. According to Vijayaraman & Osyk (2006), RFID mandates by large retailers and various government agencies made it a requirement for some large organizations to implement RFID technology, while other medium to small organizations were still evaluating the potential costs and benefits of such adoption. Ou et al. (2010) examined the relationships among supply chain management (SCM) practices and their impacts on firm financial and non-financial performance.

3. Research Methodology

The objectives of the study were identified as:

- To evaluate critically the various components of SCM practices in Indian MSREs.
- To assess the impact of organized retailing on Micro and Small retailers and their preparedness to face the challenge.

The study has been carried out with following hypotheses:

H1: Information & communication technology (ICT) tools and techniques would serve as enabler in SCM practices to improve MSREs' performance.

H2: There is significant difference among three category of MSREs' in their perception about SCM practices.

H3: The MSREs would like to change themselves so as to fight competition of organized retailers.

3.1. Sample Design

Based on the deliberations with experts, the two main criteria for selecting the MSREs were identified as

Coverage based on Product Category

The present study covered the three categories of MSREs as Food and grocers (F&G), Textiles and clothing (T&C) and White goods (WG)

Coverage based on Geography

It was decided that the study should concentrate in Uttar Pradesh and adjoining areas to be precise Delhi and NCR. By using the standard industry norms for the catchment area of each organized retail outlet, five MSRE outlets were selected for data collection purpose. The total MSREs selected under sample plan were 300.

4. Data Analysis & Interpretation

Data obtained through the questionnaire was subjected to Cronbach's Alpha technique to check the reliability of used scales in the question. The Cronbach's Alpha value for standardized items came out to be 0.745, which is much higher than the acceptable value of 0.6. There were three basic sections as:

4.1. Facilities & Services

The location of local retail outlets, out of which maximum retail outlets were located as standalone shop or Roadside area or Popular city market area. The majority of F&G retailers were not using the computerized billing facility and very few were considering to opt the same just inverse of F&G, WG retailers. Majority of MSREs were not using this facility at their outlets and the major chunk of non user consisted of the F&G retailers. The use of scanner or Bar code reader was by and large not present in MSREs' outlets. Similarly, the majority of MSREs were not using the computerized accounting or inventory management techniques. The use of electric equipments such as refrigerators, freezers, hot cases etc. was well adopted by the MSREs. The use of air conditioning facility at outlets were catching the attention of MSREs. The use of Electronic weighing machine is basically required and adopted by F&G category retailers. More than two third of the retailers across three categories were providing the cash credit facility to their customers. The facility of home delivery was most common for F&G category retailers because their customers were nearby customers and it was easier for them to serve with this facility.

4.2. SCM Practices

ANOVA was performed to find out the differences of opinion among three categories of MSREs as follows:

4.2.1. Some of the SCM practices such as capture of critical data elements, work with few key suppliers and reduction of safety inventory were rejected by the MSREs across the categories. In general, MSREs purchase frequently in small quantities form best possible sources. Selection of key suppliers and dependence on them cannot be achieved by MSREs, in particular, F&G shop owners.

Table 1. ANOVA Summary Table for MSREs' SCM Practices

SCM Practices	F	Sig.
Real time information sharing with chain members	3.725	.025
Capture of customer and internal data elements	2.131	.121
Relying on few dependable suppliers	16.398	.000
Consideration of Quality as number one criteria for selecting suppliers	13.874	.000
Risk & reward sharing for strengthening the supplier relationships	11.138	.000
Purchasing product in EOQ so as to minimize the ordering cost	25.345	.000
Reduction in safety inventory to reduce cost	19.678	.000
Customized product delivery system	3.778	.024
Frequent measurement and evaluation of customer satisfaction level	6.091	.003
Regular determination of customer expectations	6.145	.002
Orientation for customer retention rather single transactions	0.169	.845
Emphasis of quality and service levels defined by customers	15.430	.000
Providing platform for customer complaints and feedbacks	8.968	.000
Ensuring availability of product for maximum customer satisfaction	3.975	.020
Right time delivery of the product	8.411	.000
Easy accessibility of product in the store	7.693	.001

4.2.2. For some of the practices, MSREs showed a high degree of agreement such as — retailers' orientation is on customer retention than single transaction; ensuring the availability of the products; right time delivery of product for CRM; customer preference functions such as location, ambience, parking, free gifts etc.; some basic services for customer acquisition and retention such as after sales service, user manual, guaranty and warranty etc. The strength of MSREs lies in developing relations with their customers that is why they do not want to focus on single transactions.

4.2.3. For some of the SCM practices such as Capture of critical data; purchase in Economic lot size; F&G category retailers showed their disagreement. Generally, F&G category stores were small in size and operated basically by the owner or his/her family members.

4.2.4. T&C category retailers showed disagreement or indecisiveness for some of the SCM practices such as risk and reward sharing with suppliers etc. In fact, the philosophy of risk and reward sharing among the partners are altogether missing for MSREs. WG category retailers showed agreement for most of the SCM practices because this category of MSREs were close to their counterparts in organized retailing.

4.3. Market Trends & Dealing with Competition

4.3.1. The significant difference for seven statements out of eleven across three categories was identified through ANOVA analysis. Nearly all retailers were agreeing on the fact that the competition form organized retailers is inevitable phenomenon. One very alarming fact was identified by the research that retailers were not ready to transfer their heritage to their children. The details of the ANOVA analysis are reflected in Table 2.

Table 2. ANOVA Summary Table for Market Trends & Facing the Competition

Market Trends & Competitive Strategies of MSREs	F	Sig.
Large organized are the way to be in future	2.483	.085
Large organized are temporary phenomenon	1.950	.144
Good enough with traditional business with no need for change	4.288	.015
Set of loyal customer would not shift to modern retailing	3.351	.036
Like to change the traditional business with modern practices	23.424	.000
Like to introduce new methods of customer service	13.876	.000
Like to introduce new technology / computerization in traditional business	1.108	.331
Like to change ambience to match the competition	2.463	.087
Continue to get good deals from suppliers even though with modern retailers' presence	4.481	.012
Do not have resources to change the business so as to cope with competition	18.587	.000
Like their children to continue with traditional business	6.553	.002

4.3.2. For the question whether you have opted for reduction in price strategy after the arrival of modern organized retailers. The highest level of adoption of price cut strategy was reflected by F&G category and the lowest adoption was connected with T&C category retailers. The responses of WG retailers were divided equally, where above 40% retailers opted for price cuts and other did not. More than 70% T&C and WG category retailers rejected the expenses reduction strategy because they believed that their operations were already cost effective. Nearly 70 percent of WG retailers, 50 percent of T&C retailers and 30 percent of F&G retailers opted for reduction in staff. The strategy of adding new product line by MSREs was well adopted by all categories of retailers. Similarly, majority of MSREs also discontinued some of their product lines. F&G and T&C category retailers were fully adopted the strategy of increasing the number of brands to sell from their outlets. Almost 90

percent of the respondents were opted for improvement in their stores' display or improving the overall ambience of the store so as to fight with the organized counterparts. Majority of retailers under F&G category introduced the self service concept somehow but the percentage for T&C category was nearly 70 percent and for WG retailers it was only near to 40 percent. By and large all retailers agreed that they increased the facility of home delivery. By and large MSREs refused the option of increasing the size of their retail store as it is a costly affair or beyond the available resources of the retailers. In comparison to other category of retailers, T&C category retailers were slightly more agreed on the option of becoming the franchisee of some organized retailers.

4.3.3. Two clusters were identified with their distinctive features. The first category retailers were ready to fight the inevitable challenge of organized retailers named as "Confident and Agile MSREs" whereas the second category retailers had fear about the organized retailing challenges called as "Fearful and Stagnant MSREs'.

Table 3. Final Cluster Centers for MSREs

Market Trends & Dealing with Competition	Final Cluster Centers	
	1	2
I think having a large organized store is the way to be in future.	4.69	4.77
Large organized stores are temporary phenomenon.	1.26	1.28
Modern organized retailing is good but I am fine in my own business format. I do not need to change.	3.50	3.64
I have a set of loyal customers that will not change even new modern retail entry.	3.59	3.69
I would like to change my business in keeping with modern times.	4.44	4.12
I would like to introduce new methods of customer service for better CRM.	4.62	4.20
I would like to incorporate new technology / computerization in my business.	4.47	4.22
I would like to change interiors of my store to match with modern organized retailing.	4.45	4.35
I will continue to get good deals from my suppliers even when organized retailers come in.	4.60	4.16
I do not have the resources to change my business to keep pace with modern retailing.	1.99	3.64
I would definitely like my children to continue with the same business.	4.05	1.92

Market sentiment from the eyes of MSREs is worrisome with the increasing arrival of organized retailers.

For the hypothesis (H1), by and large, MSREs were showing their willingness to adopt the modern ICT tools and techniques, that is why, the hypothesis (H1) is accepted. For 21 practices out of 27, the alternate hypothesis (H2) has been accepted and for rest six practices, the alternate hypothesis has been rejected. For the hypothesis (H3), two distinctive cluster as "Confident & Agile MSREs" and "Fearful & Stagnant MSREs", having membership of 122 and 178 retailers respectively. Hence, the alternate hypothesis (H3), by and large, has been rejected.

5. Conclusions & Recommendations

Some of the MSREs' SCM practices related recommendations are as follows:

- Availability and quality are two basic elements required to be ensured by the retailers to win the competition. That is why efficient and responsive supply chain management is an essential requirement of any retailer.
- Customers' preferences and future demand status can be accessed only if MSREs are having complete information about them.
- Similar to organized retailers, MSREs should also have good stock control systems, where there are simple re-order systems to ensure that stock-outs are avoided on both Fast-seller and Basic Demand lines categories.
- It becomes utmost important for MSREs to select the suppliers solely on product quality parameters, even if, they have to opt for large supply base in comparison to organized retailers.
- In the most dynamic business environment, building relationship with customers is the only option for MSREs to retain their customers.
- One of the major attractions of MSRE is to offer credit facilities to their customers but it also requires a proper recordkeeping. That is why, MSREs should have at least one computer terminal with printer and locally designed Tally based software or Windows Office at least.
- Another very vital element of MSREs' service strategy is home delivery facilities. In fact, every local retailer needs to ensure the proper and timely home delivery service.

Some of the recommendations for healthy co-existence of organized and MSREs in India are as follows:

- Apart from FDI restrictions countries have imposed several regulations that can vary across regions within the same country. Zoning is often a part of urban planning, but it may restrict the location of organized retailers and/or shopping malls.
- The Government of India needs to formulate a three pronged strategy so as to a) improve operational efficiencies by forming collaborative business alliances among the key players in the value chain b) foster differentiated strategies to move beyond traditional retailing and price competition towards product innovations and marketing and c) minimize rules and regulations to reduce business costs.

• Indian government needs to facilitate the up gradation of the skill sets of the traditional MSREs by providing training on various management dimensions such as customer handling functions, procurement and overall service marketing philosophy.

• One of the advantages of big organized retailers is the price, which can be countered by MSREs by forming shop-owner associations so as to purchase products in bulk to lower costs with few strategic suppliers.

• Even in India, the organized retailers can i) co-opt several kirana stores and hawkers drawn from the pool of traditional retailers ii) upgrade them with adequate infusions of capital, design, and training to enable them to better meet the demands of customers and iii) organize them under their respective banners through franchises, partnerships, or even employees.

Since the retailing story is just unfolding in India, but then the art of successful policymaking is minimizing the negative impact and, if possible, compensating the losers, while maximizing the gains for majority of stakeholders and even taxing them marginally to generate resources to compensate the losers or assist them in acquiring other jobs or opening other businesses.

Bibliography

Henchion M., McIntyre B. Market Access and Competitiveness Issues for Food SMEs in Europe's Lagging Rural Regions (LRRs) // British Food Journal. 2005. Vol. 107(6). P. 404–422.

Jabbour A.B.L.S., Filho A.G.A., Viana A.B.N., Jabbour C.J.C. Measuring Supply Chain Management Practices // Measuring Business Excellence. 2011. Vol. 15(2). P. 18–31.

Ou C.S., Liu F.C, Hung Y.C., Yen D.C. A Structural Model of Supply Chain Management on Firm Performance // International Journal of Operations & Production Management. 2010. Vol. 30(5). P. 526–545.

Soni G., Kodali R. A Critical Analysis of Supply Chain Management Content in Empirical Research // Business Process Management Journal. 2011. Vol. 17(2). P. 238–266.

Supply Chain Council. Homepage, 2002. URL: http://www.supply-chain.org.

Terje I.V., Heide M. Can The SME Survive The Supply Chain Challenges? // Supply Chain Management: An International Journal. 2007. Vol. 12(1). P. 20–31.

Thakkar J., Kanda A., Deshmukh S.G. Evaluation of Buyer-Supplier Relationships Using an Integrated Mathematical Approach of Interpretive Structural Modeling (ISM) and Graph Theoretic Matrix: The Case Study of Indian Automotive SMEs // Journal of Manufacturing Technology Management. 2008. Vol. 19(1). P. 92–124.

Vijayaraman B.S., Osyk B.A. An Empirical Study of RFID Implementation in The Warehousing Industry // The International Journal of Logistics Management. 2006. Vol. 17(1). P. 6–20.

М.А. Бек,
Н.Н. Бек

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ[1]

Основные цели выполненных исследований определялись стремлением понять и объяснить причины низкой инновационной активности российского бизнеса, оценить влияние качества институтов, определяющих особенности внешней среды бизнеса, на условия, возможности и результаты развития инновационных кластеров, которые в последние годы стали важной составной частью региональных и национальных инновационных систем, движущей силой повышения конкурентоспособности многих стран мира. Как отмечает М. Портер, влияние инновационных кластеров на конкуренцию способствует повышению производительности входящих в них фирм и отраслей, их способности к инновациям, стимулирует создание и развитие новых бизнесов [Портер, 2000, с. 221]. Важность кластерного подхода для развития российской экономики в последние годы признана на государственном уровне, растет интерес отечественных исследователей к изучению кластеров [Александрова, 2005; Вардапетян, 2010; Третьяк, Шерешева, 2011].

Исследования проводились по трем взаимосвязанным направлениям:

- сравнительный анализ условий и результатов развития межфирменных сетей, кластеров в России и в других странах мира с использованием оценок World Economic Forum (WEF) о глобальной конкурентоспособности стран мира[2];
- полевое исследование внешней среды развития организаций — потенциальных участников инновационных межфирменных сетей, кластеров;
- разработка укрупненных моделей и проведение модельных расчетов по оценке влияния факторов внешней среды на процессы развития и деградации инновационных фирм и кластеров.

---

[1] При подготовке доклада использованы результаты исследования условий и возможностей развития в России инновационных кластеров, выполненных авторами в научно-учебной лаборатории сетевых форм организации НИУ ВШЭ в 2010–2011 гг.

[2] The Global Competitiveness Report 2011–2012 // World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2011.

Совместное использование результатов, полученных по этим направлениям, позволяет провести анализ с двух разных сторон:

- на макроуровне — путем проведения межстрановых сопоставлений индикаторов и показателей, характеризующих условия и результаты развития бизнеса и кластеров;
- на микроуровне — с использованием укрупненных моделей развития и деградации отдельных фирм, межфирменных сетей и кластеров.

Такой подход был использован при анализе причин низкой инновационной активности российского бизнеса, проблем развития в России инновационных межфирменных сетей и кластеров, осуществления крупных инновационных проектов в высокотехнологичных отраслях промышленности [Бек, Бек, 2010; 2011a; 2011b]. Полученные результаты подтвердили базовые гипотезы, согласно которым важными причинами, определяющими низкую инновационную активность российского бизнеса и ограничивающими возможности формирования и развития инновационных кластеров, являются неблагоприятные внешние условия, обусловленные слабой защитой прав участников инновационных процессов на собственность, создаваемую в результате их деятельности. Сложившиеся в стране институты, высокий уровень коррупции и риски утраты прав собственности снижают мотивацию и подавляют инновационную активность российского бизнеса, приводят к деградации его инновационного потенциала, тормозят развитие инновационных кластеров. Как следствие, партнеров по осуществлению инновационных проектов, поставщиков инновационной продукции все чаще приходится искать среди зарубежных компаний. Туда и перемещаются многие звенья цепочек и сетей создания ценности.

При проведении исследования акцент был сделан на анализе влияния выявленных проблем на условия развития в России инновационных кластеров, характеризующиеся, в частности, количеством и качеством местных поставщиков.

Сравнительный анализ условий и результатов развития кластеров в России и в других странах мира проводился с использованием оценок из доклада WEF. Из принятого в этом докладе состава индикаторов и показателей, характеризующих, в частности, качество институтов, макроэкономическую среду, технологическую готовность, соответствие бизнеса современным требованиям и инновации, были выделены группы взаимосвязанных показателей, которые в значительной мере определяют условия и возможности развития инновационных кластеров и образуют своеобразную пирамиду, представленную на рис. 1. Повышение степени соответствия бизнеса современным требованиям, возможное при обеспечении высокого качества институтов, создает предпосылки для развития местных поставщиков, межфирменных сетей, кластеров. Результаты этого развития определяют широту

участия компаний-экспортеров в цепочках создания ценности и способность создавать конкурентные преимущества высокого уровня, базирующиеся на уникальности товарных предложений и используемых процессов.

Рис. 1. Состав и взаимосвязь индикаторов

Корреляционная матрица, полученная путем анализа оценок WEF по 142 странам мира, представленная в табл. 1, в определенной мере подтверждает предположение о тесной взаимосвязи рассматриваемых индикаторов. Качество институтов (степень защиты прав собственности, наличие незаконных платежей и взяток) сильно (коэффициент корреляции $R = 0{,}8$) взаимосвязано со степенью соответствия процессов производства современным требованиям, которая, в свою очередь, тесно взаимосвязана с качеством местных поставщиков ($R = 0{,}891$), с уровнем развития кластеров ($R = 0{,}82$), а также с показателями верхнего уровня пирамиды, характеризующими результаты инновационного развития: с природой конкурентных преимуществ ($R = 0{,}86$), со степенью участия экспортеров в цепочках создания ценности ($R = 0{,}89$), с величиной ВВП на душу населения ($R = 0{,}8$).

Выявленная в результате межстрановых сопоставлений тесная взаимосвязь уровня развития кластеров с оценками количества и качества местных поставщиков, которые в значительной мере взаимосвязаны с качеством институтов, позволяет предположить, что для успешного развития конкурентоспособных инновационных кластеров необходимо:

1) наличие достаточно большого числа инновационно активных фирм, способных стать инициаторами инновационных проектов и участниками инновационных кластеров;

Таблица 1. Взаимосвязь показателей, характеризующих условия и результаты развития кластеров

Показатели, характеризующие условия и результаты развития кластеров (в скобках — место России по оценке показателя среди 142 стран мира)	Количество местных поставщиков	Качество местных поставщиков	Уровень развития кластеров	Природа конкурентных преимуществ	Степень участия экспортеров в цепочках создания ценности	Соответствие процессов производства современным требованиям	Защита прав собственности	Незаконные платежи и взятки	ВВП на душу населения
Количество местных поставщиков (116-е)	1,0								
Качество местных поставщиков (121-е)	0,75	1,0							
Уровень развития кластеров (92-е)	0,70	0,78	1,0						
Природа конкурентных преимуществ (115-е)	0,60	0,78	0,72	1,0					
Степень участия экспортеров в цепочках создания ценности (124-е)	0,73	0,86	0,81	0,91	1,0				
Соответствие процессов производства современным требованиям (107-е)	0,69	0,91	0,82	0,86	0,89	1,0			
Защита прав собственности (130-е)	0,59	0,78	0,70	0,76	0,74	0,80	1,0		
Незаконные платежи и взятки (115-е)	0,45	0,75	0,66	0,72	0,69	0,81	0,86	1,0	
ВВП на душу населения (53-е)	0,45	0,71	0,64	0,72	0,68	0,80	0,68	0,76	1,0

2) создание внешней среды, благоприятной для инновационного развития организаций бизнеса и межфирменных сетей.

Россия значительно отстает от большинства промышленно развитых стран и от своих партнеров по БРИК не только по уровню развития кластеров (92-е место среди 142 стран мира в 2011 г. по сравнению с 17-м местом у Китая, 25-м и 31-м местами у Бразилии и Индии), но и по защите прав собственности, уровню незаконных платежей и взяток, по степени соответствия бизнеса современным требованиям, по показателям количества и качества местных поставщиков. Это отставание в последние годы увеличивается. Судя по приведенным данным, необходимые для развития инновационных кластеров условия в России пока не созданы.

Результаты корреляционного анализа, представленные в табл. 1, и выполненные ранее исследования причин низкой инновационной активности российского бизнеса [Бек, Бек, 2010; 2011a; 2011b] позволяют предположить, что отставание России по степени соответствия бизнеса современным требованиям, по количеству и качеству местных поставщиков в значительной мере определяется недостатками сложившихся институтов, слабой защитой прав собственности, высоким уровнем незаконных платежей и взяток. Для проверки этого предположения была разработана укрупненная имитационная модель, структура которой иллюстрируется рис. 2. В качестве основы при разработке имитационной модели были использованы результаты пилотного полевого исследования внешней среды, иллюстрируемые рис. 3, 4, а также ранее предложенная и апробированная [Бек, Бек, 2010] укрупненная модель изменения чистых денежных потоков фирмы по годам расчетного периода, краткая характеристика которой дана в центре структуры на рис. 2. Принятая модель, как и традиционные модели экономического роста [Solow, 1956; Lucas, 1968; Шараев, 2006], отражает (правда, косвенно) влияние на экономические результаты величины капитала, которая изменяется в результате двух разнонаправленных процессов: 1) от наращивания за счет инвестиций, величина которых зависит от уровня сбережений s (saving rate), характеризующего долю экономического результата, инвестируемого в развитие, и 2) от выбытия, обусловленного физическим и моральным износом. Выбор уровня сбережений (в модели — доли чистого дохода, чистых денежных потоков бизнеса, направляемой на развитие) рассматривается как управленческое решение, на которое влияет воспринимаемая вероятность q утраты прав собственности.

Отметим, что принятая модель имеет укрупненный характер и отражает лишь один из многих аспектов развития бизнеса — изменение денежных потоков во времени, в плоскости «денежные потоки — время». Расчеты ведутся в неизменных ценах, не учтены возможности инвестиций в развитие за

На входе — параметры, характеризующие фирму, внешние условия ее инновационного развития

CF_0

K_d

ROI

q

b

s

B

K

$P_{нал}$

$P_{восст}$

j=1	j=21
j=2	j=22
j=3	j=23
j=4	j=24
j=5	j=25
j=6	j=26
j=7	j=27
j=8	j=28
j=9	j=29
j=10	j=30
j=11	j=31
j=12	j=32
j=13	j=33
j=14	j=34
j=15	j=35
j=16	j=36
j=17	j=37
j=18	j=38
j=19	j=39
j=20	j=40

Имитационные модели развития фирм, j=1,2, …N в локальной среде

$$Cf_{jt} = f_{jt}(K_d \times Cft - 1 + s_j \times Cf_{j,\,t-1} \times ROI) \times (1 - B),$$

где: Cf_{jt} — чистые денежные притоки j-й фирмы в t-м году,
t = 0, 1, 2, ...,T — порядковый номер года с начала моделирования; T — расчетный период, лет
f_{jt} — переменная, принимающая значение f_{jt} =1, если j-я фирма продолжает работу в t-м году и f_{jt} = 0, если она не функционирует.
sj — доля чистых денежных притоков бизнеса, $s_j = (1 - b_j)$, реинвестируемая j-й фирмой в развитие бизнеса с рентабельностью инвестиций ROI, зависит от воспринимаемой вероятности утраты прав собственности q
Kd — коэффициент деградации, характеризующий снижение чистых денежных притоков бизнеса при отсутствии инвестиций в его воспроизводство
ROI — рентабельность инвестиций в развитие бизнеса
B — доля чистых денежных притоков, расходуемая на «согласование интересов»

j=161	j=181
j=142	j=182
j=143	j=183
j=144	j=184
j=145	j=185
j=146	j=186
j=147	j=187
j=148	j=188
j=149	j=189
j=150	j=190
j=151	j=191
j=152	j=192
j=153	j=193
j=154	j=194
j=155	j=195
j=156	j=196
j=157	j=197
j=158	j=198
j=159	j=199
j=160	j=200

На выходе — результаты развития экосистемы
Количество N местных поставщиков
Средняя величина чистого дохода CF в конце расчетного периода
Средний опыт T работы поставщика

Рис. 2. Структура имитационной модели

счет привлеченных средств, которые, по российской статистике, обеспечивают более 30% объемов инвестиций. Поскольку значительная часть заемных средств предоставляется на относительно короткие сроки на возвратной основе, влияние этого упрощения на результаты модельных расчетов при длительном расчетном периоде может оказаться не очень значительным.

Рис. 3. Эмпирические законы распределения оценок *q, b, B*

Параметры модели q, $s = (1 - b)$, B рассматривались как случайные величины, подчиняющиеся эмпирическим законам распределения, полученным в результате пилотного полевого исследования. С учетом того, что часть затрат на согласование интересов можно рассматривать как инвестиции в развитие межфирменных отношений, оценки B, использованные при моделировании, были уменьшены по сравнению с полученными в результате опроса. Эмпирические распределения оценок респондентами воспринимаемой вероятности q утраты прав собственности на бизнес в расчете на год (среднее значение $q = 0{,}1331$), доли чистого дохода $b = (1 - s)$, изымаемого собственниками бизнеса (среднее значение $b = 66{,}7\%$), и доли B затрат на «согласование интересов» в чистом доходе (среднее значение $B = 30{,}4\%$), как видно на рис. 3, несимметричны и, возможно, многомодальны.

По оценкам респондентов, доля s чистого дохода, которую они считают целесообразным реинвестировать в развитие бизнеса, снижается по мере увеличения воспринимаемой вероятности утраты прав собственности. Эта тенденция иллюстрируется графиком на рис. 4.

Рис. 4. Снижение доли s чистого дохода от бизнеса, реинвестируемой в его развитие, по мере роста q

С использованием разработанной модели проведены расчеты по имитационному моделированию влияния факторов внешней среды на изменение количества и качества местных поставщиков. В качестве объекта моделирования рассматриваются процессы развития и деградации множества местных поставщиков, в совокупности образующих локальную среду. Предполагается, что развитие локальной среды, характеризуемое ростом числа и повыше-

нием качества местных поставщиков, создает более благоприятные условия для формирования и развития инновационных кластеров. Потенциал *П* развития локальной среды определялся максимально возможным (по существующим ограничениям) числом фирм — местных поставщиков.

Моделирование велось методом статистических испытаний по годам расчетного периода, $t = 0, 1, 2,..., T$р. Состояние среды описывалось в динамике состоянием фирм — потенциальных участников локальной среды. При моделировании проводились оценки результатов возможного снижения силы воздействия неблагоприятных факторов. Для этого был введен коэффициент ослабления *K*, на который при моделировании умножались оценки *q*, *b* и *B*. Значения *K* варьировались в интервале (0; 1).

На входе в модель задаются ее параметры, на выходе определяются результаты развития. Состояние каждой *j*-й фирмы, $j = 1, 2, 3,...$, *П* на *t*-м шаге моделирования характеризовалось:

- признаком f_{jt}, принимающим значение $f_{jt} = 1$, если *j*-я фирма продолжает работу в *t*-м году, и $f_{jt} = 0$, если она не функционирует в качестве местного поставщика;
- величиной CF_{jt} чистого дохода *j*-й фирмы в *t*-м году;
- опытом T_{jt} *j*-й фирмы, накопленным к *t*-му году с начала ее работы.

При моделировании развития локальной среды по одному из рассмотренных вариантов, результаты расчетов по которому иллюстрируются рис. 5, 6, были приняты следующие значения основных параметров модели: потенциал развития локальной среды $П = 200$ фирм; вероятность наличия действующей *j*-й фирмы при $t = 0$, $P_{нал} = 0{,}9$; вероятность воссоздания бизнеса прекратившей функционирование фирмы в течение года, $P_{восст} = 0{,}9$; $K_d = 0{,}9$; $ROI = 0{,}25$; $Tp = 10$ лет. Чистый доход *j*-й фирмы в начале расчетного периода для $t = 0$, $CF_{j,0}$ принимался равным случайной величине, равномерно распределенной на интервале от 70 до 140 тыс. долл. Отметим, что принятые оценки параметров модели носят в значительной мере оптимистический характер. Например, величина $ROI = 0{,}25$, по имеющейся статистике [Джянг, Колер, 2006], близка к верхней границе интервала возможных значений. Минимальный уровень чистого дохода фирмы — местного поставщика был принят равным: $CF_{min} = 70$ тыс. долл. При снижении чистого дохода *j*-й фирмы ниже минимального уровня считалось, что фирма утратила потенциал, необходимый для функционирования в качестве местного поставщика (принималось $f_{jt} = 0$); на следующий год с вероятностью $P_{восст}$ может быть воссоздан аналогичный *j*-й местный поставщик с минимальным опытом работы.

Анализ представленной на рис. 5 гистограммы позволяет утверждать, что полученные в результате межстранового сопоставления оценки взаимосвязей и принятое предположение подтверждаются результатами моделирования. При современных неблагоприятных внешних условиях развития бизнеса, соответствующих $K = 1$, как следует из рис. 5, преобладают

процессы деградации, в результате которых сокращается число действующих в локальной среде фирм — местных поставщиков, снижается их качество, характеризуемое средним чистым годовым доходом и опытом работы. Соответственно становится труднее найти нужного для осуществления инновационных проектов местного поставщика, располагающего необходимыми для участия в инновационной деятельности ресурсами, опытом работы. Если снизить действие неблагоприятных факторов в 10 раз, при $K = 0{,}1$, то процессы деградации могут быть повернуты вспять, и, как следует из анализа результатов, представленных на рис. 5, обеспечивается устойчивое развитие. Количество местных поставщиков (N) возрастает более чем вдвое — с 77 до 175, потенциал развития локальной среды используется практически полностью, число поставщиков и их чистый доход увеличиваются, растет их опыт работы. Финансовые возможности фирм, входящих в локальную среду, характеризуемые величиной CF, увеличиваются по сравнению с оценками для современных условий, соответствующих $K = 1$, более чем в 6 раз. При $K = 0{,}5$ величина CF снижается по сравнению со случаем $K = 0{,}1$ в 2,6 раза, а оценки N и T снижаются в 1,35 раза.

Рис. 5. Результаты моделирования: количество и качество местных поставщиков к концу расчетного периода при разных значениях коэффициента ослабления действия неблагоприятных факторов (K)

Анализ чувствительности результатов моделирования к изменениям отдельных параметров, результаты которого иллюстрируются рис. 6, показал, что при менее оптимистических предположениях о рентабельности инвестиций усиливается вывод о необходимости существенного снижения действия неблагоприятных факторов. Как видно на рис. 6, при $K = 1$ высокие риски и обременения сводят к минимуму влияние рентабельности инвестиций *ROI* на рост чистого дохода фирмы: величина чистого дохода фирмы в конце расчетного периода для $ROI = 0{,}25$ меньше, чем в начале периода (т.е. рост не обеспечивается), и лишь на 26% больше, чем при $ROI = 0{,}1$. Снижение действия неблагоприятных факторов в 10 раз при $ROI = 0{,}1$ позволяет обеспечить небольшой рост — до $CF = 92$, а увеличение *ROI* до 0,15; 0,2 и 0,25 позволяет добиться роста среднего чистого дохода фирмы к концу расчетного периода соответственно до 147, 232 и 408 тыс. долл.

Рис. 6. Влияние рентабельности инвестиций на величину чистого дохода фирмы в конце расчетного периода при различных значениях коэффициента ослабления действия неблагоприятных факторов (*K*)

Результаты моделирования показывают, что низкое качество институтов ведет к сокращению количества и к снижению качества местных поставщиков, к деградации среды, необходимой для развития инновационных кластеров. Чтобы преодолеть неблагоприятные тенденции и существенно увеличить заинтересованность собственников и менеджеров бизнеса реинвестировать основную часть доходов в инновационное развитие, надо снизить уровень воспринимаемых рисков утраты прав собственности и незаконных

платежей в 5–10 раз. Учитывая проблематичность быстрой и кардинальной трансформации среды в масштабах всей экономики, которая позволила бы создать условия для стихийного роста инновационных кластеров «снизу», целесообразно провести анализ возможностей осуществления кластерной политики, ориентированной на создание максимально благоприятных условий инновационного развития в локальных масштабах. Например, путем разработки и реализации целевых программ формирования инновационных кластеров на базе крупных конкурентоспособных компаний, обладающих инновационным потенциалом, имеющих тесные связи с исследовательскими центрами и университетами и заинтересованных в расширении разнообразия и в повышении качества местных поставщиков.

Литература

Александрова Л.А. Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе кластерного подхода. Дисс. на соиск. учен. степ. докт. экон. наук. Саратов: Сарат. гос. соц.-эконом. ун-т, 2005.

Бек М.А., Бек Н.Н. Причины низкой инновационной активности российского бизнеса и вызовы для управления инновационным развитием // Менеджмент инноваций. 2010. № 4. С. 272–284.

Бек М.А., Бек Н.Н. Проблемы инновационного развития высокотехнологичных отраслей промышленности России // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. В 3-х кн. М.: Издательский дом ВШЭ, 2011a. Кн. 2. С. 326–335.

Бек М.А., Бек Н.Н. Анализ проблем развития инновационно активных кластеров в России // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования: Сб. науч. тр. Вып. 3. В 2 ч. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011b. Ч. 1. С. 228–241.

Вардапетян В.В. Кластеры в экономике России. М.: МАКС Пресс, 2010.

Джянг Б., Колер Т. Взгляд на рентабельность капитала в долгосрочной перспективе // Вестник McKinsey. 2006. № 13. С. 9–13.

Портер М. Конкуренция / пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

Третьяк В.П., Шерешева М.Ю. (ред.). Сетевой бизнес и кластерные технологии. Сб. науч. ст. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.

Шараев Ю.В. Теория экономического роста. М.: ГУ ВШЭ, 2006.

Lucas R.E., Jr. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. No. 22 (July). P. 3–42.

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

The Global Competitiveness Report 2011–2012 // World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2011.

И.А. Борисов

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,

Л.А. Андреева

Уральский государственный экономический университет

ФАКТОРЫ ВЫБОРА ФИРМОЙ СИСТЕМЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Заработная плата является одним из ключевых параметров равновесия на рынке труда. Вместе с тем заработная плата представляет собой часть системы вознаграждения работников, и модель ее формирования находится в сложной взаимосвязи с другими денежными и неденежными элементами вознаграждения. Модель формирования системы вознаграждения, в свою очередь, в значительной степени определяется как характеристиками предприятия, так и характеристиками рынка труда, в том числе региональными и страновыми особенностями. Исследование различий в механизмах оплаты труда занимает значительное место в современной экономике труда.

Современная экономическая теория предлагает несколько альтернативных объяснений различий в системе вознаграждения работников.

Первое объяснение заключается в различии в локальных параметрах рынка труда в условиях ограниченной мобильности рабочей силы. Так, в работе [Kruger, Sommers, 1988] можно увидеть, что регрессии по заработной плате показывают существенные необъяснимые межотраслевые или межфирменные различия в заработной плате. В этом случае политика в области вознаграждения будет зависеть от параметров, определяющих локальное предложение труда и спроса на труд со стороны конкурентов. К таким параметрам могут относиться тип населенного пункта и его близость к крупным экономическим центрам, параметры отрасли, размер предприятия и т.п. Следует ожидать, что фирмы будут не склонны к использованию широкого спектра денежных и неденежных форм вознаграждения, ограничиваясь стандартными формами оплаты труда.

Второе традиционное объяснение заключается в различии работников по уровню человеческого капитала и характеристикам индивидуального предложения труда. В данном случае фирма, осведомленная о предпочтениях разных типов работников, стремится привлечь работников с желаемыми характеристиками, предлагая им соответствующие типы контрактов.

Lazear (2000) обнаруживает увеличение усилий со стороны работников при переходе от фиксированной оплаты труда к сдельной. Введение сдельной системы в этом случае также имеет эффект самоотбора, так как работники, не готовые прикладывать большие усилия, покидают компанию. В этом случае на различные параметры вознаграждения должны оказывать влияние индивидуальные характеристики работников, в первую очередь косвенно свидетельствующие об их человеческом капитале (такие как возраст, образование, стаж). Также в этом случае следует ожидать достаточно широкого использования различных инструментов неденежного вознаграждения.

Третье объяснение вытекает из теории выравнивающих различий и предполагает, что определенные составляющие вознаграждения вводятся с целью компенсации непривлекательности рабочего места. При этом возможно достаточно широкое использование неденежных инструментов вознаграждения, если их финансирование оказывается для фирмы более выгодной альтернативой, чем повышение денежной составляющей. В этом случае на вероятность использования различных инструментов вознаграждения будут оказывать влияние параметры рабочего места и отрасли.

Четвертое объяснение предполагает использование сложной структуры вознаграждения с целью стимулирования работников к приложению предписываемого уровня усилий. Levine (1992) выявляет значительный мотивационный эффект заработной платы. Kahn и Sherer (1990) указывают на эффективность вознаграждений в форме бонуса на производственных предприятиях.

Becker (1992) и Lauler (1990) подчеркивают существование проблемы выбора правильного сигнала для стимулирования работников. Примеры этого для разных отраслей приведены в работах следующих авторов: Oyer (1998), Courty и Marschke (2004), Gaynor (2004), Jacob и Levitt's (2003). В подходе мультитаскинга Holmstrom и Milgrom (1991) работа сотрудника состоит в выполнении комплекса различных задач, и производительность в выполнении одних задач оценить легче, чем других. Так, легко измерить объем производства, но не качество. Соответственно, если мотивировать сотрудника на увеличение объемов производства, это может отрицательно сказаться на качестве. MacLeod и Malcomson (1989) показывают, что в дополнение к базовой части заработной платы, не зависящей от производительности, заработная плата сотрудника может включать бонусный элемент в том случае, если сотрудник не был пойман на уклонении от служебных обязанностей. Бонусные выплаты такого типа часто встречаются на практике. Millward и его соавторы (1992) определяют такого рода выплаты как зависящие от субъективной оценки индивидуальной производительности руководителем или менеджером. В этом случае на отдельные составляющие вознаграждения

будут оказывать влияние параметры рабочего места, включая должность, а также параметры отрасли.

На структуру вознаграждения также могут оказывать влияние организационные традиции, унаследованные от советского рынка труда, где неденежные инструменты вознаграждения были единственным допустимым параметром конкуренции на рынке. В этом случае на использование отдельных параметров вознаграждения должны оказывать влияние такие параметры, как возраст предприятия, отрасль, форма собственности и др.

Особенности формирования и динамики заработной платы на российском рынке труда нашли отражение во многих отечественных исследованиях. Наиболее полно механизмы формирования заработной платы раскрываются в работах Р.И. Капелюшникова (2003), А.Ю. Ощепкова (2011) и др. Существенной особенностью данных исследований являлось использование в качестве данных обследования заработных плат по профессиям ОЗПП. В то же время, несмотря на высокую репрезентативность и достоверность используемых данных, ОЗПП не позволяет детально анализировать структуру вознаграждения работников из-за чрезвычайно укрупненного деления заработной платы, эта база данных также не подходит для анализа неденежной составляющей вознаграждения.

В данной работе анализируются факторы выбора фирмами модели вознаграждения на рынке труда Уральского региона.

На основе авторской базы данных нами был проведен регрессионный анализ факторов использования отдельных составляющих вознаграждения работника. Опрос проводился в 12 городах Уральского региона. Всего база данных охватывает 577 наблюдений. В анкете содержались вопросы, касающиеся индивидуальных характеристик работников, характеристик рабочего места, характеристик предприятия (фирмы) и характеристик вознаграждения. Всего анкета насчитывает 60 вопросов.

В качестве метода оценивания использовался пробит-анализ.

Анализ выборки показал достаточно широкое распространение «серых» схем оплаты труда. Так, существование «серых» схем оплаты труда признали 89 респондентов, т.е. 17,3% работающих. При этом на вероятность использования «серых» схем оказывают влияние как индивидуальные характеристики работников, так и характеристики компании. На оплату труда «в конверте» чаще соглашаются работники, имеющие несколько мест работы, а также имевшие неудачную попытку организации бизнеса, что является свидетельством их меньшего неприятия риска. Отчасти данный вывод может подтверждаться тем, что такая схема в меньшей степени привлекает работников, для которых заработная плата является главным мотивом трудоустройства. Также данная политика оплаты в меньшей степени характерна для работников

старших возрастов: вероятность значимо меньше для работников в возрасте свыше 35 лет. Среди характеристик рабочего места значимыми оказались только две: «серые» схемы в большей степени характерны для работников, не имеющих подчиненных, и в меньшей степени характерны для собственников бизнеса. Характеристики фирмы оказывают значительное влияние на вероятность «серой» оплаты труда. Так, подобные схемы в большей степени оказались распространены в таких отраслях, как ИТ, коммуникации, связь, строительство, а также на предприятиях, организованных как ИП. Причем значимость последней переменой тесно перекликается с численностью работников, так как подобная схема в большей степени распространена на предприятиях с численностью до 20 человек. Последним значимым фактором оказывается возраст фирм: «серые» схемы в большей степени характерны для предприятий с возрастом до 20 лет.

На выбор базы для переменной части вознаграждения также оказывают влияние различные параметры.

Стимулирование на основе индивидуальных результатов реже используется для работников в возрасте 25–34 лет и со стажем работы в компании свыше 15 лет. Интересным является результат, что такая система стимулирования привлекает работников, для которых основным мотивом трудоустройства является содержание работы. Среди отраслей, использующих данный тип контракта, отмечаются банковская и финансовая сфера, а также здравоохранение. Переменная часть, зависящая от индивидуальных результатов, значимо чаще используется фирмами с иностранными и государственными собственниками.

Среди индивидуальных характеристик, влияющих на использование надбавки по результатам всей группы, значимым оказывается только мотив получения дохода, что косвенно может объясняться возможностью распределения риска между членами коллектива. Параметры рабочего места не оказывают влияния на использование данной формы вознаграждения. Данная форма контракта значимо чаще используется в легкой промышленности и не используется в здравоохранении. Относительно чаще данная форма контракта используется в ИП, что также может быть связано с типом отрасли. Данная форма отсутствует на предприятиях с иностранными собственниками. Также данная форма характерна для предприятий с численностью 500–1000 сотрудников.

Надбавка по результатам всей фирмы не характерна для работников, имеющих несколько рабочих мест и имевших неудачную попытку открытия бизнеса, что согласуется с ранее полученными результатами, так как данная форма вознаграждения при прочих равных условиях содержит меньшую вариацию в заработках. Также данная форма положительно связана с субъек-

тивной оценкой профессионализма работника, что объяснимо, так как именно в случае сложного квалифицированного труда фирме сложно подобрать правильную базу для стимулирующей части вознаграждения, и она используется исключительно как инструмент распределения рисков, что и предполагает установление премий на основе результатов всей фирмы (предприятия). Кроме того, данная форма контракта характерна для легкой и тяжелой промышленности, для фирм с иностранными собственниками. Государственные учреждения значимо реже используют данную форму контракта, что может быть объяснено слабой заинтересованностью государства в перекладывании рисков на работников.

Неформализованная система надбавок в большей степени используется для оплаты труда сотрудников в возрасте от 25 до 34 лет, что может объясняться меньшими требованиями к формализации системы вознаграждения, вызванной возрастными особенностями предложения труда. Также данная форма менее характерна для высококвалифицированных специалистов, что объясняется их более высокой конкурентоспособностью на рынке труда. Этот вывод подтверждается еще и тем, что среди опрошенных, отметивших данную форму контракта, только один респондент был с полным высшим образованием. Данная форма не характерна для легкой промышленности (всего два наблюдения), для ИТ, для отрасли коммуникаций и связи, для здравоохранения (не встречается). Интересно, что данная форма контракта значимо чаще встречается в фирмах в возрасте от 10 до 20 лет, что может быть отражением сохранения политики в оплате труда, унаследованной из 1990-х годов.

На основе анализа метода расчета переменной части вознаграждения можно сделать вывод, что переменная часть, рассчитываемая как доля от достигнутого результата, в значительной степени определяется индивидуальными характеристиками работников.

Так, вероятность ее наблюдения значимо ниже для работников с высшим образованием, что объясняется более сложной технологией работы. Также данная форма чаще встречается среди работников со стажем от 5 до 1 лет. Выборка показывает, что данная форма больше привлекает работников, заинтересованных в карьерном росте и содержании работы, так как это дает возможность повысить заработок и продемонстрировать высокую эффективность.

Данная форма характерна для строительства, торговли и здравоохранения. Интересно, что эта форма значимо чаще используется на фирмах, которые работники считают нестабильными, что, с одной стороны, свидетельствует об их стремлении к перекладыванию риска на работника, а с другой — может объясняться специфическим отношением работников к колебаниям вознаграждения. Также данная форма используется небольшими

фирмами, что также объясняется мотивами распределения риска, и фирмами, управляемыми региональными и иностранными собственниками.

Переменная часть, устанавливаемая как процент от оклада, в большей степени характерна для тяжелой промышленности, транспорта. Также отмечается, что в отличие от предыдущего случая работники чаще считают такие предприятия достаточно стабильными.

На соотношение переменной и постоянной частей влияют как индивидуальные характеристики, так и характеристики рабочего места и фирмы. Так, например, значительное превышение постоянной части над переменной в меньшей степени характерно для работников в возрасте от 45 до 54 лет, для работников с высшим образованием, положительно коррелирует с субъективной оценкой профессионализма. Такое соотношение в меньшей степени характерно для здравоохранения и в большей степени — для предприятий с иностранными собственниками. Также данное соотношение положительно влияет на субъективную оценку стабильности фирмы. Значительное превышение переменной части над постоянной в меньшей степени характерно для работников в возрасте 25–34 лет, в большей степени — для работников со стажем 5–14 лет и для работников, для которых заработная плата является основным мотивом трудоустройства. Также данное соотношение положительно коррелирует с субъективной оценкой профессионализма. Среди отраслей, для которых такая структура вознаграждения не характерна, отмечаются банки и финансовые организации, транспорт. Интересно, что работники со значительным превышением переменной части значимо чаще отмечают либо высокую стабильность, либо высокую нестабильность компаний.

Отсутствие материального денежного стимулирования в меньшей степени характерно для работников с высшим образованием и работающих по специальности, а также для работников, заинтересованных в карьерном росте. Также данный показатель характерен для фирм, которые работники оценивают как очень стабильные или нестабильные. Использование материальных денежных инструментов вознаграждения в дополнение к должностному окладу менее характерно для небольших предприятий и для предприятий с собственниками из региона.

Комбинации денежных инструментов вознаграждения в значительной степени определяются параметрами фирм и показателями возраста и опыта работника.

Использование неденежных инструментов не характерно для работников, не имеющих подчиненных, для отраслей торговли и здравоохранения, для государственных учреждений и фирм с численностью менее 100 работников. Также можно сделать вывод, что неденежное стимулирование не распространено среди работников-исполнителей. Также выборка показывает,

что работа в фирмах, не предоставляющих неденежного вознаграждения, не характерна для работников, имевших неудачный опыт организации бизнеса.

В целом комбинации неденежных форм вознаграждения определяются параметрами отрасли. Вознаграждение в форме обучения за счет фирмы более характерно для высококвалифицированных специалистов и руководителей. Вознаграждение в виде скидок на медицинское обслуживание не характерно для работников, имеющих более одного рабочего места, а также имевших неудачный опыт организации бизнеса. Также данный показатель положительно коррелирует с субъективной оценкой профессионализма. Данный тип вознаграждения характерен для легкой и тяжелой промышленности и для предприятий с иностранными собственниками и не характерен для государственных учреждений и ИП. Неденежное вознаграждение в форме оплаты мобильной связи не встречается у работников в возрасте старше 45 лет и со стажем свыше 15 лет, у руководителей предприятий отраслей ЖКХ, образования, транспорта, здравоохранения и государственных учреждений. Оплата мобильной связи не характерна для работников-исполнителей, хотя значимо выше встречается среди высококвалифицированных специалистов и служащих. Данная форма вознаграждения значимо чаще встречается на предприятиях легкой промышленности, ИТ и связи, на предприятиях с численностью свыше 10 тыс. работников. Неденежное вознаграждение в форме оплаты обучения и повышения квалификации отрицательно связано с возрастом работников и положительно связано со стажем работы, а также значимо чаще встречается в отношении работников, имевших неудачную попытку открытия бизнеса. Также данная форма вознаграждения значимо чаще встречается у работников, для которых основным мотивом трудоустройства является престиж работы или наличие знакомых в компании. Данная форма вознаграждения в большей степени характерна для тяжелой промышленности и образования. Вознаграждение в форме путевок в санатории характерно для работников со стажем от 5 до 14 лет и для руководителей предприятий. Данная форма значимо чаще встречается на предприятиях тяжелой промышленности, ЖКХ и транспорта, а также на предприятиях с численностью свыше 100 человек. Вознаграждение в форме оплаты питания не характерно для всех отраслей, кроме тяжелой промышленности и строительства. Оплата транспортных расходов не встречается в здравоохранении, характерна для тяжелой промышленности, строительства и транспорта, а также для предприятий с численностью 500–1000 человек и стажем от 10 до 20 лет.

Таким образом, оказывается, что конкретная комбинация неденежных форм вознаграждения в значительной степени определяется масштабом предприятия и издержками на предоставление конкретных форм вознаграждения.

Литература

Капелюшников Р.И. Механизмы формирования заработной платы в российской промышленности. Препринт WP3/2003/07. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

Ощепков А.Ю. Неравенство в заработках: роль профессий. Препринт WP3/2011/03 [Текст]. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.

Courty P., Marschke G. An Empirical Investigation of Gaming Responses to Explicit Performance Incentives // Journal of Labor Economics. 2004. Vol. 22(1). P. 23–56.

Gaynor M., Rebitzer J., Taylor L.J. Physician Incentives in Health Maintenance Organizations // Journal of Political Economy. 2004. Vol. 112(4).

Grossman S.J., Hart O.D. The Costs and Benefits of Ownership: a Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94(4). P. 691–719.

Holmstrom B., Milgrom P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics, and Organization. 1991. Vol. 7. P. 24–52. Special Issue (Papers from The Conference on The New Science of Organization).

Jacob B.A., Levitt S.D. 2003. Rotten Apples: an Investigation of The Prevalence and Predictors of Teacher Cheating // Quarterly Journal of Economics. Vol. 118(3). P. 843–877.

Kahn L.M., Sherer P.D. Contingent Pay and Managerial Performance // Industrial and Labor Relations Review. 1990. Vol. 43(3). P. 1075–1205.

Krueger A.B., Summers L.H. Efficiency Wages and The Inter-Industry Wage Structure // Econometrica. 1988. Vol. 56(2). P. 259–293.

Lazear E.P. Performance Pay and Productivity // American Economic Review. 2000. Vol.90 (5). P. 1346–1361.

Levine D.I. Just-Cause Employment Policies in The Presence of Worker Adverse Selection // Journal of Labor Economics. 1991. Vol. 9(3). P. 294–305.

MacLeod W.B., Malcomson J. Implicit Contracts, Incentive Compatibility, and Involuntary Unemployment // Econometrica. 1989. Vol. 57. P. 447–480.

Oyer P. The Fiscal Year Ends and Nonlinear Incentive Contracts: The Effect on Business Seasonality // Quarterly Journal of Economics. 1998. Vol. 113(1).

Р.М. Качалов

Центральный
экономико-
математический
институт РАН

КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ И СТАНДАРТЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

В экономике под *управлением* обычно понимают сознательное систематическое воздействие на людей и экономические объекты (например, на предприятия), осуществляемое с целью получения желаемых результатов. В то же время практика свидетельствует о том, что получение желаемых результатов экономической деятельности предприятий, или, иными словами, достижение заданной цели, в полном объеме и в заданные сроки на практике осуществляется далеко не всегда. В таком случае под качеством управления предприятием по аналогии с техническими системами управления можно подразумевать «точность» достижения желаемых результатов или цели хозяйственной деятельности предприятия. Для технических объектов, как правило, удается найти количественные оценки статической и динамической погрешности достижения заданных значений управляемых переменных и т.п. В экономических системах проблема оценки точности достижения и достижимости цели несравнимо сложнее. Тем не менее в решении этой проблемы можно существенно продвинуться, опираясь на достижения операциональной теории управления экономическим риском, которая позволяет преобразовать аморфные представления о достижения цели хозяйственной деятельности предприятия в более или менее операциональные характеристики, допускающие конкретизацию постановки задачи управления предприятием [Качалов, 2002].

Если существует вероятность не достичь желаемых результатов, то это можно интерпретировать таким образом: функционирование реальных экономических объектов сопряжено с риском не достичь желаемых результатов. А степень отклонения от желаемых результатов можно определить с помощью понятия «риск» и его операциональных характеристик.

Конкретно реализация на предприятии в той или иной мере функции управления экономическим риском как самостоятельной управленческой подсистемы выражается в выполнении следующих действий:

- на предприятии собственными силами или с привлечением сторонних консультантов разрабатываются и вводятся специальные регламенты управления риском;

• осуществляются персонификация и разделение ответственности по управлению риском в подразделениях и подсистемах предприятия (что, кроме всего прочего, невольно означает освоение новых знаний) и т.п.;

• разрабатывается и апробируется комплекс специальных процедур мониторинга и выявления факторов риска, анализа их релевантности, оценки возможности и размера потенциального ущерба;

• разрабатывается в соответствии с принятой моделью управления риском программа антирисковых управляющих воздействий;

• проводится обучение персонала методам анализа и управления экономическим риском.

Влияние функции риск-менеджмента на качество управления предприятием реального сектора экономики многогранно. Во-первых, повышаются точность и адекватность представлений руководства предприятия о реальном состоянии предприятия благодаря упорядочению пространства анализа предприятия и окружающей его экономической среды, применению регулярных, методически подкрепленных процедур анализа риска во всех без исключения сферах внутреннего и внешнего экономического пространства предприятия [Клейнер, 2002]. Во-вторых, расширяется спектр возможных и предлагаемых управляющих антирисковых воздействий, обоснованных прогнозными оценками последствий введения принятых управляющих воздействий. В-третьих, происходит позитивное изменение всей культурной подсистемы предприятия [Клейнер, 2008], повышается общая квалификация персонала и формируется стратегический тип деятельности данного предприятия. И наконец, благодаря функции риск-менеджмента обеспечивается связь между прошлым и будущим предприятия, между прошлыми и будущими экономическими состояниями предприятия [Луман, 2005].

А в целом осуществляется переход к принятию решений, обоснованных качественным ретроспективным анализом, а также количественными расчетами и прогнозами.

Для технических объектов, как правило, удается найти количественные оценки статической и динамической погрешности достижения заданных значений управляемых переменных и т.п. В задачах управления предприятиями количественная оценка точности достижения целевых показателей и необходимого для этого времени является трудноразрешимой задачей.

Основная гипотеза исследования, выполняемого при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект РГНФ 11-02-00260), состоит в том, что функция управления экономическим риском — это не только инструмент повышения качества управления предприятием в целом, но и средство улучшения общей организационной культуры предприятия. Таким образом, задачу повышения качества управления предприяти-

ем может взять на себя функция управления уровнем экономического риска деятельности предприятия и реализующая ее подсистема.

К сожалению, до сих пор распространение функции риск-менеджмента в практике отечественных предприятий реального сектора явно не соответствует современным требованиям к качеству управления микроэкономическими объектами. Как показывают многолетние эмпирические исследования ЦЭМИ РАН, для малых и средних предприятий введение функции риск-менеджмента является непозволительной роскошью [Качалов, 2011]. В том или ином виде управление риском осуществляется или планируется не более чем на 20% опрошенных предприятий. Однако оптимизм внушает то обстоятельство, что крупные производственные предприятия энергетической, металлургической, нефтеперерабатывающей и других отраслей примерно с середины прошедшего десятилетия начали интенсивно разрабатывать и использовать в своей хозяйственной деятельности многоуровневые системы управления риском и формировать соответствующие подразделения, укомплектовывая их квалифицированным персоналом.

Основными причинами медленного распространения систем риск-менеджмента остаются дефицит квалифицированных специалистов, отсутствие традиций управления риском в хозяйственной практике предприятий и системы подготовки специалистов такого профиля в вузах, недостаток информации о позитивных примерах использования функции управления риском на предприятиях, а также недоступность международных и полное отсутствие отечественных отраслевых нормативных материалов и методических рекомендаций, обеспечивающих процессы разработки и функционирования систем управления экономическим риском на предприятиях реального сектора экономики.

В то же время в финансовой сфере имеются весьма заметные достижения в нормативно-методическом обеспечении процессов управления риском. Работы по стандартизации в области риск-менеджмента производственных предприятий успешно проводятся в ряде стран, а также поддерживаются некоторыми международными отраслевыми союзами и организациями. Так, с 1997 г. в Канаде действуют «Руководящие указания по принятию решений при управлении риском» (CSA Q 850:1997 — «Risk Management Guidelines for Decision Makers»). В Японии «Руководящие указания по разработке и внедрению системы риск-менеджмента» действуют с 2001 г. (JIS Q 2001:2001 — «Guidelines for development and implementation of risk management system»). В последующие годы национальные стандарты риск-менеджмента были введены также Австралией, Новой Зеландией, Австрией. Однако все это примеры, скорее, терминологических стандартов, и связаны они по большей части с проблемами безопасности, причем неэкономической.

Аналогичная работа международных организаций по регламентации функции риск-менеджмента предприятий увенчалась принятием таких документов, как «Регламент управления риском» («A Risk Management Standard» (FERMA), Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров), стандарты COSO (Комитета спонсорских организаций) «Интегрированные системы управления риском на предприятиях» (2004 г.) и стандарты Международной организации по стандартизации серии ISO 31000 «Менеджмент риска» (2009 г.).

Анализ известных стандартов риск-менеджмента, список которых приведен в табл. 1, позволяет оценить перспективы их применимости в российских условиях. С этой точки зрения недостатком рассмотренных документов является то, что в их основу были положены концепции систем внутрифирменного аудита, который до сих пор мало распространен в России. Кроме того, они ориентированы главным образом на открытые акционерные компании, доля которых в России до сих пор не превышает 10%. Следует также отметить, что содержащиеся в стандартах рекомендации не отвечают принципам системности, так как ориентируются в основном на так называемую модель управления «по возмущению» и на раздельное реагирование на выявленные факторы экономического риска.

Эти нормативные документы имеют несомненное достоинство: они ориентируют разработчиков на то, чтобы функция управления риском пронизывала всю организационную структуру предприятия, охватывала все подразделения предприятия, вовлекая их в сферу управления риском, а также связывают реализацию функции управления риском со стратегией предприятия и стратегическим типом управления предприятием в целом.

Таблица 1. Стандарты и методические рекомендации по управлению хозяйственным риском на предприятиях

По состоянию на 30.06 2012 г.

№ п/п	Обозначение документа	Разработчик (организация, страна)	Название на русском языке	Название на английском языке
1	ISO 31000:2009	Международная организация по стандартизации ISO (International Organization for Standardization)	«Менеджмент рисков. Принципы и руководящие указания»	«Risk management — Principles and guidelines»
2	ISO / IEC 31010:2009	Международная организация по стандартизации ISO (International	«Менеджмент рисков. Методы оценки рисков»	«Risk management — Risk assessment techniques»

Продолжение табл. 1

№ п/п	Обозначение документа	Разработчик (организация, страна)	Название на русском языке	Название на английском языке
		Organization for Standardization) совместно с МЭК (IEC, International Electrotechnical Commission / Международная электротехни-ческая комиссия)		
3	ISO Guide 73:2009	Международная орга-низация по стандар-тизации ISO (Inter-national Organization for Standardization)	«Менеджмент рисков. Словарь»	«Risk management — Vocabulary»
4	A Risk Management Standard (2002)	Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA)	«Регламент управления риском»	«A Risk Management Standard»
5	Standard COSO (2004)	Комитет спонсорских организаций (COSO) Комиссии Тредвей (США, Канада, Pricewaterhause-Coopers)	Стандарты COSO «Интегрированные системы управления риском на предприятиях»	«Enterprise Risk Management (ERM) – Integrated Framework» (2004)
6	AS/NZS 4360:2004	Australian/New Zealand	Стандарт «Риск-менеджмент»	«Risk Management standard»
7	HB 436:2004	Australian/New Zealand	«Руководящие указания по применению стандарта риск-менеджмента AS/NZS 4360:2004»	«Risk Management Guidelines Companion to AS/NZS 4360:2004»
8	CSA Q 850:1997	Канада	«Руководящие указания по принятию решений при управлении риском»	«Risk Management Guidelines for Decision Makers»
9	JIS Q 2001:2001	Япония	«Руководящие указания по разработке и внедрению системы риск-менеджмента»	«Guidelines for development and implementation of risk manage-ment system»

Окончание табл. 1

№ п/п	Обозначение документа	Разработчик (организация, страна)	Название на русском языке	Название на английском языке
10	ONR 49000: 2008 06 01	Австрийский институт стандартизации (Osterreichisches Normungsinstitut)	«Риск-менеджмент для организаций и систем. Термины и принципы»	«Risk management for organizations and systems — Terms and principles»
11	ONR 49001: 2008 06 01	Австрийский институт стандартизации (Osterreichisches Normungsinstitut)	«Риск-менеджмент для организаций и систем. Элементы систем риск-менеджмента»	«Risk management for organizations and systems — Elements of the risk management systems»
12	Проект профес-сионального стандарта	Общество «РусРиск» совместно с РСПП	«Управление рисками (риск-менеджмент) организации»	«Risk management for organizations»

Как и во многих подобных случаях, прямое заимствование институциональных норм, даже положительно зарекомендовавших себя в других странах, не всегда приводит к позитивным результатам в иной социально-экономической среде. Поэтому очевидно, что для российских условий необходимо разрабатывать или «выращивать» специфицированные к отечественным условиям регламенты управления риском в деятельности предприятий, разумеется, учитывая и, может быть, адаптируя зарубежный опыт. Например, чтобы расширить круг потенциальных пользователей будущих регламентов, следовало бы максимально учесть специфику средних и малых предприятий любых организационно-правовых форм.

Таким образом, цель освоения отечественными менеджерами функции риск-менеджмента состоит в повышении качества управления предприятием. При этом надо иметь в виду, что качество реализации самой функции управления риском в значительной мере определяется наличием и доступностью для практикующих риск-менеджеров эффективных нормативно-методических материалов. А это, в свою очередь, требует постановки задачи создания собственных или адаптации к российским условиям позитивно зарекомендовавших себя международных и национальных регламентов риск-менеджмента. Вместе с тем надо отметить такие позитивные изменения, как, например, издание приказа Росстандарта РФ от 21 декабря 2010 г. № 883-ст, которым утвержден и введен в действие с 1 сентября 2012 г. ГОСТ Р ИСО 31000-2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство». Стандарт не

специфицирован для какой-либо промышленности или отрасли, его могут использовать государственное, частное или общественное предприятие, ассоциация, группа лиц или отдельное лицо. В настоящее время общество «РусРиск» совместно с РСПП разрабатывает профессиональный стандарт по риск-менеджменту «Управление рисками (риск-менеджмент) организации» («Risk management for organizations»).

Вместе с тем в России и странах СНГ уже накоплен определенный опыт разработки и использования комплексных систем управления риском в деятельности производственных предприятий. Этот опыт обсуждался на ряде конференций, проводимых, в частности, обществом «РусРиск» и другими профессиональными объединениями.

Литература

Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. Серия «Экономическая наука современной России». М.: Наука, 2002.

Качалов Р.М. Экономический риск в отечественном бизнесе: мониторинг 2005–2010 гг. // Российский журнал менеджмента. 2011. Т. 9. № 1. С. 127–154.

Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10.

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

Луман Н. Эволюция: пер. с нем. М.: Логос, 2005.

Г.Б. Клейнер

Центральный экономико-математический институт РАН

ОБОБЩЕННАЯ ТЕОРИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КАК КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА СИСТЕМНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Данная работа носит теоретический характер и базируется на разработках в области фундаментального анализа экономических структур, поиска надежных системных оснований для экономической теории и управления. Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, проект 11-06-00099-а.

Обычно в научной и экспертной литературе под системным менеджментом понимается теория или практика управления коммерческой организацией (предприятием, компанией, фирмой, корпорацией), осуществляемая на базе системной методологии («системного мышления»).

В работах П. Друкера (см., например, [Друкер, 2007]) прослеживается тенденция расширения предметной области менеджмента за счет:

а) некоммерческих организаций (университетов, больниц, музыкальных коллективов);

б) коммерческих и некоммерческих проектов и др.;

в) бизнес-процессов, информационных процессов, процессов эволюции и др.

В литературе активно используются термины: «корпоративный менеджмент», «региональный менеджмент», «сити-менеджмент», «государственный менеджмент», «инновационный менеджмент», «проектный менеджмент» и т.п. Очевидно, все эти образования, реализующие различные формы экономической активности и являющиеся объектами менеджмента, относятся к числу *экономических систем*.

Учитывая эту тенденцию, в данном докладе мы вводим понятие *системного менеджмента как управления произвольной экономической системой*.

Все указанные виды менеджмента имеют как общие черты, обусловленные системным характером объекта управления, так и отличительные особенности, связанные со спецификой систем различных типов [Клейнер, 2008]. Задача данной работы — создать концептуальную теоретическую основу для развития теории и методологии менеджмента как в традиционных, так и в нетрадиционных предметных сферах.

Предлагаемое в данной работе решение этой задачи базируется на обобщении и синтезе таких теорий, как системная парадигма Я. Корнаи [Kornai, 1998], теория ресурсной базы, или ресурсная концепция [Barney, 1991], концепция способностей фирмы [Penrose, 1959; Teece et al., 1990; Катькало, 2006] и идеи П. Бурдьё о пространственно-временной экспансии как цели экономической политики [Бурдьё, 1993].

Согласно обобщенной системной парадигме, функционирование экономики рассматривается через призму процессов создания, взаимодействия, трансформации и ликвидации экономических систем. Под *системой* в данном контексте понимается относительно обособленная в пространстве и относительно устойчивая во времени часть окружающего мира, обладающая одновременно свойствами *внешней целостности* и *внутреннего многообразия* [Клейнер, 2010].

Согласно теории ресурсной базы (Resource-Based View, RBV) успех экономической деятельности фирмы в стратегическом плане определяется ее устойчивыми конкурентными преимуществами, основным фактором обретения которых является наличие под ее контролем (в том числе в собственности) стратегических ресурсов, т.е. ресурсов, позволяющих осуществлять успешные конкурентные стратегии ([Barney, 1991; Катькало, 2006] и др.).

Согласно концепции способностей поиск конкурентных преимуществ следует вести в сфере «способностей», позволяющих фирме использовать свои ресурсы, в том числе в ходе адаптации к изменениям [Penrose, 1959; Teece, Pisano, Shuen, 1990].

В ситуации, когда предметная область расширяется, включая, кроме фирм и некоммерческих организаций, разнообразные внеорганизационные формы экономической активности, возникает потребность в разработке теории и методологии менеджмента применительно к экономическим системам как самостоятельной *исследовательской программы*.

Компоненты исследовательской программы «системный менеджмент»:

1) «картина мира»: экономика как поле взаимодействия экономических систем;

2) общие задачи системного менеджмента;

3) особенности системного менеджмента в разных системах;

4) теоретическое обеспечение программы.

Общими для менеджмента в различных экономических системах являются следующие задачи:

- управление базовыми факторами функционирования систем;
- гармонизация взаимоотношений системы с системами-контрагентами; надсистемами и с внешней средой в пространстве и во времени;
- регулирование процессов изменения однородности окружающего систему мира (процессов дифференциации и унификации, волатильности и стабильности);

- согласование комплекса функций и структуры системы;
- управление функционально-управленческим комплексом системы (ФУКО);
- менеджмент слияний и поглощений экономических систем и др.

Наряду с общими задачами системного менеджмента в данной проблемной области возникают специфические задачи, характерные для управления экономическими системами различных типов:

- менеджмент в локализованных системах (в объектных и проектных системах);
- менеджмент в нелокализованных территориально системах (в средовых и процессных системах);
- менеджмент в «срочных» (т.е. с заданным жизненным циклом) системах (в проектных и процессных системах), менеджмент в «бессрочных» (т.е. с неопределенным жизненным циклом) системах (в объектах, средовых системах);
- особенности менеджмента в слияниях и поглощениях систем в зависимости от типа систем.

Для краткосрочных систем особую важность приобретает завершение всех проектов до истечения длительности жизненного цикла систем. Следует также учесть, что все отношения с потребителями товаров и услуг, предоставляемых такой системой, должны быть урегулированы до истечения срока ее существования. В нелокализованных («экстерриториальных») системах следует ожидать сложностей, связанных с принадлежностью различных частей системы к разным юрисдикциям, и т.д.

Основные результаты предлагаемой вниманию участников конференции работы состоят в следующем.

1. *Предметная область* теории ресурсной базы расширяется от совокупности фирм до совокупности произвольных экономических систем (в указанном выше смысле), включая проекты, объекты, процессы, среды.

Основные положения классической теории ресурсной базы фирмы состоят в следующем.

A. Успех экономической деятельности фирмы в стратегическом плане определяется ее устойчивыми конкурентными преимуществами по сравнению с другими фирмами.

B. Факторами, определяющими конкурентные преимущества фирмы, являются ее стратегические ресурсы и стратегические способности. Наличие стратегических ресурсов и стратегических способностей эффективно использовать их отличает данную фирму от других аналогичных фирм.

C. Ресурсы фирмы относятся к стратегическим, если удовлетворяют условиям VRIN (*Valuable, Rare, In-imitable, Non-substitutable*).

D. Способности фирмы относятся к стратегическим, если они позволяют эффективно использовать стратегические ресурсы.

Основные положения обобщенной теории ресурсной базы экономических систем могут быть сформулированы следующим образом.

A. Вводится понятие *партнерских преимуществ*, означающее привлекательность данной системы в качестве *партнера* в популяции других систем. Успех деятельности экономической системы в популяции в стратегическом плане определяется ее устойчивыми партнерскими преимуществами.

B. Факторами, определяющими партнерские преимущества системы, являются ее базовые (первичные) стратегические ресурсы и базовые стратегические способности.

C. Базовыми (первичными) стратегическими ресурсами экономических систем являются доступное для ее функционирования пространство (обычно — географическое) и время существования (жизненный цикл).

D. Базовыми (первичными) стратегическими способностями экономических систем являются интенсивность, т.е. способность использовать пространственный ресурс, и активность, т.е. способность использовать временн***о***й ресурс.

2. Показывается, что доступное для экономической системы «жизненное» пространство (обычно это территория) и время (жизненный цикл) могут рассматриваться как особый (базовый, первичный, фундаментальный и т.п.) вид ресурсов субъекта экономики (см. табл. 1).

Таблица 1. Доступ экономических систем к пространственному и временн***о***му ресурсам

Тип экономической системы	Доступ к пространственному ресурсу	Доступ к временному ресурсу
Объектная система (δ)	Ограничен	Не ограничен
Средовая система (α)	Не ограничен	Не ограничен
Процессная система (β)	Не ограничен	Ограничен
Проектная система (γ)	Ограничен	Ограничен

Показывается, что при некоторых допущениях они удовлетворяют условиям VRIN и, согласно исследованию [Barney, 1991], должны относиться к стратегическим ресурсам. Показывается также, что понятия пространства и времени как базовых ресурсов экономических систем релевантны принятому в работе обобщенному «системному» уровню рассмотрения. Традиционные же понятия же труда, капитала природных и предпринимательских ресурсов отвечают менее общему, «фирменному» уровню рассмотрения.

3. Вводится двойственное по отношению к базовым ресурсам экономическое понятие базовых (первичных) *способностей* экономической системы, отражающих ее возможности по использованию базовых ресурсов.

4. Известная таксономия экономических систем модифицируется на базе характеристик их доступа к пространственно-временн*ы*м ресурсам. Для систем каждого типа строятся обобщенные производственные функции с использованием показателей объема базовых ресурсов и уровня базовых способностей (см. табл. 2).

Таблица 2. Наличие у системы базовых способностей

Тип экономической системы	Способности к интенсивному использованию пространственного ресурса	Способности к активному использованию временного ресурса
Объектная система (δ)	Присутствуют	Отсутствуют
Средовая система (α)	Отсутствуют	Отсутствуют
Процессная система (β)	Отсутствуют	Присутствуют
Проектная система (γ)	Присутствуют	Присутствуют

5. Показывается, что группировка из четырех систем разных типов, взаимодействующих на основе обмена излишками базовых ресурсов/способностей (тетрада), является минимальным комплексом, способным к самостоятельному устойчивому функционированию.

6. Используя концепцию базовых ресурсов и способностей экономической системы, можно определить вид стилизованных производственных функций систем каждого из четырех типов, кроме средовой (первое приближение).

Пусть $R_\Sigma(t)$ — обобщенный показатель результативности системы Σ в период (момент) t, $\Sigma = \alpha, \beta, \gamma, \delta$.

Поскольку из двух видов базовых ресурсов — пространства S и времени T — для объектной системы δ ограниченным является только S, результат деятельности объектной системы $R_\delta(t)$ в период t можно выразить как:

$$R_\delta(t) = I_\delta(t) S_\delta(t), \tag{1}$$

где $I_\delta(t)$ — интенсивность использования пространственного ресурса системой δ; $S_\delta(t)$ — объем этого ресурса.

Результат деятельности процессной системы β можно выразить как:

$$R_\beta(t) = A_\beta(t)\ T_\beta(t), \tag{2}$$

где $A_\beta(t)$ — активность системы β при использования временного ресурса; $T_\beta(t)$ — объем этого ресурса.

Для проектной системы γ результативность может быть выражена как:

$$R_\gamma(t) = \min\,(I_\gamma(t)\, S_\gamma(t), A_\gamma(t)\mathrm{T}_\gamma(t)). \qquad (3)$$

Приняв во внимание, что для объектной системы δ временной ресурс $T_\delta(t)$ можно считать бесконечным, $T_\delta(t) = \infty$, а для процессной системы β, наоборот, $S_\beta(t) = \infty$, мы можем записать общую формулу для результативности трех типов систем:

$$R_\Sigma(t) = \min\,(I_\Sigma(t)S_\Sigma(t), A_\Sigma(t)T_\Sigma(t)),\ \Sigma = \beta, \gamma, \delta. \qquad (4)$$

Эта формула фактически представляет собой стилизованную производственную функцию экономической системы объектного, процессного и проектного типов, показывающую зависимость результата функционирования системы от первичных факторов — ресурсов времени и пространства. Она основана на предположении о невзаимозаменяемости пространства и времени как базовых ресурсов экономической системы, поэтому имеет вид линейно однородной функции с нулевой эластичностью замещения факторов (производственной функции Леонтьева).

Формула (4) не может быть применена к средовым системам $\Sigma = \alpha$, в которых и пространственные, и временные ресурсы не ограничены, $S_\Sigma(t) = T_\Sigma(t) = \infty$, поскольку производственной функции для средовых систем, аналогичной производственным функциям других типов систем, не существует. Задача средовых систем состоит в создании возможностей для «стыковки» объектных и процессных систем. Средовые системы играют роль посредников (совпадение корневых основ наименований не случайно), а результативность средовых систем выражается в результативности остальных видов систем. В итоге (4) может рассматриваться как производственная функция, отражающая деятельность экономической системы посредством использования полного набора показателей ресурсов/способностей.

7. В результате устанавливается, что в основе деятельности экономических систем лежат процессы привлечения, распределения, обмена и использования пространственно-временных ресурсов и соответствующих использованию этих ресурсов способностей. Поэтому менеджмент экономических систем — это управление пространственно-временными ресурсами и способностями систем по их эффективному использованию. Это придает новый смысл сущности и задачам системного менеджмента предприятия, требующим внимательного мониторинга и при необходимости — вмешательства менеджмента.

8. Особое значение имеет менеджмент межсистемного взаимодействия. Кооперация между системами осуществляется в виде управления потоками базовых ресурсов:

- обмена ресурсами пространства;
- обмена ресурсами времени;
- обмена (передачи способностей, взаимного развития) способностей к использованию пространственного ресурса;
- обмена (передачи, взаимного развития) способностей к использованию временн***о***го ресурса.

Кооперация между системами осуществляется посредством обмена базовыми системными результатами функционирования экономических систем:

- увеличения гетерогенности пространства (диверсификация);
- увеличения гомогенности пространства (унификация);
- увеличения гетерогенности времени (волатилизация, дестабилизация);
- увеличения гомогенности времени (стабилизация).

Возникает проблема соотношения спроса и предложения в отношении этих благ.

Системный менеджмент требует решения проблем обеспечения систем базовыми факторами и результатами надлежащего объема и качества (гомо/гетерогенности).

Выводы и предложения, вытекающие из изложенной выше концепции системного менеджмента, могут быть сформулированы следующим образом.

1. Данная исследовательская программа является отражением тенденций расширения предметной области менеджмента.

2. Современный менеджмент — это менеджмент систем разного уровня, масштаба и назначения.

3. Системный менеджмент — это менеджмент наиболее обобщенного (высокого по степени абстракции) уровня из имеющихся сегодня видов менеджмента.

4. Системный менеджмент должен строиться на платформе системной экономики, являющейся развитием и спецификацией системной парадигмы Я. Корнаи.

5. Концептуальной базой системного менеджмента должна быть концепция ресурсной базы (RBV).

6. Легитимность данного направления определяется: наличием общих задач и методов менеджмента по отношению ко всем экономическим системам; возможностью использования аппарата новой теории систем для решения задач менеджмента; наличием специфики менеджмента в системах различной природы (объекты, проекты, процессы и среды).

7. Системный менеджмент требует развития и как научная дисциплина, и как объект эмпирических исследований.

8. Особое значение системный менеджмент имеет для решения задачи профилактики кризисов и антикризисного управления.

9. Элементы системного менеджмента должны войти в учебные планы образовательных учреждений по специальности «менеджмент».

Литература

Бурдьё П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993.

Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. СПб.: Вильямс, 2007.

Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. СПб.: СПбГУ, 2006.

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 системный менеджмент // Российский журнал менеджмента. 2008. № 3.

Корнаи Я. Системная парадигма //Вопросы экономики. 2002. № 4.

Barney J.B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. 1991. Vol. 17. P. 99–120.

Kornai J. The System Paradigm. William Davidson Institute Working Papers Series 278, William Davidson Institute at The University of Michigan, 1998.

Penrose E. Theory of The Growth of The Firm. N.Y.: John Wiley and Sons, 1959.

Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Firm Capabilities, Resources and The Concept of Strategy. Economic Analysis and Policy Working Paper EAP 38. University of California, 1990.

Н.А. Колесник

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

МЕЖОРГАНИЗАЦИОННАЯ СЕТЬ КАК ЕДИНИЦА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Введение

Данное исследование было проведено в рамках проекта Научно-учебной лаборатории сетевых форм организации факультета менеджмента НИУ ВШЭ «Исследование влияния межорганизационного взаимодействия на результаты деятельности компаний». Проект предполагал решение комплекса задач. Прежде всего предстояло решить задачу выделения бизнес-сети из совокупности межфирменных отношений. Данный этап необходим для последующего изучения сети как единицы управленческого анализа. Сегодня в практике российского менеджмента сети практически не рассматриваются как объект управления. Однако сознательное выстраивание и управление сетевыми формами организации может в значительной мере способствовать повышению конкурентоспособности и устойчивости компании в условиях сетевой экономики [Стерлигова, 2008].

Цель данного исследования заключается в разработке подхода к выявлению сетевого межорганизационного взаимодействия для менеджериального анализа. В современном мире растет многообразие вариантов и типов форм организации бизнеса, умножаются внутренние и внешние факторы, влияющие на конфигурацию сетевой модели. Разнородность и разнотипность видов межорганизационной интеграции крайне затрудняют выделение сети из совокупности межорганизационных взаимодействий.

С учетом чрезвычайной сложности процессов, происходящих в ходе коммуникации, и вариативности форм сетевого взаимодействия задача по выявлению сетевого взаимодействия в отношениях компании, стоящая перед исследователями, является нетривиальной.

Подходы к выделению сетей

По своей сущности межорганизационные сети не имеют границ, так как включают прямые и косвенные, устойчивые и неустойчивые, сильные и сла-

бые связи, которые сложно установить и зафиксировать [Кущ, 2006]. Луманн и др. [Laumann, 1983] предложили следующие ограничительные стратегии выделения границ и элементов сети: реальные подходы, номинальные подходы, процедурные подходы.

Реальные подходы основаны на субъективном восприятии акторов. Например, в соответствии с концепцией ресурсной зависимости [Pfeffer, Salancik, 1978] компания сама определяет границы сети. Аналогично концепция субъективного релятивизма [Muncy, Fisk, 1987] в рамках теории организационного поведения предполагает, что сети определяются тем, как видит их менеджер. Данный подход вполне оправдан при наличии у компании достаточных компетенций, так как сторонний наблюдатель, не являющийся участником сети, может получить о сети и ее границах лишь поверхностное представление. Однако, учитывая, что понимание сетевых форм организации у представителей фирм расплывчато, выявить межфирменные сети на основе данного подхода достаточно сложно.

Номинальные подходы диктуются самим исследователем. Базируясь на своем подходе к определению, он выделяет сети на основе выявления признаков сетевого межфирменного взаимодействия. Алдрич и Уиттен подчеркивают, что исследователи должны использовать четкие критерии для определения границы сети в рамках проводимого исследования, учитывая организационный контекст, а также цели и методологию проводимого наблюдения [Aldrich, Whetten, 1981].

Процедурные подходы для установления границ основываются на атрибутах элементов, а критерий включения определяется формальными признаками — например, совместной учебой, участием в бизнес-ассоциациях и др. Обычно в сеть включают элементы, напрямую контактирующие с выделенным элементом, — зоны «первого порядка», по терминологии Барнса [Barnes, 1969]. Далее следуют зоны «второго порядка», связанные с фокусом объединения одним посредником, затем — зоны третьего порядка и т.д.

Проблема выбора элементов, включаемых в сеть, существует для различных сетевых структур. Как отмечал Барнс [Barnes, 1969], упущение необходимых элементов или произвольное очерчивание границ может ввести исследователя в заблуждение или профанировать результаты [Градосельская, 2004]. Важно использовать несколько источников информации для обеспечения триангуляции данных. Интервью можно дополнить анализом архивных данных, 1С, SRM, SAP, СПАРК, данных СМИ и др.

Критерии выделения межорганизационной сети

Важным фактором, определяющим ход и результат всего исследовательского проекта, является рабочее определение сети. По межфирменным сетям

наработана существенная теоретическая и эмпирическая база, вместе с тем понимание межфирменных сетей чрезвычайно разнообразно как в академической, так и в бизнес-среде. Первоначально значение сетей понималось как механизм координации взаимоотношений, занимающий промежуточное положение между рыночным (invisible hand, который через формирование рыночной цены согласовывает пропорции производства и потребления) и внутрикорпоративным, или иерархическим, механизмами координации [Williamson, 1985]. Однако под данное определение можно отнести практически всю совокупность межорганизационных отношений.

За последние годы в поиске более точного определения в ряде работ были выделены различные отличительные признаки сетей в межорганизационных взаимодействиях, например: полунезависимость (semi-autonomous) фирм, взаимодействие с целью получения прибыли, наличие координатора [Miles, Snow, 1986]; ограниченное членство, наличие бизнес-цели в сети, комплементарность компетенций участников [Rosenfeld, Stuart,1995]; кооперация, коммуникации, ориентированные на партнера [Grandori, Soda, 1995]; свободно связанные партнеры, равноправие, устойчивость [Рюэгг-Штюрм, Ахтенхаген, 2000]; взаимная зависимость, специализация партнеров, обмен [Котлер, Ачрол, 2000]; свобода выбора партнеров, взаимовыгодное сотрудничество, цель — получение общего конкурентного преимущества [Кущ, 2006] и др.

В условиях многообразия существующих трактовок сети в нашем исследовании мы будем использовать определения М.Ю. Шерешевой как одно из наиболее полных и адаптированных к российскому контексту.

Межорганизационная сеть — это система эксплицитных и имплицитных контрактов между формально независимыми экономическими агентами с целью оптимального комбинирования и использования ресурсов [Шерешева, 2010].

Неотъемлемой составляющей сущности межорганизационной сети является понятие квазиинтеграции. ***Квазиинтеграция*** — это объединение экономических субъектов, предполагающее развитие устойчивых долгосрочных связей между ними и делегирование контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности [Шерешева, 2010]. Другими словами, это объединение активов юридически независимых компаний, добровольно дающих согласие на осуществление контроля над управлением их активами [Третьяк, 2006].

Таким образом, были выделены следующие ключевые *критерии межорганизационной сети:* юридическая независимость, долгосрочность отношений, контроль над управлением активами.

Юридическая независимость — это критерий, который отмечают большинство исследователей, он подразумевает свободу и независимость партнеров сети. В рамках данного критерия выявлялось отсутствие формального (документарного) или неформального (родственные отношения и др.) закрепления контроля над собственностью партнеров.

Долгосрочность отношений — это критерий, который характеризует устойчивость образования. Он является важным, но не ключевым критерием, например, для динамических или виртуальных сетей. В интервью для его оценки использовались относительные показатели продолжительности отношений, рассчитанные исходя из возраста компании: доля партнеров, работающих с фирмой с начала основания, более половины срока существования компании, менее года.

Контроль над управлением активов или совместное управление — это критерий, отражающий основную специфику сетевого взаимодействия. Контроль над управлением понимается как возможность влиять на решения, принимаемые партнером. Данный критерий наиболее сложный для выявления и оценки. Для выявления совместного управления использовались следующие показатели: доля коллегиальных решений, наличие совместных стратегических целей и планирования, наличие регулярных собраний и встреч с партнерами.

В исследовании использовались показатели межорганизационного взаимодействия, предложенные группой промышленного маркетинга и закупок (Industrial Marketing and Purchasing group, IMP), которая специализированно занимается вопросами исследования сетей в бизнесе с 80-х годов [Håkansson, 1982]:

- наличие специфического ресурса или актива у контрагента (например, отдел, сотрудник, программное обеспечение), который создавался специально для работы с партнером;
- наличие и характеристики изменений, которые осуществляла фирма для приспособления к партнеру, например, в административной практике, в условиях оплаты, в процедуре контроля качества и возврата, в режиме производства;
- доля незаменяемых или трудно заменяемых партнеров;
- наличие и объем инвестиций в отношения с партнерами.

Немаловажными показателями при оценке влияния на управление являются доверие и гибкость компаний по отношению друг к другу. Гибкость понимается как согласие уступить партнеру с перспективой компенсации текущих потерь в долгосрочном периоде. Для выявления гибкости как атрибута сети в межорганизационном взаимодействии были разработаны ситуативные вопросы (например: «Каковы действия компании в ситуации, если

партнер *n*: прекратит работать с вашей компанией, не выполнит обязательства, уйдет к конкурентам, повысит цену и др.?»).

Ряд вопросов был направлен на анализ доверия и неформального общения между партнерами как косвенного признака наличия тесных межорганизационных связей:

- доля неформального общения;
- доля партнеров, которым можно полностью доверять;
- доля важной для бизнеса информации, получаемой из неформального общения с партнерами.

В соответствии с исходными критериями в рамках проекта была разработана взаимосвязанная система вопросов и показателей, которые в комплексе позволили выявить наличие сети в совокупности межфирменных отношений.

Эмпирическое исследование

Предварительное тестирование подхода было проведено на малой выборке из трех российских компаний, работающих на промышленном рынке. Сбор эмпирических данных осуществлялся на основе сбора вторичной информации о компании, данных СПАРК и проведения углубленного структурированного интервью с менеджерами компаний.

На каждом шаге интервью некоторые вопросы добавлялись или адаптировались к уже полученным представлениям о компании. После каждого интервью проводилась доработка анкеты. Таким образом, логика исследования заключалась в пошаговом усложнении универсального подхода и обогащении получаемых результатов. Ниже представлены краткие сведения по проведенному эмпирическому исследованию по методу case study research. Данный метод, основанный на глубинном анализе частных случаев в ситуационном контексте, является оптимальным для изучения сложной и динамичной природы сетей [Yin, 2003].

Компания А предоставляет услуги по диагностике и реинжинирингу логистических систем, по разработке проектных решений по моделированию складских бизнес-процессов и складских комплексов с 2001 г.

Юридическая независимость. Компания является юридически независимой по отношению к своим партнерам.

Долгосрочность отношений. Долгосрочность отношений обусловливается высокими издержками переключения и большой сложностью нахождения нового партнера. Более того, между партнерами возникает сильная информационная зависимость, а самое главное — опыт совместно реализованных

проектов позволяет постоянно повышать качество. Бизнес склонен к тесному, долгосрочному, устойчивому сетевому взаимодействию за счет *высокой степени ответственности* компании за реализуемые строительные проекты. Партнерами зачастую являются не юридические лица, а персоналии, которые могут переходить в разные фирмы. Таким образом, компания полагается на опыт и профессионализм конкретного человека.

Контроль над управлением активов. В своей деятельности компания применяет строго регламентированные договоры, однако межличностные отношения являются важной составляющей строительного бизнеса. Тесное взаимодействие выражается в том, что около половины времени коммуникаций составляет неформальное общение, что позволяет более ясно понять интересы партнера и найти точку взаимодействия. Из практики до 99% нестандартных ситуаций при реализации проекта решаются в ходе неформального общения.

Компания Б предоставляет услуги аутсорсинга по осуществлению внешнеэкономической деятельности (ВЭД) с 2005 г.

Юридическая независимость. Все партнеры компании являются независимыми. Как правило, партнеры компании не стремятся делать инвестиции в межфирменные отношения, за исключением незначительных затрат по совместному сотрудничеству.

Долгосрочность отношений. Клиентов компании можно разделить на две группы: на тех, кто осуществляет разовые поставки (например, заказ оборудования), и тех, кто делает заказы регулярно (например, товары на продажу или сырье для производства). Компания оценивает издержки переключения как низкие за счет высокой конкуренции на рынке, единственный барьер — потеря «понимания друг друга».

Контроль над управлением активов. Клиенты компании — партнеры, которые различаются с точки зрения отрасли, размера, рыночной власти и других параметров, — от ресторанов до научно-исследовательских учреждений, которые берут на аутсорсинг импортные поставки необходимых им товаров. Договор в данном бизнесе является формальностью. В основном все вопросы решаются при неформальном общении. Бизнес гораздо разнообразнее любых пунктов контракта, поэтому компания выбирает тех партнеров, которые могут пойти навстречу независимо от того, что прописано в договоре. Относительно доверия в отношениях с партнерами компания придерживается позиции, что верить кому-либо на 100% нельзя, и в бизнесе необходимо рассчитывать только на свои силы.

Компания применяет практику согласования долгосрочных целей с клиентами, когда поставляемые товары включены в более длинную цепочку создания ценности. Срок планирования может составлять от 3 месяцев до

полугода в зависимости от товара. По некоторым клиентам совместного планирования нет, если идет просто транслирование заказа от клиента поставщику. Все стратегические решения компания принимает самостоятельно, не советуясь с партнерами.

Компания В — дистрибьютор в России и странах СНГ с 2000 г., осуществляет торговлю химическим сырьем нетранзитными нормами от 25 кг до 20 т.

Юридическая независимость. Компания является партнером более 1000 предприятий в России и странах СНГ. Все партнеры компании являются независимыми.

Долгосрочность отношений. С основной частью партнеров компания работает более 3 лет, незначительную часть составляют давние партнеры, значительно растет количество новых партнеров-поставщиков. Учитывая текущие обстоятельства, компания имеет альтернативные отношения практически со всеми партнерами, исключая отношения с производителями-монополистами.

Контроль над управлением активов. Личные встречи с партнерами достаточно редки, как правило, 1–2 раза в год на отраслевой выставке. Менеджеры прилагают усилия к развитию межличностных отношений для обеспечения более тесной связи с клиентами и поставщиками. От 40 до 60% информации, важной для бизнеса, компания получает из неформальных источников.

Инвестиции во взаимоотношения заключаются во взаимной адаптации с целью повышения эффективности сотрудничества. Практика совместного планирования работы на рынке существует с партнерами-поставщиками при наличии договоренности о дистрибуции. В этом случае могут быть согласованы различные аспекты, в первую очередь ассортимент, объемы поставок, цена.

Основные результаты

Логика исследования по выявлению межорганизационного сетевого взаимодействия выстраивалась следующим образом. Во-первых, на основе показателей первого критерия мы устанавливали отсутствие формальной юридической или неформальной взаимозависимости между тремя и более партнерами. Таким образом, мы отклоняем вариант регулирования взаимоотношений на основе иерархического механизма координации. Во-вторых, наличие долгосрочных отношений между партнерами позволяет нам отклонить предположение о рыночной или транзакционной основой отношений. В-третьих, в совокупности с показателями совместного управления, такими как наличие согласованных целей и неформального общения, мы можем констатировать наличие межорганизационной сети.

Апробация позволила не только протестировать подход, но и выявить некоторую российскую специфику сетевого межорганизационного взаимодействия.

Во-первых, стоит отметить высокую долю неформальных договоренностей как на этапе становления отношений, так и в последующем. В основном отношения оформляются в рамочном договоре, и множество деталей обсуждается и решается по мере реализации проекта на основе межличностных договоренностей. Также высока доля важной для бизнеса информации, получаемой из неформальных источников.

Во-вторых, во всех кейсах фигурирует акцент на высокой ценности отношений с давними партнерами (партнеры с основания фирмы). Однако следует отметить отсутствие инвестиций партнеров в развитие отношений и низкий уровень взаимной адаптации.

В-третьих, автором было сделано наблюдение о наличии корреляции между мировоззрением лидера-руководителя и формированием межорганизационной сети. Если руководитель верит в то, что можно доверять людям (и партнерам), то его компания формирует более тесные отношения с фирмами-партнерами.

Практическая значимость исследовательского проекта заключается в разработке подхода к выделению межорганизационной сети для управления и исследовательской работы, что в дальнейшем позволит более полно использовать потенциал межорганизационных связей для развития в условиях сетевой конкуренции.

Литература

Градосельская Г.В. Сетевые измерения в социологии. Учебное пособие. М.: Новый учебник, 2004.

Котлер Ф., Ачрол Р. Маркетинг в условиях сетевой экономики // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 2000. № 2(26). С. 2–19.

Кущ С.П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках. СПб.: Изд. дом Санкт- Петербургского университета, 2006.

Рюэгг-Штюрм Й., Ахтенхаген Л. Сетевые организационно-управленческие формы — мода или необходимость? // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 6.

Стерлигова А.Н. Теоретико-методологические основы уровневой интеграции деятельности компании в условиях сетевой конкуренции. М.: Изд-во МГОУ, 2008.

Третьяк О.А. Эволюция в маркетинге: этапы, приоритеты, концептуальная база, доминирующая логика // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 2. С. 129–144.

Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.

Aldrich H.E., Whetten D.A. Organization Set, Action Set and Networks: Making The Most of Simplicity. Handbook of Organizational Design. N.Y.: O. U. P., 1981.

Barnes J.A. Network Analysis: Orienting Notion, Rigorous Technique, Or Substantive Field of Study? In Perspectives on Social Network Analysis / ed. P.W. Holland, S. Leinhardt. N.Y.: Academic, 1969.

Grandori A., Soda G. Inter-Firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms. L., 1995.

Håkansson H. Internal Marketing and Purchasing of Industrial Goods — An Interaction Approach. Wiley: N. Y., 1982.

Laumann O., Knoke D. The Social Organization of National Policy Domains: An Exploration of Some Structural Hypotheses. In Social Structure and Network Analysis. Beverly Hills: Sage, 1983.

Miles R.E., Snow C.C. Network Organisations, New Concepts for New Forms // California Management Review. 1986. Vol. 28. P. 62–73.

Muncy J.A., Raymond P.F. Cognitive Relativism and The Practice of Marketing Science // Journal of Marketing. 1987. Vol. 51. P. 20–33.

Pfeffer J., Salancik G.R. The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective. N.Y.: Harper and Row, 1978.

Rosenfeld S. Networks as Rural Development Strategy — What Does Evaluation Tell Us? // Firm Connections. 1995. Vol. 2. No. 3. March/April.

Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism. N.Y.: Free Press, 1985.

Yin R. Case Study Research: Design and Methods. 3rd ed. Thousand Oaks, CA: Sage, 2003.

Е.Д. Никулин,
А.И. Шаталов

Высшая школа
менеджмента СПбГУ

ОРГАНИЗАЦИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ СООТНОШЕНИЯ ЧИСЛА СОБСТВЕННЫХ И ЧИСЛА ФРАНШИЗНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В центре внимания настоящего исследования находится проблема поиска оптимального соотношения между числом собственных и числом франшизных предприятий, обеспечивающего наилучшие финансовые результаты деятельности для компании. Дополнительно в работе изучаются факторы, оказывающие влияние на принятие фирмой решения об использовании франчайзинга. Эмпирическая часть работы написана по данным 46 компаний различных отраслей, осуществляющих франчайзинговые операции на территории России. В результате эмпирического анализа было продемонстрировано, что доля франшизных предприятий в общем числе предприятий компании увеличивается с ростом степени географической экспансии фирмы и падает при увеличении размера компании. На рассматриваемой выборке организаций была также подтверждена гипотеза о существовании нелинейной зависимости между долей франшизных предприятий и рентабельностью активов компании, что указывает на то, что увеличение доли франшизных предприятий сверх определенного предела не является целесообразным для фирмы. Данный результат может быть объяснен с позиции двух основных рисков франчайзинговой стратегии, которые возрастают при увеличении числа франшизных предприятий, — риска размывания бренда и риска увода бизнеса.

Введение

В центре внимания настоящей статьи находится такая стратегия гибридного роста, как франчайзинг. Под франчайзингом понимается способ распространения продуктов и услуг, при котором независимый предприниматель (франчайзи) приобретает у головной компании (франчайзера, осуществляющего управление сетью подразделений) право предлагать рынку продукты или услуги под ее торговой маркой и с использованием ее бизнес-практик [Lafontaine,1992; Combs, Michael, Castrogiovanni, 2004]. В целом в мире франчайзинг доминирует в сферах деятельности, связанных с прямым контактом между потребителем и организацией [Ingram, Baum, 1997; Barthelemy, 2008]. Так, на франчайзинг приходится 40% розничных продаж в США, а в некоторых отраслях (ресторанный бизнес, копировальные услуги, подготовка документации к уплате налогов) этот процент еще выше [Michael, Combs, 2008; Sul, Khan, 2006].

На текущий момент времени значительное число исследований было посвящено анализу франчайзинговых отношений на рынках развитых стран. В то же время имеются основания утверждать, что реализация стратегии франчайзинга на рынках развивающихся стран, в том числе России, имеет свои особенности. Если говорить о России, то для рынка этой страны характерны следующие основные особенности франчайзинговых операций. *Во-первых*, наблюдается неравномерное развитие франчайзинга на территории России. Внедрение торговой марки преимущественно происходит на московском и петербургском рынках с последующим распространением в регионы. При этом в целом франчайзинг широко используется в достаточно ограниченном числе регионов [Панюкова, 2004а]. Указанное обстоятельство обусловливается желанием сохранить контроль за франчайзи, что представляется более сложным при его географической удаленности. *Во-вторых*, применение франчайзинга часто является характерным уже для крупных компаний, обладающих высокой ценностью бренда, которые применяют данный инструмент для обеспечения необходимых темпов роста.

Указанные особенности идут вразрез с мировой практикой реализации франчайзинговых отношений, что обусловливает актуальность исследования особенностей франчайзинга на рынках развивающихся стран, в том числе России.

Таким образом, цель настоящей статьи заключается в выявлении того, в какой мере закономерности реализации франчайзинговых схем, установленные для развитых стран, актуальны и для рынка России.

Обзор литературы и гипотезы

Активное использование франчайзинга часто объясняется с позиции концепции ресурсной ограниченности [Combs, Ketchen, 1999; Sen, 1998; Hsu, Jang, 2009]. С точки зрения теории ресурсной ограниченности фирма использует франчайзинг в случае недостаточности финансовых, человеческих и/или информационных ресурсов для экспансии [Kaufmann, Dant, 1996; Hsu, Jang, 2009; Roh, 2002]. Традиционно считается, что франчайзинг является решением для молодых и небольших компаний, которые не имеют достаточного капитала для быстрой экспансии [Martin, 1988; Manolis, Dahlstrom, Nygaard, 1995]. Франчайзинг позволяет ускорить рост и проникновение на рынок на ранних стадиях развития компании [Lafontaine, 1992]. Возможность привлечения финансовых ресурсов с относительно низкими издержками, создаваемая франчайзингом, позволяет фирмам увеличивать рыночную долю без привлечения значительного объема долгового финансирования или собственного капитала компании [Roh, 2002].

Таким образом, теоретические представления о роли франчайзинга в процессе региональной экспансии компании позволяют сформулировать первую гипотезу исследования:

H1: С увеличением числа городов, в которых находятся подразделения компании, возрастает доля франшизных предприятий в общем числе предприятий компании.

По мере развития организации стратегия роста может пересматриваться. Соответственно компания в определенный момент имеет возможность отказаться от использования франчайзинга. К данному решению может привести то, что использование франчайзинговых схем сопряжено с целым рядом проблем. Основными из них являются следующие: 1) юридические сложности (сложности добиться правовыми методами соблюдения всех условий договора); 2) потеря операционного дохода, связанная с тем, что, поскольку франшизное подразделение не находится в собственности компании, франчайзер претендует только на часть дохода, генерируемого этим подразделением; 3) потенциальные конфликты с франчайзи и влияние последствий деятельности франчайзи на всю франшизную систему; 4) трудность сохранения конфиденциальности и коммерческой тайны в случае использования франчайзинга [Панюкова, 2004б; Andrew, Damitio, Schmidgall, 2007; Koh, Lee, Boo, 2009]. Соответственно можно предположить, что крупные компании, обладающие необходимыми финансовыми ресурсами для развития собственной деятельности, будут склонны избегать использования этой стратегии с целью сокращения своих рисков. Сказанное позволяет сформулировать вторую гипотезу исследования:

H2: С увеличением размера фирмы уменьшается доля франшизных предприятий в общем числе предприятий компании.

Отмеченные преимущества и недостатки франчайзинга в целом определяют склонность к применению данного инструмента менеджментом компаний. Необходимо отметить, что при использовании франчайзинга важную роль играет выбранное компанией соотношение между числом собственных подразделений и количеством подразделений, не находящихся в собственности организации. Это связано с тем, что данное соотношение может оказывать влияние на результаты деятельности компании [Sorenson, Sorensen, 2001]. В целом предполагается, что с определенного момента недостатки франчайзинговой схемы начинают превышать преимущества от ее использования. Соответственно увеличение доли франшизных предприятий сверх определенного предела является нецелесообразным. С учетом сказанного можно сформулировать следующую гипотезу исследования:

H3: Существует нелинейная зависимость между долей франшизных предприятий в общем числе предприятий компании и результатами деятельности фирмы.

Методология исследования

Для проверки выдвинутых гипотез применялся инструментарий эконометрического моделирования. Регрессионные модели исследования были протестированы на выборке компаний, осуществляющих франчайзинговые операции на территории Российской Федерации. В выборку вошли как российские компании, так и российские представительства зарубежных организаций. Необходимые данные о франчайзинговой деятельности компаний были получены с сайта Российской ассоциации франчайзинга (http://ru.rusfranch.ru), с сайта компании «Бибосс.ру» (www.beboss.ru) и с официальных сайтов самих компаний-франчайзеров. Финансовая отчетность компаний была получена из базы данных «СПАРК» (www.spark.interfax.ru).

Основными критериями отбора компаний являлись:

1) наличие общедоступной финансовой отчетности за 2010 г.;

2) наличие общедоступных сведений о числе собственных и франшизных предприятий на 2010 г.;

3) наличие общедоступных сведений о числе городов России, в которых «присутствует» компания (либо через собственные, либо через франшизные предприятия) на 2010 г.

В соответствии с указанными критериями было отобрано 46 компаний различной отраслевой принадлежности, которые и вошли в итоговую выборку.

Для проверки *первой и второй гипотез* использовалась следующая регрессионная модель:

$$FR = \delta_0 + \delta_1\ NumbTowns + \delta_2 \ln TA + \delta_3 ROA + e, \quad (1)$$

где FR — отношение числа франшизных предприятий компании к общему числу предприятий; $NumbTowns$ — число городов, в которых представлена компания; $\ln TA$ — логарифм совокупных активов компании; ROA — рентабельность активов компании; δ_0, δ_1, δ_2, δ_3 — параметры модели; e — случайная составляющая модели.

Для проверки *третьей гипотезы* использовалась следующая регрессионная модель:

$$ROA = \beta_0 + \beta_1 FR + \beta_1 FR^2 + \varepsilon, \quad (2)$$

где ROA — рентабельность совокупных активов компании; FR — отношение числа франшизных предприятий к общему числу предприятий компании; β_0, β_1, β_2 — параметры модели; ε — случайная составляющая модели.

Оценка параметров регрессионных моделей выполнялась по МНК. При оценке значимости переменных каждой из моделей рассчитывались устойчивые стандартные ошибки коэффициентов.

В табл. 1 приведена описательная статистика по переменным моделей.

Таблица 1. Описательная статистика по переменным регрессионных моделей

Переменная	Среднее	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
ROA	4,9	25,8	–75,09	74,9
FR	63,2	29	10	100
lnTA	17,6	2,5	13,03	22,3
NumbTowns	24,2	28	1	115

Примечание. Переменные *ROA* и *FR* измеряются в процентных пунктах, *NumbTowns* — в единицах, *lnTA* — безразмерная величина.

Результаты исследования

Результаты эмпирического тестирования регрессионных моделей представлены в табл. 2.

Как показано в табл. 2, обе регрессионные модели исследования являются статистически значимыми. Модель (1) значима на уровне в 0,1%, модель (2) — на уровне в 10%.

Таблица 2. Результаты оценивания регрессионных моделей

Независимые переменные	Модель (1)	Модель (2)
Константа	133,75 (0,000)	–24,64 (0,108)
ROA	–0,042 (0,786)	—
FR	—	1,55 (0,023)
FR^2	—	–0,014 (0,022)
$\ln TA$	–4,77 (0,001)	—
NumbTowns	0,56 (0,000)	—
R^2	0,3445	0,1415
Значимость модели (критерий Фишера)	(0,0001)	(0,0703)

Примечание. В скобках приведены *p*-значения для тестов, с помощью которых проверяются гипотезы о статистической значимости моделей и отдельных переменных моделей.

Анализ результатов исследования

В ходе исследования было подтверждено, что важным фактором, оказывающим влияние на размер доли франшизных предприятий компании, являются *стратегические цели организации* в отношении *степени своей географической экспансии*. Результаты эмпирического анализа демонстрируют наличие прямой линейной зависимости между числом городов, в которых представлена компания, и долей ее франшизных предприятий. Данный результат подтверждает существующие теоретические представления о характере взаимосвязи между этими переменными. Так, по мере роста географической экспансии компании требуются дополнительные ресурсы для проникновения на новые рынки. В дополнение к этому фирме в ходе процесса экспансии все сложнее становится контролировать собственные предприятия, что выражается в росте агентских затрат на мониторинг менеджеров географических подразделений компании. В целях минимизации этих издержек, а также ускорения процесса экспансии руководители компаний часто прибегают к использованию такой стратегии роста, как франчайзинг.

Размер доли франшизных предприятий определяется также *размером компании*. В результате проведенного эмпирического исследования было продемонстрировано: чем больше величина активов компании, тем меньше доля ее франшизных предприятий. Данный результат вполне закономерен.

Реализация стратегии франчайзинга не требует значительных инвестиций в активы, поэтому более крупные по величине активов компании, скорее всего, обеспечивают процесс своего роста открытием собственных, а не франшизных предприятий. Крупные компании не опираются в значительной степени на франчайзинг как на стратегию роста как минимум по двум причинам. *Во-первых*, эти организации обладают необходимыми ресурсами для финансирования собственного развития, а *во-вторых*, даже если они изначально использовали франчайзинговые схемы, эти компании с определенного момента склонны выкупать свои наиболее прибыльные франшизные предприятия с целью присвоения дополнительных экономических рент и минимизации потерь операционного дохода [Combs, Castrogiovanni, 1994; Roh, 2002].

Существенным итогом исследования можно считать выявление на рассматриваемой выборке компаний нелинейного характера зависимости между долей франшизных предприятий и рентабельностью активов организации. Согласно полученным результатам, увеличение доли франшизных предприятий изначально приводит к росту рентабельности активов компании, однако при этом существует определенный «оптимальный» размер доли франшизных предприятий, превышение которого будет приводить к ухудшению финансовых показателей деятельности организации. Указанный результат подтверждает теорию о том, что возможности извлекать выгоды от использования франчайзинговых схем определяются в том числе соотношением между числом собственных и числом франшизных предприятий компании. По мере роста числа франшизных предприятий все более остро начинают проявляться недостатки данной формы организации бизнеса. Таким образом, можно предположить, что начиная с момента, когда доля франшизных предприятий преодолевает определенное значение, рентабельность активов компании-франчайзера и ее ценность начинают снижаться, что подталкивает управляющих к ограничению роста доли франшизных предприятий в общем числе предприятий компании.

Недостатки стратегии франчайзинга для компании характеризуются рисками, которые несет реализация этой стратегии. Можно выделить по меньшей мере две группы рисков франчайзинговой стратегии — *риск разрушения бренда* и *риск увода бизнеса*.

Под *риском разрушения бренда* понимается возможное ухудшение восприятия потребителями бренда компании-франчайзера, вызванное тем, что компании-франчайзи не уделяют достаточного внимания качеству производимых ими товаров или оказываемых услуг. В результате может сократиться приток доходов как от франчайзинговых, так и от собственных предприятий компании. В целом ценность бренда компании является одним из важ-

нейших факторов, формирующих склонность компании к использованию франчайзинга [Roh, 2002]. Чем более ценным является бренд компании, тем более значительными становятся последствия для организации в случае неисполнения франчайзи условий договора. Соответственно с ростом ценности бренда риски использования франчайзинга увеличиваются. Это способно подтолкнуть многие крупные компании к ограничению использования франчайзинга.

Еще одним существенным риском франчайзинговой стратегии является *риск увода бизнеса*. Этот риск наиболее ощутимо проявляется на рынках развивающихся стран, в том числе России. Как уже отмечалось, законодательная база России, регулирующая франчайзинговые операции, имеет определенные лакуны [Малькова, 2006; Панюкова, 2004а; Рыкова, 2001]. Так, в России не существует отдельного федерального закона о франчайзинговой деятельности, поэтому отношения между франчайзерами и франчайзи на практике оформляются с помощью различных договоров — коммерческой концессии, лицензионных, купли-продажи и т.д. В подобных условиях риск увода бизнеса может считаться существенной опасностью.

В целом риск увода бизнеса способствует тому, что менеджмент многих российских компаний часто избегает использования франчайзинга либо продолжает тяготеть к одновременному развитию как франшизных, так и собственных заведений.

Указанные две группы рисков реализации стратегии франчайзинга в целом позволяют объяснить существование нелинейной зависимости между соотношением числа собственных и числа франшизных предприятий и результатами деятельности компании.

Заключение

Проведенное исследование организации франчайзинговой деятельности на территории Российской Федерации позволило проанализировать влияние различных факторов на принятие компаниями решения об использовании франчайзинга, а также связь между соотношением собственных и числом франшизных предприятий компании и ее результатов деятельности. Полученные результаты продемонстрировали, что рост числа городов, в которых присутствует компания, увеличивает склонность к использованию франчайзинга, а увеличение размера фирмы данную склонность уменьшает. Выполненный анализ также позволил установить, что существует оптимальное соотношение между числом собственных и франшизных предприятий, способствующее максимизации финансовых результатов деятельности фир-

мы. Данные выводы согласуются с основными теоретическими положениями, касающимися особенностей применения франчайзинга и связи данной стратегии роста с результатами деятельности фирмы, позволяя утверждать, что несмотря на определенную специфику развивающихся рынков, таких как Россия, общие тенденции остаются неизменными.

Более детальный анализ причин существования оптимального соотношения между числом собственных и числом франшизных предприятий с точки зрения различных теоретических концепций позволил сделать вывод о существенном влиянии на результаты деятельности фирмы рисков франчайзинговой стратегии, усиливающихся с увеличением доли франшизных предприятий. К этим рискам были отнесены угроза увода бизнеса и угроза разрушения бренда. Оба этих риска снижаются как контрактными отношениями, так и организационными мерами. Однако специфика правового поля развивающихся рынков не всегда позволяет реализовать контрактную защиту франшизы. Это требует дополнительного внимания со стороны менеджмента к организационным мерам, которые могут быть связаны как с соответствующим обучением персонала франчайзи, оказанием требуемой поддержки в отношении соблюдения стандартов, так и с созданием франчайзинговой схемы, позволяющей обезопасить компанию путем передачи на франчайзинг лишь части операций фирмы, не связанных с ее ключевыми компетенциями.

Литература

Каталог франшиз [Электронный ресурс]. Компания Бибосс.ру. URL: www.beboss.ru. Режим доступа свободный. Загл. с экрана. 26.02.2012 г.

Магазин франшиз [Электронный ресурс]. Российская ассоциация франчайзинга. URL: http://ru.rusfranch.ru/practical_work/buy_franchise/franchise_shop/ Режим доступа свободный. Загл. с экрана. 26.02.2012 г.

Малькова И.В. Франчайзинг в системе отношений современной рыночной экономики // Государственное управление. Электронный вестник. 2006. Вып. 9. С. 1–6.

Панюкова В.В. Особенности развития франчайзинга на российском рынке // Маркетинг в России и за рубежом. 2004а. № 2(40). С. 64–69.

Панюкова В.В. Преимущества и недостатки применения франчайзинга для российских предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. 2004б. № 6. С. 88–93.

Рыкова И.В. Франчайзинг в деятельности отечественных производителей // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 1. С. 81–88.

Система профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК) [Электронный ресурс] // Интерфакс-АКИ. URL: www.spark.interfax.ru. Режим доступа свободный. Загл. с экрана. 02.06.2010 г.

Andrew W.D., Damitio J.W., Schmidgall R.S. Financial Management for The Hospitality Industry. New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2007.

Barthelemy J. Opportunism, Knowledge, and The Performance of Franchise Chains // Strategic Management Journal. 2008. Vol. 29. P. 1451–1463.

Combs J. Castrogiovanni. Franchisor Strategy: a Proposed Model and Empirical Test of Franchise Versus Company Ownership // Journal of Small Business Management. 1994. Vol. 32. P. 37–47.

Combs J.G., Ketchen Jr.D. Can Capital Scarcity Help Agency Theory Explain Franchising? Revisiting the Capital Scarcity Hypothesis // Academy of Management Journal. 1999. Vol. 42. No. 2. P. 196–207.

Combs J.G., Michael S. Castrogiovanni G. Franchising: a Review and Avenues to Greater Theoretical Diversity // Journal of Management. 2004. Vol. 30. P. 907–931.

Dant R., Kaufmann P., Robicheaux R. Change in Mix of Company-Owned and Franchised Outlets: Ownership Redirection Revisited // Proceedings. 12th Annual Society of Franchising Conference. Las Vegas, 1998.

Hsu L.T.J., Jang S.C. Effects of Restaurant Franchising: Does an Optimal Franchise Proportion Exist? // International Journal of Hospitality Management. 2009. Vol. 28. No. 2. P. 204–211.

Ingram P., Baum J.A.C. Chain Affiliation and The Failure of Manhattan Hotels, 1898–1980 // Administrative Science Quarterly. 1997. Vol. 42. No. 1. P. 68–102.

Kaufmann P.J., Dant R.P. Multi-Unit Franchising: Growth and Management Issues // Journal of Business Venturing. 1996. Vol. 11(5). P. 343–358.

Koh Y., Lee S., Boo S. Does Franchising Help Restaurant Firm Value? // International Journal of Hospitality Management. 2009. Vol. 28. P. 289–296.

Lafontaine F. Agency Theory and Franchising: Some Empirical Results // RAND Journal of Economics. 1992. Vol. 23. P. 263–283.

Manolis C., Dahlstrom R., Nygaard A. A Preliminary Investigation of Ownership Conversion in Franchised Distribution Systems // Journal of Applied Business Research. 1995. Vol. 11. Iss. 2. P. 1–8.

Martin R. Franchising and Risk Management // American Economic Review. 1988. Vol. 78. Iss. 5. P. 954–968.

Michael S.C., Combs J.G. Entrepreneurial Failure: The Case of Franchisees // Journal of Small Business Management. 2008. Vol. 46. No. 1. P. 73–90.

Roh Y. Size, Growth Rate and Risk Sharing As The Determinants of Propensity to Franchise in Chain Restaurants // International Journal of Hospitality Management. 2002. Vol. 21. P. 43–56.

Sen K.C. The Use of Franchising As a Growth Strategy by US Restaurant Franchisors // Journal of Consumer Marketing. 1998. Vol. 15. No. 4. P. 397–407.

Sorenson O., Sorensen J. Finding The Right Mix: Franchising, Organizational Learning, and Chain Performance // Strategic Management Journal. 2001. Vol. 22. P. 713–724.

Sul H.-K., Khan M.A. Restaurant Franchisees' View of The Relationships Among the Determinants of Franchisors' Entrepreneurial Strategy Processes // Journal of Hospitality & Tourism Research. 2006. Vol. 30. No. 4. P. 427–451.

А.Н. Стерлигова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕЖОРГАНИЗАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОМПАНИЙ

В рамках Научно-исследовательской лаборатории сетевых форм организации факультета менеджмента НИУ ВШЭ в 2010 г. автором был инициирован научно-исследовательский проект по теме «Влияние межорганизационного взаимодействия на результаты деятельности компаний», реализуемый коллективом преподавателей, аспирантов и слушателей магистратуры (стажеров-исследователей) [Стерлигова, 2011; Sterligova, Vladimirova, 2011]. В результате работы над проектом были накоплены значительный эмпирический материал и методологический опыт проведения исследований межорганизационных взаимодействий предприятий, что позволило прийти к значимым методологическим выводам, которые являются предметом изложения настоящей работы.

Целью проекта является выявление влияния на результаты деятельности компании ее межорганизационных взаимодействий.

Задачи проекта:

- исследовать специфику современного менеджмента компаний, осознающих свое участие в межфирменных сетях;
- определить влияние различных типов сетей на показатели деятельности компаний;
- разработать методические основы управления деятельностью компании на различных уровнях интеграции при учете положения компании в сети.

Гипотезы исследования:

1. Каждая компания должна являться участником нескольких сетей.
2. Имеются устойчивые результаты влияния конкретного типа сети на показатели деятельности входящих в нее компаний.
3. Методика учета влияния сети на развитие деятельности входящей в нее компании должна учитывать особенности отдельных типов сетей.

Объектами исследования проекта являются компании, осознающие свое участие в межорганизационном взаимодействии и действующие на территории России.

Теоретической основой проекта является концепция уровневой интеграции деятельности, рассматривающая деятельность компании на операционном, функциональном, межфункциональном и межорганизационном уровнях, тесно взаимосвязанных друг с другом [Моисеева, Стерлигова, 2010; Стерлигова, 2008].

Межорганизационная интеграция деятельности при изменении характеристик внешней среды требует изменения межфункциональной деятельности, а также операционного уровня бизнес-процессов как внутренней, так и внешней среды. В свою очередь, межфункциональный уровень интеграции деятельности испытывает на себе воздействие изменяющейся корпоративной стратегии и требует развития операционного уровня интеграции, который обеспечивает развитие функциональной интеграции деятельности на основе формализованных требований к структурным подразделениям. Операционный уровень также определяет качество реализации межфункциональных взаимодействий. На функциональном уровне интеграции деятельность подвергается влиянию деловой стратегии компании, а также требований рынка потребителей, что предъявляет новые требования к операционной интеграции. Таким образом, операционный уровень интеграции рассматривается как во внутренней среде, так и во внешнем окружении компании.

Ранее проведенное исследование более 150 компаний [Стерлигова, 2008] доказало гипотезу о наличии устойчиво проявляемых результатов интеграции деятельности на различных уровнях. Было выявлено, что межорганизационный уровень интеграции деятельности компании имеет качественное отличие от иных уровней и является инициирующим для развития внутренней среды организации. Для его реализации требуется особая подготовительная работа, так как компания, управляемая на межфункциональном уровне, не может эволюционным путем перейти к межорганизационному уровню интеграции.

Разработка конкретного механизма учета влияния межорганизационного взаимодействия на организацию управления компаниями потребовала дополнительного исследования, реализованного в рамках рассматриваемого проекта.

В первичную выборку компаний, включенных в исследования, было введено 721 предприятие. После проведения встреч и бесед с руководителями этих компаний с целью разъяснения целей, задач, гипотез и возможных практических результатов реализации научного исследования заинтересован-

ность и согласие на раскрытие необходимой для исследования информации высказали 255 предприятий, или 35,4% первичной совокупности объектов (см. рис. 1). Это можно рассматривать как один из результатов проведенного исследования: только около трети предприятий осознают свое участие в межорганизационном взаимодействии.

Рис. 1. Доля предприятий, осознающих свое участие в межорганизационном взаимодействии

На следующем шаге работы над проектом было проведено пилотное обследование с целью выявления групп предприятий, принадлежащих к различным типам межорганизационного взаимодействия. Обследование проводилось на основе анкетирования и последующего выборочного структурированного интервьюирования руководителей организации в случае, если ответы на вопросы анкеты требовали дальнейшего уточнения [Стерлигова, 2011]. В результате только 43 анкеты были включены в базу обследования как релевантные, что составляет 17% числа предприятий, принявших участие в пилотном обследовании, или 6% общего числа предприятий, первоначально включенных в проект (см. рис. 2). Другими словами, только 17% предприятий, заявляющих о внимании к сфере межорганизационных взаимодействий, действительно рассматривают их как объект в системе управления. Таких предприятий в общей выборке соответственно только 6%.

Анализ результатов пилотного обследования показал высокую степень рассеяния компаний, управляющих межорганизационными взаимодействиями, по отраслям (рис. 3), по размерам бизнеса (рис. 4) и по типу операционной системы (рис. 5).

Общее число предприятий, 100%
В том числе
Интересует тема межорганизационного взаимодействия, 35,4%
Рассматривают межорганизационное взаимодействие как объект управления, 16,9%

Рис. 2. Доля предприятий, рассматривающих межорганизационное взаимодействие как объект управления

Как видно из рис. 3, наибольшую представительность имеют отрасли промышленного производства (12 предприятий), розничной и оптовой торговли (14 предприятий), информационных технологий и телекоммуникаций (7 предприятий). Выделенные отрасли можно рассматривать как значимые для изучения проблем межорганизационного взаимодействия.

Так как предметом исследования проекта является деятельность на различных уровнях интеграции, возможности которой определяются типами используемых компаниями операционных систем, группирование предприятий может проводиться с обязательным совместным рассмотрением предприятий не столько по отраслевому разрезу, сколько по операционным системам в привязке к размеру предприятия (рис. 6).

Полученные в результате пилотного обследования группы предприятия характеризуются малочисленностью, которая не позволяет использовать для изучения влияния межорганизационных взаимодействий на деятельность компаний традиционный дедуктивно-агрегированный подход, основывающийся на принципе «от общего к частному». Альтернативой является индуктивно-дискурсный подход «от частного к общему», широко применяемый для разработки эмпирических теорий (в отличие от дедуктивного подхода, используемого прежде всего при разработке абстрактных теорий).

Таким образом, по результатам пилотного обследования был сделан вывод о необходимости в качестве основного метода исследования использовать Case Study Research [Becker, 1992; Eisenhardt, 1989; Hancock, 2006; Gerring, 2001; Soy, 1997; Yin, 2003].

Как показал проведенный анализ литературы, посвященной использованию Case Study Research крупнейших библиографических баз (e-library.

ru (статьи тематики «Экономические науки») и ProQuest Research Library: Business) (см. рис. 7 и 8), интерес и использование этого метода научного исследования неуклонно растут, особенно в связи с предпринимающимися попытками проведения исследования особенностей развития бизнеса в послекризисный период (после 2008 г.). Причем внимание к этому методу в России менее развито, чем за рубежом.

Рис. 3. Распределение компаний, управляющих межорганизационными взаимодействиями, по отраслям

Как известно, Case Study Research может быть использован с различными целями: 1) построение теории и формирование научной концепции; 2) выдвижение и проверка гипотез исследования прецедентом; 3) проведение сравни-

тельного анализа ситуаций, исследование связей; 4) систематизация информации и исследование уникального случая (прецедента). В описываемом проекте Case Study Research используется во всем комплексе своих возможностей.

Рис. 4. Распределение компаний, управляющих межорганизационными взаимодействиями, по размеру бизнеса

Рис. 5. Распределение компаний, управляющих межорганизационными взаимодействиями, по типам используемых операционных систем

Обращаясь к предмету исследования — влияние межорганизационных взаимодействий на результаты деятельности компании, — следует отметить, что среди всего разнообразия возможных форм взаимодействий сети (как специфический вид взаимодействий) привлекают к себе внимание наличием относительного постоянства своих характеристик [Зыков, 2006; Котлер,

2000; Третьяк, 2003; Шерешева, 2010; Grandori, 1995; Gulati, 2000; Miller, 1998; Villa, 2007 и др.]. Поэтому в формулировках задач и гипотез исследования были отмечены именно межфирменные сети.

Рис. 6. Распределение компаний, управляющих межорганизационными взаимодействиями, по размеру бизнеса и типам операционной системы

Рис. 7. Количество публикаций, посвященных использованию Case Study Research (статьи тематики «Экономические науки») в базе e-library.ru

Рис. 8. Количество публикаций, посвященных использованию Case Study Research (статьи и книги на английском языке по состоянию на 3 апреля 2012 г.) в базе ProQuest Research Library: Business

В процессе работы над проектом потребовалось уточнить состав признаков сетей организации. К ним были отнесены следующие характеристики межорганизационных взаимодействий: не менее трех звеньев, высокая интенсивность взаимодействий, отсутствие формального контроля над собственностью, наличие общего управления, долгосрочность отношений.

К проблемам развития сетей проявили внимание сразу несколько научных направлений [Стерлигова, 2011].

Одними из первых обратились к этому вопросу специалисты по организационному поведению, выделив сети социальные. Объектами сетей в социальной сети могут быть индивиды, организации, отрасли, нации, государства.

В организационной экологии основным объектом связи является организация, но здесь акцент переносится с изучения отдельных звеньев сети на изучение популяций организаций.

Институциональная экономическая теория оспаривает взгляд на организацию как на неделимую единицу. Организации рассматриваются как субъекты, имеющие сложную внутреннюю структуру и индивидуальные черты. Организации обладают ограниченной рациональностью, специфическими активами и оппортунистическим поведением, преследующим личные интересы организации и ее руководства.

Теория стратегического управления включает среди прочих сетевую концепцию стратегического управления. В первой половине 1980-х годов целый ряд авторов обсуждает закономерности развития и основные харак-

теристики сетевых межфирменных структур в контексте бизнес-стратегий. Итогом этого стало рассмотрение сетевой структуры как стратегического организационного решения.

Начало формированию сетевого подхода в маркетинге было положено в середине 1970-х годов международной группой ученых из Европы, основавших международное сообщество IMP Group (Industrial Marketing and Purchasing Group). Именно в области маркетинга взаимоотношений лежат интересы большинства российских исследователей, прицельно занимающихся вопросами сетевого взаимодействия организаций [Шерешева, 2010].

Подробный анализ вклада различных научных направлений в понимание сетевой организации показал, что в исследование межорганизационных сетей внесли свой вклад экономика, социология, социальная психология, биология, теория транзакционных издержек, ресурсная теория фирмы, эволюционная теория и др.

Учитывая, что деятельность каждой организации включает этапы закупок, производства и сбыта, сферы корпоративного, стратегического и операционного управления, а также функциональные разрезы финансов, маркетинга, операционной среды, логистики, информационных технологий и УЧР, в исследовании влияния межорганизационных взаимодействий на результаты деятельности компании необходимо было учитывать и все эти составляющие.

В итоге работа по сбору эмпирических данных в рамках проекта потребовала реализации нескольких этапов.

На первом этапе необходимо было на предприятиях — участниках проекта в рамках Case Study Research изучить все составляющие бизнеса как во внешней, так и во внутренней среде, опираясь на специально разработанную структуру кейса, включающую следующие разделы: 1) гипотезы, цель и особенности исследования; 2) методологическая база исследования (аргументация выбора методологической базы, источники сбора данных, обоснование анализируемого периода); 3) кейс-анализ общей информации о компании, стратегии и ключевых факторах успеха, структуры организации сегментов деятельности, межорганизационной среды и особенностей межорганизационного взаимодействия.

На втором этапе работы над рассматриваемым проектом потребовалось провести специальное исследование особенностей межорганизационного взаимодействия каждой из компаний с целью выявления типов сетей, в которые вовлечено конкретное предприятие на различных этапах своей деятельности (закупки, производственная среда, сбыт и реализация продукции и услуг), а также на различных уровнях управления деятельностью (на корпоративном, стратегическом, операционном) и в различных функциональных

срезах (в финансовом, маркетинговом, операционном, информационном, логистическом, в сфере УЧР). Для выполнения этой задачи была разработана анкета, проведены серии структурированных интервью и ряд включенных наблюдений. В результате каждая компания — участник проекта была отнесена к группам, использующим тот или иной вид сети или группы сетей.

В рамках отдельных типов сетей на третьем этапе реализации проекта была проведена работа по настраиванию мониторинга 27 показателей результатов деятельности компаний на межорганизационном, межфункциональном, функциональном и операционном уровнях деятельности. Методология этой части исследования опиралась на использование целого ряда источников первичной и вторичной информации: информационных корпоративных баз компаний, внутренних аналитических отчетов, внешних документов и аналитических баз, а также на включенное наблюдение, анкетирование, структурированное и свободное интервьюирование руководителей различных уровней управления, принадлежащих различным функциональным срезам бизнеса. В качестве методической базы использовалась карта связей показателей результатов деятельности, разработанная на основе системы показателей концепции уровневой интеграции деятельности, верифицированной ранее на обширном количестве предприятий [Стерлигова, 2008]. Результаты статистического анализа данных, собранных на этом завершающем этапе проекта, в силу особенностей Case Study Research как метода научного исследования позволяют сделать выводы общенаучного характера.

В рамках научной методологии реализованный проект дал возможность сформулировать ряд специфических особенностей проведения исследования именно межорганизационного взаимодействия предприятий, которые заключаются в следующем.

На философском уровне к общим принципам восприятия межорганизационного взаимодействия следует отнести принцип учета многоплановости содержания и форм межорганизационной деятельности, включая сетевое взаимодействие.

На общенаучном уровне методологии следует обратить внимание на то, что теория межорганизационного взаимодействия включает теорию сетевых форм организации, разрабатываемую целым спектром наук различных направлений (социология, менеджмент, экономика, экология и др.).

На уровне конкретной научной методологии имеется целый ряд особенностей проведения исследований в области межорганизационных взаимодействий, включая сетевые, в частности, вероятность высокой степени рассеивания объектов исследования по группам однородности; целесообразность использования Case Study Research как метода научного исследования; необходимость использования в качестве численной базы исследования как

качественных, так и количественных, как статистических, так и экспертных данных.

На уровне методических исследований межорганизационных взаимодействий, включая сетевые, требуется проведение системных исследований междисциплинарного характера, включающих методики, связанные с различными функциональными сферами бизнеса: маркетингом, операционным менеджментом, стратегическим менеджментом, управлением проектами, логистикой, УЧР и др.

Учет выявленных особенностей методологии исследования межорганизационных взаимодействий обеспечит полноту данных, необходимых для развития теории и практики прежде всего сетевых взаимодействий в деятельности компаний.

Литература

Зыков О.А. Предпосылки формирования и проблематика функционирования сетевых форм организации в России // Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации. 2006. № 6.

Котлер Ф., Ахрол Р. Маркетинг в условиях сетевой экономики // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 2000. № 2.

Моисеева Н.К., Стерлигова А.Н. Влияние сетевой конкуренции на эффективность деятельности компаний различных профилей интеграции // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования: Сб. научных трудов. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010. С. 141–160.

Стерлигова А.Н. Анализ результатов обследования сетевых форм организации // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования: Сб. науч. тр. Вып. 3: в 2 ч. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. Ч. 1. С. 213–226.

Стерлигова А.Н. Исследование результатов интеграционной деятельности как объекта управления в организации // Проблемы управления: методы и решения: Сб. науч. трудов / под ред. Н.И. Заичкина, Л.С. Зеленцовой. М.: Перо, 2011. С. 190–206.

Стерлигова А.Н. Междисциплинарное значение науки и практики логистики и управления цепями поставок в исследованиях сетевых форм организации // Прикладная логистика. 2011. № 9. С. 3–10.

Стерлигова А.Н. Теоретико-методологические основы уровневой интеграции деятельности компании в условиях сетевой конкуренции. М.: Изд-во МГОУ, 2008.

Стерлигова А.Н., Фель А.В. Операционный (производственный) менеджмент: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2009.

Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 2. С. 25–50.

Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.

Becker H., Ragin Ch. What is a Cases: Exploring The Foundations of Social Inquiry. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

Eisenhardt K.M. Building Theories from Case Study Research // Academy of Management Review. 1989. Vol. 14(4). P. 352–420.

Hancock D.R., Algozzine B. Doing Case Study Research: A Practical Guide for Beginning Researchers. New York: Teachers College Press, 2006.

Gerring J. Case Study Research: Principles and Practices. 2001.

Grandori A., Soda G. Inter-firm networks: Antecedents, Mechanisms and Forms, 1995.

Gulati R., Nohria N., Zaheer A. Srtrategic Networks // Srategic Management Journal. 2000. Vol. 21(3). P. 203–218.

Miller A. Strategic Management. 3rd ed. McGraw Hill, 1998.

Soy S. The Case Study as a Research Method, 1997: Uses and Users of Information. LIS 391D.1.

Sterligova A.N., Vladimirova N.M. Interorganizational Co-Operation in Company Management // Reading Book Thirteenth Annual International Conference: Fulfilling the Worldwide Sustainability Challenge: Strategies, Innovations, and Perspectives for Forward Momentum in Turbulent Times, 2011. P. 939–944.

Villa A., Cassarino I., Antonelli D. Extending Group Technology to The Identification and The Analysis of Enterprises Networks, 2007.

Yin R.K. Case Study Research: Design and methods. Thousand Oaks, CA: Sage, 2003.

И.О. Томашук

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ-РЕЦИПИЕНТОВ[1]

Иностранные инвестиции, особенно прямые, способны оказывать положительное воздействие не только на экономику принимающих стран в целом, но и на отдельные компании этих стран. В докладе с использованием регрессионного анализа исследуется влияние иностранных собственников на эффективность и практику управления современными российскими компаниями.

Теоретическую базу работы составляют: «Эклектическая парадигма прямых иностранных инвестиций» (ПИИ) (или модель OLI: Ownership — Location — Internalization / «Собственность — расположение/размещение — интернализация»), разработанная Дж. Даннингом [Dunning, 1981; 1988 и др.], объединяющая основные современные теории по вопросу ПИИ, а также ресурсный подход в менеджменте [Prahalad, Hamel, 1990; Grant, 1991; Collis, Montgomery, 1995; Teece et al., 1997] в виде концепции 5M, структурирующей эффективное использование всех основных ресурсов предприятий. Модель 5M учитывает: людей (Manpower), деньги (Money), сырье и материалы (Materials), оборудование и прочие средства производства (Mechanisms), информацию и технологии (Methods).

Информационную базу работы составляют данные Росстата и Всемирного банка. Эмпирический анализ и проверка гипотез выполняются на массиве данных по российским компаниям из IV раунда проекта BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey — «Исследование бизнес-среды

[1] Доклад подготовлен в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ 2011–2012 гг. Автор признательна сотрудникам Института анализа предприятий и рынков за замечания к первым версиям данной работы, особенно Т.Г. Долгопятовой (НИУ ВШЭ); а также участникам сессии XIII Международной конференции НИУ ВШЭ и дискуссанту М.-А. Бетчингер (НИУ ВШЭ) за вопросы и комментарии.

и поведения фирм»), осуществленного совместно Европейским банком реконструкции и развития и Всемирным банком в 2008–2009 гг. [BEEPS].

Прямые иностранные инвестиции в России

С точки зрения иностранных инвесторов, наша страна обладает такими конкурентными преимуществами, как достаточно высокий уровень человеческого капитала и технологические возможности. Однако экономический рост по-прежнему основан на экспорте энергоносителей, кроме того существует проблема наступающего демографического спада.

До кризиса в России наблюдалось увеличение потока иностранных инвестиций, причем темпы его прироста составляли около 40% в год (рис. 1). В 2008 г. объем иностранных инвестиций упал на 14% по сравнению с 2007 г., в 2009 г. — еще на 21% по сравнению с 2008 г., а затем начал расти. ПИИ не единственный способ входа иностранных инвесторов на российский рынок (в последнее десятилетие доля ПИИ в совокупных иностранных инвестициях составила в среднем 24%), но портфельные инвестиции пока недостаточно важны (в среднем 2%). Иностранные инвесторы предпочитают прочие виды инвестиций, преимущественно торговые кредиты и банковские депозиты (в среднем 74%).

Рис. 1. Динамика иностранных инвестиций, поступивших в РФ, по видам (млн долл.)

Источник: Данные Росстата.

Положительную роль в улучшении российской инвестиционной привлекательности сыграло повышение в 2003–2004 гг. международными рейтинговыми агентствами (Fitch, Standard&Poor's, Moody's) суверенного кредитного рейтинга России до инвестиционного уровня. По данным Росстата, за последнее десятилетие число организаций с участием иностранного капитала увеличилось более чем в 2 раза, в конце 2010 г. в России действовало 19 650 организаций с иностранным участием[1]. По данным Всемирного банка, последние 5 лет до кризиса наша страна уверенно входила в десятку стран — основных получателей иностранных инвестиций.

Важными инвесторами в экономику России в 2011 г. стали[2]: Швейцария (48% общего объема иностранных инвестиций), Кипр (11%), Нидерланды (9%), Великобритания (7%), Германия (5%). Начиная с распада СССР, США и Германия являлись ведущими иностранными инвесторами в России, однако последнее десятилетие инвесторы из США проявляют меньшую заинтересованность в российских проектах. Особенностью инвестиций из Кипра, Нидерландов и Великобритании является то, что большая часть из них осуществлена российскими предпринимателями, которые зарегистрировали там свои компании для получения финансовых преимуществ.

Влияние иностранного капитала на деятельность российских компаний

В современных эмпирических работах по странам с переходной экономикой в основном отмечают существование положительного влияния ПИИ на компании-реципиенты и отрицательного — на другие компании в тех же отраслях. Положительное влияние на местные компании без иностранной собственности наблюдается лишь у поставщиков транснациональных компаний (ТНК). Кроме того, чем более развитой становится страна, тем меньше проявляются различия в деятельности двух групп компаний. В странах Центральной и Восточной Европы исследователи пока отмечают присутствие положительного влияния иностранного капитала на производительность компаний-реципиентов. Например, Конингс [Konings, 2000] работал с панелью данных по фирмам Болгарии, Румынии и Польши; Ивасаки и др. [Iwasaki et al., 2009] — по фирмам Венгрии; Коласа [Kolasa, 2008] — Польши; Яворчик [Javorcik, 2004] — Литвы; Яворчик и Спатарину [Javorcik, Spatareanu, 2008] — Румынии; Синани и Майер [Sinani, Meyer, 2004] — Эстонии; Лютц и Талавера [Lutz, Talavera, 2004] — Украины и др.

---

[1] Российский статистический ежегодник за 2003, 2011 гг.

[2] Россия 2012. Статистический справочник.

В России единственное детальное исследование влияния иностранной собственности на уровне компаний проводилось на рубеже 2000-х годов под руководством К.В. Юдаевой [Yudaeva et al., 2001; Bessonova et al., 2003]. Авторы пришли к выводу, что присутствие ПИИ положительно и значимо влияет на производительность компаний-реципиентов. Как было описано ранее, за последнее десятилетие ситуация с объемом ПИИ в России поменялась к лучшему. Кроме того, многие российские компании без иностранной собственности претерпели значительные изменения (например, реструктуризация, смена руководства или модернизация оборудования).

На основе последнего опроса BEEPS, позволяющего работать не только с количественными, но и с качественными данными, проверим следующие исследовательские гипотезы, вытекающие из обзора экономической и управленческой литературы и российских кейсов.

Компании с иностранным капиталом все еще демонстрируют более высокую производительность по сравнению с остальными компаниями в тех же отраслях.

Компании с иностранным капиталом чаще других фирм оказываются в группе высокопроизводительных за счет более высокого уровня управления, измеренного с позиции ресурсного подхода.

Степень влияния иностранного капитала на производительность и уровень управления может различаться по отраслям и регионам.

Оценим деятельность российских фирм с иностранной собственностью и без нее с помощью статистического и эконометрического (регрессионного) анализа. В 2008–2009 гг. в опросе BEEPS по России участвовали 1248 предприятий, из них 73 предприятия (5,8%) — с участием иностранного капитала. Компании с долей иностранного капитала, превышающей половину, составляют 63%. Среди компаний с иностранными собственниками есть как подразделения ТНК, так и предприятия, созданные с нуля, а также ранее существовавшие предприятия с новыми владельцами. Значительная часть (68,5%) компаний с иностранными собственниками расположена в Центральном и Северо-Западном регионах (табл. 1). Промышленные фирмы составляют 83,6%, отсутствуют строительные фирмы, но есть торговые предприятия и предприятия сферы услуг. Распределение фирм в выборке по размеру (в зависимости от числа постоянных сотрудников) равномерно.

Влияние на производительность. Чтобы проверить существование влияния иностранной собственности на производительность российских компаний-реципиентов (гипотеза 1), оценим лог-линейную модификацию производственной функции Кобба–Дугласа с включением в нее дополнительного «производственного фактора» в виде дамми-переменной для фирм с участием иностранного капитала. Поскольку респонденты неохотно отвечали на вопро-

сы об основном капитале, в новой выборке присутствуют данные только по 251 компании, из которых 249 оказались производственными. Анализ пропущенных значений показал, что подвыборку можно считать соответствующей генеральной совокупности российских производственных фирм по регионам, размеру и доле предприятий с иностранным капиталом (6,8%). Тогда базовая спецификация будет выглядеть следующим образом:

$$\ln Y_i = \alpha + \beta_1 \ln L_i + \beta_2 \ln K_i + \beta_3 \ln M_i + \beta_4 + \beta_6 REG_i + \varepsilon_i,$$

где i — индекс фирмы; Y — совокупный годовой объем продаж; L — число постоянных сотрудников за год; K — совокупная годовая балансовая стоимость основных средств; M — совокупная годовая стоимость материалов и компонентов; FDI — дамми, присутствие иностранного совладельца выражено 1; $FDIs$ — альтернативная переменная для FDI, доля иностранной собственности в капитале; REG — дамми, равна 1, если фирма оперирует в Центральном или Северо-Западном регионе.

Таблица 1. Описательная статистика предприятий с иностранным капиталом; доля в группе (%)

Распределение по регионам	
Центральный	45,2
Дальневосточный	8,2
Северо-Западный	23,3
Сибирь	4,1
Южный	2,7
Уральский	6,8
Волго-Вятский	79,6
Распределение по секторам	
Производство	83,6
Строительство	0,0
Торговля	4,1
Сфера услуг	12,3
Распределение по доле иностранного капитала	
Менее 25%	20,5
25–49%	16,4
50–90%	16,4
Более 90%	46,6

Окончание табл. 1

Распределение по регионам	
Размер, в зависимости от числа постоянных сотрудников[1]:	
Малый (2–49 человек)	38,9
Средний (50–249 человек)	31,9
Крупный (250 человек и более)	29,2

Источник: Данные BEEPS, 2009.

В качестве дополнительной переменной, предположительно влияющей на производительность предприятий, будет использоваться:

EDU — доля сотрудников с высшим образованием.

Таблица 2. Модели влияния иностранных собственников на производительность

	Модель 1	Базовая модель	Модель 2	Модель 3
lnL	0,522*** (0,050)	0,526*** (0,050)	0,532*** (0,050)	0,546*** (0,051)
lnM	0,430*** (0,028)	0,419*** (0,029)	0,422*** (0,029)	0,412***(0,029)
lnK	0,079*** (0,028)	0,083*** (0,028)	0,082*** (0,028)	0,084*** (0,028)
FDI	0,367* (0,199)	0,356* (0,198)		0,332* (0,198)
FDIs			0,495* (0,276)	
EDU				0,489** (0,210)
REG		0,164* (0,100)	0,159* (0,100)	0,145* (0,100)
const	7,271*** (0,424)	7,285*** (0,423)	7,238*** (0,419)	7,155*** (0,425)
Число наблюдений	249	249	249	246
Adj. R^2	0,833	0,834	0,834	0,836

Примечание. В скобках указаны стандартные ошибки.
* Значимость на уровне 10%.
** Значимость на уровне 5%.
*** Значимость на уровне 1%.

Регрессионный анализ (табл. 2) показал, что иностранные совладельцы оказывают положительное влияние на производительность российских производственных предприятий-реципиентов независимо от доли собственности (значимость — 7%). Возможно, такой уровень значимости коэффициента свя-

[1] Данное деление условно; размер компании во многом зависит от отрасли, в которой она оперирует.

зан с ростом эффективности по стране в целом по сравнению с предыдущими исследованиями (в работах под руководством К.В. Юдаевой этот фактор был значим на уровне 1%). Примечательно, что высокая доля на предприятии сотрудников с высшим образованием оказалась весомым «производственным фактором». Расположение фирмы в Центральном или Северо-Западном регионе также оказалось условно значимым. Поскольку скорректированный коэффициент детерминации различных модификаций базовой модели находится на уровне 83%, является устойчивым и достаточно высоким, можно полагать, что пока еще наблюдается влияние иностранного капитала на производительность.

Влияние на управление. Опираясь на концепцию 5М, отражающую различные аспекты менеджмента в терминах ресурсного подхода, построим индикаторы качества управления для каждого отдельно взятого предприятия: *HR* — развитие персонала, *IC* — наличие международных сертификатов качества, *FT* — использование зарубежных лицензированных технологий, *NP* — разработка и выпуск в течение последних 3 лет нового продукта, *RD* — инвестирование в НИОКР. Сравним деятельность двух групп российских компаний, добавив также участие фирм в экспортных операциях (как прямых, так и косвенных) (табл. 3).

Таблица 3. Сопоставление деятельности компаний с иностранным капиталом и без него (% ответивших утвердительно в своей группе)

Характеристики управления и поведения	Компании с иностранной собственностью	Компании без иностранной собственности	По выборке в целом
Наличие образовательных программ для постоянных сотрудников (*HR*)***	65	42	44
Наличие международных сертификатов качества (*IC*)***	56	23	25
Использование зарубежных лицензированных технологий (*FT*)***	57	26	28
Выпуск в течение последних 3 лет новых продуктов (*NP*)**	77	64	64
Инвестирование в НИОКР (*RD*)	40	32	33
Участие в экспортных операциях (*EX*)***	40	16	18

Примечание. При сравнении пропорций в группах использовался тест χ^2.
* Значимость на уровне 10%.
** Значимость на уровне 5%.
*** Значимость на уровне 1%.

Данные позволяют говорить о существовании связи между присутствием иностранной собственности и большинством аспектов управления, кроме инвестиций в НИОКР. Предприятия с иностранным капиталом чаще являются экспортерами, т.е. они занимаются производством не только для российского рынка.

Теоретические и эмпирические работы по менеджменту показывают, что на качество управления, помимо присутствия иностранных собственников в капитале, могут влиять, причем по-разному, и такие факторы, как возраст компании, опыт работы топ-менеджера, присутствие государственной собственности, отраслевая принадлежность, размер фирмы и качество персонала (доля сотрудников с высшим образованием). Для оценки влияния иностранного капитала и других факторов на особенности управления (гипотеза 2) проведем эконометрические оценки бинарных логистических моделей следующего общего вида:

$$ACTIVITY = F(lnL, AGE, EXP, EDU, FDI, IND, REG),$$

где *ACTIVITY* — один из аспектов управления компанией; *AGE* — возраст компании; *EXP* — предшествующий опыт работы топ-менеджера в этом секторе; *SOE* — дамми, присутствие государственной собственности выражено 1; *IND* — дамми, равна 1, если предприятие является производственным.

Таблица 4. Модели влияния присутствия иностранных собственников в капитале на деятельность и особенности управления

	HR	*IC*	*FT*	*NP*	*RD*	*EX*
lnL	0,655***	0,545***	0,260***	0,369***	0,347***	0,640***
AGE	–0,009**	0,001	–0,002	–0,010***	–0,004	0,003
EXP	0,024***	–0,005	–0,023**	0,008	0,013*	–0,007
EDU	0,396	1,452***	1,561***	0,095	1,441***	1,767***
FDI	0,886***	1,231***	1,213***	0,448	0,014	0,902***
SOE	–0,741	–0,583	0,050	–0,455	0,318	–0,490
IND	–0,707	0,926***	21,111	0,475***	1,178***	1,984***
REG	–0,294*	0,383**	0,154	–0,311**	–0,027	–0,142
const	–2,397**	–5,034***	–23,552	–0,955***	–3,653***	–6,642***
Число наблюдений	645	1098	645	1109	1102	1110
Тест модели χ^2	117,545***	185,402***	58,735***	87,355***	143,103***	212,302***
Псевдо-R^2 Нагельгерка	0,222	0,233	0,125	0,104	0,168	0,287

* Значимость на уровне 10%.
** Значимость на уровне 5%.
*** Значимость на уровне 1%.

Регрессионный анализ (табл. 4) показал, что присутствие иностранных собственников в капитале оказывает значимое положительное влияние на существование в компании образовательных программ для постоянных сотрудников, наличие международной аккредитации, использование более современных технологий и наличие экспорта продукции. Зарубежные собственники не оказывают значимого влияния на выпуск новых продуктов и инвестирование в НИОКР. Примечательно, что присутствие государственной собственности не влияет ни на один из аспектов управления. Размер компании оказался высокозначимым фактором, возможно, потому, что в крупных компаниях управлению уделяется значительно больше внимания, чем в небольших. Возраст компании имеет небольшое отрицательное влияние на существование в компании образовательных программ и выпуск новых продуктов. Предыдущий опыт работы топ-менеджера оказывает небольшое значимое разнонаправленное влияние в отличие от качества самого персонала (высокой доли сотрудников с высшим образованием), оказывающего положительное воздействие. В результате анализа также выявлено присутствие существенных различий между производственными и остальными компаниями (гипотеза 3), а влияние расположения предприятия в Центральном или Северо-Западном регионе проявляется неоднозначно.

Мы наблюдали существование прямого влияния ПИИ на деятельность компаний-реципиентов, но есть также косвенное влияние, проявляющееся в виде различных внешних эффектов. Основными каналами, по которым они могут возникать, являются: демонстрация/имитация, трудовая мобильность, экспорт, конкуренция, а также прямые и обратные связи с местными фирмами. На определенной стадии развития экономики присутствие фирм с капиталом из более развитых стран через внешние эффекты способствует повышению уровня управления по стране в целом. Это происходит, пока наблюдаются существенные различия в деятельности двух групп компаний. Анализ данных BEEPS по России в 2008–2009 гг. пока еще подтверждает существование отличий в факторной производительности и практике управления.

Литература

Bessonova E., Kozlov K., Yudaeva K. Trade Liberalization, Foreign Direct Investment, and Productivity of Russian Firms // Working Paper. 036E. M.: New Economic School. 2003.

Collis D.J., Montgomery C.A. Competing on Resources: Strategy for The 1990s. // Harvard Business Review. 1995. July — August. P. 118–128.

Dunning J.H. International Production and Multinational Enterprise. L.: Allen and Unwin, 1981.

Dunning J.H. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions // Journal of International Business Studies. 1988. Spring. P. 1–31.

Grant R.M. The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implication for Strategy Formulation // California Management Rewiew. 1991. Vol. 33 (Spring). P. 114–135.

Iwasaki I., Csizmadia P., Illessy M., Mako C., Szanyi M. The Concentric-circle Model of FDI Spillover Effects. Estimation Using Hungarian Panel Data // Working Paper. No. 191. Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, 2009.

Javorcik B.S. Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages // American Economic Review. 2004. Vol. 94(3). P. 605–627.

Javorcik B.S., Spatareanu M. To Share or Not to Share: Does Local Participation Matter for Spillovers from Foreign Direct Investment? // Journal of Development Economics. 2008. Vol. 85(1–2). P. 194–217.

Kolasa M. How Does FDI Inflow Affect Productivity of Domestic Firms? The Role of Horizontal and Vertical Spillovers, Absorptive Capacity and Competition // Journal of International Trade and Economic Development. 2008. Vol. 17(1). P. 155–173.

Konings J. 2000. The Effects of Direct Foreign Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies // William Davidson Institute Working Paper. No. 344. P. 48.

Lutz S., Talavera O. Do Ukrainian Firms Benefit from FDI? // Economics of Planning. 2004. Vol. 37. P. 77–98.

Prahalad C.K., Hamel G. The Core Competence of The Corporation // Harvard Business Review. 1990. Vol. 68 (May–June). P. 79–91.

Sinani E., Meyer K.E. Spillovers of Technology Transfer from FDI: The Case of Estonia // Journal of Comparative Economics. 2004. Vol. 32. P. 445–466.

Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18(7). P. 509–534.

Yudaeva K., Kozlov K., Melentieva N., Ponomareva N. Does Foreign Ownership Matter? Russian Experience // Working Paper. 027. M.: New Economic School, 2001.

BEEPS: www.ebrd.com/pages/research/economics/data/beeps.shtml

А.Г. Эфендиев,
А.С. Гоголева

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

НОРМАТИВНО-РОЛЕВАЯ СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОПЫТ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Одним из стратегических направлений исследований российских бизнес-организаций является анализ организационной культуры, ее особенностей и механизмов влияния на трудовое поведение работников. Реализация этих проблем предполагает решение ряда исследовательских задач.

Существующие исследования организационной культуры российских предприятий пока не позволяют составить полную картину, поскольку они затрагивают лишь отдельные аспекты (например, диагностика ценностей компании [Denison и Fey, 2003; Чанько, 2007; Ромашкин, 2011] или методы изменения корпоративной культуры [Кремнева, 2008]).

Анализируя же западные эмпирические исследования организационной культуры, можно сделать вывод, что до сих пор доминирует аксиологический подход, который, по сути, сводит содержание организационной культуры исключительно к ценностям. Это существенно ограничивает понимание роли организационной культуры в компаниях, поскольку ценности не всегда находят свое непосредственное выражение в организационных и индивидуальных практиках. Известный исследователь в этой области Г. Ховштед уже после многократной проверки своей модели организационной культуры показал, что ценности представляют прежде всего национальную культуру, а не культуру конкретной компании [Hofstede et al., 1990]. Исходя из этого, можно предположить, что многие ценности, реализуемые в деловой практике каждой организации, имеют во многом *общенациональный* характер (и точнее в этом случае говорить о национальной деловой культуре).

Другой важнейший элемент организационной культуры, имеющий отношение именно к каждой конкретной компании, — это нормативные об-

разцы трудового поведения, нормативная структура, которая лежит в основе институционализированной системы организационных взаимодействий. Именно в нормативной структуре воспроизводится огромное множество сугубо организационных переменных: отрасль, технология, регион деятельности, история развития компании, а также желательные для топ-менеджеров данной организации образцы (нормы) поведения [Glisson, James, 2002].

Следует учесть еще один момент. Организационные ценности как желательное и предпочтительное, внутренне принятое каждым, реализуются лишь в условиях свободы выбора и в ситуациях с достаточными ресурсами [Пригожин, 2010]. Следовательно, для реализации своей основной функции — регуляции поведения и взаимодействий — организационная культура должна иметь способность *принуждать* отдельных индивидов к определенным способам действия внутри организации. Ценности таким принуждающим воздействием не обладают, они, скорее, направлены на создание чувства идентификации с социальной группой. Принуждающим действием обладают прежде всего нормы. Нормы поведения как обязательное (в том числе принудительное) обеспечивают практическую предсказуемость трудового поведения сотрудника в организационных взаимодействиях или в устойчивых и регулярных, т.е. институционализированных, организационных практиках.

Итак, для выявления механизмов влияния нематериальных социально-гуманитарных явлений жизни российских бизнес-организаций на трудовое поведение работников, как показал мировой опыт исследований, основанных на использовании объективных методов, нами было признано целесообразным обратить свое внимание на изучение прежде всего *нормативной* структуры организационных взаимодействий.

В качестве индикатора нормативной составляющей организационной культуры был использован «ролевой стандарт» как воспринятые и интернализированные субъектом требования к сотруднику относительно его поведения в организации. Это то, насколько сам сотрудник, ориентируясь на сложившиеся в данной организации требования и практику, представляет себе «правильного» сотрудника и «правильные» практики в трудовых отношениях, т.е. те, которые воспринимаются им как *норма* поведения, принятая в данной организации. При этом следует учесть, что эти нормы могут отличаться от реализуемых практик трудовых отношений и реализуемого поведения самого сотрудника. Представления о желательном, одобряемом, принятом может и не корреспондировать с тем, как реально поступает, ведет себя респондент.

Важно отметить еще одно важное обстоятельство. Анализ результатов зарубежных исследований позволяет выдвинуть предположение, что организационная культура той или иной компании является *внутренне неоднородной*

[Schein, 1996; Harris, 1994; Chatman et al., 1998]. Речь идет о наличии в рамках организационной культуры конкретной компании нескольких субкультур. Такой подход, как мы считаем, оппонирует присущему ряду работ толкованию организационной культуры как явления цельного, внутренне монолитного (например, в исследовании [Denison, Fey, 2003]).

Оснований для выделения субкультур в литературе рассмотрено достаточно много. Это и субкультуры отдельных подразделений — горизонтальное расположение субкультур, которые существуют на одном уровне иерархии [Schein, 1996]. Это и профессиональные культуры, культуры функциональных отделов [Schein, 1996; Hofstede, 1998]. И, конечно, субкультуры по уровню в иерархии в организации [Cooke, Rousseau, 1988].

Система нормативных требований, которые подвергались анализу в данном исследовании, были сформулированы на основе ролевой модели, разработанной группой авторов [Welbourne, Johnson, Erez, 1998]. В данной типологии выделены пять основных ролей (хотя авторы не претендуют на исчерпывающий список), которые выполняются любым сотрудником в каждой организации: Работник (выполнение должностных обязанностей), Конформист (приверженный член организации), Участник группы (поддержка коллег), Профессионал (развитие и обучение) и Инноватор (инициатор изменений).

В данном исследовании были опрошены рядовые работники (1091 чел.) и специалисты (601 чел.) 80 российских коммерческих предприятий (представлены все крупные регионы страны, 14 отраслей)[1]. Таким образом, было реализовано одно из оснований для выделения групп сотрудников с потенциально разным содержанием организационной культуры. Были разделены должности без управленческих функций, для которых не нужно проходить специализированное обучение (рядовые работники), и те, которые требуют специальной подготовки (специалисты). В исследовании П. Рейнольдса было показано, что подобное разделение сотрудников обоснованно, поскольку эти группы значимо различались по ценностям организационной культуры и восприятию рабочей среды [Reynolds, 1986].

Каждому исследованному предприятию приписывалось значение доли сотрудников каждой социально-профессиональной группы, считающей отдельное требование обязательным для сотрудников его компании, что отражало культурно-нормативную составляющую организационной культуры предприятия. Перейдем к анализу интересующих нас результатов.

---

[1] Из общего количества опрошенных в ходе анализа были исключены респонденты, у которых стандартное отклонение ответов на вопросы, по которым проводился анализ, было равно нулю, что свидетельствовало о ненадежности их ответов или о плохо заполненных анкетах.

Распределение результатов исследования реальных требований на российских предприятиях показало, что наибольшее распространение получили требования дисциплинированности и добросовестности (в теоретической модели это роль Работника). Требования же профессионализма (роль Профессионала) и инициативы (роль Инноватора) оказались на периферии нормативной структуры.

Факторный анализ вопросов по всем требованиям показал структуру, состоящую из четырех выделенных факторов, с объясненной дисперсией для рядовых работников 0,62, а для специалистов 0,61:

- требование добросовестности и дисциплинированности на работе («Работать, что называется, в полную силу, не халтурить», «Быть дисциплинированным, выполнять все, что поручено», «Выполнять инструкции, правила безопасности труда»);
- требование профессионализма («Периодически читать литературу, способствующую повышению квалификации», «Повышать квалификацию, участвуя в различных формах учебы»);
- требование бесконфликтности и лояльности руководителю («Быть бесконфликтным, лояльным к руководству», «Интересоваться ходом дел на предприятии, переживать за его работу»);
- требование отстаивания своих прав сотрудниками перед руководством («Поддерживать законные требования своих товарищей, проявлять готовность к коллективным действиям», «Отстаивать свои интересы в отношениях с начальством»).

Требование инициативности («Проявлять инициативу в плане качества работы, организации труда»), которое соответствует роли Инноватора, вошло в фактор добросовестности и профессионализма.

Для выделения типов содержания организационных культур была использована процедура двухэтапного кластерного анализа. В качестве исходных переменных для кластеризации предприятий были взяты пять вопросов по рядовым работникам и специалистам, которые имели наибольшие факторные нагрузки в каждой из выделенных компонент и раскрывали роли.

Полученные кластеры отражают группировки требований, встречающихся в исследованных компаниях. Теоретически эти группировки могут быть описаны по следующим критериям:

- степень определенности культуры (артикулированная культура — диффузная культура) — отражает наличие или отсутствие распространенных требований, диктующих и ориентирующих поведение и установки участников взаимодействий. При артикулированной культуре сотрудникам компании известно о том, что является нормой, а в диффузной культуре такие ориентиры отсутствуют, и участники действуют исходя из собственных личных представлений;

• степень комплексности культуры (комплексная культура — акцентированная культура) — отражает широту охвата существующих требований. В комплексной культуре область, определенная культурными требованиями, достаточно широка и покрывает аспекты взаимодействий по широкому кругу вопросов. При акцентированной культуре можно выделить отдельные аспекты, по которым сотрудники имеют представление о нормах, а по другим такой определенности нет.

Типы организационной культуры по рядовым работникам, полученные в результате кластерного анализа предприятий, показаны в табл. 1.

Таблица 1. Результаты кластерного анализа предприятий по организационной культуре рядовых работников (средняя доля сотрудников предприятия, считающих требование обязательным, % по столбцам)

Ответ **«обязательно»**: *«Какими чертами, на ваш взгляд, должен обладать обязательно, какими — желательно, а какими может не обладать хороший работник вашего предприятия?»*	Кластер № 1 «комплексная послесоветская организационная культура»	Кластер № 2 «акцентированная добросовестная организационная культура»	Кластер № 3 «акцентированная коллективистская организационная культура»	Кластер № 4 «диффузная организационная культура»	Средняя по выборке
Работать, что называется, в полную силу, не халтурить	72	87	67	48	70
Проявлять инициативу в плане качества работы	58	54	39	11	42
Повышать квалификацию, участвуя в различных формах учебы	53	19	30	9	28
Быть бесконфликтным, лояльным к руководству	64	24	28	20	32
Поддерживать законные требования своих товарищей, проявлять готовность к коллективным действиям	52	20	55	16	38
Количество предприятий	14	14	22	17	

Первый кластер — «комплексная послесоветская организационная культура» — характеризуется наибольшим распространением всех анализируемых требований. Так, требования добросовестной работы и поддержки законных

требований работников находятся на высоком уровне, а требования инициативности и повышения квалификации максимальны. Кроме этого, отличительной чертой данного кластера стало требование бесконфликтности и лояльности. В целом данный тип организационной культуры рисует идеального для современной российской бизнес-среды сотрудника, который, с одной стороны, нацелен на добросовестное исполнение обязанностей, а с другой — готов подчиняться руководству. Фактически данный тип затрагивает все изучаемые составляющие требований, что позволяет нам отнести данный кластер к культуре комплексного вида.

Второй кластер — «акцентированная добросовестная организационная культура» — показал максимальное распространение добросовестной работы (показатель «работать в полную силу, не халтурить») и достаточно высокой показатель «проявлять инициативу в плане качества работы», которые сочетаются с низкими требованиями по повышению квалификации, защите законных требований товарищей и лояльности. На этих предприятиях важно наличие определенной культуры, которая характеризуется особым акцентом на выполнение работником своих прямых обязанностей.

Третий кластер — организационная культура «акцентированная коллективистская» — выделяется тем, что в нем наибольшее распространение среди остальных получило требование к объединению работников для отстаивания своих прав. В то же время оно сочетается с относительно высокими показателями по повышению квалификации и с показателем «работать в полную силу». На этих предприятиях зафиксирована культура, которая характеризуется высоким социально-коллективистским параметром в сочетании с ориентацией на квалификацию. Неслучайно эти предприятия выделяются тем, что почти половина из них были созданы в советское время (в целом по выборке советских предприятий — 19%).

Четвертый кластер — «диффузная организационная культура» — демонстрирует минимальное распространение и поддержку основных требований, он был определен на 25% компаний. Особенно выделяется практически отсутствие требований квалификации, инициативности и отстаивания своих прав. Именно то, что ни одно требование не распространено достаточно на этих предприятиях, позволяет говорить о том, что все требования относительно неопределенные. В нашем случае это позволяет определить данный тип организационной культуры как диффузный.

Компании с диффузной организационной культурой чаще созданы в эпоху перестройки и относительно молоды.

Если посмотреть полученные типы организационной культуры по выборке специалистов, представленные в табл. 2, то можно наблюдать высокое сходство по большинству индикаторов с полученными субкультурами

рядовых работников. Но, как оказалось, использование двух категорий сотрудников раздельно при определении организационной культуры обосновано, поскольку более чем в половине случаев содержания субкультур на одном предприятии не совпадают. Поэтому характеристики предприятий, которые имеют выделенные четыре типа культуры специалистов, во многом отличны.

Таблица 2. Результаты кластерного анализа предприятий по организационной культуре специалистов (средняя доля сотрудников предприятия, считающих требование обязательным, по столбцам)

Ответ **«обязательно»**: *«Какими чертами, на ваш взгляд, должен обладать обязательно, какими — желательно, а какими может не обладать хороший работник вашего предприятия?»*	Кластер № 1 «комплексная послесоветская организационная культура»	Кластер № 2 «акцентированная добросовестная организационная культура»	Кластер № 3 «акцентированная коллективистская организационная культура»	Кластер № 4 «диффузная организационная культура»	Средняя по выборке
Работать, что называется, в полную силу, не халтурить	73	84	74	39	70
Проявлять инициативу в плане качества работы	63	38	44	31	42
Повышать квалификацию, участвуя в различных формах учебы	64	22	38	17	31
Быть бесконфликтным, лояльным к руководству	54	23	22	22	28
Поддерживать законные требования своих товарищей, проявлять готовность к коллективным действиям	48	14	54	18	28
Количество предприятий	12	24	13	18	

Первый кластер у специалистов практически идентичен первому кластеру у рядовых работников. Немного выделяются требование повышать квалификацию, которое у специалистов существенно выше, и требование лояльности руководителю, которое, наоборот, меньше распространено. По последнему индикатору — объединение для защиты своих прав — показатели у рядовых работников и специалистов не очень сильно различаются, хотя надо также учесть, что среди специалистов в среднем значимо меньше рас-

пространено данное требование. Как и у рядовых работников, данный тип был отнесен к комплексному типу, в котором представлены все исследованные требования.

Второй кластер у специалистов также во многом повторяет второй кластер у рядовых работников, немного выделяется только инициативность, которая в данном кластере находится на уровне средних значений, тогда как у рядовых работников такое требование достаточно высокое. Данный тип был отнесен к акцентированному типу с преобладанием требований добросовестности.

Третий кластер, по сути, как и у рядовых работников, является акцентированным и выделяется требованием объединения для защиты своих прав, которое сочетается и с добросовестностью, и с требованием повышения квалификации. Но в отличие от рядовых работников требование инициативности в данном кластере немного выше среднего, а требование лояльности близко к средним показателям.

Последний, **четвертый кластер** очень похож по сочетанию требований с диффузной организационной культурой у рядовых работников, по которому снова все изучаемые индикаторы имеют или минимальные, или очень низкие значения. Эти предприятия выделяются относительно низкими заработными платами по всем категориям персонала.

Как видно из представленных выше таблиц и их описания, содержания типов организационных культур рядовых работников и специалистов в целом очень похожи. В общем, можно сказать, что требования инициативности и бесконфликтности в организационных культурах специалистов оказались более равномерно распределены по кластерам по сравнению с рядовыми работниками. Требования добросовестной работы, повышения квалификации и отстаивания своих прав по типам организационных культур рядовых работников и специалистов распределены одинаково.

Опираясь на нашу теоретическую модель, можно выделить представленные выше виды организационных субкультур. Первый тип организационной субкультуры и по рядовым работникам, и по специалистам мы можем назвать комплексным, поскольку большинство требований достаточно широко представлены среди респондентов в данных компаниях. Дисциплинирующая субкультура с доминированием отстаивания своих прав может быть отнесена к акцентированным, имеющим доминирующее требование. Последняя — диффузная — организационная культура по нашей типологии относится к неопределенному виду. Или можно сказать, что ясная культура отсутствует, поскольку никаких ясных требований не было воспроизведено респондентами.

Итак, нами были выделены четыре типа по субкультурам российских работников — рядовых работников и специалистов. Для выявления роли организационной культуры в деятельности компании представляется важным проследить влияние выделенных типов на индивидуальное поведение.

В данной работе, учитывая ее ограниченный объем, мы проанализируем влияние организационной культуры на лояльность работника, желание продолжать работу или уйти из компании. В качестве соответствующего индикатора было использовано количество сотрудников из каждой категории, имеющих желание покинуть компанию. В табл. 3 представлены две модели, где в качестве зависимой переменной выступает доля респондентов с каждого предприятия, выразивших желание сменить место работы. В качестве контрольных переменных были включены показатели удовлетворенности различными аспектами работы (как размером заработной платы, так и условиями и содержанием работы).

Таблица 3. Результаты регрессионного анализа по связи типов организационной культуры и желанию покинуть компанию

Предикторы	Зависимая переменная: доля опрошенных в компании, имеющих желание уйти	
	Модель для рядовых работников	Модель для специалистов
Кластер № 1 «комплексная послесоветская организационная культура»	–0,164	–0,283**
Кластер № 2 «акцентированная добросовестная организационная культура»	–0,01	–0,386***
Кластер № 3 «акцентированная коллективистская организационная культура»	–0,265**	–0,119
Кластер № 4 «диффузная организационная культура»		
Доля удовлетворенных заработной платой	–0,585***	–0,413***
Доля удовлетворенных интересной работой	—	–0,262**
Доля удовлетворенных перспективами роста	–0,351**	—
Доля удовлетворенных возможностью проявить самостоятельность	–0,273*	—
R^2	0,475***	0,451***

Примечание. * 0,1; ** 0,05; *** 0,01 — переменная не вошла в модель.

Результаты регрессионного анализа позволяют сделать следующие выводы, свидетельствующие о сложном характере связи нормативной структуры, более широко — организационной культуры предприятия, с трудовым поведением работников, в данном случае — с лояльностью рядовых работников и специалистов. Во-первых, как регрессионная модель для рядовых работников, так и регрессионная модель для специалистов показывают, что данные субкультуры оказывают влияние на трудовое поведение в тесной связи с единой системой ведущих практических параметров социальной организации российского бизнеса. Причем последние часто выступают как факторы первого порядка, оказывающие решающее влияние на лояльность работников российских бизнес-организаций. Так, в регрессионной модели по лояльности рядовых работников наивысшие коэффициенты имеют характеристики удовлетворенности заработной платой, перспективами роста и самостоятельности. Что касается показателей организационной культуры, то наибольшую лояльность проявляют рядовые работники, работающие на предприятиях с акцентированной коллективистской культурой. Причем влияние культурного фактора во много раз уступает влиянию показателя удовлетворенности заработной платой.

Схожая картина наблюдается в регрессионной модели для специалистов с учетом некоторых особенностей: а) среди социально-практических компонент наибольшее значение имеет удовлетворенность интересной работой (наряду с удовлетворенностью заработной платой), б) среди культурно-нормативных показателей выделяются «добросовестная» и «комплексная послесоветская» субкультуры.

Итак, регрессионный анализ гипотетически позволяет выдвинуть теоретическую идею о фоновом влиянии организационной культуры, которое опосредуется воздействием социально-практических компонентов.

Во-вторых, лояльное отношение к компании у рядовых работников и у специалистов формируется несколько отличными друг от друга культурно-нормативными факторами. Так, при наличии общей черты для обеих социально-профессиональных групп (значимость дисциплинированности) для рядовых работников важным становится вовлеченность в дела коллектива, а для специалистов — инициативность.

Литература

Кремнева Н.Ю. Формирование корпоративной культуры: инновации и стереотипы // Социологические исследования. 2007. № 7.

Ромашкин Г. Сравнительный анализ корпоративных культур в параметрах Г. Ховштеда// Корпоративная культура: Проблемы и тенденции развития в мире и в России. Институт социально-политических исследований РАН. М.: Наука, 2011.

Chatman J.A., Polzer J.T., Barsade S.J., Neale M.A. Being Different Yet Feeling Similar: The Influence of Demographic Composition and Organizational Culture on Work Processes and Outcomes // Administrative Science Quarterly. 1998. Vol. 43. No. 4. P. 749.

Cooke R.A., Rousseau D.M. Behavioral Norms and Expectations // Group & Organizational Studies. 1988. Vol. 13. No. 3. P. 245–273.

Denison D.R., Fey C.F. Organizational Culture and Effectiveness: Can American Theory Be Applied in Russia? // Organizational Science. 2003. Vol. 14. No. 6. P. 686–706.

Glisson C., James L.R. The Cross-Level Effects of Culture and Climate in Human Service Teams // Journal of Organizational Behavior. 2002. No. 23. P. 767–794.

Harris S.G. Organizational Culture and Individual Sensemaking: a Schema-Based Perspective // Organizational Science. 1994. Vol. 5. No. 3. P. 309–321.

Hofstede G., Neuijen B., Ohayv D.D., Sanders G. Measuring Organizational Culture: a Qualitative and Quantitative Study Across Twenty Cases // Administrative Science Quarterly. 1990. Vol. 35. No. 2. P. 286–316.

Hofstede G. Identifying Organizational Subcultures: An Empirical Approach // The Journal of Management Studies. 1998. Vol. 35. No. 1. P. 1–12.

Reynolds P. Organizational Culture As Related to Industry, Position and Performance: a Preliminary Report // Journal of Management Studies. 1986. Vol. 23. No. 3. P. 333–345.

Schein E.H. Culture: The Missing Concept in Organizational Studies // Administrative Science Quarterly. 1996. Vol. 41. No. 2. P. 229–240.

Welbourne T.M., Johnson D.E., Erez A. The Role-Based Performance Scale: Validity Analysis of a Theory-Based Measure // Academy of Management Journal. 1998. Vol. 41. No. 5. P. 540–555.

И.О. Волкова,
Н.Л. Титова,
Н.Б. Филинов,
В.В. Кускова,
В.Е. Николаева,
А.Б. Горный

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ПОСТРОЕНИЕ ТИПОЛОГИИ КОМПАНИЙ В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ МОНИТОРИНГА ИХ ПРАКТИК МЕНЕДЖМЕНТА (на примере отечественной энергетики)

В последнее время за рубежом распространенным направлением исследований стало изучение практик менеджмента, которые трактуются как:

- «перечень технологий» [Zernand-Vilson, Elenurm, 2010] (определяется полнота их реализации в компании);
- перечень функциональных областей менеджмента [Bloom, Reenen, 2010] (оценивается качество их реализации).

Актуальность этого направления заключается в том, что оно позволяет выявить технологии менеджмента или его области, акцентировка на которых в условиях растущей конкуренции дает компаниям определенные преимущества.

Российская же специфика — неоконченные переходные процессы на всех уровнях управления, существенные различия между регионами страны, значительное влияние на хозяйственную деятельность и менеджмент нерыночных факторов — делает проведение таких исследований еще более важными.

Эти особенности приводят к разнообразию а) ситуаций даже в рамках одной отрасли; б) каузальных связей между этими ситуациями и используемыми, причем в разной степени осознанно, практиками менеджмента; в) между этими практиками и результатами деятельности компаний. С точки зрения авторов, это определяет необходимость монографического исследования деятельности компаний.

Однако в условиях ограниченности всех ресурсов и быстрого изменения ситуации для обоснованности выводов такое исследование должно проводиться в режиме мониторинга для специально отобранных и в определенном смысле наиболее показательных объектов.

Цель исследования: определение в режиме мониторинга степени распространенности различных практик менеджмента у отечественных компаний, условий выбора конкретных практик, а также выявление влияния последних на результаты развития компаний.

Цель доклада: обсуждение постановки проблемы, логики исследования и результатов его пилотной стадии.

Базовое предположение: различия в результатах деятельности компаний, использующих сходные бизнес-модели, вызваны не только условиями деятельности, но и использованием разных практик менеджмента.

Объект пилотного исследования: российские энергетические компании. В рамках исследования рассматриваются 197 энергетических компаний, осуществляющих производство (41), распределение (46), передачу (22) и сбыт (88) электроэнергии. Выбор энергетики для пилотного проекта облегчает детальную разработку аппарата исследования, поскольку разнообразие бизнес-моделей энергетических компаний относительно невелико.

Теоретическая база исследования: в основе исследования лежит богатая теоретическая база, сформированная на стыке нескольких классических теорий менеджмента. Идея того, что практики менеджмента (на уровне индивидуального работника) влияют на уровень эффективности, впервые была выдвинута в середине прошлого века [Koontz, 1964]. В 1960-х годах, деятельность управленческого аппарата (включая менеджеров всех уровней) рассматривалась с точки зрения теории распределения времени [Becker, 1965][1], когда обсуждалась идея расстановки приоритетов работниками при выборе определенных занятий на рабочем месте. Использовался экономический подход, при котором работники распределяли время исходя из своей индивидуальной выгоды.

Предположение о наличии взаимосвязи между определенными видами деятельности менеджеров и их эффективностью (производительностью) впервые было выдвинуто в начале 1950-х годов [Carlson, 1951], когда исследователи обратили внимание на взаимоотношение определенных типов занятий и уровнем производительности управленцев [Guest, 1956; Jasinski, 1956; Strong, 1956; Dubin, Spray, 1964; Landsberger, 1961]. Основной гипотезой при проведе-

[1] Вначале идея рассматривалась как экономическая, с точки зрения отдельного индивида за пределами организации, позже была расширена до уровня работников организаций [Evans,1972].

нии исследований являлось то, что в условиях нехватки времени на все необходимые занятия менеджер выбирает наиболее перспективные из них.

Примерно в то же время была впервые произведена детальная эмпирическая классификация самих практик менеджмента [Mahoney, Jerdee, Carroll, 1964], в рамках которой менеджериальная эффективность рассматривалась как двухмерная структура, состоящая из *функций* и *компетенций*. К функциям менеджмента, т.е., упрощенно, к тому, **что** делают менеджеры, были отнесены: *планирование*; *исследования*; *координация*; *оценка на всех уровнях*; *контроль*; *формирование кадрового состава* и *представительство*. Однако наличие у менеджера определенных функций еще не означает эффективное их выполнение. Поэтому авторы выделили «профессиональные компетенции», характеризующие способности менеджмента реализовывать функции управления и представляющие второе измерение практик менеджмента. Впоследствии были предложены иные варианты эмпирической классификации практик менеджмента [Mahoney, Jerdee, Carroll, 1964; Barney, 1991; Lado, Wilson, 1991; Bloom, Reenen, 2006][1]. Хотя в последнее время мониторинг практик менеджмента вызывает огромный интерес в академических кругах[2], насколько нам известно, пока не существует теоретического объяснения того, каким образом этот набор практик формируется.

Одной из задач данной работы явилось теоретическое объяснение формирования используемых в организации практик менеджмента. Мы полагаем, что оно может быть построено на основе классической теории ожиданий Врума [Vroom, 1964]. С учетом результатов проведенных теоретических исследований было принято решение о структуризации практик менеджмента на базе функционального подхода.

Несмотря на то что работники могут использовать различные факторы при выборе определенных практик, их мотивация объясняется в теории ожиданий действием трех отдельных механизмов:

- выбор определенной практики будет зависеть от силы предполагаемой взаимосвязи между усилием и временем, потраченным на использование определенной практики, и вероятностью получения определенных результатов для компании [Cronqvist, Low, Nilsson, 2007][3];
- решение об использовании определенной практики зависит от того, какие результаты получит работник[4];

---

[1] Существует большое количество исследований, эмпирически поддерживающих эту теорию. См.: например [Lado, Wilson, 1991].

[2] По результатам Google академии статья [Bloom, Reenen, 2006] была цитирована более 500 раз с момента выхода.

[3] В теории ожидания этот компонент называется *expectancy*.

[4] В теории ожидания этот компонент называется *instrumentality*.

• решение о внедрении определенных практик будет зависеть от того, насколько все полученные результаты ценны для работника[1].

Учитывая, что предшествующая литература подчеркивает важность поощрений для управленческого состава, кажется разумным предположение, что работники будут внедрять те практики, результаты которых имеют для них наибольшую ценность. В литературе также предлагается объяснение формирования совокупности практик менеджмента организации на основе агентской теории [Crutchely, Hansen, 1989] и ряда теорий организационного поведения, например теорий лидерства.

Имеющиеся эмпирические исследования распространения и эффективности использования отдельных практик менеджмента заставляют предположить, что в силу различных обстоятельств (включая наличие ресурсов, отраслевую принадлежность, особенности рынка и пр.) набор практик менеджмента в каждой компании может быть уникален [Buccirossi, Ciari, Duso, Spagnolo, Vitale, 2009]. В то же время именно обусловленность набора используемых комаией практик рядом внутренних и внешних факторов позволяет рассчитывать на выявление относительно устойчивых паттернов таких наборов и их связи с эффективностью функционирования компаний. Данная работа предполагает исследование *совокупности* практик менеджмента в режиме мониторинга.

Методологическую базу исследования составляют:

• методология монографического исследования практик менеджмента (London School of Economics [Bloom, Reenen, 2006]);

• методология двухуровневого исследования деятельности организаций [Титова, 2008];

• методологии исследования корпоративной политики российских промышленных фирм в период послекризисного восстановления [Gurkov, 2011] и мониторинга конкурентоспособности отечественной промышленности [Gurkov, 2010] (НИУ ВШЭ);

• методология межрегионального мониторинга материальных и нематериальных факторов эффективности предприятий и коллективного доступа к данным мониторинга [Клейнер, 2009] (ЦЭМИ РАН).

Информационная база исследования: информационно-аналитическая система СПАРК, публикуемая отчетность организаций, данные Федеральной службы государственной статистики, информация ЗАО «Агентство по прогнозированию балансов в энергетике», ОАО «Некоммерческое партнерство “Совет рынка”, данные интервью с менеджерами организаций. База данных содержит ряд количественных и качественных показателей, характеризую-

[1] В теории ожидания этот компонент называется *valence*.

щих способность компаний эффективно осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность, удовлетворять общественные потребности, инвестировать средства в дельнейшее развитие. Все показатели базы данных верифицированы посредством графического метода и метода группировок.

Методы исследования: построение типологии компаний одной отрасли в зависимости от результатов их деятельности (кластерный анализ, метод Data Envelopment Analysis), монографические исследования специально отобранных объектов (глубинные развивающие интервью с менеджментом компаний, анализ данных статистической отчетности).

Логика исследования:

1. Выделение объектов для монографических исследований.

а) Построение типологии энергетических компаний.

Для проведения кластерного анализа и построения типологии энергетических компаний были сформулированы следующие требования к факторам:

- независимость факторов;
- обеспечение тесной, содержательной взаимосвязи между значениями выбранных факторов и видами используемых ими практик менеджмента;
- наличие статистической информации, с помощью которой с необходимой точностью может быть оценена деятельность всех (или большинства) объектов из генеральной совокупности;
- универсальность: возможность использования этих факторов в дальнейшем при построении типологий в других отраслях;
- с учетом результатов анализа теоретической и методологической базы (см. выше) исследования было выявлено, что перечисленным выше условиям в наибольшей степени соответствуют следующие показатели.

Размер исследуемой компании. В качестве показателя размера компании принята численность ее персонала. В соответствии с российским законодательством именно этот показатель позволяет подразделять компании на мелкие, средние и крупные.

Цена товаров (услуг) компании. При построении типологии используется показатель относительной (по сравнению со средней по отрасли) цены с целью универсализации типологий по различным отраслям в дальнейшем. Показатель цены (товаров) услуг компании будет варьироваться в зависимости от отрасли. В пилотном исследовании энергетических сбытовых компаний показателем цены услуг является средневзвешенный тариф за реализуемую электроэнергию.

Показатели относительного качества предоставляемых компанией услуг, характерные для данной отрасли. При построении типологии для энергосбытовых компаний использован уровень платежеспособности, рассчитанный по методике формирования рейтинга платежеспособности НП «Совет рынка».

Основной стейкхолдер/статус компании. В пилотном исследовании в качестве ключевого статуса принято наличие (или отсутствие) статуса гарантирующего поставщика у компании, свидетельствующее о степени ее взаимодействия с государством и уровнем обязательств перед потребителями.

В дальнейшем в число факторов при кластеризации планируется дополнительно ввести оценки относительной эффективности деятельности компаний (п. б).

По результатам пилотного исследования получена следующая классификация 41 энергосбытовой компании в соответствии со значениями их характеристик (табл. 1).

В настоящее время проводится построение типологии энергетических компаний с помощью кластерного анализа, целью которого является выявление основных типов их развития, числа объектов в каждом из кластеров и характерных признаков последних, а также выделение их типичных и атипичных представителей для монографического исследования на следующем этапе анализа.

Таблица 1. Предварительная группировка энергосбытовых компаний

Группы компаний по численности персонала, чел.	Количество компаний	Уровень цены (низкий/высокий)		Относительный уровень качества			Ключевой статус (наличие статуса ГП)	
		низкий	высокий	низкий	средний	высокий	ГП	не ГП
до 100	7	2	5	1	2	4	2	5
100–500	15	9	6	3	3	9	14	1
500–1000	13	8	5	4	2	11	13	0
1000–2000	6	5	1	1	0	5	5	0

б) Выделение наиболее эффективных компаний отрасли с помощью метода Data Envelopment Analys- (DEA).

Необходимость использования метода DEA определяется тем, что понятие эффективности является многомерным и не может быть выражено каким-то одним измерителем. В каждой отрасли существуют не только компании, эффективные в различной степени, но и эффективные в различных отношениях, т.е. добивающиеся наилучших в отрасли результатов в разных измерителях своей деятельности: например, одна компания демонстрирует наивысший уровень производительности, а другая — наивысший уровень финансовой устойчивости. Попытка перехода к единому интегральному показателю эффективности с неизбежностью приводит к субъективному «взве-

шиванию» частных индикаторов эффективности и, таким образом, вносит элемент субъективности в анализ. Метод DEA лишен этого недостатка.

В соответствии с методикой DEA можно выделить две группы параметров, используемых при построении эффективной границы и оценке удаления от нее объектов с эффективностью ниже 100%. Это, во-первых, *результативные* (максимизируемые) показатели, входящие в числитель канонической формулы DEA и характеризующие в терминах «черного ящика» выходы системы. Во-вторых, это *затратные* (минимизируемые) показатели, характеризующие ее входы. Выбор этих параметров определялся общей концепцией исследования, в соответствии с которой DEA-анализ проводится на предварительном этапе на основе публичных источников и служит для отбора компаний для монографического исследования. В то же время они должны охватывать по возможности все стороны деятельности организации.

Особенность DEA как метода исследования состоит в том, что он чувствителен к соотношению числа критериев и числа исследуемых объектов. С ростом числа критериев довольно быстро наступает момент, когда практически все объекты исследуемой совокупности оказываются эффективными в том или ином отношении, что делает анализ малосодержательным. Поэтому общее число организаций в отрасли ограничивает сверху число параметров оценки их деятельности.

Для проведения DEA-анализа были выбраны следующие показатели:

Результативные:

- *Economic Value Added* (экономическая добавленная стоимость)/численность персонала — отражает экономическую прибыль организации, ее способность генерировать добавленную стоимость на одного сотрудника;
- *производительность труда* — характеризует стоимость выручки от продаж продукции, выполнения работ, оказания услуг в расчете на одного работника;
- *рейтинг Шеремета* является комплексным показателем финансового состояния организации (методика расчета рейтинга Шеремета приведена в приложении).

Затратные:

- *инвестиции/численность персонала* — характеризует динамику вложения средств в расширенное воспроизводство;
- *активы/численность персонала* — характеризует объем средств, вложенных организацией на осуществление ее деятельности, скорректированный на размер организации;
- *затраты/численность персонала* — характеризует финансовые результаты деятельности компании. Величина затрат организации напрямую зависит от ее размера, поэтому в целях исследования данный показатель был скорректирован на численность персонала.

Компании ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки [Шеремет, 2005].

Таблица 2. Структура практик менеджмента

Функциональная область менеджмента	**Высший**	**Средний**	**Операционный**
Инновационный менеджмент	Организация и управление исследованиями, разработкой, освоением и распределением нововведений в соответствии с перспективными целями, потенциалом организации и результатами маркетинговых исследований		
Производственный менеджмент	Организация и управление поставками материальных ресурсов, производством и его подготовкой с целью соблюдения установленной технологии и требований к качеству продукции		
Менеджмент персонала	Организация подбора, обучения, расстановки, оценки и стимулирования персонала, а также создание благоприятного климата в коллективе		
Инвестиционный менеджмент и риск-менеджмент	Деятельность по выявлению наиболее приоритетных направлений вложения капитала или покупки собственности для извлечения доходов и др. выгод на основе финансовых расчетов эффективности проектов		
Финансовый менеджмент	Управление финансовыми потоками, контроль за размещением финансовых ресурсов		
Маркетинг	Исследование целевого сегмента рынка, выявление покупателей, потребности которых не удовлетворены в достаточной степени, сегментирование рынка, разработка создания и доведения продукции до потребителя, воздействия на спрос через товар, цену, каналы распределения и методы продвижения товара (marketing mix)		

2. Выделение практик менеджмента, подлежащих изучению при монографическом обследовании компаний. Данный этап осуществляется на основе предыдущих зарубежных и отечественных исследований.

С учетом результатов проведенных теоретических исследований принято решение о структуризации практик менеджмента на базе функционального подхода, согласно которому практики менеджмента будут соотнесены в соответствии с объектами менеджмента: специальными областями управленческой деятельности, связанными с решением определенных задач менеджмента (определяются объектами управления в компании).

Изучение практик менеджмента будет проводиться на трех уровнях управления: высшем (стратегическое управление), среднем (управление бизнес-единицами и структурными подразделениями), операционном (табл. 2). Этот подход позволяет связать использование изучаемых практик менеджмента с конкретными позициями в системе менеджмента компаний.

3. Монографическое исследование отобранных компаний.

4. Анализ полученной информации и выявление закономерностей. Результатом данного этапа будет выявление: а) степени распространенности различных практик менеджмента; б) внешних и внутренних причин их использования; в) влияния на результаты деятельности компаний. Сравнение практик менеджмента, используемых, с одной стороны, типичными представителями разных кластеров (этап а), а с другой — лучшими представителями отрасли (этап б) позволит выделить «ключевые факторы успеха» для конкретной отрасли.

5. *Внесение корректировок в методологию исследования для ее подготовки к режиму мониторинга и распространения на другие отрасли.*

Степень реализации проекта. На данном этапе разработана общая логика и методология исследования, собрана информационно-статистическая база по всем компаниям, ведется построение типологии компаний и отбор компаний для проведения монографического исследования на основе результатов DEA-анализа. В стадии разработки находятся гайд-интервью на основе разработанной структуры практик менеджмента.

Литература

Клейнер Г.Б. Создание системы межрегионального мониторинга материальных и нематериальных факторов эффективности предприятий и коллективного доступа к данным мониторинга /Концепция проекта. 2009.

Титова Н.Л. Путь успеха и неудач: стратегическое развитие российских вузов. М.: МАКС Пресс, 2008.

Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2006.

Barney J.B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. 1991. № 17 (1). P. 99–120.

Becker G.S. A Theory of the Allocation of Time // The Economic Journal. Vol. 75. №. 299. Sep. 1965.

Bloom N., Reenen J.V. Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries» // CEP Discussion Paper. № 716. March 2006.

Bloom N., Reenen J.V. Why do Management Practices Differ Across Firms and Countries? // Journal of Economic Perspectives. 2010. Vol. 24. № 1.

Buccirossi P., Ciari L., Duso T., Spagnolo G., Vitale C. Competition Policy and Productivity Growth: an Empirical Assessment // Social Science Research Center Berlin. 2009. ISSN № 0722-6748. (16).

Carlson S. Executive Behavior // Stockholm: Strombergs. 1951.

Cronqvist H., Low A., Nilsson M. Does Corporate Culture Matter for Firm Policies? // 2007. Working paper.

Crutchely C.E., Hansen R.S. A Test of Agency Theory of Managerial Ownership, Corporate Leverage, and Corporate Dividends // Financial Management. 1989. № 18(4). P. 36–46.

Dubin R., Spray S.L. Executive Behavior and Interaction // Industrial Relations. III. February. 1964. P. 99–108.

Evans A.W. On the Theory of the Valuation and Allocation of Time // Scottish Journal of Political Economy. February 1972.

Guest R. Of Time and the Foreman // Personnel. XXXII. May 1956. P. 478–486.

Gurkov I. Innovative Development of Russian Companies — Meaning and Direction of Processes Changing the Ways of Doing Business // Management Quality as the Key Factor for Modernization in Russia. Yaroslavl: International Academy of Business and New Technologies, 2011.

Gurkov I. Strategy Techniques for the Times of High Uncertainty // Journal for East European Management Studies. 2010. Vol. 16. № 2.

Jasinski F.J. Foreman Relationships Outside the Work Group // Personnel. XXXIII. September. 1956. P. 130–136.

Koontz H. Toward A Unified Theory of Management // New York: McGraw-Hill, 1964.

Strong L. Of Time and Top Management // The Management Review. XLV. June 1956. P. 486–493.

Lado A.A., Wilson M.C. Human Resource Systems and Sustained Competitive Advantage: A Competency-Based Perspective // Academy of Management Review. 1994. № 19. P. 699–727.

Landsberger H.A. The Horizontal Dimension in Bureaucracy // Administrative Science Quarterly. VI. December. 1961. P. 299–322.

Mahoney T.A., Jerdee T.H., Carroll S.J. The Job(s) of Management // Industrial Relations. IV. 1964. P. 97–110.

Vroom V. Work and Motivation. New York: Wiley 1964.

Zernand-Vilson M., Elenurm T. Differences in Implementing Management and Organization Development Directions Between Domestic and Foreign Companies in Estonia // Baltic Journal of Management. 2010. Vol. 5. № 1. P. 82–99.

Приложение

Методика расчета рейтинга Шеремета

Рейтинг Шеремета является комплексным показателем финансового состояния организации. Он рассчитывается на основе таких показателей, как: коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, индекс постоянного актива, коэффициент автономии, коэффициент

«критической оценки», коэффициент текущей ликвидности, рентабельность капитала, коэффициент оборачиваемости капитала, рентабельность собственного капитала, фондорентабельность, фондоотдача, коэффициент оборачиваемости, коэффициент оборачиваемости запасов, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости денежных средств, рентабельность продаж, норма прибыли.

Расчет итоговых значений рейтингового показателя осуществляется по следующему алгоритму:

1) Исходные данные представляются в виде матрицы (i, j), где по строкам записаны показатели ($i = 1, 2, 3 \ldots n$), а по столбцам — организации ($j = 1, 2, 3 \ldots m$).

2) По каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия ($m + 1$).

3) Исходные показатели матрицы стандартизируются в отношении соответствующих показателей эталонного предприятия по формуле:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max\limits_{j} a_{ij}},$$

где x_{ij} – стандартизированные показатели финансового состояния i-го предприятия.

4) Для каждого анализируемого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + K + (1 - x_{nj})^2},$$

где R_j – рейтинговая оценка для j-го предприятия; x_{1j}, x_{2j}, ..., x_{nj} – стандартизированные показатели j-го анализируемого предприятия.

5) Предприятия ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки [Шеремет, 2005].

СОЦИОЛОГИЯ

G. Dogangun

Political Science and Public Administration
Middle East Technical University, Turkey

AN OVERVIEW OF «GENDER» POLITICS IN THE POST-SOVIET RUSSIA

In this paper, I will try to provide an overview of gender politics in Soviet and post-Soviet Russia with a specific focus on the redefinition of citizenship. My main argument is both in Soviet and post-Soviet times, Russia has a gendered citizenship regime. My main question is whether there has been rupture or continuity between the Soviet and post-Soviet gender politics. It is concluded that there has been no drastic change in understanding and treating 'woman' before and after the collapse of the Soviet Union.

During the Soviet times, gender had served as an organizing principle in the Soviet state. The Soviet state assigned close attention to women than men. Women would be both objects and agents of the new Soviet ideology. Early Bolshevik writings carried a fear that if women were not included in the revolutionary process, they might sabotage the new political order and join a counterrevolution. Moreover, women had a revolutionary potential because they were illiterate and backward, and so were ideal constituency for creating comrade [Wood, 1997, p.1–3]. And the production of future communist generations was in the hands of women. If they put negative into the heads of their children, then those children might resist the new Soviet order. In the immediate post-revolutionary period, the Party was enthusiastic in replacing the traditional pre-Soviet gender system with a new one [Ashwin, 2000, p.1–3].

The Soviet ideology on women focused on the inequality between men and women. Depending on the theoretical works of Bebel, Engels, Marx and Lenin, the Bolshevik leaders determined capitalism, private property and class exploitation as the main and only source of unequal men-women relations. They believe that if the conditions of capitalism were removed, then women-men equality would be automatically realized. They believe that women's liberation would be attained by formal equality as well as women's equal participation to labor force [Buckley, 1989, p.18–23].

There had been very important achievements like amendments in civil code, labor force participation, education, social provisions, etc.

- Women and men were granted equal civil and political rights
- Labour law guaranteed equal rights of female workers
- Maternity leave [financial support of full-pay for eight weeks before and after birth]

- Principle of equal pay for equal work regardless of sex
- Equal rights to education regardless of sex
- Right to vote and to be elected as deputies to the soviets
- Restrictions on divorce were lifted
- Marriage was regarded as a civil rather than religious union and restricted to the mutual consent of the parties
- About residence, wife would not have to follow husband
- Automatic imposition of the man's surname on his wife was ended
- New inheritance laws permitted the inclusion of daughters and their equal share with the sons
- Fathers of children born in or out of wedlock were liable to share expenses connected with pregnancy, birth and child maintenance [Attwood, 1999, p. 41–43; Buckley, 1989, p. 34–36]
- Abortion was legalized in 1920 [Goldman, 1993, p. 256]
- Zhenotdel, women's section under the Communist Party was opened in [Lapidus, 1975, p. 94].

Although the formal equality before law was achieved and liberated women to a large extent, gender roles and socialization were not radically changed. The contract between state, women and men remained frequently gendered. Gendered division of labour at home did not change and moreover, a gendered public sphere emerged [Kiblitskaya, 2000]. To balance productive and reproductive functions of women, public dining rooms, cafeterias, laundries, kindergartens were opened. However, these facilities would be expected to be set up, be organized and be run by women themselves. So, organizing domestic work on a collective rather than an individual basis did not touch on the traditional perception that these works were naturally female. And men's participation into housework was never dragged [Attwood, 1999, p. 34–37].

New identity of Soviet women was defined as worker-mothers. In the late 1920s, motherhood was seen as a duty rather than a private matter. The state saw a legitimate interest in controlling maternity and raising the future generations as true communists. For the Soviet state, motherhood was the «natural» destiny of women; and it had to be controlled and supported by the state [Issupova, 2000, p. 30–32].

This accelerated gender inequality in working life. Despite the principle of equal pay for equal work in quantity and quality, women continued to receive 65–70% of men's wages. Women were concentrated more in low-paid sectors and feminine jobs. Soviet women were largely invisible in key decision-making institutions [Kiblitskaya, 2000, p. 61]. The education level of women was equal and in many cases higher than men. They provided a substantial percentage of the professional class of physicians, lawyers, engineers and scientific workers. Labor force participation of women was the highest in the world, with 90 percent [Kuehnast, Nechemias, 2004, p. 4].

The case of Zhenotdel perfectly shows the contradictory nature of Bolshevik approach to gender equality and the boundaries of official debate: women were of importance as a part of proletariat. They were primarily comrade, not woman. Zhenotdel was created under the Party, without autonomy, to include and mobilize women along revolutionary lines. Over time, the Zhenotdel began to make demands on women's behalf and to criticize the regime. The party leaders accused these demands and attitudes for being feminist deviations. The organization was first forced to take a more obedient and less independent stance, and then closed in 1930 [Wood, 1997, p. 4].

Women's equality had been defined in terms of their contribution to industrialization and collectivization in the 1930s, and in the 1940s, their participation in the Second World War in the 1940s [Schwartz, 1979, p. 68; Dodge, 1966, p. 63–7]. During Stalin time, the official discourse was like that the women's question was resolved and liberation of women was fully achieved [Buckley, 1989, p. 108–112]. The Zhenotdel was banned and abolished in 1930 [Goldman, 1996, p. 61, 63]. Abortion was banned and illegalized in 1936 [Goldman, 1993, p. 291].

From late 1950s to glasnost (late 1980s), demographic crisis was at the center of gender policy. Khrushchev's concern to democratize the Soviet system led him to bring women's issues back on the political agenda and to ask why women were not as politically active as men. Khrushchev adopted «differentiated approach to political agitation» and took into account the «different characteristics of various groups» including women. Women were not a homogenous mass but a differentiated group with different needs and problems. In that regard, he showed interest in the issues concerning domestic roles, the availability of kindergartens, the reestablishment of women's organizations, and women's involvement in social organizations. The double burden was implicitly defined as problem. Abortion was legalized again in 1955 [Buckley, 1989, p. 146–147, 156].

Brezhnev's main contribution was to declare that the women's question had not been solved. The earlier declarations prevented any serious analysis of gender roles. The women's question was officially reopened and the official debate was widened, not for the sake of women's liberation but economic problems. Brezhnev's interest in the double burden of women and in the insufficient childcare facilities was related to the aim of promoting both productivity and fertility [Buckley, 1989, p. 161, 185–186].

For the Bolshevik leaders, liberating women from the social relations of capitalist mode of production had been put as the main motivation source of revolutionary attempts regarding women. Breaking the social order organized around capitalist mode of production, reconstituting the legal system and institutional structures along communist lines, and endowing women with formal equality before the law (without touching the gendered nature of division of labor at home and in public sphere), the Bolsheviks assumed the women get liberated. Since they just focused on the inequal-

ities derived from capitalist order, they could not notice that the pre-revolutionary Russian society had been full of gendered traditional patterns and they promoted and institutionalized a gendered order and a gendered citizenship regime.

Throughout the Soviet years, women policies had been restructured according to the changing political, economic and demographic needs of the state. Here, the point is the legitimate interference of the state in shaping gender policy as well as the dilemma that the state encountered while reasserting the women as workers and mothers. The main dilemma was between economic-demographic needs (high fertility rate) and political needs (commitment to women's emancipation).

Despite the huge shifts in economic and political system, there has been a great continuity with the Soviet past in terms of state approach to gender question in post-Soviet Russia. The economic and social system has continued to be shaped by a traditional gender order as well as gender policies have been shaped around state priorities. Gender question has continued to preserve its centrality to national politics and has become the central area for reunifying the post-Soviet state and to organize its citizens around new values [Kuehnast, Nechemias, 2004, p. 4]. Again women's citizenship has been identified on the basis of their fundamentality to (re)nation-building as producers of children, family and the nation.

Like the Soviet era, post-Soviet era could be characterized by the organization of reproductive and productive functions of women by the state. Part policy did not change the official line on the link between employment and women's liberation. Perestroika did not guarantee a debate in feminist direction although Gorbachev placed the woman question higher on political agenda; supported motherhood with labor force participation; increased opportunities for part-time work; promoted women to senior posts and supported the revival of women's councils (zhensovety) [Buckley, 1989, p.191–196].

Glasnost opened floor for the expression of a range of views, but highly traditional ones. Glasnost had not undermined the central Soviet claims. The woman question was discussed in relation to economic crisis, the need to strengthen the family and the demographic crisis. The demographic problem had been a concern for policy-makers since Khrushchev but the radical break happened by Gorbachev. In 1987, Gorbachev explained that women should return to their natural destiny since socialist development didn't leave women sufficient time for housework, childrearing and family life. The demographic crisis, the high rates of abortion, the double burden of women, the rising unemployment and the limited capacities of state led to the introduction of the idea of bringing women back home. Withdrawing women from labor force was seen to prevent social disintegration, decrease growing unemployment, and resolve demographic problems. Through flexible employment policy, the Party remained being committed to the Marxist heritage and supported women's withdrawal from labor force [Ibid.].

The transition to neo-liberalism was experienced in a gendered way. Women started to concentrate more in the low paid spheres, and informal employment became very common for them. The state would not able to afford childcare institutions [Teplova, 2007, p. 292–298]. Despite the neo-liberal pressures to reduce public childcare facilities, the post-Soviet state continued to extend maternity leave. But the new scheme led to discourage the entrepreneurs to employ women. Additionally, the maternity payments did not keep up with inflation and the families had to manage their lives without public support [Rivkin-Fish, 2010, p. 710; Teplova, 2007, p. 292–297]. Public childcare system left its place to neo-familialist model, which promoted traditional understanding of gender roles, conceptualized men as breadwinner, and women as mother and wife [Teplova, 2007, p. 298–299].

Basic ideology of gendered citizenship in post-Soviet era is new traditionalism in various forms. After the dissolution, gender ideologies came to be based on invented traditions as to normativley re-define masculinity and femininity. The transformation has challenged the structural bases of women's liberation in the Soviet times alongside one exception of combining women's roles in everyday life and economic conditions. In doing so, all gendered representations explicitly or implicitly refer to some notion of tradition [Zdravomyslova, Temkina, 2005].

In the early transition period, post-Soviet Russia mostly advocated traditionalist hierarchy between sexes both in public and private spheres. These positions were strengthened by the idea that Soviet policies equality destroyed the natural harmony between men and women by over-emancipating women and by destroying masculinity [Metcalfe, Afanassieva, 2005, p. 5]. Natural models of masculinity and femininity, and traditional attitudes about value of family were revived. Man is portrayed as a breadwinner and a protector while woman as a housewife and mother [Riabova, Riabov, 2002, p. 3–4]. Women also supported the traditional position of men as the main provider of the family and wanted back the pre-revolutionary figure of male breadwinner [Kiblitskaya, 2000, p. 65, 68].

The demographic problem has been a crucial political topic since Khrushchev and Brezhnev. Indeed, the population of Russian Federation has been declined from 148 million in 1990s to 143 million in 2010. While Gorbachev offered to return women home, Putin has tried to revive the Soviet ideal type of worker-mother. Putin strongly advocated both wage-work and state support for Russian mothers [Rotkirch et al., 2007, p. 350].

In his first public speech in 2000, Putin pointed out the decreasing fertility rate as a serious threat to the survival of Russian nation. In this speech, he outlined the preconditions to increase fertility rate as promoting societal and personal values towards big family, with more children, improving socio-economic conditions for bearing and raising children, improving housing conditions and helping women's for work and family duties [Rivkin-Fish, 2010, p. 712–713]. Putin introduced a new

form of benefit called maternity capital. The new 'maternity capital' [went into effect on 1 January 2007] provides mother of two or more children $10.000 and will be paid when the child turns three years old. The money will not be paid in cash but in a voucher to be used for any of three purposes: the purchase or improvement of an apartment, the mother's pension savings, or the child's education costs [Ibid., p. 701]. Additionally, monthly allowances for families caring children under 18 months were increased to 1,500 rubles (slightly less than $56) for the first child, and to 3,000 rubles (slightly less than $100) for the second child [Rotkirch et al., 2007, p. 350].

In contrast to the first decade of transition, Putin seemed to realize that bearing and raising children has decreased women's power. Women are left to make a choice between their productive and reproductive functions. Here, Putin assumed that the state should help women resolve the dilemma of choice. These policies aim to balance both fertility and labor force participation [Zdravomyslova, Temkina, 2005].

However, there are some important cracks in these policies if viewed from a feminist perspective. Maternity capital shows that the state can legitimately involve gender issues, define problems, suggest solutions and manipulate reproductive behavior. The state aimed to improve women's status by promoting their roles as defined by the state's needs. The state defines itself as the agent to fight against family patriarchy (which is the degrading of unemployed women in family life due to giving birth) and as mothers' best friend [Rotkirch et al., 2007, p. 350, 356]. By doing so, the state instrumentalizes female citizens as biological-demographic mechanisms for national survival [Rivkin-Fish, 2010, p. 703]. By maternity capital, Putin aims to enable and promote women to give more birth and to contribute to their country as mothers.

Putin's speech in 2006 and his approach was definitely gender-framed. Women's independence and respect within the family is reduced to economic independence/LFP [Rotkirch et al., 2007, p. 353]. Women are conceptualized as having no different interests from their family roles and duties. Putin did not propose a more equitable division of labor in the home [Rivkin-Fish, 2010, p. 703]. Parenthood was still defined in terms of motherhood and fathers were again assigned the traditional role. He did not say even a word about men, and their needs, roles (as father and husband) and potential contribution to family life. Femininity is defined in terms of the working mother. The balance between work (production) and family (reproduction) is considered as an exclusively woman's issue. This polarizes gender consciousness and strictly divides feminine and masculine spheres [Rotkirch et al., 2007, p. 352–356].

In his 2006, Putin talked about the demographic problem and the reform of military service problem. His policies were very similar to the Soviet policies for the working mothers. As was in the Soviet Union, Russian women's citizenship has once

again been defined in terms of the working-mother contract. This illustrates that the state establishes gendered relations with female and male citizens, and identifies their economic and social contribution to nation's welfare and survival on the basis of sex [Ibid., p. 353, 356].

Yet, post-Soviet gender policy under Putin still illustrates continuity, rather than a rupture, with the Soviet gender policies. His speech aimed at strengthening the legacy of the Soviet family, which was centered on the civic entitlement of wage-earning mother.

Bibliography

Ashwin S. Introduction: Gender, State and Society in Soviet and Post-Soviet Russia // Gender, State and Society in Soviet and Post-Soviet Russia Edited by Sarah Ashwin. London: Routledge, 2000.

Attwood L. Women's Magazines as Engineers of Female Identity, 1922-53. London: MacMillan Press, 1999.

Buckley M. Women and Ideology in the Soviet Union. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1989.

Dodge N.T. Women in the Soviet Economy. Baltimore: John Hopkins University Press, 1966.

Goldman *W.* Women, the State and Revolution. Soviet Family Policy and Social Life 1917–1936. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.

Industrial Politics, Peasant Rebellion and the Death of the Proletarian Women's Movement in the USSR // Slavic Review. Vol. 55. No. 1 (Spring 1996). P. 46–77.

Issupova O. From duty to pleasure? Motherhood in Soviet and Post-Soviet Russia // Gender, State and Society in Soviet and Post-Soviet Russia. 2000.

Kiblitskaya M. Russia's Female Breadwinners: the Changing Subjective Experience // Gender, State and Society in Soviet and Post-Soviet Russia. 2000.

Kuehnast K., Nechemias C. Introduction: Women Navigating Change in Post-Soviet Currents» in Post-Soviet Women Encountering Transition. Nation Building, Economic Survival and Civic Activism / ed. by K. Kuehnast, C. Nechemias. Baltimore and London: the John Hopkins University Press, 2004.

Lapidus G.W. Political Mobilization, Participation and Leadership: Women in Soviet Politics // Comparative Politics. Vol. 8. No. 1. (October 1975). P. 90–118.

Metcalfe B.D., Affanassieva M. Introducing gender, management and transition research // Women in Management Review. Vol. 20. No. 6. (2005). P. 1–6.

Pilkington H. Gender. «Introduction» in Generation and Identity in Contemporary Russia / ed. by H. Pilkington. London and New York: Routledge, 1996.

Rioabova T., Riabov O. "U nas seksa net": Gender, identity and anti-communist discourse in Russia // State Politics and Society: Issues and Problems with post-Soviet Development / ed. by A.A. Markarov. Iowa City: Center for Russian, East European, and Eurasian Studies, the University of Iowa, 2002.

Rivkin-Fish M. Pronatalism, Gender Politics, and the Renewal of Family Support in Russia: Toward a Feminist Anthropology of "Maternity Capital" // Slavic Review. Vol. 69. No. 3 (Fall 2010). P. 701–724.

Rotkirch A., Temkina A., Zdravomyslova E. Who helps the degraded housewife? Comments on Vladimir Putin's Demographic Speech // European Journal of Women's Studies. Vol. 14. No. 4 (2007). P. 349–357.

Schwartz J.S. Women under Socialism: role definitions of Soviet women // Social Forces. Vol. 58. No. 1 (September, 1979). P. 67–88.

Teplova T. Welfare State Transformation, Childcare, and Women's Work in Russia // Social Politics: International Studies in Gender, State and Society. Vol. 14. No. 3 (2007). P. 284–322.

Wood E.A. The Baba and the Comrade. Gender and Politics in Revolutionary Russia. Bloomington and Indianapolis: Indiana University Press, 1997.

Zdravomyslova E., Temkina A. Gendered Citizenship in Soviet and post-Soviet societies // Nation and Gender in Contemporary Europe / ed. by V. Tolz, S .Booth. Manchester and New York: Manchester University Press, 2005.

C. Dufy
Sciences Po Bordeaux

HOW TO MODERNIZE THE RUSSIAN ECONOMY? PATHS FOR REFORM: A VIEW FROM BELOW[1]

The financial crisis has revealed the weaknesses of the Russian economy and has challenged Russia's growth model. Russia's dependency on world trade seems to validate rent seeking and Dutch disease analysis (Hanson). As a result, the Russian economy is a country where growth is unstable and above all unsustainable. Therefore the crisis has brought on public debate the rhetoric of change. Ruling elites presented several programmes to address the issue of economic and social change. In this context, modernisation has become a strategic priority in the political agenda. In a very striking speech Dimitri Medvedev made a plea for Modernisation. In his speech «Russia go!»[2] the President defined the country as a rent seeking economy, urging his citizens to get rid of this model of «humiliating dependence on raw materials». The setting-up of the Skolkovo project, marketed as the Russian Sillicon Valley, was supposed to pave way for the conversion of industry to high-technology. But one has to note that modernisation is a very old catchword for Russia. As Vladislav Surkov puts it, the greatest experience ever of Modernization is still the Socialist revolution [Surkov, 2010]. In the field of social sciences, the debate toward modernity and modernization refers to the development of institutions regulating capitalism. In a classical weberian perspective, it entails issues related to rules, to the separation of powers, to the construction of a formal rationality and of a separation of private and firm accounts. But here the purpose of this paper is to draw through the narratives about Modernisation, the different conceptions of relationship that business actors express toward the State and power.

This work is based on field research conducted in the Central region and in the Urals[3]. The first region is located near Moscow and supplies the megalopolis with

[1] This paper is a preliminary version of the communication I will make at the conference in April in Moscow. It must not be considered in any case as definitive.

[2] URL: http://eng.news.kremlin.ru/news/298, reached 22 February 2012.

[3] This work is based on a research project financed by a joint russian french programm devoted to the analysis of patriotism and its daily practices whose conclusions will be published soon. But we will not tackle the concrete issue of economic patriotism here.

work force, goods and services. In the second region located in the Urals, heavy industry, metallurgy and machine-engine constitute most of the local economy. Interviews were conducted with C.E.O.s, managers involved in international transactions such as sales managers and supply managers, in small and big firms, in different sectors, but mostly in heavy industry, telecommunications and electronics. We have also carried out interviews with officials from economic departments in regional administrations, or with economists specialists of the Russian economy. We argue here that the view that the interviewees express on Modernisation diverges a lot from the elites' perspective and from official speeches. Furthermore, this distance appears to be a very defiant stance of business actors toward political elites and public action. Therefore, the first part of this article tackles the political economy of the reforms, the second addresses the sociology of social and economic change business leaders. In a third part, we shed light on the different hypothesis explaining these conflicting positions and we focus on the political prospects for this divide.

Reforms; from the liberal view to the authoritarian perspective

The decade of the 1990's and its final outcome, the krach of 1998, has deeply unlegitimated the liberal option for Russian reforms. Therefore the conservative perspective has gained a considerable audience in political circles since the beginning of the 2000. The financial crisis has deepended this trend. I want to precise to this audience that this paper neither does demonstrate a personal option, nor does it qualify or disqualify any version of Modernisation. on the contrary, it shows the different models available, their social and political supporters and their theoretical framework. The most important debate opposes opponents of the liberal model and that of the conservative model.

Although being dismissed after the krach, liberal modernization has advocates in Russia. This model of social, economic and political change is grounded on western models, western values and western economic experience. It promotes individual values, it associates political and civil freedom to economic change and prosperity. It enhances the rule of law, market competition among producers, promotes the struggle against corruption and promotes the development of incentives for domestic and international competition. The debates over WTO accession for Russia and the arguments put forward to enhance the process are reframing ths basic opposition between liberal advocates and more conservative opponents of the Russian accession.

The former encompass such social groups and networks such as lawyers, democrats, but also international organisations such as the IMF, the World Bank or even

the OECD that promote this model of neoliberal modernisation. This latter model has been expanded through the entire world through transition policies in emerging countries and through globalization.

Conservative and authoritarian modernization

The failure of the liberal experience of the 1990'sis presented by the opponents to the liberal view as the outcome of specific features of Russia, making models totally uncompatible with the real complexity of the country. As Vladislav Surkov puts it, the liberal market rules created confusion and weakness, without the slighest structural reforms because of specific conditions [Surkov, 2010, p. 13])[1]:

The conservative model of development is promoted by political party elites on a top-down basis, and enhances political stability and a strong vertical of power. In this model economic reform is disconnected from civil freedom and political reform. From this perspective, China and Asian countries are considered as a great example and as a desirable alternative to western modernisation model. Values, such as paternalism, family and traditional socials structures are considered as core elements of social and economic change, compatible with independance, sovereignty and state control. Vladimir Surkov, the first Deputy Chief of Staff of the Presidential Executive Office and initiator of Medvedev's Modernisation programme defined it as «an authoritarian modernisation», supported by consolidation of power, centralisation and active state interventionnism [Surkov, 2010, p. 16–17]. Therefore national conceptions of development must be promoted: «a genuine state management of the economy» must be promoted to foster recovery and developement in Russia [Surkov, 2010]. Some economists also advocated for the development of a national school of economic thought, able to consider these characteristics and to integrate social issues [Abalkin, 2001], and national interests and concerns [Sorokin, 2001] in its theoretical framework. In this sphere, state intervention is a common good, whereas corruption is not a relevant issue: «Brides aren't the issue here! That's a really cheap superficial view!» [Surkov, 2010, p. 141].

Some economists talk about an authoritarian model of development, inspired by Asian experience. The purpose of these reforms is to create sustainable growth based on import substitution in heavy industry and in the military complex.

---

[1] «In a country with such a large military-industrial complex, such utilities infrastructure, such a lack of market managers; such traditions and mentality; such worn-out machinery; such a political system, such a bureaucracy; such a shadow economy; such... **I was listing them al**most at random... [...] the "invisible hand of the market" won't work».

This conception, implying hierarchy and vertical relationships, is spread through local administrations. B. head of the economic department in a regional administration explains: «We [local authorities] have to determine the rules of the game, have to implement stimuli, have to fix preferences»[1]. From this view, the market model is blamed as being in fact only imperfect competition, where barriers to entry are high and hardly accessible, without public support, allowing to «step on the market», to grow, and to mature. Business is made here an evolutionnary and biological process, where time and learning are essential, whereas the market model is conceived as operating mecanically. But this discourse doesn't push for nationalism in economy. The regulation measures promoted are import taxes for example, endorsing import substitution strategies, ban on foreign investment in strategic sectors, and state financial support to selected firms. These measures have been defined as the key traditionnal options for economic patriotism, and are commonly used by public authorities in France and in Europe [Clif, Woll, 2010].

can conservative modernization be effective ? what can it accomplish ?

why the modernisation from above has been chosen ? We can here are several answers for that. There is one theoretical and one historical reasons that can be made. According to the former, development can be achieved only through public spendings and in such great examples of innovation such as the Sillicon Valley (Fligstein), the State and economic policy has played a great role. The second reason is historical and is based on the failure of the neoliberal medecines implementented at the beginning of the 1990'sand their failure that lead right until the krash of 1998. These could be questions and issues that could be risen but the topic that this paper is focused on is the

II Modernisation: The great divide between elites and business circles

Putin's speech lately stated that modernisation is to be grounded on the military sector. Keys sectors have been identified: aviation industry, shipbuilding, energy, hydroelectricity and nuclear civil industry are traditional specializations inherited from the Soviet economy. Regional development must be promoted by the creation of free zones. Concentration has been strengthened in all sectors of the economy, especially in industry where public authorities have created conglomerates: Rosoboronexport in military industry but also in oil and gas with Gazprom and Rosneft. This process

[1] Interview with B., Feb. 16, 2009, Tver.

has allowed a significant increase of the federal state's influence in economy: his share was 35% in 2006 and only 20% three years earlier.

B) and the view from above and liberal discourses of actors

The Modernisation from below

- innovations from below
- the critic of bureaucratic processes and
  inefficiency
  illegitimity
- for small actors, prevailance of the legimitmity of the Market model and of market values which is a very striking conclusion of this research.

It can be interpreted as a way to reject state intervention into the economy.

III Prospects and

But the financial crisis has shown the reverse side of the Russian economy and the ineffectiveness of the reforms launched. In Russia, the Putin presidencies led to the strenghtening of bureaucratic capitalism over the oligarchic capitalism and state capture dominant during the Yeltsin era [Shevtsova, 2007]. During the 1990's, privatization had created a powerful business elite, able to support political leaders and thereby influencing public policy. In the 21 st century, the theory of weak state and state capture by oligarchs is denied by the facts. The Putin era has validated the bureaucratic capitalism analysis. The specific features of the bureaucratic capitalism are the important role of the state in economy, the existence of a numerous bureaucracy, an imperfect control of managers and shareholders on production and the ability of the state bureaucracy to dictate its goals to managers. The latter aims at productivity and profit, the former searches for continuity and power. The Yukos case had dismissed the oligarchic capitalism, the financial crisis has achieved the allegiance of oligarchs to the presidential administration. This «capitalism without capitalists» as Ivan Szelenyi has put it, is particularly difficult to reform [Eyal, Szelenyi, 1998]. Indeed, the exertion of power over economic relationship is deeply influenced by a model of authoritarian power inherited from the Soviet Union. The search for power becomes its own goal, whereas in the western liberal tradition power is used in order to manage public affairs. Therefore the stable composition of the federal budget in favor of apparatus spendings is not surprising as shown in table 1: despite a decade of high and stable growth, military and administrative spendings dominate over social expenses [Oleinik eds., 2009].

It can be argued that this model, similar to that experienced in China, is much more effective there. In Russia, bureaucratic capitalism is unable to produce incentives for innovation.

Table 1 Structure of Public expenditures in selected countries in 2004 (extract). (% in GDP).

	Health care	Education	Defence	Social Security (old-age, pensions	Intesrest related to public debt
Russia	3,3	3,8	3,9	5,8	4,1
Brazil	3,4	4	1,4	9,8	11,4
China	2,0	n.a.	1,9	2,7	2,4
.....					

Source: Gaman-Golutvina O. The Changing Role of the State and State Bureaucracy in the Context o Public Administration Reforms: Russian and Foreign Experiences // Oleinik A. (ed.) Reforming the State without Changing the Model of Power? On Administrative Reform in Post-Socialist Countries. Routledge, London and New York, 2009. P. 38–54.

Innovation, the missing point

In Russia, investment represent 20% of GDP in 2007. This rate is low for an emerging economy. Its growing trend cannot compensate for the first half of the decade, when it reached only 17%. In comparison, China's investment rate reached 40% at that period and 20% for the Euro Zone [OCDE, 2006]. The share of commodities with a high technological content is 4%, in Russia, in China, this rate is 25%.

The Russian gap in innovation and research is tremendous. This backwardness could be the result of the transition period. The restoration of the destroyed research potential takes time: many scientific centers have survived in difficult conditions, researchers have emigrated or moved to other professions. However, there are structural factors to mention: the top-down managment makes the system very insensitive to innovation. These features are not far from what has been described by Janos Kornai for the Soviet economy as an economic system working under pressure from the top (the administration) instead of working under aspiration from the bottom (the market) [Kornai, 1980].

Conclusion

I do not want to be misunderstood. This divide is not very uncommon at all. On the contrary.

it is not odd (cf Carrier,)

it is not specific to Russia

• But it remains a main impediment to modernisation. It must require a certain

• we do not state that one conception ios good, i productive, and the other is wrong or inefficient. We just state that the conceptions of reform differ and that

That conclusion is at the startign point of the work published on patriotism

Bibliography

Avtonomov V. The History of Economic Thought and Economic Analysis // Problems of Economic Transition. Vol. 44. No. 9/10. Jan./Fev. 2002. P. 117–125.

Abalkin L. Russian School for Economic Thought: The search for Self-Determination // Problems of Economic Transition. Vol. 44. No. 9/10. Jan./Fev. 2002. P. 58–80.

Barsukova S. Patriotizm Ili Pragmatizm? Strategii Učastnikov Prodovol'stvennyx Rynkov v Rossii». Working Papers Serie WP4 Sociology of Markets, Higher School of Economics. Moscow, 2010.

Dufy C. Le Troc Dans le Marché. Pour Une Sociologie Des Échanges Dans la Russie Post-Soviétique. Paris: L'Harmattan, 2008.

Dufy C. Les Économistes Dans le Champ Politique des Années 1990 en Russie: Notoriété inédite ou Marché de Dupes? Une illustration — Partir du Débat Sur le Troc // Transitions. 2004. Vol. XLIII. No. 2. P. 133–151.

Elvestad C., Nilssen F. Restricting Imports to the Russian Food Market: Simply an Act of Protectionism? // Post-Communist Economies. 2010. Vol. 22. No. 3. P. 267–282.

Eyal G., Szelenyi I., Townsley E. Making Capitalism Without Capitalists: Class Formation, and Elite Struggles in Post-Communist Central Europe. London: Verso, 1998.

Guriev S. Rachinsky. The Economic Role of Oligarchs // Journal of Economic Perspectives. 2007. Vol. 19. No. 1. P. 131–150.

IMF, World Economic Outlook. Washington. Avril 2009.

Kutchins A., Leavin A., Bryndza A. Russia's Economic Strategic Goals and the Role of Integration, Washington et Paris, CSIS et IFRI, July 2008.

Kuvalin D., Sapir J. (dir.). La Transition russe, vingt ans après, Paris: Edition des Syrtes, 2012.

OECD, Report La Fédération de Russie, 2006.

Oleinik A. A Model of Network Capitalism: Basic Ideas and Post-Soviet Evidence // Journal of Economic Issues. 2004. Vol. 38. No. 1.

Oleinik A. (ed. bu). Reforming the State without Changing the Model of Power ? On Administrative Reform in Post-Socialist Countries, Routledge. London and New York, 2009.

Oomes N., Kalcheva K. Diagnosing Dutch Disease: Does Russia Have the Symptoms?

Pomeranz W.E. Russian Protectionism and the Strategic Sectors Law // American University International Law Review. Vol. 25. 2010. No. 2. C. 213–224.

Reddaway P., Glinski D. The Tragedy of Russia's Reform: Market Bolchevism against Democracy. Washington, The United States Institute of Peace Press, 2001.

Sakwa R. Russia's Identity: Between the "Domestic" and the "International" // Europe-Asia Studies. 2011. Vol. 63. No. 6. P. 957–975.

Sorokin D. Russian Political-Economic Thought: Basic Traits and Traditions // Problems of Economic Transition. Vol. 44. No. 9/10. Jan./Fev. 2002. P. 81–93.

Surkov V. Texts 1997–2010, Moscow: Publishing House «Europe», 2010.

Rosstat, Statistics of the Russian Federation, Various Years.

Shevtsova L. Russia, Lost in Transition, The Yeltsin and Putin Legacies, Carnegie Endowment for International Peace, 2007.

Tompson W. Back to The Future, thoughts on the Political Economy of Expanding State Ownership in Russia // Cahiers Russie. 2008. No. 6.

World Bank, Russian Economic Report. Washington. June 2008. No. 16; Mars 2009. No. 18; June 2009. No. 19.

C. Morrison

Middlesex Business School,
London UK,

D. Sacchetto

Dipartimento di Sociologya,
Unversita' di Padova, Padova
Italy,

O. Cretu

Middlesex Business School,
London UK

INTERNATIONAL MIGRATION AND LABOUR TURNOVER: THE CASE OF THE CONSTRUCTION SECTOR IN THE EU AND THE CIS

Scholarship on international migration has shown how structural features of the global capitalist economy contribute to labour mobility. This paper looks into labour migrants' recruitment and employment systems to identify their forms of resistance. The study is based on qualitative research involving workers from Moldova and Ukraine working in the Russian and Italian construction sector. Fieldwork has been carried out in Russia, Italy and Moldova. Overcoming methodological nationalism, this study recognises transnational spaces as the new terrain, where antagonistic industrial relations are rearticulated. Labour turnover is posited as key explanatory factor and understood not simply as the outcome of capital recruitment strategies but also as workers' agency.

Introduction

Labour migration has so far been explained by reference to wage differentials, the relative ease or difficulty of relocating to another country and the absence or presence of support networks [Massey et al., 2004; Piore, 1979]. We understand this phenomenon in relation to capital historical need to constantly expand its socio-geographical areas of recruitment to escape industrial conflict and obviate to labour turnover [Gambino, Sacchetto, 2009]. High levels of turnover occur in workplaces characterised by hazardous working conditions, repetitive tasks and lack of autonomy in industries such as agriculture, construction and domestic labour [Moulier-Boutang, 2002]. This research explores causal relationships between such work regimes in the construction sector and labour migration in contemporary Europe. Findings suggest that high levels of labour turnover exist at the crossroad between

workers' exit and exhaustion in an industry which consumes a constantly expanded army of migrant labour. Migrants display a high level of awareness and a diverse range of strategies.

Migration and labour turnover under capitalism

In the 1990s Europe has experience the emergence of a complex migration system from and within Eastern and Central European countries. Macro level studies of international migration have firmly located international migration within the structure of global economic systems and highlighted the central role of the state and capital [Castles and Miller, 1993]. Yet structural approaches fail to account for workers' agency.

The labour market segmentation approach has identified informal recruitment channels as a key mechanism pushing migrants into low-status jobs [Piore 1979; 2007; Krings et al., 2011]. Yet the pre-eminent focus is on national context and actors. Lillie and Greer [2007] already appreciated the internationalised nature of European construction labour market. Eastern European workers have elected «exit» strategies as their primary form of resistance to post-1989 restructuring [Meardi, 2007]. This study explores the potentials for migrant labour strategies to confront this mechanism.

The construction sector, as the ultimate «ethnic niche» [Fellini et al., 2007], represents a key testing ground for these arguments. Workers from the Republic of Moldova and Ukraine have distinctively targeted the sector, migrating first to Russia than shifting to Western Europe. A «multi-sited» research allows for a comprehensive study of worker's strategies. In EU and in Russia Federation, this sector has different features. It remains to be seen how labour perceives and experience them, and how this, in turn shapes migrant employment.

The construction sector in the EU and the Russian Federation

The structure of the industry presents similar features in the two areas. They are characterised by a high level of fragmentation whereas a few large groups confront a myriad small outlets working in sub-contracting. A large grey area of economic activity facilitates the employment of undocumented migrants. In both areas migrants represent a disproportionally high percentage of the workforce relative to other sectors.

The construction sector is the leading industrial employer in the EU. Migrants make up now approximately 25–30% of the workforce. All EU employers seek to circumvent labour standards through subcontracting and worker posting «to under-

mine collective bargaining... to control the international movements of workers and keep them separate from other workers» [Lillie and Greer, 2007]. In 2010, about 25% of construction workers are recorded as self-employed. There are workers who see it as an opportunity to escape wage labour but many more who are induced into «bogus» employment relationships.

In 2008 the construction sector in Russia employed 5.5 million. Approximately one million were migrant workers, but including illegal migrants the figure could be 2–3 times higher [Zayonchkovskaya et al., 2009, p. 34; Zayonchkovskaya, 2009, p. 155). This workforce is openly segregated first by country and then according to skills and type of construction site and the *propiska* regime guarantees the exclusion of all migrants from contractual employments rights. Segmentation by nationality, migratory status and skills allows for the continuation of dividing tactics and enforcements of informal, often illicit, forms of employment.

A crucial role in deciding migrants' employment is played by intermediaries [HRW, 2009; RAN interviews, 2010]. Ukrainian and Moldovan networks are consolidated while teams from Asian countries are much more regimented. Labour relations in Russia and the FSU are governed by individualised practices. Trade unions are most unlikely to be seen where migrants are employed. Workers though are no helpless victims. They display a wide range of responses but constraints to bargaining mean that individual solutions prevail.

Method

The article is based on the initial findings of the research project «International Migration and Labour Turnover» (2010–2012). The research entails collection of local secondary materials and semi-structured interviews with experts, managers and workers. Interviews and participant observation have been carried out at work sites in major Italian and Russian cities as well as at migrants' places of residence. Data collection employs ethnographic techniques pioneered Clarke [2007] in the post-socialist context.

Moldovans and Ukrainians migrant workers

The recently constituted republics of Ukraine and Moldova, constituent parts of the Russian empire and later the Soviet Union, have emerged from the geopolitical earthquake following the collapse of the Union as a contested borderland between new Europe and a smaller Russian Federation, gripped by weak economies, fragile institutions and crippling foreign interferences. Their peculiar posi-

tion makes for substantial and continuous migratory flows to Russia, particularly the cities of Moscow and Saint Petersburg, and to some EU countries. Migration from the region begins in the mid 1990s and has now reached considerable proportions. At home, Ukrainian and Moldovan migrants worked in agriculture with very low monthly wages. Wages in western foreign firms were slightly higher yet still failing decent earnings. In these countries, «the discipline is harsher than in Italy or in Spain» [Ivan, Padua, 2010]. Life prospects in the villages are grim also in other areas: lack of welfare, decaying infrastructures and mafia-like management prevent any possibility for social development.

Migrant construction workers in Russia

The migration experience in Russia is conceptualised as «zarabotki», which understands as leaving temporarily one's place of residence in order to earn a living. Informal networks play an essential part in the process. Migrant workers indicate that family or friends facilitated the job search. Actual recruitment is carried out by intermediaries. Once the migrant has familiarised with work and got acquainted with bosses he will await a call or seek an offer from them. On occasions he can be required to recruit others in his locality become himself an intermediary. This way, long chains of recruitment are constantly developed.

Most respondents are returning migrants, observing the three month threshold set by the state and enforced by employers. This pattern allows the migrants to recuperate from an arduous job. On the other side, it proves highly advantageous for both business and the state. It allows extracting high productivity and maximum flexibility while escaping welfare obligations. Permanent resettlement is not on everybody's mind but is clearly perceived as an altogether different enterprise; Petru, who chose instead to move into neighbouring Transdnistria, explains: «I would like to work in Russia but with my wife. I fell homesick if she's here and I'm there. I go on *zarabotki* if everything fails here. There are problems though: naturalisation is expensive and there should be a job with a fat wage, holidays and health insurance». Shuttle work despite easiness of access, remains for most of them a stressful experience, endured out of necessity.

Working in Russian construction: from illegal migration to informal employment

Workers universally report irregularities in their migrant or employment position. As CIS citizens, since 2001, they are required to register for immigration, obtain a work permit and ideally an employment contract. Most of them failed one

or more of these stages. Immigration irregularities have become though less common as repression and simplification of procedures has put pressure on bosses and employees alike. Genuine employment relationships, with actual pay and benefits matching the paperwork, remain an exception even for Russians. Dyma points out: 'I do not think that a passport makes a difference: Russians too work informally – the firm does not want [them] formally employed' [Pervomajsk RM, 2010]. Viktor, from Ivanovo [2010], voices equally sceptical remarks: «I am officially employed, yes, but it's a fraud! We never get holidays and as for sick leave they only allow it in serious cases, which are normally their fault anyway». The exploration of migration trajectory confirms that informality dominates, sought by employers and enforced by intermediaries. The latter play a crucial role but they have hard time recruiting.

Pay and working conditions on the post-soviet construction site

The workplace resembles the paternalistic and authoritarian management of the soviet shop floor but with less bargaining power for a highly fragmented and intermittent workforce. Pay and working conditions can vary significantly depending on typology of site, size of firm and skills of employees, but nationality is the primary factor. Pay rates normally are not the object of discussion. Actual wages are calculated on the amount of work (Slavic: «the employer prefers hourly pay; but in general everybody goes for piece-rate»). Working time can stretch up to eleven hours per day, sometimes without a weekly break, and workers often bargain over timetabling. Virtually all respondents report payment in cash by intermediaries. Payments are made in stages with only small sums anticipated for expenses; therefore disputes over wage arrears are common.

Work organisation is based on brigades, often ethnically homogeneous, performing specific tasks under the supervision of a brigade leader. Workers' interviews portray him as the target of resentment but also as a leader on which workers put high expectations. Issues of health, safety and effort rate high among workers' concerns. Finishing jobs are less heavy and dangerous but the construction site is always described being awash with risks.

Workers' agency: informal bargaining, absent unions and workers' «small arms» resistance

The Moscow union of construction workers, more powerful than the national federation, is openly hostile to migrant workers [interview with global union officials, Moscow, 2010]. Workers, not surprisingly, have no knowledge or experience of unionism in the CIS.

Despite many constraints, workers display acute awareness of their condition and try to act upon it either individually or in small groups. Grievances range from wage issues to poor working and living conditions. The informal character of the employment relationship and the lack of union support mean that such bargaining occurs in a direct, personalised fashion, with line managers. Many workers recount of stoppages, walkouts or other forms of collective action. Many more observe that actions were thought of or attempted but failed to materialise in the face of disagreement among workers and fear of damaging relations with the brigade leader. Segregation by nationality further reinforces separation among the wider workforce, increasing the insulation of the collective:

Individual mobility, between firms, jobs and ultimately countries, remains the most common strategy for addressing those issues. Most respondents, including brigade leaders, are disillusioned about work in the sector. The crisis has increased risks of instability of work and earnings. Exit strategies encompass specialising in some highly valued trade but self-employment also rates high in workers accounts. Eastward migration from Moldova and Ukraine is declining and flows from these countries are turning westward, respondents though appear reluctant to become «migrants».

The great leap: migrant construction workers in Italy

Migrating to Italy appears to be an individual or family business; there is little evidence of either network or recruitment structures facilitating mobility. It also differs in that it is a financially and legally onerous enterprise which generally implies a period of illegal stay, except for family reunions. Respondents refer invariably to the purchase of bogus documents as an entry device. In order to pay off their debts migrant workers are then forced to accept irregular jobs, which increases the risk of non-payment and other irregularities. Furthermore, as undocumented, they live in a continuous state of fear.

The first stage: working as «illegal migrants»

Until 2007–2008 finding an illegal job on a building site was a matter of days: «all people work in construction, because they find work more easily» [Sasha, Milan, 2010]. At busy times, recruiters are said to visit public locations, normally populated by migrants looking for journeyman. These jobs are poorly paid and normally without contract. This results in significant labour turnover as workers seek better conditions elsewhere. Undocumented migrants working illegally can easily be subjected to harsh working conditions and abusive management. Another option is small busi-

nesses run by own nationals or other migrants. Recruitment is informal and relies heavily on language-related ties. In such case workers feel under particular pressure to perform because of personal bonds with intermediaries.

Work and employment conditions after regularisation: a new beginning?

Regularisation of stay has an immediate effect on employment conditions. Most commonly reported changes relate to formal employment, access to union services and reduced risk of abuse. Regularisation, they argue, may also lead to a reduction in working time. Some workers report moving into self-employment whether as a career choice or because of pressures from employers. The latter is the most common motivating factor. These workers can then hire a relative or a friend. Some migrants resist the change fearing discrimination over tariffs in sub-contracting work. They also note how self-employment offers flexibility for employers transferring the risk onto the migrant.

Respondents report working in teams under strict supervision. Solidarity exists both among workers and among migrants. Working does not feel any easier despite higher levels of mechanisation relative to Russia. Accidents, such as «loss of limbs» or «broken ribs», are a common occurrence. Control by state inspectors and trade unions are largely absent.

Workers' agency: between individual bargaining and union servicing

Italian unions seem popular among migrants with approx. one million of them on union rolls. Nevertheless the union is described by respondents as an organisation providing discrete services, rather than a tool to organize and defend their interests in the workplace. Workers' accounts betray a substantial lack of trust in union's ability to represent them and foster their interests. Strikes, unsurprisingly, are a rare occurrence.

Conclusions

Findings confirm known facts about migration: the motivating factor of wage differentials, the role of networks for recruitment, informality in employment, and the appalling working conditions. They also contradict common senses about workers' acceptance of flexibility, the way networks and recruitment function, the lack of migrant's strategic options.

Migration satisfies workers' immediate need for higher cash earnings but fall short of their expectations and aspirations for stable employment, family plans and

professional growth. Their attitude is not without consequences. In Italy they seek regularisation and unionisation. In Russia, where this is not possible, they minimise trips or seek alternatives to *zarabotki*: sociologists' views about positive changes in brigade leaders' behaviour can be seen as partly accommodating workers' expectations. Employers and states are reluctant to accommodate such pressures: they force workers into self-employment and they push intermediaries to seek cheap labour further afield. In both countries, migration is willingly expanded in new forms: posted workers in the EU, Asian workers in Russia, shipped by agencies to replace «free» migrants. Migration is playing an important role in casualising labour and consolidating employers' control. Turnover though represents both an indicator of its contradictions and a constant challenge to its reproduction.

Bibliography

Castles S., Miller M.J. The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World. London: Macmillan, 1993.

Clarke S. The Development of Russian Capitalism. London: Routledge, 2007.

Fellini I., Ferro A., Fullin G. Recruitment Processes and Labour Mobility: The Construction Industry in Europe // Work, Employment and Society. 2007. Vol. 21. No. 2. P. 277–298.

Gambino F., Sacchetto D. Die Formen Des Mahlstroms. Von den Plantagen zu den FlieBbändern // M. van der Linden, K.H. Roth (eds). Űber Marx Hinaus, Assoziation A. Berlin & Hamburg, 2009. P. 115–155.

Human Rights Watch. Are You Happy to Cheat Us? Exploitation of migrant construction workers in Russia, HRW. New York, 2009.

Krings T., Bobek A., Moriarty E., Salamonska J., Wickham J. From Boom to Bust: Migrant Labour and Employers in the Irish Construction Sector // Economic and Industrial Democracy. 2011. Vol. 32. No. 3. P. 459–476.

Lillie N., Greer I. Industrial Relations, Migration, and Neoliberal Politics: The Case of European Construction Sector // Politics & Society. 2007. Vol. 35. No. 4. P. 551–581.

Massey D.S., Taylor J.E. (eds). International Migration: Prospects and Policies in a Global Market. Oxford: Oxford University Press, 2004.

Meardi G. More voice after more exit? Unstable industrial relations in Central Eastern Europe // Industrial Relations Journal. 2007. Vol. 38. No. 6. P. 503–523.

Moulier-Boutang Y. De L'esclavage au Salariat. Economie Historique du Salariat Bride. Paris: Presses Universitaire de France, 1998.

Piore M. Birds of Passage. Migrant Labor and Industrial Society. New York: Cambridge University Press, 1979.

Zayonchkovskaya Zh.A. (ed.). Immigrants in Moscow, Tri Kvadrata. Moscow (in Russian), 2009.

Zayonchkovskaya Zh. A., Vitkovskaya G.S. (eds). Post-Soviet Transformations: Effects on Migrations, Adamant'. Moscow (in Russian).

A. Shevchuk,
D. Strebkov

Economic Sociology Department, National Research University — Higher School of Economics, Moscow, Russia

NEW FORMS OF SELF-EMPLOYMENT IN RUSSIA: REMOTE WORK PATTERNS AND E-MARKETS[1]

Self-Employment in the Digital Age

Recent decades have revealed the «partial renaissance of self-employment» [OECD, 2000; Luber, Leicht, 2000; Arum, Müller, 2004]. In the post-industrial society self-employment is no longer treated as an obsolete form of economic organization. On the contrary, some commentators observe an erosion of standard careers [Handy, 1989; Arthur, Rousseau, 1996] and an increasing number of «free agents» [Pink, 2001]. An ideological shift to neoliberalism also promotes self-reliance, enterprising self and marketization of talent [Peters, 1999].

New forms of self-employment, inspired by the information revolution, have been rising in the digital age. Economic activity is moving to the service sector, knowledge-intensive and creative industries. Research and design, managing and organizing, informing and consulting are typical substance of work in information and knowledge economy. Workers rely heavily on their human capital and use computer equipment, which is becoming more affordable. The reunion of individual producer with means of production makes it possible to sell his or her services independently beyond organizations. The Internet allows working remotely from home or any other place and facilitating effective coordination [Ruiz, Walling, 2005].

Thomas W. Malone and Robert Laubacher envisioned the possibilities of «e-lance economy» provided by the Internet. They argued:

The fundamental unit of such an economy is not the corporation but the individual. Tasks aren't assigned and controlled through a stable chain of management but rather are carried out autonomously by independent contractors. These electronically connected freelancers—e-lancers—join together into fluid and temporary networks to produce and sell goods and services. When the job is done—after

[1] This study was carried out within «The National Research University Higher School of Economics' Academic Fund Program in 2010–2012», research grant No. 10-01-0129.

a day, a month, a year—the network dissolves, and its members become independent agents again, circulating through the economy, seeking the next assignment [Malone, Laubacher, 1998, p. 3].

The ideal model of electronic freelancing assumes that all stages of the business process are done remotely via the Internet. These include finding clients, communicating with them, negotiating contracts, transmitting final results and getting paid. Today there are a lot of dedicated websites (online marketplaces) that facilitate this business model, connecting individual service providers and their customers. Not only individuals and small enterprises but also large corporations use online marketplaces to outsource required skills. The number of global talent market participants has run into six figures. For instance, Freelancer.com reports having about 3 million registered users from 234 countries.

Table 1. Leading online marketplaces for freelancers

	Year of founded	Working language	Registered users
Freelancer.com	2004	Eng.	3,000,000
oDesk.com	2003	Eng.	1,500,000
Elance.com	1999	Eng.	1,300,000
Guru.com	2000	Eng.	1,000,000
Free-lance.ru	2005	Rus.	1,000,000
vWorker.com	2001	Eng.	500,000

Evidence from Russia

Today more and more Russian people try to work independently via the Internet. However, in Russia electronic self-employment is a highly innovative social practice for both historical reasons and information and communication technology (ICT) lag.

The overall entrepreneurial spirit amongst the Russian population is fairly weak and the self-employment rates are very low comparing to other countries [Chepurenko, 2010]. Own account workers without employees constitute 5.8% of the labor force and all self-employed (including employers and contributing family workers) — 7.3%. In the European Union the corresponding figures are two times higher, producing 10.5% and 16.9%, and in developing countries even more so [ILO; Pedersini, Coletto, 2009, p. 8].

There are historical reasons for that. In the Soviet Union all people were supposed to work for state-owned enterprises and not on their own account. In contrast to some other former socialist countries (e.g. Hungary, Poland), that permitted a limited form of small entrepreneurial activity, in the Soviet Union any kind of inde-

pendent contracting was completely illegal [Szelényi, 1988; Róbert, Bukodi, 2000; Smallbone, Welter, 2001]. Even moonlighting (i.e. having a second job) was largely restricted. As a result some people managed to work on their own only informally beyond their standard job.

There is also some lag in the development of the Internet in Russia. At the turn of the new millennium, when global online-marketplaces for freelancers had already come into service, only about 2% of the Russian population had access to the Internet. In 2011 the Internet penetration rate was still rather low — about 43%. It is only half as high in the most advanced information societies. According to the Russia Longitudinal Monitoring Survey (RLMS-HSE) in 2010 only 23% of the labor force used Internet for their work in the workplace.

The leading Russian online marketplace for freelancers is Free-lance.ru. It was founded in the mid of 2005 and has been showing an enormous growth for the last years. Now it has more than one million registered users and dominates the Russian freelance market.

Study Design and Data Sources

Literature on freelancing is either speculative or based on qualitative narrative studies [Barley, Kunda, 2004; Osnowitz, 2010]. The development of new remote patterns of work and e-markets for freelance services are underinvestigated. We still need to know main socio-demographic, occupational, motivational and other characteristics of self-employed professionals working primarily via the Internet.

In order to fill this gap, we conducted a series of online standardized surveys on the largest Russian-speaking online-marketplace Free-lance.ru [Shevchuk, Strebkov, 2012].

For this paper we use the data from the second wave of the Russian Freelance Survey (RFS). It was conducted in March 2011 and brought 10,943 valid responses, making RFS one of the largest freelance surveys in the world. An online survey at a freelance marketplace seems to be the most appropriate method for collecting empirical data about our research subjects. Due to the relatively small size of the group in Russia, self-employed professionals working via the Internet hardly ever emerged within any nation-wide survey samples.

Russian-speaking freelancers from 34 countries took part in our survey. More than two-thirds of the respondents represent Russia, and almost all the rest are from the former Soviet Union republics. Earlier, we have already presented our main findings for all Russian speaking freelancers [Shevchuk, Strebkov, 2012]. In this paper we will consider only those respondents who lived in Russia and were active as self-employed during the year preceding our survey (N=4,474).

The RFS questionnaire consists of about 50 questions and involves a wide range of work and life topics. In this paper we consider socio-demographic and professional profiles, motivational issues, working hours, well-being and satisfaction.

For comparisons we will use the data from the Russia Longitudinal Monitoring Survey of the Higher School of Economics (RLMS-HSE, Oct. 2010) which is based upon a nationwide sample of the Russian population (N=21,343). From the RLMS-HSE we will pick out two categories of population:

- Russian working population (N=10,145; 47.5% of the whole population)
- Russian employees who use the Internet for their work at their workplace (N=2,017; 9.5% of the whole population; 19.9% of the Russian working population)

Main findings

Gender. Among active freelancers 60% are male and 40% are female. The corresponding RLMS-HSE figures for the Russian working population are 47% and 53%. Males are clearly overrepresented among freelance workers.

Age. Russian freelancers tend to be very young. About 70% are under the age of 30 and only 10% are older than 40. The corresponding RLMS-HSE figures for the Russian workers are 33% and 42%. Thus we deal with the new generation of workers, which is free from the Soviet ideological bias and advanced in terms of information technology.

Education. Freelancers are often very well educated. 83% of them have completed or uncompleted university education in comparison to 33% of all Russian workers. One out of ten freelancers has two university degrees, an MBA or a doctoral degree.

Employment. Following Charles Handy's concept of portfolio career, we take into account various paid and unpaid activities that altogether constitute human life [Handy, 1991]. We believe that this approach better describes how freelancers balance their work and life activities. The genuine freelancers, for whom self-employment is their full-time activity and the only income source, account for 29% of our sample. Most of the respondents have a regular job besides freelancing (43%), and some people manage their own business with hired employees (8%). Freelancing is also typical for students (13%) and women, who have to look after their little children under 3 years old (6%).

Skills. The prerequisite for remote work is that results must be produced in a digital form to be transmitted via the Internet. That is why the scope of professional skills on e-markets is relatively limited. The main areas of expertise are: websites (28%), computer programming (20%), graphic design and creative arts (38%), writing and editing (27%), translating (10%), advertising, marketing, consulting (14%),

audio and video (5%), photography (9%), and engineering (5%). We can observe that freelancers are often engaged in «creative industries» and, to coin Richard Florida's term, represent the so-called «creative class» [Florida, 2002]. It should be noted that for freelancers the Internet is not only a new communication tool, but also the object of their work, which is largely associated with creating and maintaining websites.

Table 2. Socio-demographic characteristics, %

	Working population (RLMS-HSE, 2010)	Employees using the Internet (RLMS-HSE, 2010)	Freelancers (RFS, 2011)
Gender			
Male	47	41	60
Female	53	59	40
Age			
18-22	9	12	19
23-26	12	17	28
27-30	11	13	22
31-40	26	28	19
41 years +	42	30	10
Mean	38.3	35.0	28.5
Education			
School (8-9 years)	10	2	3
School (10-11 years)	56	30	15
University, no degree	3	3	21
University	29	64	60
PhD	1	2	2

Work Values. In order to identify the most important aspects of work for freelancers, we used a standard question from the «World Values Survey» to compare our results with nationwide representative data [Magun, 2006]. Although the work values of Russian workers have undergone significant changes in the post-soviet period, they still reflect some negative trends. Most people expect good pay and job security from their employers and the state, but only a small share of them are ready to work hard, have personal responsibility and take the initiative. The post-materialist values of proactive self-realization are rather marginal for the consciousness of Russian workers [Magun, 2006].

Our data revealed that freelancers are less prone to traditional forms of work behavior (Table 2). First of all, freelancers express less materialistic inclinations and more creative values (Inglehart, 1990; 1997). Secondly, freelancers are much more

likely to demonstrate a need for achievement and initiative. Thirdly, freelancers do not avoid pressure at work and do not look for generous vacation time.

Graph. 1. Which aspects do you personally think are important in a job? (%)

Working hours. Freelancers have longer working hours. On average freelancers work 51 hours per week, whereas Russian workers only 45 hours. Every third freelancer reports not having a single day-off in the week.

Graph. 2. Working Hours (%)

Well-being. On average, freelancers earn more than the Russian workers, although revenues from self-employment tend to be very unstable and volatile. In 2010 almost half of Russian freelancers earned more than 826 USD per month (post tax) compared to 11% of the Russian working population. The mean income for freelancers was 1,090 USD, whereas for Russian working population only 480 USD and for employees using the Internet 665 USD.

Graph. 3. Earnings (average monthly post-tax personal income in USD) (%)

Graph. 4. All things considered, how satisfied are you with your life as a whole nowadays? (%)

Satisfaction. Self-reported satisfaction among freelancers is fairly high, and this result agrees nicely with many cross-national studies of self-employed workers' satisfaction [Blanchflower, Oswald, 1998; OECD, 2000; Blanchflower, 2004; Benz, Fray, 2008]. Freelancers seem to be more content than Russian working population: 58% of freelancers are largely satisfied with their lives in comparison to 50% of the Russian workers. The share of dissatisfied people among freelancers is nearly two-fold less than among Russian workers (14% vs. 25%). But we should note that Russian workers who use Internet for their work shows approximately the same level of satisfaction.

Conclusion

Independent contracting via the Internet is a new model of work in Russia. Despite it's contingent nature the electronic self-employment stands out from other non-standard working arrangements, which predominantly belong to «bad» jobs with primitive technologies and low wages [Gimpelson, Kapelyushnikov, 2006]. Our data reveal the main social characteristics of this narrow and highly specific category of the workforce in Russia:

Freelancers working remotely via the Internet are young individuals with a higher enterprising spirit and human capital, offering creative and knowledge-intensive services;

Freelancers work longer hours than regular employees and often operate under pressure, but have a higher income, enjoy autonomy at work and are satisfied with their lives;

Freelancers belong to the «new middle class» and the vanguard of the workforce in terms of the nature of work, ICT-competence and motivation;

Freelancers play an important role in the development of the Internet, e-business, and innovative entrepreneurship in Russia.

Another important finding is that main social characteristics of Russian freelancers and Russian-speaking freelancers from other countries are very similar [Shevchuk, Strebkov, 2012]. It means that a new type of self-employed worker participating in the transnational e-market is emerging.

Bibliography

Arthur M., Rousseau D. (eds). The Boundaryless Career: A New Employment Principle for a New Organisational Era. New-York: Oxford University Press, 1996.

Arum R., Müller W. (eds). The Reemergence of Self-Employment. Princeton: Princeton University Press, 2004.

Barley S., Kunda G. Gurus, Hired Guns and Warm Bodies: Itinerant Experts in a Knowledge Economy. Princeton: Princeton University Press, 2004.

Blanchflower D., Oswald A. What Makes an Entrepreneur? // Journal Of Labor Economics. Vol. 1. 1998. P. 26–60.

Blanchflower D. Self-Employment: More May Not Be Better // Swedish Economic Policy Review. 2. 2004. P. 15–73.

Benz M., Fray B. The Value of Doing What You Like: Evidence From the Self-Employed in 23 Countries // Journal of Economic Behavior & Organization. Vol. 3–4. 2008. P. 362–383.

Chepurenko A. Small Entrepreneurship and Entrepreneurial Activity of Population in Russia in the Context of the Economic Transformation // Historical Social Research. Vol. 2. 2010. P. 301–319.

Gimpelson V., Kapelyushnikov R. Nestandartnaja zanjatost' v rossijskoj jekonomike (Non-standard employment and Russian labor market) // Voprosi Economiki. Vol. 10. 2006. P. 22–143.

Handy C. The Age of Unreason. London: Business Books, 1989.

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

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

Ruiz Y, Walling A. Home-Based Working Using Communication Technologies // Labour Market Trends. Vol. 10. 2005. P. 417–426.

Florida R. The Rise of the Creative Class: And How it's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life. New-York: Basic Books, 2002.

ILO. The Key Indicator of the Labour Market (KILM) Database. 7Th Edition. International Labour Organization. Online: URL: http://kilm.ilo.org/KILMnet/

Luber S., Leicht R. Growing Self-employment in Western Europe: An Effect of Modernization? // International Review of Sociology. Vol. 1. 2000. P. 101–123.

Magun V. Dinamika trudovyh cennostej rossijskih rabotnikov, 1991-2004 gg. (Changes in Work Values of the Russian Workers, 1991–2004) // Rossiiski Zhournal Menedgmenta. Vol. 4. 2006. P. 45–74.

Malone T., Laubacher R.. The Dawn of the E-Lance Economy // Harvard Business Review Sept-Oct. 1998. P. 145–152.

Malone T. The Future of Work. How the New Order of Business Will Shape Your Organization, Your management Style and Your Life. Boston, Mass: Harvard Business School Press, 2004.

Partial Renaissance of Self-Employment. In: OECD Employment Outlook. Paris: OECD, 2000. P. 155–199.

Osnowitz D. Freelancing Expertise: Contract Professionals in the New Economy. Ithaca: Cornell University Press, 2010.

Pink D. Free Agent Nation: The Future of Working for Yourself. New-York: Warner Books, 2001.

Pedersini R., Coletto D. Self-Employed Workers: Industrial Relations and Working Conditions. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2009.

Peters T. The Brand You 50, or, Fifty Ways to Transform Yourself from an «Employee» into a Brand that Shouts Distinction, Commitment, and Passion! New York: Knopf, 1999.

Róbert P., Bukodi E. Who Are the Entrepreneurs and Where Do They Come From? Transition to Self-employment Before, Under and After Communism in Hungary // International Review of Sociology. Vol. 1. 2000. P. 147–171.

Rona-Tas A., Sagi M. Entrepreneurship and Self-Employment in Transition Economies // L.A. Keister (ed.). Entrepreneurship (Research in the Sociology of Work. Vol. 15. Emerald Group Publishing Limited, 2005. P. 279–310.

Smallbone D., Welter F. The Distinctiveness of Entrepreneurship in Transition Economies // Small Business Economics. Vol. 4. 2001. P. 249–262.

Szelényi I. Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary. Madison: University of Wisconsin Press, 1988.

Shevchuk A., Strebkov D. Jelektronnaja samozanjatost' v Rossii (Electronic Self-employment in Russia) // Voprosi Economiki. Vol. 10. 2011. P. 91–112.

Shevchuk A., Strebkov D. Freelancers in Russia: Remote Work Patterns and E-markets // Economic Sociology — The European Electronic Newsletter. Vol. 2. 2012. P. 37–45.

А.А. Вейхер

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург)

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ВАЛИДНОСТИ ДАННЫХ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПРОСОВ

Проблемные аспекты валидности социально-экономических опросов

Социально-экономические опросы продолжают расширять свою нишу в сфере информационного обеспечения. За 65 лет (с появления Consumer Sentiment Index, а затем Consumer Confidence Indecator (Michigan, USA)) результаты множества опросов населения, потребителей, экспертов различного типа, менеджеров и руководителей предприятий и организаций стали высокозначимыми для принятия социальных и экономических решений. Они находятся в одном ряду с индикаторами, получаемыми статистикой из документов (акты гражданского состояния (демография), регистры различных экономико-правовых действий (индексы бирж, таможенные обороты, регистрируемые сделки), отчеты и декларации граждан и хозяйствующих субъектов (налоги) и т.п.). Ныне в аналитических отчетах, в сводных индексах (например, в Leading Indicator Composite Index [OECD, 2012]) опросные и документарные индикаторы-показатели применяются на равных.

Между тем они отличаются принципами оценивания валидности [Вейхер, 2008]. Данные из регистров и иных документарных источников — результаты объективированной фиксации фактов действий или состояния вещей. Их валидность сути общественных явлений или процессов, подлежащих измерению, определяется четкостью критериев их квалификации (для включения в круг наблюдаемых фактов) и соблюдением процедур фиксации (статистического наблюдения), которые могут нарушаться при наличии интересантов их фальсификации (неполный учет всего круга фактов, искажения их отнесения к той или иной градации шкалы измерения и т.п.). Довольно часто эти факты подвергаются сплошному наблюдению, получаемые

значения показателей измеряются метрическими шкалами, погрешности сбора данных признаются несущественными, и во всех расчетах используются абсолютные значения показателей.

Данные социально-экономических опросов практически всегда собираются при помощи управляемой выборочной процедуры. Валидность получаемых показателей имеет вероятностный характер. (Это в полной мере относится и к данным из документарных источников, когда они обследуются выборочно, но для опросных данных это свойственно всегда.) Такой тип переменных ставит проблему их включения в расчеты любых индексов: индекс как сводная величина совокупности индикаторов тоже должен быть переменной с указанием доверительного интервала ее точности при определенной надежности.

В данном случае нет возможности рассмотреть математическую сторону дела, связанную с формированием вероятностных параметров сводной величины как результата цепных и аддитивных арифметических операций с совокупностью переменных, имеющих вероятностный характер. Отметим только, что в имеющейся практике есть ряд противоречий, без понимания которых интерпретация получаемых результатов может быть неверной, дающей пищу для обоснованной критики этих результатов.

Так, в публикациях мониторинговых замеров CSI в США (и в других странах) значения этих индексов приводятся в процентах с точностью до десятичного знака, и в комментариях интерпретируются изменения уровня индекса, даже если они составляют несколько десятых процента [Short, 2012]. В тех же публикациях часто указывается, что для рядового трендового опроса выборка составляет 500 респондентов. Такому объему выборки, согласно объяснениям методики сбора данных [Curtin, 1999], соответствует доверительный интервал ± 5% (для значения доли 50%). Совсем иной оказывается интерпретация тех же результатов по графику значений, сглаженному скользящей средней по четырем точкам [Ibid.]. Нам не удалось пока обнаружить разработок по этим вопросам для методологии получения и использования опросной информации социально-экономической направленности.

Охарактеризованные проблемы относятся к внутренней валидности методик рассматриваемого типа опросов. По нашему мнению, еще более острыми являются проблемы внешней валидизации их результатов.

Место внешней валидности в опросной практике

За 80 лет после введения Терстоуном понятия валидности (валидизации) [Thurstone, 1931] были предложены более десятка вариантов этого тер-

мина и несколько методов оценивания валидности, так как в широком смысле характеристика валидности присуща любому исследованию [Winter, 2000; Никитина, 2009]. Для предмета нашей работы — валидности представительного опросного обследования — традиционно признаются очевидными два типа валидности: внутренняя и внешняя. Целью методов оценки внутренней валидности являются улучшение качества инструментов сбора данных и координирование всего процесса их создания и использования. Два способа оценивания внешней валидности (конкурентный и прогностический) фиксируют адекватность результатов генерализации целевой популяции по результатам обследования с другими (чаще более масштабными) выборками и генеральными совокупностями.

Роль критериев внешней валидности данных обследований отличается в различных сферах исследований и изменяется во времени. Известные ранние репрезентативные опросы избирателей (Дж. Гэллап, А. Кросли, А. Кэнтрил, Э. Роупер) получили признание общественности, потому что они валидизировались простым и понятным индикатором прогностической валидности — результатом выборов.

В настоящее время методы внешней валидности редко используются вне электоральных опросов. Они очень скупо упоминаются в учебниках (см. один из типичных учебников [De Leeve, Hox, Dillman, 2008, p. 53], где есть только один параграф 3.8.4 «Comparison with External Data» в 18 строк). Внешняя валидность даже не обсуждается в общей статье девятнадцати ведущих специалистов по теме «Оценка погрешностей из-за отказов отвечать» [Groves et al., 2008].

Основная причина вышеописанной ситуации с внешней валидностью проста: если мы знаем величину или распределение конкретного индикатора в общей популяции, то в выборочном обследовании часто нет необходимости.

Однако внешняя валидизация сохранила свою роль в особой форме распространения различных методов «взвешивания» (weighting) полученных данных.

Традиционно в публикациях опросных обследований присутствует такая фраза: «Результаты репрезентативны по возрасту и полу», так как совпадение распределения случайной выборки по показателям возраста и пола с распределением по этим же показателям в генеральной совокупности рассматривается как подтверждение хорошего качества выборки. Однако добиться такого совпадения в большинстве опросов довольно несложно. Распространение же ситуаций отклонения пропорций распределений респондентов в выборочных совокупностях от известных из внешних источников пропорций в генеральных совокупностях по более широкому кругу параметров привело к появлению математически весьма серьезных методов «взвешивания». Эти методы широко и успешно применялись до тех пор, пока причины невы-

полнения правила равной вероятности попадания в выборку респондентов можно было считать случайными. Данная посылка переставала соответствовать реальности по мере того, как первостепенным становился фактор отказа потенциальных респондентов участвовать в опросе. В обзоре-введении специального тематического выпуска журнала «Public Opinion Quarterly» [Singer, 2006] прямо указывается: если отказ участвовать в опросе становится главной причиной невыполнения заданной выборки (ранее такой причиной была невозможность установить контакт с индивидом, попавшим в выборку, из-за его отсутствия), это разрушает основу представительности выборочного обследования. В результате затрудняется статистическая оценка погрешностей получаемых данных, их валидности описываемой реальности.

Причины сокращения возможностей применения методов коррекции выборки

Растущие уровни отказов от участия в опросах могут быть объяснены, по моему мнению, последствием проникновения опросов в массовую культуру. По большому счету расширение применения разнообразных современных опросных технологий существенно повлияло, наряду с новыми технологиями распространения и предъявления информации, на восприятие большинством общественных субъектов — от рядовых граждан до лидеров общества — общественной жизни в различных ее проявлениях: от узнавания популярности разных сортов пива и звезд эстрады до оценок скрытно назревающих экономических катаклизмов и вероятного поведения разных групп населения на предстоящих выборах. По сути, произошедшие и происходящие изменения можно без чрезмерного пафоса назвать *качественно новым состоянием рефлексии обществом общественной жизни*.

Такая популярность опросов стала причиной устойчиво растущих трудностей их проведения, особенно за последние 20 лет. Как видно из данных по США, более 70% взрослого населения уже были респондентами в опросах, в том числе 45–50% — в течение последнего года [Kim, 2011, p. 181]. Около 40% американцев сказали, что в продолжение года отказывались от предложений принять участие в опросах [Ibid., p. 182], треть из них не верит в их результаты [Ibid., p. 178]. Доля респондентов, которые видят что-то интересное в участии в опросах, сократилась за период с 1995 по 2003–2006 г. с двух третей до одной трети [Ibid., p. 185].

Так же развивается ситуация в других странах. Более трети граждан России в 2004 г. ответили, что им приходилось участвовать в опросах [Исследовательская группа ЦИРКОН, 2005]. 40% жителей России рассматривают опросы

как чисто коммерческую деятельность, а 28% согласны, что результаты опросов часто фабрикуются и публикуются для оказания давления на граждан; в больших городах мнение последних широко распространено [Исследовательская группа ЦИРКОН, 2005]. По нашим данным, в ходе избирательных кампаний в Санкт-Петербурге один из троих взрослых получает предложение участвовать в опросе. Опросы по некоторым темам (например, электоральные, маркетинговые) стали частью субкультур различных социальных групп. Накапливание опыта участия в опросах и знакомство с их результатами, публикуемыми в СМИ, заметно влияют на готовность принимать в них участие. Поэтому в настоящее время сокращение числа респондентов является причиной систематических погрешностей в выборочных распределениях ряда социальных групп.

При «уровне отклика» ниже 70% воздействие погрешностей из-за отказа отвечать делается неустранимым [Groves, Couper, 1998]. В опросах, проводимых в 2005–2010 гг., при числе отказов отвечать, превышающих 25% плановой выборки, любая попытка корректировать выборку перевзвешиванием по полу и возрасту приводила к занижению среднего числа детей у женщин в возрасте 30–45 лет. Соответственно информация о социальных проблемах, связанных, например, с детьми, неизбежно искажалась.

Расширяется круг исследований социальных групп, о которых нет информации как о генеральной совокупности. К таковым относятся фрилансеры; люди, которые придерживаются новых политических взглядов; малые предприниматели, не регистрирующие свой бизнес. Численность этих групп невелика, и выявление их путем представительного опроса населения дает мало информации. В лучшем случае удается узнать, что они составляют 1–2% населения. Только из очень большого числа общей выборки можно получить данные для расчетов состава таких малых подгрупп. Высокие затраты на получение столь малой информации делают представительное исследование таких групп практически нереальным.

Практика использования критериев внешней валидности

Критерий внешней валидности в явной форме, а не только в форме «взвешивания» по известным стратам, на деле используется много лет.

В качестве примера можно назвать уже упоминавшийся известнейший проект Consumer Sentiment Index (индекс потребительских настроений (ИПН), начат в 1946 г.). Этот индекс, по сути, является латентной интегрирующей переменной, отражающей экономические настроения граждан США. Его использование основывается на предположении, что их чувства будут

проявляться в массовом поведении (покупки, нахождение и потеря работы и т.д.). Существует хорошая взаимосвязь между значениями индекса как в целом, так и по его составным частям с объективными индикаторами экономики США. В этом случае прогностическая валидность используется как чисто статистическая, без совпадения содержательного значения, отражаемого переменными. Налицо модель «черного ящика», и связи компонент в формуле расчета индекса интепретируются как реально слабые и в целом не имеют индикатора во внешних источниках.

Исследователи, работающие на этом проекте, тщательно изучают воздействие роста отказов от участия в опросах на получаемые результаты [Curtin, 2000]. Долговременная практика отслеживания динамики сильной корреляции ИПН и внешних индикаторов экономического развития позволит акторам утверждать, что прогнозная ценность индекса слабо зависит от колебаний факторов, нарушающих выборку. С 1999 г. размещенная на веб-сайте ИПН информация о методологии проверки валидности динамики индекса гласит: «иные факторы, кроме собственно выборочных, также влияют на точность этих (и других) результатов. Эти факторы могут включать эффекты от формулирования вопросов, способности респондентов формулировать свои ответы и мнения, отказов от участия в опросах и неполноты покрытия плановой выборкой генеральной совокупности. Стандартное измерение этих эффектов отсутствует, но их влияние должно проявляться при использовании данных этих и других опросов. Поскольку замеряемые эффекты представлены во всех опросах, отмеченные преимущества наблюдений серии опросов во времени проявляются в том, что невыборочные влияния остаются относительно постоянными во всех выборках, а потому их влияние на оценки во времени минимизируется» [Curtin, 1999].

Развитие методики внешней валидности — результаты применения

Мы предлагаем применять подход «внешней валидности» в варианте «метод перекрестной валидизации» как статистической модели с очевидными связями между параметрами и внешним увязанным с опросным индикатором. Кроме «целевых» (связанных с целью опроса) автор предлагает включать в опросник несколько других вопросов. Они не представляют существенного интереса, но могут быть использованы в расчетах индикаторов, сравнимых со статистическими данными из независимых источников.

Приведем пример. Качество выборки в опросах о теневой зарплате среди работающих в Санкт-Петербурге (Россия) оценивалось с помощью внеш-

него индикатора «Зарплата до вычета налогов (номинальная начисленная зарплата)» из данных официальной статистики по сравнению с опросным индикатором. Было проведено три опроса в 2004–2007 гг. Мы применяли трехступенчатую выборку: 1) стратифицированная по численности жителей 50 территорий города; 2) вероятностная для отбора домов на каждой из территорий; 3) квотная для отбора жителей в отобранных домах (по полу и семи возрастным группам). Численность опрошенных составляла от 500 до 800 человек.

Сравнимый индикатор был рассчитан по трем параметрам из опросных данных: полная сумма всех заработков респондента, доля тех, кто получал зарплату без надлежащего оформления, величина зарплаты без оформления. В опроснике было два вопроса: «Вы лично фактически на всех местах, где работали, независимо от оформления, сколько за последний месяц заработали (примерно)?» и «В наше время немало людей получают часть заработной платы, иногда и всю, без оформления. Вам за этот же месяц приходилось получать заработную плату таким образом?» (Отказы отвечать на оба вопроса не превышали 15%.) Для каждого респондента рассчитывалась «законная» зарплата как «полная зарплата — теневая зарплата». Полученные величины пересчитывались в номинальную (до уплаты налога) и в среднюю номинальную зарплату для всех работников.

Валидность оценивалась степенью различия средних величин номинальной зарплаты по данным опроса и официальной статистики. Во всех трех опросах погрешность (разность между статистической и «опросной» средними величинами номинальной зарплаты по Санкт-Петербургу) не превышала 3,7%. Такая близость полученных величин возможна, если и в выборочной, и в генеральной совокупностях распределения по трем расчетным параметрам достаточно близки. Тем самым близость величин по номинальной зарплате становится индикатором близости величин теневой зарплаты, полученной в результате исследования и имеющейся в генеральной совокупности.

Выводы

В исследованиях, где необходимо определять количественные параметры популяции, все чаще приходится сталкиваться с трудностями в обеспечении репрезентативности выборки. Основной причиной этого является отказ большого числа респондентов (более 30%) от участия в опросе. В таких случаях репрезентативность по разным переменным может существенно отличаться.

Предлагается определять представительность результатов опросов для различных целевых индикаторов. В случае расчета таких индикаторов из

определенных переменных на опросных данных это может быть несложным вариантом структурных уравнений.

Представляется перспективной дальнейшая разработка методов внешней валидности получаемых опросных данных в направлении построения рядов индикаторов представительности выборки, отдельных для различных предметов изучения.

Литература

Вейхер А. Опросные технологии получения экономической информации — методологические проблемы развития // Известия СПбУЭФ. 2008. № 2. С. 34–35.

Исследовательская группа ЦИРКОН, ВЦИОМ. Группа 7/89. 2005. Социологические исследования в России: осведомленность и отношение населения. ЦИРКОН, Россия, retrieved 12 April 2012 http://www.789.ru/new/projects/050315.pdf

Никитина Т. Теоретическая и эмпирическая интерпретация и операционализация понятия «валидность» // Социология: теория, методы, маркетинг. Киев, 2009. № 2. С. 113–129.

Curtin R. Survey of Consumers — Data File Documentation, The University of Michigan, 1999, US, retrieved 16 April 2012 URL: http://www.sca.isr.umich.edu/documents.php?c=i

Curtin R., Presser S., Singer E. The Effects of Response Rate Changes on the Index of Consumer Sentiment // The Public Opinion Quarterly. 2000. Vol. 64. No. 4. P. 413-428.

De Leeve E., Hox J., Dillman D. International Handbook of Survey Methodology, Lawrence Erlbaum Associates. New York, 2008.

Groves R., Couper M. Nonresponse in household interview surveys. New York: John Wiley, 1998.

Groves R. et al. Issues Facing the Field: Alternative Practical Measures of Representativeness of Survey Respondent Pools // Survey Practice. 2008. Vol. 10. Retrieved April 15, 2012. URL: http://surveypractice.wordpress.com/2008/10/30/issues-facing-the-field/

Kim J., Gershenson C., Glaser P., Smith T.W. Trends in surveys on surveys // Public Opinion Quarterly. 2011. Vol. 75. No. 1. P. 165–191.

Singer E. Nonresponse bias in household survey // Public Opinion Quarterly. Special Issue. 2006. Vol. 70. No. 5. P. 637–645.

Short D. Michigan Consumer Sentiment at 12-Month High, February 24, 2012, retrieved March, 15, 2012. URL: http://www.advisorperspectives.com/dshort/updates/Michigan-Consumer-Sentiment-Index.php

Thurstone L. The Reliability and Validity of the Test, Ann Arbor, MI, 1931.

OECD-Library, retrieved May 14, 2012. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?Dataset Code=MEI_CLI#

Winter G. A Comparative Discussion of the Notion of 'Validity' in Qualitative and Quantitative Research // The Qualitative Report [On-line serial]. 2000. Vol. 4 (3/4). Retrieved April 1, 2012. URL: http://www.nova.edu/ssss/QR/QR4-3/winter.html

А.Б. Есимова

Южно-Казахстанский государственный педагогический институт

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ГЕНЕРАТИВНОЕ/ ПРОКРЕАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЖЕНЩИН: ПОИСК ВЗАИМОСВЯЗИ

Тенденции в динамике рождаемости актуализировали поиск детерминант и факторов, влияющих на состояние генеративного поведения. Современные исследования ведутся по двум основным направлениям — это анализ современных изменений и прогнозирование; выявление причин, от которых зависит состояние генеративного поведения семей и индивидов. Генеративное поведение семей и индивидов связано с социальными процессами, поэтому интересна взаимозависимость между характером генеративного поведения и социальным капиталом.

В данной статье используются термины «генеративное поведение» и «прокреационное поведение». Этими терминами еще в 80-е годы XX в. исследователи П.А. Эглите, З.Ж. Гоша и И.В. Зариньш предложили определять производство новой жизни, включающее деторождение, связанные с ним формы планирования семьи и родительскую заботу о детях [Факторы и мотивы..., 1984, с. 17]. При этом они подчеркивали, что термин «генеративная (или прокреационная) деятельность» представляется более предпочтительным, чем «репродуктивная деятельность», поскольку подразумевает акт создания нового поколения (генерация), а не воспроизведения (репродуцирования) чего-то уже существовавшего [Там же].

Российский исследователь А.Г. Вишневский использует термин «прокреационное/прокреативное поведение». Выделяя три основных вида поведения, оказывающих решающее влияние на прокреационный исход (матримониальное, половое и прокреационное), ученый подчеркивает, что собственно прокреационное поведение неразрывно связано с рождаемостью. Он считает, что это поведение имеет непосредственное отношение к зачатию и вынашиванию плода, независимо от того, как тесно связано оно с половым поведением [Вишневский, 1982, с. 151]. В данной статье используется определение «прокреационное поведение», так как автор делает попытку рассмотреть взаимосвязь между рождением детей и социальным капиталом,

а термин «генеративное поведение» употребляется в узком смысле — как деторождение.

Основоположниками концепции социального капитала являются П. Бурдье и Дж. Коулман. Значительный вклад в ее развитие внесли Н. Лин, А. Портес, Р. Патнэм, Ф. Фукуяма, М. Вулкук, Дж. Фиелд и др. Большинство исследователей акцентируют внимание на состоянии, роли и значении социального капитала в получении образования, в сохранении здоровья, в экономической сфере.

Более точное определение понятия «социальный капитал» предложил П. Бурдье: «Социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью [durable networks] более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания — иными словами, с членством в группе» [Бурдье, 2002, с. 66]. Социальный капитал заложен в социальных связях. П. Бурдье отмечает, что «воспроизводство социального капитала предполагает непрекращающуюся работу по установлению социальных связей [sociability], непрерывные серии обменов, в ходе которых признание постоянно утверждается и подтверждается» [Коулман, 2001, с. 68]. Дж. Коулман также подчеркивает, что «социальный капитал менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов» [Там же, с. 126].

Что же объединяет понятия социального капитала, предложенные Дж. Коулманом и П. Бурдье? Прежде всего то, что социальный капитал возникает в социальных связях/сетях и является некоей частью социального ресурса. Так, если Бурдье подчеркивает, что «*социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов*», то Коулман утверждает, что «*социальный капитал представляет определенный вид ресурса, доступный актору*» [Там же, с. 124]. Под ресурсами он подразумевает информацию, обязательства и самих индивидов.

Элементами социального капитала являются социальные сети, общие нормы, ценности и доверие. Для функционирования и приумножения социального капитала важна надежность социальной среды.

На прокреационное поведение влияет характер и объем социального капитала семьи, который Дж. Коулман определил как отношения между детьми и родителями. При этом он подчеркивал, что «*даже когда взрослые физически присутствуют, все равно может наблюдаться недостаток социального капитала в семье, если нет прочных отношений между детьми и родителями*» [Там же, с. 126]. Наблюдаемые в последние десятилетия процессы, связанные со снижением ценности семьи, ее нуклеризацией, разрушением прочности семейно-брачных отношений, распространением малодетности, безусловно, отражаются на состоянии социального капитала семьи.

Источниками накопления социального капитала, которые влияют на генеративное поведение, выступают: наличие законно оформленного брака; продолжительность и устойчивость брака; расширенный тип семьи; семейно-родственные связи и их прочность; сохранение национальных традиций; длительное проживание в определенной местности; уверенность в будущем.

Дж. Коулман, подчеркивая важность социального капитала в воспитании детей, отмечает, что данный капитал представлен в трех аспектах социальной структуры: «*Один — интенсивность отношений между взрослым и ребенком, вторым является отношение между двумя взрослыми, у которых есть отношения некоторой интенсивности с ребенком, и третьей является непрерывность структуры в течение долгого времени*» [Coleman, 1994, p. 592].

Дети — это социальный капитал родителей. Данное представление исходит из того, что действия/цели родителей направлены на улучшение качества своего социального ресурса (потенциального социального капитала), — современные родители стараются дать детям высшее образование, престижную, востребованную специальность и т.д. Создается впечатление, что, улучшая человеческий капитал своих детей, родители «страхуются» в случае определенных рисков. Можно сказать, что широкие социальные связи на современном этапе заменяются узкими социальными, но с улучшенными характеристиками в виде человеческого капитала, который в определенных случаях заменяет широту социальных сетей.

Дж. Коулман определил социальный капитал семьи как отношения между детьми и родителями. Социальный капитал — это также отношения между супругами. От характера супружеских отношений, степени социального взаимодействия зависит объем социального капитала семьи.

Важными представляются и отношения между детьми. Дети друг для друга являются социальным капиталом. Большинство родителей принимают решение родить второго ребенка через недолгое время после рождения первого — для облегчения воспитательного процесса и для того, чтобы между детьми сложились крепкие родственные связи. Зачастую в больших семьях старшие дети ухаживают за младшими, и в дальнейшем во взрослой жизни они становятся друг для друга социальной опорой.

Генеративное поведение и социальный капитал: результаты социологического исследования

Статистические данные показывают основные тенденции, но не объясняют суть фиксируемых процессов. Для составления картины сложившейся ситуации следует обратиться к результатам социологического исследования, которые в определенной мере объясняют причины происходящих изменений.

Социологическое исследование (грант Central Asia Research and Training Initiative, OSI, 2006–2008 гг.) проводилось в Северо-Казахстанской и Южно-Казахстанской областях (2007 г.). В нем приняли участие 750 замужних женщин. Выборка была пропорциональной, районированной. При формировании выборки был применен поколенческий подход. Респондентами являлись представители поколений, которые российские социологи (Н. Головин, В. Семенова, В. Сибирев и др.) охарактеризовали как поколение перестройки, поколение кризиса, поколение относительной стабильности.

В данной статье использованы результаты исследования, относящиеся к ответам респондентов поколения кризиса, к которым относятся замужние женщины 1973–1975 гг. рождения. Это поколение, которому труднее всего пришлось адаптироваться к новым условиям, так как они были сформированы одной системой, а начинали производственную и прокреационную деятельность в совершенно иных условиях.

Основными индикаторами прокреационного поведения являются фактическое, планируемое, идеальное и желаемое число детей в семье.

ЮКО — Южно-Казахстанская область,
СКО — Северо-Казахстанская область.

Рис. 1. Показатели прокреационного поведения

На рис. 1 показаны ответы казашек и русских, проживающих в исследуемых областях. Следует отметить, что прокреационные показатели женщин русской национальности вне зависимости от их места проживания (в

разрезе город/село, область) не имеют существенных различий. Несмотря на незначительные отличия в прокреационных установках городских северянок, можно отметить схожесть в ответах. Подавляющее большинство русских женщин по всем индикаторам генеративных установок отметили в среднем двухдетную семью.

Что же касается казашек, то здесь ситуация иная. У городских респонденток различия не так заметны. А в сельской местности по всем индикаторам прокреационного поведения видно, что южанки имеют, представляют идеальным, планируют, желают иметь больше детей, чем северянки. Наиболее сильные различия наблюдаются по фактическому и желаемому числу детей в семье.

Таким образом, нужно отметить, что схожими являются прокреационные установки русских женщин в двух исследуемых областях, а также русских и казашек, проживающих в Северо-Казахстанской области. В Южно-Казахстанской области у казашек показатели прокреационного поведения намного выше, чем у русских. Также наблюдаются значительные различия в прокреационном поведении у казашек севера и юга. Можно заключить, что на севере страны наблюдаются некая унификация и стертость различий в прокреационном поведении в зависимости от этнической принадлежности, в то время как на юге картина иная.

Значительные изменения в состоянии прокреационного поведения семей и индивидов связаны с социальными процессами. Взаимосвязь между характером прокреационного поведения и объемом социального капитала в некоторой степени объясняет отличия в прокреационном поведении представителей различных национальностей.

Считается, что объем социального капитала, которым обладает женщина, меньше социального капитала мужчины. Немалое значение представляет цель использования данного капитала. У мужчин социальный капитал носит в большей степени внесемейный характер, так как зачастую применяется для достижения положения в обществе, направляется на определенные внешние атрибуты, свидетельствующие о его статусе. У женщин социальный капитал в большей степени носит семейный характер, так как используется для внутреннего, семейного блага. Отсюда можно заключить, что в изучении прокреационного поведения большое значение приобретает именно социальный капитал женщин.

Цементирующую роль в родственных взаимоотношениях играют моральная и материальная поддержка. Анализ направлений и содержания семейных связей показывает, что имеются различия как в разрезе национальных групп, так и в разрезе регионов.

Рис. 2. Ответы на вопрос «Кто оказал вам помощь по уходу за ребенком до достижения им 1 года?», Южно-Казахстанская область, 1973–1975 г.р., %

На рис. 2 заметно, что помощь по уходу за первым ребенком по достижении им 1 года у русских женщин оказывала мать, а у казашек — свекровь. Причем следует отметить, что у сельских казашек большой процент тех, кто указал, что им помогали «другие», а у русских женщин, проживающих в сельской местности, больше ответов «никто не помогал». Выявление социальных

Рис. 3. Ответы на вопрос «При проведении в вашей семье торжества (свадьба, юбилеи и т.д.) присутствуют...», %

связей, определение их характера представляется достаточно сложным. Как отмечал Дж. Коулман, «*социальный капитал менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов*» [Коулман, 2001, с. 126]. Использование ресурсного подхода и попытка анализа через один из вопросов, направленных на выявление социальных связей, был таким: «При проведении в вашей семье торжеств (свадьба, юбилеи и т.д.) присутствуют...» (рис. 3).

Данные диаграммы показывают, что у большинства казашек на мероприятиях присутствует широкий круг родственников, друзей, коллег по работе, соседей и т.д. У русских же — зачастую родители и ближайшие родственники, друзья. Причем у казашек по данному показателю наблюдаются различия в разрезе областей. Также в ходе исследования выявлено, что степень удовлетворенности супружескими отношениями, а также уверенности в будущем выше у южанок.

Заключение

Одной из важных составляющих социального капитала являются социальные сети, накопление и удержание которых приумножают социальный капитал. Определить характер и направленность социальных сетей весьма сложно. Попытка проанализировать их через такие показатели, как взаимодействие с целью оказания моральной и финансовой поддержки, дала следующие результаты. У сельских жителей Северо-Казахстанской области структура взаимоотношений схожа вне зависимости от национальной принадлежности: основным мотивом социальной связи является моральная поддержка; преобладают социальные связи с родителями жены. Социальные взаимоотношения у казахов сельской местности Южно-Казахстанской области характеризуются симметричностью в получении и оказании помощи; значительной финансовой взаимоподдержкой; патрилокальностью, т.е. высокой долей социальных связей с родителями мужа.

Если же отметить различия в разрезе национальной принадлежности, то это прежде всего патрилокальность, причем она характеризуется полнотой и насыщенностью/интенсивностью (объем регулярной моральной и финансовой поддержки высок).

Дж. Колдуэлл, используя понятие «чистые потоки богатств», различал общества с высоким и низким уровнем рождаемости. По его мнению, в первом случае «чистые потоки богатств» идут от молодого поколения к старшему, во втором — в противоположном направлении [Caldwell, 1978, p. 553–577]. В ходе данного исследования подобная направленность прослеживается в социальных связях.

Социальный капитал, его объем и направление/движение отличны в традиционном и современном обществах. В традиционном обществе сетевые связи, обеспечивающие социальный капитал, более плотные и закрытые, что способствует упрочнению социального капитала. Большую роль в поддержании и накоплении социального капитала играет степень сохранения и укрепления национальных традиций. В любой традиции заложена основа для упрочения родственных связей, а значит, и социального капитала. Подавляющее большинство национальных традиций, обычаев обогащают социальное взаимодействие, способствуют установлению и поддержанию социальных контактов. В то же время именно условия, формируемые плотными социальными сетями, создают почву для сохранения традиций и обычаев.

Состояние социального капитала во многом зависит от факторов, которые воздействуют на него. Один из них — это процессы, происходящие в семейно-брачных отношениях. В современном обществе их можно охарактеризовать как дестабилизация семьи. В демографических терминах это выражается в тенденции к повышению уровня разводов, повторных браков, поздних браков, а также в росте числа людей, никогда не состоявших в браке. В социальном плане дестабилизация проявляется в непрочности, сужении родственных связей, их частом разрыве.

В результате социологического исследования было выявлено: 1) прокреационные установки на детность у казашек выше, чем у русских; 2) различия в прокреационных установках казашек и русских, проживающих на юге, более существенны, в то время как разница в установках на детность русских и казашек, проживающих на севере, незначительна; 3) прокреационные установки на детность у русских женщин практически одинаковы вне зависимости от места проживания и принадлежности к определенному поколению, а у казашек имеют существенные различия в разрезе регионов.

Исследование также показало, что этнорегиональные особенности базируются прежде всего на различиях прокреационного поведения казахов и русских на юге, а региональные — в большей степени за счет сельских казашек юга и севера.

Север и юг страны демонстрируют различные модели прокреационного поведения: в первом случае преобладает малодетность, во втором — многодетность. Для Северо-Казахстанской области наиболее характерны следующие особенности: большая численность женщин, выросших в неполных семьях; наличие незначительного количества родных братьев и сестер или их отсутствие; непрочность родственных уз; слабость межпоколенческих связей. В Южно-Казахстанской области наиболее распространены расширенный тип семьи; широкая и прочная сеть родственных связей.

Социальные сети респонденток в региональном разрезе отличаются своей направленностью. Социальные связи южанок больше сконцентрированы на связях по линии мужа, в то время как у северянок — по женской линии. Связи, объединяющие молодые семьи с родителями на севере, носят больше характер духовного, эмоционального обмена. На юге же он построен в большей степени на экономической основе. Социальные нормы, распространенные на юге, характерны для традиционных обществ, где семья представляет прежде всего экономическую ячейку.

Современное казахстанское общество — это симбиоз традиционности и современности. Характеристики традиционного общества отчетливо прослеживаются на юге. Социальные связи вертикальны, иерархичны; преобладает партилокальность (поддержка родственных отношений по мужской линии); родственные взаимоотношения носят тесный духовный и экономический характер; гендерный контракт основывается на модели «жена-домохозяйка, муж-добытчик» и др. В северном регионе преобладают горизонтальные, открытые, непрочные социальные связи; распространены лояльные взгляды на гендерные модели в семье; родственные связи нестабильны и необширны.

Литература

Бурдье П. Формы капитала // Экономическая социология. Электронный журнал. Т. 3. № 5. Ноябрь 2002.

Вишневский А.Г. Воспроизводство населения и общество: история, современность, взгляд в будущее. М., 1982.

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3.

Факторы и мотивы демографического поведения // П.А. Эглите, З.Ж. Гоша, И.В. Зариньш и др. /отв. ред. И.Х. Киртовский. Рига, 1984.

Caldwell J.C. A Theory of Fertility: from High Plateau to Destabilization// Population and Development Review. 1978. Vol. 4.

Coleman J. Foundations of Social Theory. The Belknap Press of Harvard University Press, 1994.

Л.Б. Косова

Единый архив экономических и социологических данных (ЕАЭСД)

ВЛИЯНИЕ СТРАТЕГИЙ АДАПТАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ РОССИЯН

Тимоти Колтон начал свою книгу о том, как голосуют россияне, словами: «Подданные слушаются. Граждане — выбирают» [Colton, 2000, p. VII]. Российские граждане получили возможность выбирать в конце 1980-х: выборы на Первый съезд народных депутатов СССР в 1989 г., безусловно, были альтернативными и давали возможность проявить свою гражданскую позицию. Это была абсолютно новая социальная практика: выборы советского времени не являлись элементом политической жизни. Они лишь придавали «демократическую приличность» процессам, не имевшим с демократией ничего общего. Опускание бюллетеней в урну не являлось средством выражения интересов различных групп общества и уж тем более способом регуляции и согласования этих интересов. Результаты выборов были известны до их начала, сам процесс голосования ни на что не влиял и ничего изменить не мог. Единственное, чем имел возможность воспользоваться «избиратель», это своим правом не участвовать в выборах, выколачивая угрозой «а я тогда голосовать не пойду» ремонт протечки, устройство ребенка в детский сад или замену спаренного телефона отдельным.

Преобразования конца 1980-х изменили ситуацию. Это было время, когда разблокированность личной инициативы была максимальной и любое начатое дело — будь то предпринимательская активность или участие в народном фронте — приносило быстрые дивиденды. К политической активности пробудились в первую очередь те слои, которые можно назвать социальной элитой: высокообразованные жители крупных городов. Обладая значимыми социальными ресурсами, они задавали тон происходящим процессам, результаты которых не заставили себя ждать: возникшие инициативные группы (клубы избирателей) сумели пробить брешь в рядах партийно-профсоюзных кандидатов, баллотировавшихся на Первый съезд народных депутатов. И хотя по формальной процедуре эти выборы выглядели откатом

от выборов советского времени (непрямые, двухуровневые), они первые стали реальным элементом политической жизни за долгие годы.

Реакция массового сознания была быстрой и заметной[1]. Съезд народных депутатов вошел в восьмерку самых значимых событий XX в., опередив коллективизацию, Гражданскую войну и создание соцлагеря в Европе[2]. Если же рассматривать события только 1989 г., то выборы на Съезд народных депутатов заняли третью позицию, пропустив вперед только встречу Буша с Горбачевым и повышение пенсий. Новая общественная структура вызывала гораздо больше доверия, чем институты, воспринимавшиеся массовым сознанием как «старые», «партийно-государственные». Отвечая на вопрос: «На кого или на что, по вашему мнению, можно в первую очередь опереться при решении стоящих сегодня перед страной общественно важных задач?», — 26% жителей РСФСР выбрали Съезд народных депутатов. Правительство оказалось на втором месте, получив 17% голосов, КПСС в качестве опоры при решении назревших проблем назвали лишь 4% респондентов[3].

Вместе с тем выборы периода поздней перестройки вряд ли можно считать партийными, хотя «Демократическая Россия» уже существовала, а КПСС еще существовала. «Демороссы» не обладали ни единой идеологической платформой, ни единой организационной структурой, что очень скоро стало заметно. Их победа оказалась возможной лишь на волне объединяющего «против» — против того, что представлялось символом ограничения, невозможности реализоваться, «власти КПСС» и слепилось в образ врага — «партократа». Победа «Демократической России» была результатом массовой, прораставшей снизу самоорганизующейся деятельности. Создавалось впечатление, что в массовом сознании активно формируются образы различных политических блоков и происходит идентификации себя с одним из них. Казалось, что «народные массы» исчезают и появляются группы интересов — реальные участники политического процесса.

Начало 1990-х годов в российском обществе было отмечено всплеском уверенности в предопределенности демократических преобразований. Эти настроения в известной степени опирались на опросы, фиксировавшие, как в то время казалось, «значительный уровень поддержки демократических ценностей». Так, авторы совместного советско-американского проекта, осу-

---

[1] В работе используются данные опросов, депонированных в Единый архив экономических и социологических данных НИУ ВШЭ. URL: http://sophist.hse.ru/db/

[2] Опрос проведен в конце декабря 1989 — январе 1990 г. во всех республиках Советского Союза. В России опрошено 1495 человек по репрезентативной выборке. Приведены ответы только жителей России.

[3] Опрос проведен в декабре 1989 г. во всех республиках СССР. В России опрошено 1250 человек по репрезентативной выборке. Приведены ответы только жителей России.

ществленного в 1990 г. и посвященного изучению политических ценностей россиян, отмечали «наличие среди советских граждан широкой поддержки демократических ценностей, значительно даже большей, чем первоначально предполагалось» [Гибсон и др., 1991, с. 65].

Но довольно скоро стало понятно, что происходящие процессы плохо описываются в рамках привычных схем исследования политического поведения. Поясним, что мы имеем в виду, на конкретном примере. В ходе одного из опросов[1] респондентам было предложено оценить по пятибалльной шкале степень своего позитивного или негативного отношения к таким понятиям, как «коммунизм», «капитализм», «рыночные отношения», «частная собственность», «национальный суверенитет», «государство», «держава», «власть», «родина», «демократия». Линейные распределения ответов представлены на рис. 1. Максимум позитивных оценок — почти 90% — собрала категория «родина», близкий к ней уровень поддержки получают такие понятия, как «государство» и «держава», наиболее негативно оценивается термин «капитализм». Предикаты «частная собственность», «демократия», «рыночные отношения» пользуются достаточно высоким уровнем одобрения.

Рис.1. Распределение ответов на вопрос об отношении к набору предложенных понятий

[1] Исследование «Курьер» проведено АНО «Левада-Центр» в марте 2006 г. Полевые работы проходили 24–27 марта 2006 г., число опрошенных — 1600 человек.

Процедура факторного анализа группирует анализируемые переменные в три довольно ожидаемых фактора (табл. 1). В первый фактор объединяются с позитивными оценками такие понятия, как «государство–держава–родина–национальный суверенитет», второй фактор формируется положительным отношением к терминам «капитализм–рыночные отношения–демократия–частная собственность», в третий фактор входит «коммунизм» с позитивной оценкой, «рыночные отношения–частная собственность» — с негативной. Особо отметим, что термин «власть» имеет достаточно высокие и примерно равные позитивные коннотации со всеми тремя факторами. Казалось бы, получена внятная и работоспособная типология, позволяющая выделить три типа установок, носителей которых можно было бы условно назвать «державники», «демократы» и «коммунисты». Но тут-то и начинается самое интересное.

Таблица 1. Коэффициенты факторной нагрузки

	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Государство Держава Родина Национальный суверенитет	,818 ,788 ,725 ,662		
Капитализм Рыночные отношения Демократия Частная собственность		,736 ,701 ,662 ,514	-,411 -,558
Коммунизм			,726
Власть	,366	,422	,429

Таблица 2. Готовность внести изменения в Конституцию РФ, которые позволят В. Путину занимать должность более двух сроков подряд, в зависимости от построенных факторов (% по столбцу)

Готовы ли вы поддержать внесение в Конституцию России изменений, которые позволили бы президенту В. Путину занимать свою должность более двух сроков подряд?	«Державники»	«Демократы»	«Коммунисты»
Да, потому что у нас не видно достойной замены В. Путину	47%	51%	42%
Только в чрезвычайной ситуации (экономический кризис, вооруженные конфликты внутри страны, крупные террористические акты)	21%	24%	22%
Нет, ни в коем случае	25%	16%	28%
Отказ от ответа	7%	9%	8%

В табл. 2 приведено распределение ответов на вопрос о третьем сроке Путина — готовы ли респонденты поддержать внесение изменений в Конституцию, чтобы позволить ему баллотироваться еще на один срок. Максимальную поддержку идея нарушения демократических норм находит именно среди «демократов», хотя, казалось бы, либерально-демократическая система ценностей должна обеспечивать иммунитет по отношению к авторитарным методам регулирования социальной жизни.

Объяснение данного феномена, с нашей точки зрения, нужно искать в плоскости анализа рефлексивных структур массового сознания. Исследовательские термины, попадая на уровень массового сознания, встраиваются в контексты повседневного опыта и наполняются смыслами обыденной жизни, становясь носителями совсем иных коннотаций, не совпадающих с ожиданиями исследователей политического поведения. Массовое сознание нерефлексивно, оно воспроизводится повседневными практиками, которые в сумме своей задают тип социальной адаптации. Поясним на примере.

На рис. 2 приведено линейное распределение ответов на вопрос: «Когда политическое устройство в России было, на ваш взгляд, ближе всего к демократическому?». Простой анализ (табл. 3) показывает, что те опрошенные, которые не могут адаптироваться к происходящим переменам, чаще называют демократией брежневские времена – своего рода «утерянный социальный рай». Успешные в настоящем адаптанты считают демократией нынешнее время, мало смущаясь тем, что государство откровенно и все в большей степени утрачивает демократические претензии. Иными словами, демократией респонденты называют то время, когда им удавалось наиболее успешно осуществлять реализацию своего жизненного проекта.

Таблица 3. Ответы на вопрос о демократическом устройстве России по группам адаптации (% по столбцу, приведены только необходимые для анализа позиции)

	Как вы думаете, можете ли вы собственными усилиями изменить обстоятельства своей жизни к лучшему?			
Когда политическое устройство в России было, на ваш взгляд, ближе всего к демократическому?	Да	Скорее да, чем нет	Скорее нет, чем да	Нет
Во времена Брежнева	6	5	13	20
Во времена Горбачева	5	5	4	3
Во времена Ельцина	8	5	4	2
Во времена Путина	24	23	19	18

Рис. 2. Линейное распределение ответов на вопрос: «Когда политическое устройство в России было, на ваш взгляд, ближе всего к демократическому?»

Стоит ли удивляться, что попытки анализа социально-политических процессов в российском обществе в настоящее время все чаще наталкива-

ются на феномен, который ряд авторов называет «размытость ценностных ориентиров». С нашей точки зрения, правильнее говорить о размытости или даже об отсутствии знаниевых структур, структур понимания, что определяет абсолютную пластичность массового сознания, возможность подстановки любых смыслов под любой ярлык. Важно отметить, что процесс «подмены смысла» захватывает не только социальную периферию, но и более продвинутые населенческие слои – успешных адаптантов, имеющих ресурсы для успешной самореализации, своего рода социальную элиту. В сознании этой группы отсутствуют базовые для элитных групп представления о важности гарантированной независимости от власти, необходимости средств, дающих обществу возможность «ставить власть на место», отделенности индивида от государства, его самостоятельности и значимости именно как индивида. Эти представления являются основой личного благосостояния продвинутых групп модерных обществ. Отсутствие этих представлений приводит к тому, что в российской ситуации все разговоры о возможном успехе и переменах судьбы к лучшему сводятся в конечном итоге к обсуждению различных образцов взаимодействия с властью. В российском обществе отсутствуют группы, обладающие универсальной, рационализированной и формализованной системой понятий, которая могла бы стать основой релевантного восприятия и оценки происходящего, базой для появления политического сознания. Поэтому «политические» предпочтения оказываются не результатом рефлексивных процедур, а следствием повседневных адаптационных практик.

Литература

От тоталитарных стереотипов к демократической культуре: Аналитический обзор социологических исследований массового сознания современного советского общества // АН СССР, ИНИОН, Ин-т социол., Центр общечеловеч. ценностей / подгот. Д. Гибсон и др. М.: ИНИОН, 1991.

Colton T. Transitional Citizens: Voters and What Influence Them in the New Russia. Harvard University Press, 2000.

Ю.И. Лукашина

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

КОНСТРУИРОВАНИЕ (ВООБРАЖЕНИЕ?) КАТЕГОРИИ ПРОСТРАНСТВА В СОЦИАЛЬНЫХ НАУКАХ: ЛОКАЛИЗАЦИИ VS ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ФОРМЫ

Истоки научной проблемы

В связи с тем, что понятие пространства редко привлекает к себе существенный интерес как в естественных, так в гуманитарных науках, оно является в некотором смысле неустойчивым, статус его постоянно перемещается от онтологического (что существует?) к эпистемиологическому (как можно вообразить пространство?) и обратно, что, собственно, и отражает деление знания на естественно-научное и гуманитарное. История взаимодействия человеческого разума с пространством начинается с античной философии, с того времени, когда все знание вообще было философским, и даже еще раньше — когда оно еще не стало научным. Понятие пространства пережило «раскол» досократовской философии на рациональное познание — науку — и чувственное познание: религию и искусство [Рассел, 2001], оставшись и там и там ключом к тайнам человеческого бытия, которым мы никак не научимся пользоваться.

Впервые более или менее четко понятие пространства вводится атомистами, которые, продолжая далеко не новый спор, пытались разрешить проблему существования или несуществования пустоты. Если все кругом заполнено материей, рассуждали они, то как тогда возможно движение? Чтобы перемещаться, вещи и тела должны из одного места попасть в другое, т.е. новое место вещи или тела до этого движения должно было пустовать. Если оно все же не было пустым, то можно было бы вести речь о круговом движении, однако остается неясным, как оно возникает. Атомисты пришли к выводу, что движение есть факт восприятия, следовательно, пустота существует.

Таким образом, есть вместилище мест — пространство, — внутри которого материя может находиться, а может и не находиться. Под пустотой в таком случае следует понимать место без тела [Рассел, 2001].

Платон, как нам кажется, говоря, что пространство — это то, где все происходит [Там же], не подразумевал под пространством (тем более что это слово не является единственно возможным переводом греческого слова «хора» [Там же]) никакого материального объекта или вообще объекта, а только нашу *склонность* постоянно задаваться вопросом «где?», когда мы хотим ответить на вопросы «что?» и «как?». Пространство — это всегда вопрос «где?» [Филиппов, 2008, с. 11], потому что любая другая категория или явление, даже время, всегда находятся (находят себя) в пространстве.

До появления первых попыток философского осмысления пространства оно воображалось людьми как совокупность ориентиров и одновременно как противопоставление Близкого и Далекого [Schroer, 2006, S. 30]. Эти два слова, эмпирически такие размытые, но зато эмоционально нагруженные по смыслу, в концепциях пространства довольно долго оставались без внимания, пока Дюркгейм не поставил их рядом со словом Современность [Schroer, 2006, S. 59]. Но с этого момента начинается, пожалуй, уже собственно социология пространства.

Еще до начала концептуальных игр со словом «глобализация» пространство и политика были опосредованно связаны через понятия власти и тела. Аристотель формулирует свою концепцию вокруг трех ключевых слов: вещи, тела, места. Места обнимают тела, место и обнимаемое им тело занимают одинаковый объем. Вещь связана с местом лишь в том случае, если она была частью чьего-либо телесного опыта [Schroer, 2006, S. 32].

Существуют две перспективы, которые Аристотель первый среди всех сталкивает и которые можно проследить вплоть до современной философии, социологии, географии: движение между местами и движение самих мест [Schroer, 2006, S. 32].

Все воображения пространства вырастают из этого противопоставления — апогея спора о пустоте, — при этом лишь изредка социологи возвращаются к изначальной теме существования пустого пространства (например, Филиппов [Филиппов, 2009]).

В связи с вышеизложенным представляется необходимым составить некоторые замечания относительно социального воображения пространства на основании гипотезы о том, что такое воображение является следствием или сопутствует некоему насущному социальному опыту всего общества, т.е. отражает особенности исторической эпохи. Понятие пространства (несмотря на необоснованное невнимание к нему со стороны социологии), если рассматривать его с позиций конструктивизма, есть важный «кирпичик» обще-

мировой системы знания. С другой стороны, само слово «пространство» и взаимосвязанные с ним речевые обороты являются отражением в языке социально-философских проблем, не поддающихся конвенциональному пониманию. Причем отражением двусмысленным и, скорее, интуитивным, которое становится подложкой социальных концепций и, рано или поздно, должно стать объектом герменевтического исследования.

Однако похожая антология уже была составлена Касториадисом и вошла в качестве главы в его книгу «Воображаемое установление общества» [Касториадис, 2003]. В настоящем эссе хотелось бы не только сосредоточиться на воображении пространства, но и вернуться к давнему спору об относительности/абсолютности пространства, только с несколько иной точки зрения.

Отчего вообще возникает интерес к пространству? Странно, но эволюция представлений о пространстве напоминает или почти даже следует за эволюцией представлений о власти. Многие мыслители, писавшие о власти, — среди них Гоббс [Гоббс, 1989], Аристотель [Рассел, 2001], Фуко [Фуко, 1996; 1999], Бурдье [Бурдье, 1993] — пытались также осознать и пространство, а у Фуко пространство и власть сходятся вместе [Фуко, 1999]. Затем следует долгий, не окончившийся до сих пор период работы над понятием «политического пространства» как пространства распределения властных возможностей [Чихарев, 2009, с. 18]. Пространство коммуникаций Роккана [Lipset, Rokkan, 1967] появилось одновременно с властью — коммуникативным посредником Лумана [Luhmann, 2003]. Отчего возникает интерес к власти? Из наблюдения за властью. Люди видят, что некто обладает властью над другими, и они хотят знать, что это за субстанция такая, которая заставляет повиноваться. Возникает ли интерес к пространству из наблюдения? Может быть, именно поэтому пространство у Канта — форма восприятия (Anschauung) [Кант, 2004; 1781], а у Гоббса [Гоббс, 1989, с. 115] — то, что существует лишь в воображении.

Первый опыт человечества по наблюдению за пространством есть наблюдение за небесными телами [Schroer, 2006, S. 31]. Так что же делает Коперник с пространством и со всем человеческим знанием? Он делает предположение, что Земля — наше пространство обитания — не является центром Вселенной [Скирбекк, Гилье, с. 267]. Мысленно перевернув пространство, Коперник перевернул систему знания и заставил ее развиваться в ином направлении.

Различение — ключевая опора пространственного воображения

Как правило, при необходимости описать движение обращаются к понятию времени. Или же само время пытаются понять через движение, однако

все это зачастую ведет к смещению предмета изучения, так как время и пространство в гуманитарных науках продолжают оставаться отделенными друг от друга аналитическими инструментами, по очереди прикладываемыми к структурам более или менее абстрактным, пренебрегая возможностью объединить их в понятие пространственно-временного континуума по аналогии с физикой. Мы этого делать не будем, а пойдем другим путем. Пространство является возможностью различения [Касториадис, 2003, с. 249], т.е. два тела или вещи, являясь схожими, отстоят друг от друга, находятся в разных местах, и это позволяет говорить о них как о разных. Во время движения вещи и тела обязательно меняются местами с другими вещами и телами, таким образом, различение является целью движения в пространстве. Зная эту цель, можно анализировать движение, не прибегая к понятию времени.

Различение возникает в результате сравнения одного объекта с другим или с несколькими объектами. Каждый возможный атрибут объекта имеет антоним, даже свойства самих мест имеют антонимы: пустое и заполненное, Близкое и Далекое. Между двумя антонимами — концептуальными полюсами смысла — располагаются прочие атрибуты, как, например, серый цвет располагается между черным и белым. Само пространство не имеет в социальном воображении антонима, хотя таковой существует в естественных науках и научной фантастике (нуль-пространство у Ефремова [Ефремов, 2011]); однако пространство может воображаться *порядком* тел, а может — *беспорядком* тел [Löw, 2001, S. 166]. В первом случае все тела обладают неким общим атрибутом, на основании которого они упорядочены (читай — *представляются* упорядоченными по этому признаку), во втором случае такой общий атрибут отсутствует.

Как было отмечено выше, возможно движение между местами и движение самих мест. В первом случае тело начинает различаться по-новому, во втором — различаться иначе, чем до перемещения. Движение мест может создавать беспорядок, так как впоследствии тела, перемещаясь, ищут места, обладающие определенными атрибутами, исходя из предположения, что все остальные тела по этому признаку упорядочены. Когда место начинает различаться по-другому, найти его сложнее.

Обычно вопрос двух видов перемещения в социологии пространства вообще обходят стороной, что объяснимо ввиду не слишком длинной истории этой дисциплины. Однако нельзя сказать, что он вообще не упоминается. Наиболее близким по смыслу является имплицитное противопоставление концепции локализации [Schroer, 2006, S. 26], которую мы примем за перемещение тел, и создания и изменения пространственных форм, которую мы примем за перемещение мест [Thrift, 1996]. Эти два вида движения в пространстве одновременно являются двумя видами *различения*.

Локализация — это поиск места. В определенном смысле она абсолютна, так как является уникальной. Форма, скорее, относительна, она воображается только в сравнении с другой формой. Локализация может ложно воображаться формой, причем единственно возможной. Локализации и формы особенно часто смешиваются в геополитике, а также в пропаганде. Государства преподносятся пространственными формами, характерными для данного исторического опыта или географической местности. На самом же деле государства являются локализациями политической идентичности[1] [Agnew, 1996; 2008]. Попытки представить их формами приводят к смешению социального и физического пространств, которые просто необходимо различать.

Пространство, опять же, связано не просто с различением, а с противопоставлением. Здесь кроме бинарных оппозиций Фуко [Фуко, 1999, с. 291], о которых мы подробно будем говорить ниже, возможны и другие варианты, например, пространство как порядок или беспорядок тел у Лев [Löw, 2001, S. 166], а также пространство как оппозиция Я/не Я у Гиппиус, Я/Другой у Бахтина [Бердяев, 1910; Бахтин, 1986]. Творчество всех трех авторов относится к XX–XXI вв., однако нельзя не заметить, что их разделяли существенные исторические преобразования. Идея же различения через противопоставление является общей, что и заставляет обратить на нее особое внимание.

Здесь мы сравним два ярких примера, чтобы проиллюстрировать некоторые вышеуказанные утверждения. Хотя между «Государством как формой» Челлена [Челлен, 2008] и научными изысканиями Эгню [Agnew, 1996; 2008] лежит не такой значительный временной отрезок, как между «Паноптикумом» [Бентам, 1995] и «Надзирать и наказывать» [Фуко, 1999]. Их, если хотите, идеология, является прямо противоположной. У Челлена государство есть форма, которой свойственны уникальные процессы и структуры, сложившиеся *внутри* именно данной формы ввиду ее расположения на определенной географической территории, которой, опять же как *форме*, свойственна уникальная «географическая индивидуальность» [Челлен, 2008, с.115]. Эгню, незаметно для себя уже успевший испытать влияние Кастелльса, государство подает почти как тюрьму политической (национальной, этнической...) идентичности в общемировом пространстве потоков. Границы были нужны, пишет Эгню, для самоидентификации через оппозицию свои/чужие [Agnew,

---

[1] Например, идентичность типа «правые-левые» также заперта внутри одного конкретного государства. Хотя носители правой или левой идеологии могут жить в разных странах. Как политические противники, они соревнуются за право воплощать эту идеологию в одной конкретно взятой стране — за исключением ЕС, на данный момент единственной наднациональной институциональной структуры. Но о практической эффективности этой институции можно спорить довольно долго.

2008, p. 178]. Границы есть ментальные маркеры — это те самые слова Гоббса, которые определяют примерное положение места [Гоббс, 1989, с. 150]. Границы удобны, если локализация ищется в статичном пространстве, но в пространстве движений мы должны изобрести другую конструкцию.

Производство и структурирование пространства: теория и практика

«Изобретение» XX в. — воображение пространства как возможно производимого, впервые такой вариант появляется в работах Лефевра, посвященных урбанизации [Levebvre, 1991; 2003]. Сюда следует отнести прежде всего виртуальное пространство, а также маркировку различных географических мест как социально значимых или памятных. Раньше пространство можно было открывать, изучать, использовать, описывать. Мир, материя воображались как данность свыше. Однако если пространство (или даже пространства) производится, то как тогда воображаются два вида движения?

Лев, современный социолог, отмечает два способа структурирования пространства. Так называемая разбивка (Spacing), которая представляет собой распределение тел и вещей в пространстве таким образом, что эти тела и вещи оказываются связанными определенными отношениями, — это больше подходит для описания физического пространства [Löw, 2001, S. 158]. Синтезирование же (Syntheseleistung), т.е. сведение тел и вещей посредством памяти, воображения, наблюдения, — термин, более релевантный для описания пространства виртуального, экономического или пространства как синонима модели (электоральное пространство, символическая структура пространства) [Löw, 2001, S. 159]. Лев и Шроер приводят пример глобальных городов как финансовых центров, которые синтезируют финансовое пространство и фрагментируют физическое, инициируя потоки людей и вещей [Löw, 2001, S. 104–108; Schroer, 2006, S. 208–209]. То же самое внутри одного города: вещи и тела перемещаются между зданиями, здания связаны этими потоками, пространство города фрагментировано физически, но принцип этого фрагментирования исходит из принципа синтезирования, так как люди перемещаются между зданиями и строят здания, исходя из своих представлений или памяти о прошлом, будущем, настоящем.

По этому поводу Лефевр за 27 лет до Лев замечал, что производство пространства сложнее понятия производства, которое он адаптирует у Маркса, ввиду того что производство *уже* предполагает *пространственное* и темпоральное упорядочивание средств производства [Lefevbre, 1991, p. 71, 85].

Интересно замечание Гоббса о поиске места. Он проводит нить между местами и словами. Место существует лишь в сознании того, кто слышит

(читает) слова, обозначающие место, которое он ищет. Слова очерчивают примерное положение места в пространстве [Гоббс, 1989, с. 150]. Суть синтезирования в том, что места посредством слов-имен, которые дают им люди, встраиваются в общее, всеобъемлющее социальное пространство, полное смыслов. Места не есть вещи в себе, они получают свои имена благодаря социальным отношениям, которыми были связаны их обитатели. Синтезирование — это близко тому, что мы определили выше как создание пространственных форм. А разбивка — Spacing — это практически то, что мы назвали локализацией, однако у Лев физические позиции в структурированном пространстве — результат разбивки — являются все равно относительными, а не абсолютными.

Возвращаясь к аристотелевской связи тела или вещи с местом, следует отметить увеличение альтернатив месту, с коим могут быть связаны тело или вещь, причиной которого является пространственное расширение социальных отношений. Как замечал Дюркгейм, отношения между Близкими местами потеряли свою значимость, происходит переориентация на отношения, глобальные по охвату (отношения между Дальними местами), а положение мест, близких друг к другу, становится индифферентным [Schroer, 2006, S. 59]. С другой стороны, место приобретает глобальный смысл.

На уровне всего социума при перемещении мест меняется само представление о Близком и Далеком, словесное представление Близкого и Далекого, стирается различение между ними.

И эти процессы впервые, и только лишь в XX в., заставляют говорить о пространстве в терминах «плохо» — «хорошо», однако для описания этой дискуссии следует обратиться к не менее интригующей философской категории — к замечательному слову «власть».

Пространственное воображение и механизмы власти в научной литературе: некоторые примеры

Фуко, а позже и Трифт замечали, что с XVIII в. абстрактное понятие народа в глазах правителей постепенно превратилось в набор численных характеристик, которые иногда даже были способны отражать реальные социальные структуры [Фуко, 1996, с. 120; Thrift, 2004, p. 588]. В книге «Надзирать и наказывать» Фуко изучает технологию власти на примере мер против эпидемии чумы в средневековом городе, а потом разбирает изобретение Иеремии Бентама, который жил, заметим, совсем в другой исторической эпохе. Но, по сути, речь идет об одном и том же. Чтобы остановить распространение чумы,

власти делят город на зоны — создают локализации. Так больных отделяют от здоровых. Человек внутри зоны прокаженных может случайно оказаться здоровым, но будет маркирован как прокаженный, и наоборот [Фуко, 1999, с. 288]. Внутри паноптикума — особой пространственной формы — преступники локализованы таким образом, чтобы облегчить контроль над ними, а вернее, создать его видимость. Фуко называет тюрьмы и прочие казенные учреждения пространством исключения [Фуко, 1999, с. 290]. Тела локализуются на основании бинарных оппозиций типа «прокаженный — здоровый». Власть упорядочивает тела в пространстве, локализует их, иначе говоря, воздействуя на тела, она фрагментирует пространство. Эта идея нашла отражение и в отечественных работах на тему социологии пространства, например, у Филиппова, который рассматривает власть как событие, которое способствует перемещению тел [Филиппов, 2005].

У Фуко пространство фактически предстает средством функционирования власти. Средства, инструменты не возникают сами, они создаются и воспроизводятся — это называется *технология*. Идея пространства Фуко состоит в том, что локализации выступают следствием действия механизмов власти, например, внутри паноптикума они обладают особым функциональным назначением. Пространственное воплощение бинарных оппозиций есть перемещение между местами. По Фуко, современные методы наказания состоят не в физическом воздействии на тело, причинении увечий, физической боли, а в демонстративной маркировке преступника как исключенного из общества, в насильственной смене идентичности. Хотя предполагается, что такая смена является временной, и преступник должен приложить усилия, чтобы ему позволили снять эту маркировку — переместиться на свое прежнее место.

Механизмы власти, основанные на управлении социальным пространством, свелись к двум моделям: модели «контейнера» и альтернативной модели [Schroer, 2006, p. 208, 214]. Модель «контейнера» предполагает, что, несмотря на глобализацию, фрагментация пространства есть суть упрочнение границ отдельных частей пространства. Этот сценарий включает прежде всего теоретическо-практическую конструкцию «Крепость Европа» (Festung Europa [Schroer, 2006, S. 214–216]) — перенос модели национального государства на уровень супранационального государства с сохранением принципа пространственного исключения. Второй пример получил название агрессивного локализмуса, при котором акцентируется «конфронтация Далекого и Чужого как угрозы и Близкого, Знакомого и Надежного» [Schroer, 2006, S. 216][1]. Такой вариант свойственен современным арабским странам, до XIX в. выражался в политике закрытости Японии. Две вышеописанные мо-

[1] Здесь имеется в виду реакция сообществ на глобализирующие процессы.

дификации характеризуют связь пространственных фрагментаций и понятия государственного суверенитета. Третий вариант модели «контейнера» существует на уровне небольших сообществ, в пределах одного города и получил название «пространства безопасности» (gated communities, Private Sicherheitsräume [Schroer, 2006, S. 217–218]) — суть его заключается в объединении нескольких владельцев близлежащих домов. Такой «контейнер» отделен от внешнего мира, только сам он не пространство исключения, а все остальное социальное пространство по отношению к нему является пространством исключения.

Альтернативная модель механизма реализации власти основана на идее о том, что современное государство существует не для репрессий, а для защиты своих граждан. В этой модели государству отведена не столь значительная роль, иногда лишь формальная. Первый вариант — концепция глобальных городов как точек на пересечениях потоков в динамическом пространстве [Schroer, 2006, S. 208–209]. Второй вариант перекликается с идеей Эгню о границах как социальных конструктах и линиях соприкосновения пространств [Agnew, 2008, p. 176, 177], через которые происходит обмен материальными и нематериальными лагами. То есть, выражаясь языком философии пространства, граница есть линия, по обе стороны которой существуют два порядка тел и вещей. Тела и вещи перемещаются между местами по обе стороны линии, и постепенно места приобретают иные смыслы и начинают сами перемещаться. Последний вариант альтернативной модели относится к так называемым виртуальным пространствам, которые, в отличие от всех предыдущих, практически не имеют осязаемых границ, но зато смыслы в них меняются со значительной скоростью [Schroer, 2006, S. 210–212]. Виртуальные пространства не поддаются привычному анализу в терминах тел, вещей и мест, не вполне ясно, что следует рассматривать как вещь, а что — как тело. Вклад виртуальных пространств в социальное воображение пространства наравне с глобализацией состоит в преодолении противопоставления Близкого и Далекого, которые постепенно перестают быть антонимами. Это лишь слова для примерного описания места в пространстве.

* * *

В результате многовековой рефлексии над понятием пространства появились и заняли свою нишу в науке и религии две теории пространства: относительная и абсолютная. С тех пор как социология занялась пространством, реляционная теория окончательно укрепилась в умах как «истинная», так как стало очевидно, что человек соотносит пространство со своим телом, когда пытается понять, что оно — пространство — собой представляет. В пространственном воображении человеку всегда важна протяженность вещи относи-

тельно протяженности собственного тела, так как на инстинктивном уровне мы пытаемся отделить опасное (то, что больше нас и потому может задавить, доминировать) от неопасного.

Но что общего в них — это *предмет* изучения, пространство как *форма* бытия материи [Философский..., 1983]. Пространство, в котором важны:

- способность к различению;
- способность к отношению;
- способность к идентификации;
- способность к движению;
- способность к существованию.

Пространство, таким образом, мыслится как независимое или зависимое от того, что его наполняет.

Независимое или зависимое *почему*? Благодаря какому *свойству* или его отсутствию (конечность–бесконечность, протяженность, порядок–беспорядок)? Чтобы помещать в себя места, пространство должно быть способно их *локализовывать*, а чтобы вмещать в себя движение, оно должно обладать способностью *быть формой*.

Возвращаясь к донаучным истокам воображения о пространстве, заметим, что форму нельзя вообразить как Близкую или Далекую, но так как эти воображения остаются, чтобы имелась возможность различать вещи и места в пространстве, воображение локализации продолжает существовать вместе с формой.

Литература

Бахтин М. М. К философии поступка // Философия и социология науки и техники. Ежегодник. 1984–1985. М., 1986. С. 80–160.

Бердяев Н.А. Преодоление декадентства // Бердяев Н.А. Духовный кризис интеллигенции. Статьи по общественной и религиозной психологии (1907–1909 гг.). СПб.: Типография товарищества «Общественная польза», 1910. С. 156–166.

Бурдье П. Социология политики / Пер. с фр., сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. М.: Socio-Logos, 1993.

Гоббс Т. О теле // Сочинения в 2 т. М.: Мысль, 1989. Т. 1. С. 66–218.

Зиммель Г. Ручка. Эстетический опыт // Социология вещей: сб. ст. / под ред. В. Вахштайна. М.: Территория будущего, 2006. С. 43–47.

Зиммель Г. Социология чувств // Социология: сб. ст. / сост. В. Зомбарт. Л.: Мысль, 2003. С. 121–127.

Ефремов А.И. Туманность Андромеды. М.: Книга по востребованию, 2011.

Кант И. Критика чистого разума. М.: Мысль, 1994.

Касториадис К. Воображаемое установление общества / Пер с фр. Г. Волковой, С. Офертаса. М.: Гнозис, 2003.

Платон. Тимей // Собр. соч. в 4-х т. СПб.: Изд-во СПбУ, 2007. Т. 3. Ч. 1. С. 495–587.

Рассел Б. История западной философии и ее связи с политическими и социальными условиями от Античности до наших дней. Новосибирск: Изд-во Новосибирск. ун-та, 1999.

Сартори Дж. Искажение концептов в сравнительной политологии // Полис. М., 2003. № 4. С. 67–77.

Скирбекк Г., Гилье Н. История философии / Пер. с англ. В.И. Кузнецова; под ред. С.Б. Крымского. М.: Владос, 2003.

Философский энциклопедический словарь / под ред. Л.Ф. Ильичева, П.Н. Федосеева, С.М. Ковалева, В.Г. Панова. М.: Советская энциклопедия, 1983.

Филиппов А.Ф. Пространство политических событий // Полис. М., 2005. № 2. С. 6–25.

Филиппов А.Ф. Пустое и наполненное: трансформация публичного места // Социологическое обозрение. М., 2009. Т. 8. № 3. С. 16–29.

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

Фуко М. Воля к истине: по ту сторону знания, власти и сексуальности. Работы разных лет / Пер. с фр., сост., комм. и послесл. С. Табачниковой. М.: Касталь, 1996.

Фуко М. Надзирать и наказывать / Пер. с фр. В. Наумова; под ред. И. Борисовой. М.: Ad Marginem, 1999.

Челлен Р. Государство как форма жизни. М.: РОССПЭН, 2008.

Чихарев И.А. Проблематика политического пространства и времени в современной политологии и международных исследованиях // Политическая наука. М., 2009. № 1.

Agnew J. Borders on the Mind: Re-Framing Border Thinking // Ethics & Global Politics. Stockholm, 2008. Vol. 1. № 4. P. 175–191.

Bentham J. Panopticon // The Panopticon Writings. London: Verso, 1995.

Kant I. Kritik der Reinen Vernunft. 2004. Свободный режим доступа. URL: http://www.gutenberg.org/cache/epub/6342/pg6342.html (Дата посещения: 29.10.2011).

Lefebvre H. The Production of Space. Oxford: Wiley-Blackwell, 1991.

Lefebvre H. The Urban Revolution. Minneapolis: Univ of Minnesota Press, 2003.

Lipset S., Rokkan S. Party Systems and Voter Alignments: Cross — National Perspectives. London: Macmillan, 1967.

Löw M. Raumsoziologie. Frankfurt-am-Main: Suhrkamp Verlag, 2001.

Luhmann N. Macht. Stuttgart: Lucius & Lucius, 2003.

Schroer M. Räume, Orte, Grenzen. Auf dem Weg zu einer Soziologie des Raums. Frankfurt-am-Main: Suhrkamp Verlag, 2006.

Thrift N. Halos: Making More Room in the World for New Political Orders. Свободный режим доступа. URL: http://nigelthrift.files.wordpress.com/2008/09/halos7.pdf (Дата посещения: 28.10.2011)

Thrift N. Movement-Space: The Changing Domain of Thinking Resulting from the Development of New Kinds of Spatial Awareness // Economy and Society. L., 2004. Vol. 33. No 4. P. 582–604.

Thrift N. Non-representational theory: Space, Politics, Affect, 2007.

Thrift N. Space // Theory, Culture & Society. L., 2006. Vol. 23. No 2–3. P. 139–155.

Thrift N. Spatial Formations. L.: SAGE, 1996.

М.Е. Маркин

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ЛОГИКИ ОБОСНОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ)

Настоящая работа посвящена анализу того, как происходит нарушение координации в вертикальных отношениях бизнес-партнеров. Процесс согласования и пересогласования во взаимодействиях розничных сетей и их поставщиков в современной России достаточно долго шел без внешнего вмешательства, однако в определенное время участники рынка поняли, что они больше не могут ладить друг с другом. В 2009 г. наступил *критический момент*, который оказался в центре внимания деловых, политических и общественных кругов и был связан с разработкой и принятием Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [Радаев, 2010a].

В это время поставщики привлекли к решению своих многочисленных проблем в отношениях с розничными сетями внешнего арбитра, в роли которого выступило государство. Ритейлеры были вынуждены присоединиться к полемике для обоснования собственной позиции. Принципиально важным здесь оказался тот факт, что вопреки привычным практикам скрытого лоббирования интересов в данной ситуации *акторы стремились публично обозначить возникшие проблемы*, указать на них контрагентам, с которыми происходит координация собственного поведения, в том числе и государству. При этом они использовали способы оценивания, которые представлялись им наиболее оправданными [Boltanski, Thevenot, 2006].

Таким образом, решение проблемы координации вышло за пределы внутренних переговоров контрагентов, выстроенных на основе взаимных уступок по отказу от максимально полной реализации собственных интересов с целью найти наиболее приемлемый для обеих сторон вариант [Радаев, 2010b,

с. 20]. Данный процесс стал публичным, но компромисс так и не был найден. Осталось в значительной степени непонятным, во-первых, *почему участники рынка, заинтересованные в скорейшем решении вопроса, не слышали друг друга*, что помешало им договориться, а во-вторых, на какой основе могут быть выстроены их дальнейшие отношения, *каким образом в итоге будет достигнута координация*.

Нашей генеральной гипотезой является предположение о том, что одна из ключевых причин нарушения координации между розничными сетями и их поставщиками заключалась в различных логиках обоснования, которыми руководствовались участники рынка. Именно поэтому им не удалось понять друг друга и договориться.

Цель настоящей работы — сравнить логики обоснования государственного регулирования основных участников рынка (государства, поставщиков и розничных сетей).

Источники эмпирических данных

Сбор данных проходил в два этапа. На первом этапе были отобраны следующие материалы.

1. Все статьи, заметки и комментарии в 15 центральных российских газетах и журналах в период с 01.09.2006 г. по 30.04.2011 г., в которых хотя бы в одном предложении имеется словосочетание «закон о торговле» (с возможными вариациями в окончаниях и в порядке слов).

Отбирались ведущие специализированные и деловые издания, а также издания для всей семьи. В число отраслевых газет и журналов вошли лидеры в данной области — «Мое дело. Магазин» и «Новости торговли». Деловые издания представлены газетой «Ведомости», а также журналами «КоммерсантЪ Власть», «КоммерсантЪ Деньги», «Эксперт», «Эксперт: D'», «Компания», «Секрет фирмы», «Итоги» и «SmartMoney». По нашему мнению, в них наиболее полно отражена относительно либеральная и про-сетевая позиция по интересующему нас вопросу. Для представления противоположных точек зрения мы отобрали ведущие российские издания для всей семьи, часть из которых имеет более популистскую направленность. В их число вошли газеты «Аргументы и факты», «Комсомольская правда» и «Труд», а также журнал «Огонек».

2. Стенограммы обсуждений законопроекта о торговле в Государственной Думе в первом, втором и третьем чтениях в сентябре—декабре 2009 г.

3. Тексты 7 углубленных интервью с менеджерами розничных сетей и экспертами в сфере торговли продовольственными товарами в г. Москве, взя-

тых в 2009 г. в рамках исследовательского проекта Лаборатории экономико-социологических исследований ГУ ВШЭ «Развитие российского ритейла: меры государственного регулирования и их последствия» (руководитель — д.э.н., профессор В.В. Радаев).

Таким образом, по завершении первого этапа сбора данных в нашем распоряжении оказалось 448 статей, заметок и комментариев, опубликованных в центральных средствах массовой информации и содержащих хотя бы одно предложение со словосочетанием «закон о торговле» (с возможными вариациями в окончаниях и в порядке слов), 3 стенограммы обсуждений законопроекта о торговле в Государственной Думе и 7 транскриптов углубленных интервью с менеджерами розничных сетей и экспертами в сфере торговли продовольственными товарами в г. Москве.

На втором этапе в отобранных текстах выделялись фрагменты, содержащие заявления представителей розничных сетей, поставщиков и государственных органов, посвященные закону о торговле и, прежде всего, обоснованиям государственного регулирования. В связи с тем, что не во всех анализируемых публикациях даны прямые цитаты участников рынка, число статей, заметок и комментариев было сокращено до 71.

Полученные по завершении двух этапов материалы представляют собой эмпирическую базу настоящего исследования.

Логики обоснования, свойственные участникам рынка

Выдвигаемые каждым участником рынка аргументы, касающиеся необходимости принятия закона о торговле, не соответствуют одной-единственной логике обоснования государственного регулирования и отсылают к разным способам оправдания в зависимости от контекста. Их позиции основываются на сложных комбинациях рыночных, индустриальных и гражданских обоснований. Более того, у них отсутствуют единые взгляды, которых бы придерживалось большинство представителей одной категории участников рынка (например, крупные и мелкие поставщики или члены Государственной Думы и сотрудники Федеральной антимонопольной службы). Тем не менее можно выделить наиболее свойственные акторам общие миры — с необходимыми уточнениями, касающимися специфики позиций внутри каждой категории.

Публичные обсуждения необходимости государственного регулирования торговой деятельности начались в конце 2006 г., и тогда представители Министерства экономического развития и торговли (МЭРТ) указывали на

возникающие все чаще системные проблемы и сопровождающие их конфликты в отношениях между розничными сетями и их поставщиками. Отдельной повесткой дня стал вопрос о появлении тенденции к вытеснению независимых магазинов крупными операторами, в том числе и транснациональными. Решить обе эти проблемы и должен был закон о торговле, который начал разрабатываться в данном министерстве. Иными словами, здесь превалировала *индустриальная логика* обоснования государственного регулирования, основанная на идее защиты отдельных групп участников рынка.

В результате передачи сферы торговли из компетенции МЭРТ в Министерство промышленности (и торговли — с мая 2008 г. (Минпромторг)) принятие закона было отложено на неопределенную перспективу, так как представители последнего оценивали его крайне скептически. По их мнению, отношения ритейлеров и поставщиков выстраиваются на основе обычного экономического механизма заключения договоров, а государственное регулирование торговой деятельности может привести, скорее, к негативным последствиям (например, к возникновению дефицита отдельных категорий товаров и образованию очередей за ними в розничных сетях). Иными словами, здесь превалировала *рыночная логика* обоснования необходимости принятия закона о торговле, основанная на идее обеспечения нормальной работы рынков. Однако имели место и элементы *гражданского мира*, отсылающие к заботе о конечных потребителях.

Пассивные позиции Министерства экономического развития (МЭР), которое больше не отвечало за сферу торговли, и Минпромторга, выражавшего в большей степени негативное отношение к идее государственного регулирования торговой деятельности, не устраивало другого представителя государства — Министерство сельского хозяйства (Минсельхоз). Последнее при поддержке высшего руководства правительства вернуло рассмотрение закона о торговле в повестку дня. Своей основной задачей Минсельхоз считал поддержку отечественного сельхозпроизводителя и местный малый бизнес в «противостоянии» с набравшими вес розничными сетями. По сути, такая позиция стала своеобразной «преемницей» изначальной позиции МЭРТ, только в более радикальном виде. То есть здесь также превалировала *индустриальная логика* обоснования государственного регулирования, основанная на идее защиты отдельных групп участников рынка.

В июне 2009 г. после визита премьер-министра России В.В. Путина в один из московских супермаркетов «Перекресток» процесс обсуждения необходимости принятия закона о торговле перешел в решающую стадию. Высшее руководство правительства четко обозначило свое политическое обоснование государственного регулирования торговой деятельности, связав его с заботой о населении, с доступностью для него качественных товаров по

разумным ценам. Иными словами, здесь в наиболее ярком виде преобладала *гражданская логика* обоснования необходимости принятия закона о торговле, основанная на идее защиты конечных потребителей. Представители администрации президента не выступили с поддержкой государственного регулирования торговой деятельности, но в целом одобрили ее направленность.

В активное обсуждение законопроекта о торговле включилась и Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Подчеркивая необходимость защиты конкуренции на российских рынках, ее представители также указывали и на важность поддержки отечественных сельхозпроизводителей и малого бизнеса. Иначе говоря, здесь имела место комбинация взаимосвязанных элементов *рыночной и индустриальной логик* обоснования государственного регулирования, основанных на идеях защиты не только конкуренции, но и отдельных групп участников рынка.

Наиболее ярыми сторонниками принятия закона о торговле стали группы депутатов Государственной Думы и членов Совета Федерации. Первые аргументировали свою позицию необходимостью, с одной стороны, поддерживать конкурентные отношения участников рынка, а с другой — восстановить ослабленную продовольственную безопасность России, оказавшейся в серьезной зависимости от импорта продуктов питания. То есть здесь присутствовала комбинация взаимосвязанных элементов *рыночной и гражданской логик* обоснования государственного регулирования, основанных на идеях защиты конкуренции, предоставлении равных прав всем хозяйствующим субъектам и обеспечении продовольственной безопасности страны.

Представители Совета Федерации, часть из которых имеет прямое отношение к производству продуктов питания, аргументировали свою позицию необходимостью поддержки отечественных поставщиков, прежде всего малого бизнеса, стремлением сохранить рабочие места на российских сельхозпредприятиях и важностью повышения эффективности розничных сетей. В данном случае превалировала *индустриальная логика* обоснования государственного регулирования, основанная на идеях защиты отдельных групп участников рынка и обеспечении функциональности и стабильности работы организаций.

Сторонниками принятия закона о торговле выступили представители малого бизнеса и отечественных сельхозпроизводителей, в интересах которых и планировалось ввести государственное регулирование торговой деятельности. Они аргументировали свою позицию наличием несправедливых «поборов» со стороны розничных сетей за право быть представленными на их полках, а также своей финансовой неспособностью выполнять данные требования. Но при этом старались избегать вопроса отсутствия функциональных возможностей удовлетворять условиям круглогодичной бесперебойной

поставки товаров в современные торговые форматы. Соответственно здесь также превалировала *индустриальная логика* обоснования государственного регулирования, основанная на идее защиты отдельных групп участников рынка.

Крупные поставщики, напротив, или нейтрально, или отрицательно высказались по поводу необходимости принятия закона о торговле. Дополнительные требования розничных сетей рассматривались ими как один из элементов переговорного процесса хозяйствующих субъектов, касающихся заключения договоров. Данные условия воспринимались не как «поборы», а как предоставляемые ритейлерами услуги по продвижению товаров. Здесь преобладает *рыночная логика* обоснования государственного регулирования, основанная на идее обеспечения нормальной работы рынков.

Самыми ярыми противниками принятия закона о торговле стали розничные сети, интересы которых он затрагивает в наибольшей степени. Ритейлеры рассматривали государственное регулирование торговой деятельности как попытку прямого вмешательства в рыночный механизм ценообразования и согласования условий договоров, что может привести к негативным последствиям для конкурентной ситуации в отрасли. Наиболее резкой критике подвергли закон о торговле крупные федеральные розничные сети, интересы которых он затронет сильнее и быстрее, чем интересы их региональных коллег. Однако мнение мелких ритейлеров также было, скорее, негативным, так как они почувствовали угрозу для своего бизнеса. Исключением стали лишь их эпизодические высказывания, дающие положительную оценку идее принятия закона о торговле, который позволит реализовать краткосрочные интересы региональных розничных сетей. Иными словами, здесь также превалировала *рыночная логика* обоснования государственного регулирования, основанная на идее защиты конкуренции.

Отметим, в связи с тем, что все позиции участников рынка были вынесены на публичное обсуждение, они оказались вынуждены в той или иной степени обращаться к элементам *гражданского мира*, подчеркивать ожидаемые положительные или, напротив, отрицательные последствия принятия закона о торговле, касающиеся его влияния на потребителей производимых и реализуемых товаров. В противном случае они стали бы легкой мишенью для критики со стороны своих оппонентов, которые бы зарабатывали политические очки на заботе о населении.

Заключение

Большинство обоснований, выдвинутых ритейлерами и их поставщиками, касались необходимости введения понятных правил работы, обеспе-

чения равенства контрагентов, стимулирования развития отраслей и заботы о населении. Отдельным направлением аргументации сторонников принятия закона о торговле стало обсуждение необходимости защиты уязвленных участников рынка, а также восстановления ослабленной продовольственной безопасности России.

Таким образом, логиками обоснования государственного регулирования торговой деятельности явились *рыночные, индустриальные и гражданские оправдания*. Несмотря на внутреннюю непротиворечивость выделенных типов, в их рамках имели место принципиальные расхождения. Первая стандартная ситуация, демонстрирующая этот факт, возникала, когда у акторов существовало согласие по поводу поставленных целей, но они предлагали противоположные средства для их достижения. Второй типовой случай связан с образованием так называемых институциональных ловушек [Радаев, Котельникова, Маркин, 2009, с. 53–55]. В этой ситуации предлагаемые средств, вместо того чтобы привести к достижению поставленных целей, могут дать обратный эффект. Однако и в том и в другом случае обсуждение происходило в рамках одной и той же логики обоснования государственного регулирования.

Никто из участников рынка не опирался при аргументировании собственной позиции на одну-единственную логику оправдания вне зависимости от контекста. Напротив, для каждого из них была характерна сложная комбинация обоснований, свойственных разным общим мирам.

Тем не менее поставщики обращали внимание на свое зависимое от розничных сетей положение, на необходимость их поддержки и защиты, что свойственно *индустриальному миру*. Ритейлеры, руководствовавшиеся в основном *рыночной логикой* обоснования, выступали за невмешательство государства в отношения хозяйствующих субъектов и за обеспечение конкурентной ситуации на рынках [Маркин, 2010, с. 137]. Наиболее сложная комбинация оправданий была свойственна представителям различных государственных министерств и ведомств. Помимо *гражданской логики* обоснования они ориентировались на аргументы, соответствующие индустриальному миру (МЭРТ, Минсельхоз и группа членов Совета Федерации) и миру рынка (Минпромторг и группа депутатов Государственной Думы). Представители ФАС использовали сложную комбинацию индустриальных и рыночных оправданий.

Таким образом, одна из ключевых причин нарушения координации между розничными сетями и их поставщиками заключалась в *различных логиках обоснования, которыми руководствовались участники рынка*. Именно поэтому им не удалось понять друг друга и договориться. Выдвигавшиеся ими аргументы или отсылали к разным общим мирам, или сталкивались в рамках

различных версий одной и той же логики обоснования государственного регулирования, или попадали в так называемые институциональные ловушки. Найти более или менее устраивающий всех участников рынка вариант не удалось и к настоящему моменту.

Однако несмотря на все существующие различия в обоснованиях государственного регулирования, можно попробовать предложить аргументацию, потенциально примиряющую позиции сторон.

Все участники рынка в той или иной степени разделяют идею о благотворном влиянии конкуренции на развитие российской экономики. Некоторые из них, руководствуясь рыночной логикой обоснования, открыто выступают в ее защиту. Другие, декларируя приверженность данному принципу, при оправдании собственной позиции подменяют его стремлением защитить отдельные группы участников рынка, что соответствует индустриальному миру. Таким образом, как им видится, будет обеспечена конкурентная ситуация в российской розничной торговле. Наконец, третьи, руководствуясь гражданской логикой обоснования, ставят своей целью защиту интересов конечных потребителей, которая может быть достигнута через создание и поддержание высококонкурентной среды, «заставляющей» участников рынка снижать цены. Иными словами, с нашей точки зрения, *именно обоснование благотворного влияния конкуренции на развитие российской экономики, что выгодно всем сторонам, может стать основанием для выработки компромиссного решения*. Безусловно, данный подход не претендует на устранение существующей проблемы, а лишь задает направление для дальнейшего обсуждения.

Литература

Маркин М.Е. Теоретический и эмпирический анализ обоснования ценности (на примере принятия закона о торговле) // Тощенко Ж.Т. (ред.). Наша социология 2010: Исследовательские практики и перспективы. М.: РГГУ, 2010. С. 133–138.

Радаев В.В. Администрирование рыночных правил (как разрабатывался закон о торговле // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. № 3. С. 5–35.

Радаев В.В. Рынок как цепь обменов между организационными полями. Экономическая социология. 2010. № 11 (3). С. 13–36.

Радаев В.В., Котельникова З.В., Маркин М.Е. Развитие российского ритейла: меры государственного регулирования и их последствия (закон о торговле в зеркале исследований). М.: ИД ГУ ВШЭ, 2009.

*Boltanski L., Thevenot L.*On Justification: Economies of Worth. Princeton: Princeton University Press, 2006.

Е.Б. Мезенцева

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ГЕНДЕРНОГО НЕРАВЕНСТВА (НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ)

Введение

Гендерные отношения в России, как и повсюду в мире, характеризуются высокой инерционностью и укорененностью в национальных и культурных традициях. Сложившиеся к настоящему времени масштабы и формы гендерных региональных диспропорций сохраняют отпечаток тенденций, которые складывались в советское время, хотя 2000-е годы привнесли в сферу гендерных отношений целый букет разнонаправленных изменений, связанных с ростом традиционализма в одних регионах, с растущей модернизацией социальных отношений — в других и с социальной деградацией — в третьих. В этот период в большинстве регионов основные показатели гендерного равенства в целом продолжали усредняться и сближаться, однако гендерное неравенство сохраняется и сегодня из-за высокого уровня гендерной сегрегации в сфере занятости и значительных гендерных диспропорций в оплате труда.

Гендерное неравенство с точки зрения концепции «ресурсного проклятия»

В 2000-е годы выявилась взаимосвязь между индикаторами экономического развития региона и представленностью женщин в сфере политики и управления. В целом доля женщин в региональных органах законодательной власти была тем ниже, чем богаче и крупнее был регион. Таким образом, российская практика 2000-х годов вновь подтвердила вывод о том, что экономический рост сам по себе не является фактором расширения политического участия женщин и/или выравнивания гендерного неравенства.

Одно из объяснений подобного положения вещей дает концепция «ресурсного проклятия». Этот термин был введен английским экономистом Р. Аути для объяснения парадоксального явления — значительного падения уровня жизни в странах — экспортерах нефти в 1970–1980-е годы[1].

Согласно концепции «ресурсного проклятия» высокая обеспеченность страны природными ресурсами и активный сырьевой экспорт оказывают негативное воздействие как на экономику, так и на политическую жизнь страны. В сфере экономики негативное влияние экспорта природных ресурсов находит отражение в:

а) эффекте «голландской болезни», при котором рост прибыли в ресурсном секторе приводит к оттягиванию труда и капитала из производящих секторов экономики;

б) «эффекте прожорливости», при котором экономические агенты стремятся перейти из производящих секторов в рентособирающий сектор.

В сфере политического развития негативное влияние экспорта природных ресурсов проявляется в повышении вероятности инициации вооруженных конфликтов, вызванных борьбой за источники природных ресурсов, в ослаблении политических институтов, в снижении стимулов к демократизации и в усилении авторитарных тенденций в политике с целью обеспечить и сохранить политический контроль над природными ресурсами и сбором ренты.

Для объяснения этих эффектов исследователи выдвигают ряд аргументов:

- экономическая зависимость режима от экспорта природных ресурсов снижает стимулы государства по сбору налогов с граждан, в результате чего падает заинтересованность граждан во влиянии на политический процесс;
- сверхдоходы от продажи ресурсов позволяют политическому режиму увеличивать социальные выплаты и «покупать» политическую лояльность граждан;
- доходы от экспорта природных ресурсов поощряют ослабление демократических институтов контроля;
- экономический рост на основе экспорта природных ресурсов тормозит (а нередко и вовсе блокирует) процессы модернизации, понимаемой как качественное преобразование социальной и культурной сфер, вследствие чего происходит усиление консерватизма в политике и традиционализма в общественном сознании.

Выводы, вытекающие из концепции «ресурсного проклятия», могут быть с достаточным основанием применены и для объяснения особенностей гендерных отношений в России в 2000-е годы на региональном уровне. Именно на эти годы пришелся период максимальных цен на энергоресурсы и наиболее быстрого роста сырьевого экспорта, что создало объективные пред-

---

[1] *Auty R.* Resource Abundance and Economic Development. Oxford: OUP, 2001.

посылки для отказа от модернизационного сценария в экономике, усиления авторитаризма в политике и традиционализма в общественном сознании.

Как известно, добывающие отрасли экономики в основном используют мужской труд. Соответственно в сырьевых регионах рост заработков мужчин создал предпосылки для снижения предложения труда со стороны женщин, поскольку вовлеченность семейных женщин в сферу занятости нередко зависит от доходов других членов семьи. Оборотной стороной этих процессов стал отказ от модернизации сферы занятости в связи с отсутствием общественного запроса на модернизацию и неразвитостью институтов политического контроля. Эти параллельные процессы, происходившие в экспортно-сырьевых российских регионах на протяжении 2000-х годов, объясняют наблюдаемую на протяжении последнего десятилетия тенденцию к росту масштабов гендерного неравенства по заработной плате в сырьевых регионах.

В **политической сфере** концепция «ресурсного проклятия» предсказывает усиление консервативных настроений в политике и традиционализма в общественном сознании. Этот вывод вполне согласуется с эмпирическими данными, показывающими более низкую долю женщин на уровне принятия решений в наиболее богатых и крупных регионах.

Методологические аспекты измерения гендерного неравенства на уровне регионов

В рамках настоящей работы масштабы гендерного неравенства на региональном уровне оценивались с помощью индикатора, сконструированного по аналогии с индексом гендерного неравенства, рассчитываемым Всемирным экономическим форумом (полное название индекса ВЭФ — Global Gender Gap Index).

В 2006 г. Всемирный экономический форум предложил этот количественный показатель для измерения гендерного неравенства и с тех пор ежегодно публикует доклад, в котором приведены значения данного показателя для большинства стран мира и представлены страновые гендерные профили[1].

В зависимости от величины индекса гендерного неравенства составляется рейтинг стран по степени преодоления разрыва между мужчинами и женщинами в обеспечении реальных прав в четырех важных областях:

---

[1] The Global Gender Gap. Reports 2006–2008. Professor Ricardo Hausmann, Harvard University, Professor Laura D. Tyson, University of California, Berkeley, Saadia Zahidi, World Economic Forum, Geneva, Switzerland. URL: http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Gender%20Gap/index.htm

1) *экономическая активность* (оценивается по пяти показателям);

2) *образование* (оценивается по четырем показателям);

3) *участие в политике и управлении* (оценивается по трем показателям);

4) *здоровье и продолжительность жизни* (оценивается по двум показателям).

На протяжении последних лет рейтинг устойчиво возглавляют четыре страны Северной Европы: Исландия, Норвегия, Финляндия и Швеция[1]. **Россия** занимает в рейтинге 2010 г. 45-ю позицию, немного уступая Польше и Словении, но опережая Францию и Эстонию. При этом Россия достигла значительного прогресса в плане равноправия полов в экономической сфере (28-е место) и в сфере образования (26-е место), но имеет крайне низкий рейтинг по уровню гендерного равенства в сфере политики и управления (85-я позиция), уступая по этому показателю таким откровенно слаборазвитым странам, как Камбоджа, Мали, Эфиопия, Замбия.

Показательно, что в первой двадцатке лидеров, по версии Global Gender Gap, только одна страна — Норвегия — может быть отнесена к категории серьезных энергоэкспортеров. Между тем в нижней части рейтинга устойчиво расположились наиболее крупные нефтедобывающие страны — Саудовская Аравия, Иран, Оман, Алжир, Нигерия, Катар, Бахрейн, Кувейт, а также ряд крупных мусульманских государств, не относящихся к категории энергоэкспортеров, — Пакистан, Турция, Марокко[2].

Для целей настоящего исследования мы воспользовались методологическим подходом, предложенным ВЭФ для построения индекса гендерного неравенства по РФ (ИГНР). К сожалению, российская гендерная статистика не позволяет набрать весь перечень индикаторов, необходимых для расчета данного индекса на региональном уровне. С учетом этих ограничений была построена модифицированная версия интегрального индекса гендерного неравенства, включающая как некоторые показатели, используемые ВЭФ, так и некоторые другие, доступные на базе российской гендерной статистики. Структура рассчитываемого нами индекса описана в табл. 1.

---

[1] The Global Gender Gap. Report 2010. Professor Ricardo Hausmann, Harvard University, Professor Laura D. Tyson, University of California, Berkeley, Saadia Zahidi, World Economic Forum, Geneva, Switzerland. URL: http://www.weforum.org/en/Communities/Women%20Leaders%20and%20Gender%20Parity/GenderGapNetwork/index.htm; http://www.weforum.org/pdf/gendergap/report2010.pdf

[2] Очевидно, что этот факт не может быть интерпретирован исключительно как следствие «ресурсного проклятия». Вместе с тем показательно, что по всем международно принятым индикаторам, измеряющим масштабы гендерных различий, позиции богатых нефтедобывающих государств Ближнего Востока остаются практически неизменными на протяжении всего периода измерений (т.е. со второй половины 90-х годов).

Таблица 1. Структура индекса гендерного неравенства (ИГНР) для российских регионов

Частные индексы	Переменные	Источник информации
Экономическая активность	Соотношение уровня занятости женщин и мужчин в возрасте 15–72 года по субъектам Российской Федерации. В среднем за год; в % от численности мужчин и женщин соответствующего возраста	Обследование населения по проблемам занятости
	Соотношение уровня безработицы женщин и мужчин в возрасте 15–72 года по субъектам Российской Федерации. В среднем за год; в % от численности мужчин и женщин соответствующего возраста	Обследование населения по проблемам занятости
	Соотношение удельного веса женщин и мужчин, имеющих среднее техническое, неполное высшее, высшее и послевузовское образование, в % от численности занятого населения в возрасте от 15 лет и старше	Всероссийская перепись населения 2002 г. Т. 3. Образование. URL: http://www.perepis2002.ru/index.html?id=15
	Удельный вес работающих пенсионеров по субъектам Российской Федерации (в % от общей численности пенсионеров соответствующего пола)	Женщины и мужчины России. М.: Росстат
Благосостояние	Соотношение средней начисленной заработной платы женщин и мужчин по субъектам Российской Федерации (по обследованным видам экономической деятельности), %	Женщины и мужчины России. М.: Росстат
	Соотношение среднего размера назначенных месячных пенсий женщин и мужчин по субъектам Российской Федерации (в %)	Женщины и мужчины России. М.: Росстат
Политика	Соотношение численности женщин и мужчин среди работников государственной гражданской службы по полу и субъектам РФ	Труд и занятость в России. М.: Росстат
	Соотношение численности женщин и мужчин в составе депутатов законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов РФ	Женщины и мужчины России. М.: Росстат
Здоровье	Соотношение ожидаемой продолжительности жизни при рождении для женщин и мужчин по субъектам РФ (число лет)	Демографический ежегодник России. М.: Росстат
	Соотношение численности родившихся девочек и мальчиков по субъектам РФ (вторичное соотношение полов)	Женщины и мужчины России. М.: Росстат
	Соотношение уровня заболеваемости женщин и мужчин алкоголизмом и алкогольными психозами (человек на 100 000 человек населения)	Женщины и мужчины России. М.: Росстат
	Соотношение уровня заболеваемости женщин и мужчин активным туберкулезом (человек на 100 000 человек населения)	Женщины и мужчины России. М.: Росстат
	Соотношение уровня заболеваемости женщин и мужчин наркоманией (человек на 100 000 человек населения)	Женщины и мужчины России. М.: Росстат

Остановимся на некоторых особенностях расчета полученного показателя.

Во-первых, модифицированный индекс гендерного неравенства (как и исходный индекс Global Gender Gap) направлен на измерение ***гендерных различий*** (gap), а не уровней, достигнутых по каждому отдельному показателю мужчинами и женщинами.

Во-вторых, при конструировании индекса упор сделан на показателях конечных результатов (outcome variables), а не на ресурсных показателях (input variables).

В-третьих, индекс позволяет получить оценку не только для каждого региона, но и для России в целом, что методологически важно для целей сравнения и мониторинга.

Наконец, в-четвертых, полученный показатель может быть использован как для целей ретроспективного анализа ситуации в области гендерного равенства, так и для проведения текущего мониторинга.

При определении весов отдельных показателей, входящих в итоговый индекс, мы воспользовались подходом, аналогичным подходу ВЭФ, суть которого состоит в определении весовых коэффициентов на основе величины стандартного отклонения, приходящегося на 1 процентный пункт изменения показателя.

По каждому показателю, включенному в индекс, в качестве критерия гендерного равенства принималось равенство соответствующих показателей для мужчин и женщин. Единственным исключением из этого общего правила является частный индекс здоровья, где в качестве критерия гендерного равенства были приняты значения, отличающиеся от единицы. Эти значения отражают биологически предопределенные различия в продолжительности жизни мужчин и женщин и в соотношении численности мальчиков и девочек при рождении. Для двух показателей, входящих в частный индекс здоровья, количественные критерии равенства соответствуют: 1,06[1] — для показателя ожидаемой продолжительности предстоящей жизни и 0,944 — для показателя соотношения полов при рождении[2].

---

[1] Это соотношение заимствовано разработчиками Global Gender Gap Index из материалов мировых докладов о человеческом развитии ПРООН. При расчете индекса развития с учетом гендерного фактора ПРООН принимает стандарт максимальной продолжительности жизни для мужчин, равный 82,5 года, и для женщин — 87,5 года. Соотношение этих стандартов составляет 1,06.

[2] Это соотношение основано на среднем нормальном соотношении полов при рождении, когда на 1000 рожденных мальчиков приходится 944 девочки. См.: *Klasen S., Wink C.* Missing Women: Revisiting the Debate // Feminist Economics. 2003. Vol. 9. P. 263–299. См. также: The Global Gender Gap. Reports 2006–2008. Professor Ricardo Hausmann,

Отметим, что в наших расчетах есть одно принципиальное отличие от методики, принятой Всемирным экономическим форумом. Оно касается количественного критерия гендерного равенства и его общего понимания. При исчислении индекса Global Gender Gap авторы докладов ВЭФ рассматривают как равнозначные два различных типа ситуаций:

- когда в стране имеется равенство женщин и мужчин по определенному показателю (т.е. соотношение показателей равно 1),
- когда показатели женщин превышают соответствующие значения у мужчин (т.е. соотношение показателей превышает 1).

Если по какому-либо показателю женщины имеют более благоприятную ситуацию, чем мужчины (например, в сфере здоровья), то согласно методике ВЭФ соотношение показателей у женщин и мужчин искусственно занижается и принимается равным 1. Такой подход избран авторами докладов ВЭФ с целью привести все четыре измерения неравенства к единой шкале, высшим значением которой является значение 1, соответствующее полному равенству.

При расчетах, проведенных для России, мы сочли нецелесообразным искусственно исключать из рассмотрения те ситуации, где имеет место неравенство в пользу женщин. Соответственно в наших расчетах, как и в расчетах ВЭФ, ситуация полного равенства соответствует соотношению значений отдельных показателей для женщин и мужчин, равному 1, но отклонения показателя от этого значения фиксируют неравенство или в пользу мужчин (если соотношение меньше 1), или в пользу женщин (если соотношение превышает 1). Далее величины отклонений были отнормированы и приведены к общей 100-балльной шкале, где оценка в 100 баллов соответствовала максимальному уровню равенства, а полное неравенство имело значение, равное 0.

Полученные результаты

Полученные в результате расчетов значения позволяют дать количественную оценку масштабов гендерного неравенства в России и построить рейтинг российских регионов по степени достижения равенства полов (табл. 2).

В состав регионов-аутсайдеров вошли крупные промышленные регионы Дальневосточного и Сибирского федеральных округов (Приморский, Забайкальский и Красноярский края, Сахалинская и Кемеровская области).

Harvard University, Professor Laura D. Tyson, University of California, Berkeley, Saadia Zahidi, World Economic Forum. Geneva, Switzerland. P. 4. URL: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Gender%20Gap/index.htm>

Это обусловливается в основном низким уровнем гендерного равенства в сфере экономической активности и благосостояния, а также достаточно низкими показателями равенства в области здоровья и долголетия. В Чеченской Республике и в Калмыкии низкие показатели гендерного равенства связаны со значительным отставанием женщин в сферах благосостояния и экономической активности. Наконец, Костромская область и Чувашская Республика оказались в списке аутсайдеров в связи с отставанием по двум направлениям: по равенству в сферах благосостояния и политики (рис. 1).

Таблица 2. Регионы РФ с минимальным и максимальным значениями индекса гендерного неравенства (ИГНР)

Регионы — лидеры по уровню достигнутого гендерного равенства		
Позиция в общероссийском рейтинге	Название региона	Значение ИГНР
10	Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	53,36
9	Ивановская область	53,56
8	Московская область	54,91
7	Республика Северная Осетия — Алания	55,00
6	Кабардино-Балкарская Республика	55,17
5	г. Москва	56,10
4	Еврейская автономная область	58,28
3	Ненецкий автономный округ	62,46
2	Республика Тыва	64,46
1	Чукотский автономный округ	69,39
Регионы — аутсайдеры по уровню достигнутого гендерного равенства		
Позиция в рейтинге	Название региона	Значение ИГНР
83	Приморский край	29,22
82	Костромская область	38,99
81	Чувашская Республика	39,02
80	Чеченская Республика	39,51
79	Республика Калмыкия	39,96
78	Забайкальский край	40,60
77	Красноярский край	40,69
76	Сахалинская область	42,22
75	Кемеровская область	42,39
74	Курганская область	43,11

Рис. 1. Показатели гендерного равенства в регионах-аутсайдерах

Рис. 2. Первая группа регионов с высокими показателями гендерного равенства

Самые высокие показатели гендерного равенства отмечаются в двух типах регионов. Прежде всего это ряд наиболее слаборазвитых регионов Сибирского, Дальневосточного и Северо-Западного федеральных округов, где имеет место сочетание высокой экономической активности женщин, заметно превышающей общероссийские показатели, и высокой представленности женщин в сфере принятия решений. Так, например, наблюдается преобладание женщин в численности занятых в Ненецком автономном округе и Республике Тыве; гендерный паритет в занятости имеет место в Чукотском автономном округе, Республике Саха (Якутия), в Хакасии, Республике Алтай. В ряде этих

регионов женщины значительно приблизились к мужчинам по уровню начисленной заработной платы (Чукотский автономный округ, Республика Алтай, Республика Тыва). В сфере принятия решений женщины лидируют в Ненецком, Чукотском автономных округах, Еврейской автономной области, причем во всех трех регионах они составляют значительное большинство не только среди гражданских и муниципальных служащих, но и среди депутатов (рис. 2). Отметим, что в этих регионах высокие показатели гендерного равенства обеспечивались на фоне низкого уровня социально-экономического развития

Рис. 3. Вторая группа регионов
с высокими показателями гендерного равенства

и трансформации экономической роли женщины в связи с высокой распространенностью негативных социальных явлений среди мужского населения[1].

Другая группа регионов с высокими показателями гендерного равенства представлена столичным регионом и некоторыми областями, непосредственно прилегающими к Москве (например, Ивановская область). Здесь равенство мужчин и женщин обеспечивается преимущественно за счет показателей благосостояния.

Кроме того, в список лидеров по показателю гендерного равенства входит Ханты-Мансийский АО, где равенство достигается за счет высоких показателей экономической активности женщин, а также две республики в составе Северо-Кавказского федерального округа (Кабардино-Балкария и Северная Осетия). В двух последних республиках равенство обеспечивается сравнительно близкими показателями занятости и выравниванием легальных доходов мужчин и женщин (рис. 3).

Выводы

Расчет интегрального индекса показывает, что основные тенденции в области гендерного равенства, которые были отмечены исследователями еще в начале 2000-х годов, сохраняются и поныне. Это касается в первую очередь регионов, характеризующихся наиболее высокими показателями равенства, в число которых по-прежнему входят столичный регион, а также наиболее богатые добывающие регионы — Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО, Тюменская область, Татарстан. В этих регионах выше стимулы к расширению разнообразия на рынке труда, здесь формируются сегменты рынка труда, предъявляющие спрос на высококвалифицированный женский труд, что оказывает сглаживающее воздействие на гендерные различия в заработной плате и доходах. Кроме того, в регионах указанного типа выше вложения в развитие социальной сферы, здесь быстрее меняется отношение людей к своей жизни, в первую очередь к сохранению здоровья, что также оказывает положительное воздействие на показатели гендерного равенства.

Противоположный полюс гендерного равенства совпадает с зонами экономической и социальной отсталости и бедности и представлен рядом регионов Дальнего Востока и Сибири, где неблагоприятные климатические

---

[1] Эти явления фиксировались исследователями уже в начале 2000-х годов. См., например: *Зубаревич Н.* Региональные рынки труда России: сходство непохожих // Демоскоп Weekly. № 337–338. 16–29 июня 2008г. URL:<http://demoscope.ru/weekly/2008/0337/tema01.php>

условия сочетаются со слабым развитием экономики, стагнирующим рынком труда и широким распространением саморазрушительного образа жизни (в первую очередь среди мужского населения). Следствием этого является расширяющееся замещение женщинами мужчин как на рынке труда, так и в сфере управления и политики, а также заметное сближение заработков и доходов женщин и мужчин («равенство в бедности»).

Большинство российских регионов имеют уровень гендерного равенства, в целом близкий к среднероссийским показателям, хотя для разных территорий присутствует разный набор факторов, обусловливающих сохранение гендерных диспропорций. Это подтверждает мысль, что формирование территориального и гендерного неравенства представляет собой взаимосвязанные тенденции, и процесс постепенного сглаживания гендерного неравенства, наметившийся в первой половине 2000-е годов, происходит в настоящее время по различным региональным сценариям.

Е. Назарбаева

ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАЗА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ В РОССИЙСКИХ ПЕЧАТНЫХ СМИ

Введение

На сегодняшний день наблюдается устойчивый рост оборота розничной торговли и оборота розничных сетей в частности. Так, например, в ноябре 2010 г. доля розничных сетей в обороте розничной торговли составляла 29,2%, в 2009 г. этот показатель был равен 28,5% [Розничная торговля в ноябре 2010 г.]. При этом розничные сети не только борются за рост экономических показателей, но и выступают в качестве инициаторов борьбы с контрафактом, использованием серых схем, пытаясь сформировать таким образом положительный образ в глазах покупателей и государства[1].

Несмотря на принимаемые меры, сами представители розничных сетей подчеркивают существование негативного отношения к их деятельности. Так, даже будучи крупными предпринимателями, они по-прежнему остаются «торгашами» в глазах своих клиентов[2]. Таким образом, можно говорить о том, что действия розничных сетей не определяют представления о них в глазах потребителей, наблюдается разрыв между действиями компаний на рынке и оценкой отношения к ним.

Положительное отношение к компании обусловливает ее успешность на рынке [Rindova, 2006]. Следовательно, для компаний важно формирование позитивного имиджа в глазах покупателей. Мы предполагаем, что расхождение реальных практик компаний и их оценок потребителями может

---

[1] См., например, выступление представителей розничных сетей на семинаре ЛЭСИ ГУ ВШЭ «Всегда ли прав покупатель?». М.: Государственный университет «Высшая школа экономики», 2010. URL: http://www.hse.ru/news/recent/23840819.html

[2] См., например: В сетевой торговле обмана меньше всего // Retail.ru. URL: http://www.retail.ru/interviews/43812/?sphrase_id=116591; Взгляд извне: Продавец — это звучит гордо // Retail.ru. URL: http://www.retail.ru/news/39904/?sphrase_id=116591

быть связано с тем, что происходящее на рынке опосредуется и доносится до потребителей средствами массовой информации, предлагающими свой взгляд на происходящее. К тому же сами представители компаний как минимум часть информации о своих клиентах получают из СМИ. Близкие идеи выдвинуты П. Бурдьё в его работе «О телевидении и журналистике» [Бурдьё, 2002]. Говорить о важности СМИ позволяют и данные о количестве читателей в России: по оценкам ВЦИОМа, 75% россиян читают газеты, 60% — журналы [Кто в России читает...]. Мы не располагаем данными о конкретных изданиях, однако есть основания считать, что большинство потребителей с определенной вероятностью могут находиться под влиянием СМИ.

Целью настоящего исследования является сравнение образов розничных сетей, торгующих продовольственными товарами, в печатных СМИ за период с 2007 по 2010 г. Мы предполагаем, что можно выделить несколько значимых периодов, которые входят в данный временной отрезок: ситуация в сфере розничной торговли до кризиса, в посткризисный период, обсуждение Закона о торговле и период после его принятия.

В нашей работе мы не предполагаем, что СМИ являются единственным источником формирования представления о компании. Мы не претендуем на оценку реального отношения потребителей и описание процессов формирования имиджа в целом, а ставим своей целью изучение образа розничных сетей в СМИ.

СМИ как способ донесения информации до потребителей

Опираясь на ряд исследований медиа [Colombo, 2004; Scheufele et al., 2007], отметим, что информация, публикуемая в СМИ, доходит до большого числа людей. Происходит это опосредованно: например, в разговорах со ссылками на прочитанное кем-либо. Поток информации также неоднороден. Во-первых, сами читатели по-разному расставляют для себя акценты в прочитанном. Во-вторых, манера преподнесения информации различается и влияет на то, как информация будет усвоена аудиторией. Таким образом, при анализе СМИ важным представляется сделать акцент сразу на двух аспектах представления сетей в СМИ: на частоте упоминаний (так как частое упоминание ведет к тому, что читатель будет считать вопрос очень важным) и на характере упоминаний (так как читатель заимствует из СМИ не только фактическую информацию, но и логические взаимосвязи).

Имидж розничной сети

Говоря о российской литературе, можно сказать, что рассматриваемый нами образ является только одной из составляющих имиджа компании — внешним имиджем, формируемым общественностью [Муромкина, 2001].

В зарубежных работах выделяют два аспекта имиджа магазинов: присущие магазину характеристики (image) и то, как люди воспринимают и оценивают эти характеристики (perceptions). Схематически взаимосвязь этих понятий может быть отражена схемой «стимул — восприятие — реакция». В качестве стимула выступают сами характеристики, в качестве восприятия — оценки потребителями характеристик магазина, в качестве реакции — потребительское поведение людей [Thang et al., 2003]. В эмпирических исследованиях преобладает первый подход — изучение характеристик магазина и подмена ими представления потребителей [Keaveney et al., 1992].

По результатам ряда исследований может быть сформирован следующий список составляющих имиджа [Simon, 1999]:

1) уровень цен;
2) качество обслуживания;
3) качество товаров;
4) широта ассортимента;
5) престижность магазина;
6) удобство расположения;
7) наличие парковки;
8) чистота в магазине;
9) общая атмосфера (например, дружелюбие персонала и др.).

Используемые данные

Чтобы охарактеризовать образы розничных сетей в СМИ, были отобраны посвященные им публикации. Для этого использована база «Интегрум».

Анализ данных проведен в два этапа. Сначала рассмотрено представление продовольственных розничных сетей в СМИ в целом. Для анализа использованы ежеквартальные данные по всем центральным СМИ с января 2007 г. по март 2011 г. В количественный анализ включены все публикации, отобранные по запросам.

Всего рассмотрено 340 газет и журналов. При построении выборки использован механический отбор статей, включающих упоминания розничных сетей. Количество отобранных по каждому году документов приведено в табл. 1.

Таблица 1. Количество документов, включаемых в анализ

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Количество документов	395	375	355	252
Из них: включены в анализ	42	40	42	42
исключены из анализа	8	10	8	8

В ходе качественного анализа данных по каждому году было выделено по нескольку публикаций, которые не соответствовали теме исследования, несмотря на то что содержали все ключевые слова. Данные статьи из анализа исключены, их количество также приведено в табл. 1.

Розничные сети в СМИ: количественный анализ

Если говорить об интересе СМИ к теме магазинов розничных сетей, можно отметить, что за рассматриваемый период было опубликовано 12 513 статей в 277 изданиях. Публикаций, посвященных продовольственным розничным сетям, существенно меньше: 2432 также в 277 изданиях (рис. 1).

Рис. 1. Сравнительный анализ упоминаемости в СМИ тем, касающихся розничной торговли

Можно отметить, что пики интереса к торговле в целом и отдельным ее аспектам наблюдаются в один и тот же период. Можно предположить, что все они связаны с проблемами, характерными для всей торговли в целом.

Так, на конец 2007 г. приходится период кризиса. Обсуждения в этот период носят критический характер, связанный с изменением цен в магазинах. Скачки интереса в конце 2008 г. и начале 2010 г. могут быть соотнесены с моментами до и после принятия Закона о государственном регулировании торговой деятельности.

Однако соотношение упоминаний о различных составляющих имиджа также неодинаково (рис. 2). Наиболее острым вопросом в данном случае является вопрос о ценах. Мы не останавливаемся в данном случае на анализе того, какого рода упоминания преобладают в статьях: положительные или негативные.

Рис. 2. Сравнительный анализ упоминаемости составляющих имиджа продовольственных розничных сетей

Как видно на рис. 2, интерес ко всем составляющим имиджа со стороны СМИ возникает практически одновременно. Вероятно, можно говорить, скорее, об обсуждении продовольственных сетей в целом, нежели об отдельных пиках интереса к ценам, качеству товаров или к чему-либо еще.

Оценка частоты упоминаний различных аспектов деятельности розничных сетей представляется важной в контексте упомянутого выше эффекта скрытой информации: чем чаще появляются в СМИ упоминания о ценах, тем больше покупатели начинают обращать внимание на стоимость товаров. Хотя нельзя опровергнуть и предположение о том, что СМИ более часто акцентируют внимание читателя на том, к чему аудитория сама проявляет наибольший интерес.

Розничные сети в СМИ: качественный анализ

Образ продовольственных розничных сетей в СМИ-2007

Обратимся к вопросу о том, в каком контексте затрагивают вопросы, связанные с розничными сетями, статьи о других странах. Среди рассматриваемых публикаций за 2007 г. таких всего 4. Тема торговли в них не является ключевой. Торговые сети упоминаются в качестве примеров или участников различных событий.

В публикациях о России отдельное место в 2007 г. заняла тема надвигающегося кризиса. Применительно к розничным сетям обсуждались вопросы, связанные с заключением договора о том, что розничные сети и производители не допустят роста цен. Однако оценка его неоднозначная: кто-то ссылается на то, что эти меры помогут обеспечить население относительно бюджетными продуктами, а кто-то апеллирует к тому, что сети просто повысят цены на другие товары. Одно из изданий указывает на то, что сети работают с относительно невысокой маржой и сами оказываются заложниками сложившейся ситуации: удерживание цен при неснижающихся издержках ухудшает их положение на рынке. В то же время встречаются упоминания о том, что все совершаемые действия связаны с приближающимися выборами. Сами представители сетей указывают на то, что их наценки невысоки и тем более не наблюдается их роста. Увеличение же розничных цен связано с тем, что цены повышают производители товаров.

Еще одна наиболее обсуждаемая тема, связанная с розничными сетями, — рост организованных форм торговли. Издания указывают на постепенное закрытие рынков, в том числе с использованием административных мер. По прогнозам, через 5 лет сети должны были занять около 70% оборота розничной торговли. Развитие новых форматов обсуждается с точки зрения продвижения розничных сетей в регионы: прежде всего можно говорить о том, что с приходом сетей свои позиции теряют уже работающие в регионах магазины. В качестве альтернативной приводится точка зрения тех, кто считает, что федеральные сети не конкурируют напрямую с региональными. Удел последних — поиск определенных ниш, где они смогут успешно развиваться независимо от наличия крупных розничных операторов, движущихся из центра в регионы. Причем западные ритейлеры, по прогнозам журналистов, должны оказаться менее успешными, чем российские, из-за множества бюрократических и других проволочек, с которыми сталкиваются компании, желающие выйти на рынок. Экспансия сетей связывается также с усовершенствованиями самого процесса купли-продажи. Речь идет о процессах автоматизации. В качестве одного из примеров можно привести попытку введения

электронных чип-карт, которые позволят покупателям отслеживать их траты и расплачиваться в различных магазинах.

Указанные выше темы можно выделить в качестве ключевых для 2007 г. В то же время розничные сети упоминались не только в злободневных публикациях. Отдельно можно рассмотреть публикации, избегающие оценочных суждений, описывающие текущие события, происходящие на рынке. Так, например, в 2007 г. «Дикси» стала публичной компанией, что привлекло внимание СМИ, желающих описать историю и текущее состояние компании.

Помимо этого, социальная ответственность розничных сетей не ограничивалась только фиксацией цен на товары в преддверии кризиса. Ритейлеры начали снижать цены для пенсионеров, устанавливая различные формы скидок.

Упоминания о сетевиках встречаются также в публикациях, характеризующих работу производителей. Прежде всего сети выступают удобным каналом для рекламы товаров. Например, на растущем рынке замороженной продукции размещение рекламы в магазинах рассматривалось в качестве одной из очень удачных стратегий по привлечению покупателей. Также волнуют ассоциации производителей вопросы качества товаров, представленного в магазинах. Однако отдельных упоминаний о том, что в сетях товар высокого или, наоборот, низкого качества, обнаружить не удалось.

Пунктом критики сетей в одном из изданий стала размещаемая в них реклама. В качестве методов борьбы пользователи Интернета решили использовать сайт, на котором размещают информацию о самых выгодных предложениях. В то же время ритейлеры не рассматриваются как источники роста цен, их адреса размещаются на сайте, чтобы покупатель мог найти товары, которых в крупных магазинах много и цены на которые относительно невысоки.

В заключение можно отметить, что сети упоминаются и в качестве неосновного сюжета в статьях. Так, в репортажах о разного рода бизнес-выставках ритейлеры выступают в качестве рядовых участников. А в рейтинге «Товар года» представители сетей выступают в качестве экспертов, оценивая потребительские свойства тех или иных вещей и продуктов.

Образ продовольственных розничных сетей в СМИ-2010

В 2010 г. внимание СМИ начал привлекать не рост цен, а проблемы с конкретными продуктами, например с гречкой. В качестве одной из причин подорожания этого товара называлась засуха. Однако, по мнению авторов

статей и экспертов, выступающих в СМИ, только засухой причины не ограничиваются. Свой вклад в рост цен вносят поставщики и продавцы. Первые, пользуясь засухой, пытаются представить дело так, как будто издержки резко выросли, а с ними должны вырасти и закупочные цены. Сами производители указывают, что дело не в них, а в розничных сетях, которые подогревают панику, а сами повышают стоимость продуктов. Отслеживать изменения цен и искать виновных предлагается ФАС, которая склонна полагать, что источником проблем служит именно поведение торговых сетей. Для усиления контроля за ценами в разных регионах были созданы группы добровольцев, которые осуществляют мониторинг. Эта мера, по мнению авторов публикаций, оказалась достаточно результативной. Цены не просто перестали расти, но и стали снижаться. Однако встречаются и публикации, указывающие, что обвинять только сети было бы неверным: на рост цен жалуются все покупатели, в то время как на сети приходится только 30% розничных продаж.

В качестве еще одной причины роста цен называется существование бонусных платежей для поставщиков. Именно в этом контексте в 2010 г. появляются упоминания о Законе о торговле. Предполагается, что именно этот документ послужит ограничению «беспредела сетей». В статьях речь идет о том, что первоначально вход сетей на рынок был связан с развитием экономической конкуренции, не мешавшей развиваться другим участникам рынка. Однако постепенно представители сетей стали все больше внимания уделять политике и лоббировать собственные интересы. Как следствие, бороться с ними представители мелких магазинов просто не могут. Но обсуждения Закона о торговле не позволяют говорить о том, что он улучшает положение сетей. Наоборот, авторы статей указывают, что Закон сильно ограничивает свободу действий для сетевых магазинов. Есть мнение, что даже при самой жесткой фиксации правил игры магазины найдут способ ничего не потерять. Одну из уловок описывают следующим образом: товар будет расфасован в меньшие по объему емкости, но внимание покупателя на этом акцентироваться не будет, цена же не изменится. Как следствие, невнимательный покупатель получит товар по той же цене за упаковку, но объем ее окажется меньше привычного.

В 2010 г. не была забыта и тема кризиса. Однако издания указывают на то, что торговля постепенно восстанавливается. Причем продовольственные розничные сети рассматриваются как самый удачный пример для оценки стратегий сетей в посткризисный период, так как они дольше всего действуют на рынке и используют множество полезных приемов для преодоления проблем. Показателем восстановления розничных сетей служит и вновь начавшееся их расширение — открытие новых магазинов.

Стоит отметить, что для 2010 г. характерно относительно небольшое число публикаций о конкретных сетях. В то же время есть упоминания о социальной ответственности бизнеса: одна из компаний занимается разработкой магазинов шаговой доступности в партнерстве с социальными магазинами.

В 2010 г. вновь не возникла в отобранных для анализа публикациях тема экспансии сетей в регионы, а также вопросы о качестве. Исчезли из обсуждения и вопросы, связанные с развитием магазинами собственных торговых марок.

Заключение

В случае с описанием продовольственных розничных сетей важно отметить, что рост упоминаний и рост различных логических связей не совпадают по времени. Так, пик обсуждений сетей пришелся на конец 2007 г. — начало 2008 г. Однако наибольшее количество тем было затронуто в 2008 г. Обобщенные результаты анализа приведены в табл. 2.

Таблица 2. Упоминание продовольственных розничных сетей в СМИ

	2007 г.	**2008 г.**	**2009 г.**	**2010 г.**
Затрагиваемые темы	Ситуация в других странах Поведение в кризис Отношения с контрагентами Экспансия в регионы Социальная ответственность Документы	Ситуация в других странах Поведение в кризис Отношения с контрагентами Экспансия в регионы Социальная ответственность Документы Закон о торговле Качество продукции Цены на продукцию	Поведение в кризис Отношения с контрагентами Документы Закон о торговле Цены на продукцию Развитие СТМ	Поведение в кризис Отношения с контрагентами Документы Закон о торговле Цены на продукцию
Ключевая тема	Экспансия сетей	Цены на продукцию	Кризис	Цены на продукцию
Ключевой тезис	Сети — перспективные игроки на рынке, завоевывающие новые ниши	Сети повышают цены, работая с крайне высокой наценкой	Сети активно адаптируются к кризису — избавляются от невыгодных объектов и распространяют относительно дешевые СТМ	Сети пользуются положением, требуя с поставщиков дополнительных выплат, что ведет к росту цен для конечного потребителя

Таким образом, можно говорить о том, что с 2007 по 2010 г. менялся не только интерес к торговле как таковой, о чем можно судить по частоте упоминаний этой темы, но и контекст, в котором упоминались розничные сети. Так, с 2007 по 2010 г. розничные сети прошли путь от нового перспективного формата до захватчиков рынка, пользующихся своим положением. В то же время интерес к теме продовольственных розничных сетей как таковой с 2007 г. постепенно снижался.

Литература

Бурдьё П. О телевидении и журналистике / пер. с фр. Т. Анисимовой, Ю. Марковой; Отв. ред., предисл. Н. Шматко. М.: Фонд научных исследований «Прагматика культуры», Институт экспериментальной социологии, 2002.

Кто в России читает и покупает книги? // Международная федерация русскоязычных писателей. URL: http://rulit.org/read/4/

Муромкина И.И. Имидж розничного торгового предприятия: особенности формирования и восприятия // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 2. URL: http://eup.ru/Documents/2002-06-25/BD92.asp

Розничная торговля в ноябре 2010 г. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_01/IssWWW.exe/Stg/d11/2-2-1.htm

Colombo M. Theoretical Perspectives in Media-Communication Research: From Linear to Discursive Models // Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research [On-line Journal]. 2004. Vol. 5. No. 2.

Keaveney S., Hunt K. Conceptualization and Operationalization of Retail Store Image: a Case of Rival Middle-Level Theories // Journal of The Academy of Marketing Science. 1992. Vol. 20. No. 2. P. 165–175.

Price V., Zaller J. Who Gets the News? Alternative Measures of News Reception and Their Implications for Research // The Public Opinion Quarterly. 1993. Vol. 57. No. 2. P. 133–164.

Rindova V., Pollok T., Hayward M. Celebrity Firms: the Social Construction of Market Popularity // Academy of Management Review. 2006. Vol. 31. No. 1. P. 50–71.

Scheufele D., Tewksbury D. Framing, AgendaSetting, and Priming: The Evolution of Three Media Effects Models // Journal of Communication. 2007. No. 57. P. 9–20.

Simon J. Image and consumer attraction to intraurban retail areas: An environmental psychology approach // Journal of Retailing and Consumer Services. No. 6. 1999. P. 67–78.

Thang D., Tan B. Linking Consumer Perception to Preference of Retail Stores // Journal of Retailing and Consumer Services. 2003. No. 10. P. 193–200.

С.Н. Оксамитная,
В.Е. Хмелько

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО И ЭКСПАНСИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА УКРАИНЕ

В современном обществе образование рассматривается как ключевой механизм процессов социальной стратификации. Уровень достигнутого человеком образования прямо или косвенно определяет его статус занятости, социальный класс, доход, образ жизни, выбор брачного партнера, состояние здоровья. На протяжении более полувека исследование социальной стратификации и мобильности сосредоточено на связи между социальным происхождением и образованием индивидов и тенденциях ее воспроизведения в последовательностях возрастных когорт.

Социально-структурные характеристики украинского общества, включая характеристики института образования и образовательные возможности более молодых когорт, за последние полвека существенно изменились. Исследовательская задача состоит в том, чтобы выяснить динамику образовательного неравенства и межгенерационной мобильности в последние советские и первые постсоветские десятилетия. Как экспансия высшего образования периода независимости отразилась на неравенстве образовательных возможностей людей разного социального происхождения (по уровню образования родителей)? Уменьшилось ли неравенство этих возможностей? Увеличились ли шансы на получение высшего образования для выходцев из семей, где родители имеют более низкий уровень образования?

Институциональные условия и образовательные характеристики возрастных когорт

Наш исследовательский интерес сконцентрирован на когорте молодых взрослых мужчин и женщин, которые завершали среднее общее и достигали последующих уровней образования уже в постсоветские десятилетия в

сравнении с возрастными когортами позднесоветского периода. Для анализа используются данные лонгитюдного исследования ULMS (Ukrainian Longitudinal Monitoring Survey, 2004–2007), репрезентативного для населения Украины (в возрасте от 15 до 72 лет), проведенного Киевским международным институтом социологии. Для сравнения образовательного неравенства и межгенерационной мобильности отобраны респонденты трех возрастных когорт: 1955–1964, 1965–1974 и 1975–1982 гг. рождения (всего 4526 человек). Для анализа использована пятиуровневая шкала образования респондентов и их родителей, включающая: неполное среднее (включая профессионально-техническое), среднее общее, профессионально-техническое на основе полного среднего, неполное высшее (среднее специальное) и полное высшее образование.

Образовательное неравенство и межгенерационная мобильность являются, как известно, следствием сложного взаимодействия различных институциональных акторов (государство, семья, рынок труда, собственно институт образования). Структурно-институциональные условия получения образования представителями трех возрастных когорт существенно различались. Мужчины и женщины старшей из двух позднесоветских когорт (1955–1964) получали различные типы образования на протяжении 1970-х — начала 1980-х годов. В начале 1970-х годов в СССР официально был завершен переход к обязательному полному среднему общему образованию. На этом этапе действовали институциональные нормы социальной селективности, доступа к высшему образованию в зависимости от социального происхождения, т.е. так называемая позитивная дискриминация (квоты для выходцев из сельской местности, выпускников подготовительных отделений, преимущества при вступлении в вуз для имеющих трудовой стаж, отслуживших срочную службу). Очевидно, сохранялись и неформальные преференции для детей экономически более обеспеченных родителей.

Основной период получения различных уровней образования последней советской возрастной когорты (1965–1974) приходится на 1980-е — начало 1990-х годов. В обществе происходит расширение возможностей трудовой деятельности на основе кооперативной собственности, а позже — легализация частной собственности и предпринимательской деятельности как альтернативного социального лифта. Постепенно менялась и политика регулирования доступа к высшему образованию. Прежние меры позитивной дискриминации уходят в историю, а эффективные способы выравнивания образовательных возможностей не предлагаются.

Для представителей наиболее молодой когорты (1975–1982) получение полного среднего и более высокого образования полностью приходится на годы независимости, когда обязательным для всех молодых людей остается

полное среднее общее образование. Основная отличительная черта этого периода — быстрая экспансия высшего образования, благодаря чему на Украине осуществлен переход от условно элитного к массовому высшему образованию. Темпы увеличения количества студентов на 10 тыс. человек населения страны приведены на рис. 1.

Рис. 1. Количество студентов вузов на 10 000 человек населения в 1970–2011 гг.

Оказание образовательных услуг превращается в один из видов частной предпринимательской деятельности. Однако государство по-прежнему не ставит перед собой цель создания условий равенства образовательных возможностей для детей различного социального происхождения. Более того, экспансия высшего образования сопровождается углублением сегрегации и стратификации (по доступу и качеству обучения) учреждений образования всех уровней, начиная от дошкольного.

Для мужчин трех возрастных когорт характерны несколько основных тенденций образовательной динамики (см. табл. 1). Прежде всего это статистически значимое увеличение долей мужчин, имеющих наиболее высокий и наиболее низкий уровни образования. Наличие у четверти молодых мужчин (1975–1982) дипломов о высшем образовании является вполне ожидаемым результатом образовательной экспансии постсоветского периода. Вряд ли можно считать столь же ожидаемым то, что каждый седьмой-восьмой молодой мужчина (13%) не имеет аттестата о полном среднем образовании, что почти вдвое превышает соответствующие показатели для позднесоветских

возрастных когорт. Постсоветская возрастная когорта мужчин является первой в послевоенной истории Украины, в которой доля молодых мужчин с неполным средним образованием не меньше, чем среди их родителей. Проявилась статистически значимая тенденция к уменьшению доли молодых мужчин с неполным высшим (средним специальным) образованием. Во всех сравниваемых возрастных когортах относительно наибольшей является категория мужчин, которые выходят на рынок труда, имея профессионально-техническое образование на базе полного среднего (33–39%).

Таблица 1. Уровни образования мужчин и женщин трех возрастных когорт и их родителей, %

Возрастные когорты	Уровни образования					*n*
	Высшее	Неполное высшее (среднее специальное)	Профессионально-техническое	Общее среднее	Неполное среднее/ПТУ	
	Мужчины					2072
1955–1964	16	20	**34**	24	6	778
1965–1974	18	19	**39**	16	8	671
1975–1982	27	15	**33**	12	13	622
	Женщины					2454
1955–1964	23	**31**	23	19	4	988
1965–1974	22	**33**	28	11	6	785
1975–1982	**34**	25	20	13	8	681
	Отцы респондентов					4403
1955–1964	7	9	5	18	**61**	1732
1965–1974	13	13	13	29	**32**	1421
1975–1982	15	16	24	**33**	13	1250
	Матери респондентов					4506
1955–1964	6	12	3	17	**62**	1757
1965–1974	10	19	9	29	**33**	1454
1975–1982	15	25	17	**32**	11	1295

Сравнительно чаще женщины двух старших возрастных когорт останавливались на достижении неполного высшего (среднего специального) образования. Наиболее молодые женщины сумели воспользоваться структурно расширенными возможностями получения полного высшего образования, тем самым, очевидно, положив начало новой образовательной традиции периода независимости. Наибольшей является доля женщин (1975–1982)

с полным высшим образованием, достигшая на момент последнего опроса 34%. Однако молодым женщинам также присуща тенденция чаще оставаться без обязательного полного среднего образования (8%).

В табл. 1 приведены также данные об уровне образования отцов и матерей респондентов. Наиболее заметная тенденция — сокращение количества родителей, не завершивших полный курс школьного обучения: от 60% отцов и матерей респондентов когорты 1955–1964 гг. до 12–13% — когорты 1974–1982 гг. Всем остальным уровням образования отцов и матерей присуща тенденция разного по интенсивности возрастания.

Образовательное неравенство и межгенерационная образовательная мобильность

Основой для выявления тенденций образовательного неравенства и межгенерационной образовательной мобильности служат приведенные в табл. 2 данные, показывающие, к какой образовательной категории принадлежат мужчины и женщины трех возрастных когорт, чьи отцы имели различные уровни образования. Это данные, отражающие абсолютную образовательную мобильность. Из-за ограниченного объема статьи образовательные уровни мужчин и женщин сравниваются только с соответствующими уровнями их отцов (авторы готовы предоставить полные данные, включающие сравнение с матерями). Данные в диагональных клетках табл. 2 являются показателями воспроизводства респондентами образовательных уровней отцов, правее диагонали — нисходящей образовательной мобильности, левее — восходящей мобильности.

Таблица 2. Межгенерационная образовательная мобильность мужчин и женщин трех возрастных когорт, % по ряду*

	Образование респондентов					*n*
	Высшее	Неполное высшее	Профессионально-техническое	Общее среднее	Неполное среднее/ПТУ	
Социальное происхождение (образование отца)	Мужчины					1967
Высшее	**67**	19	9	6	0	54
	49	21	23	6	1	96
	56	23	12	4	5	81

Окончание табл. 2

	Образование респондентов					*n*
	Высшее	Неполное высшее	Профес-сионально-техническое	Общее среднее	Неполное среднее/ПТУ	
Неполное высшее	30	**43**	12	14	1	70
	33	**26**	25	11	5	73
	47	**21**	19	8	5	91
Профес-сионально-техническое	18	30	**34**	12	6	33
	14	21	**47**	14	4	78
	18	13	**46**	11	12	132
Общее среднее	13	21	40	**23**	3	142
	11	20	42	**20**	7	193
	10	13	42	**18**	17	196
Неполное среднее/ПТУ	8	16	39	29	**8**	452
	4	14	47	18	**17**	203
	5	14	37	11	**33**	73
Социальное происхождение (образование отца)	**Женщины**					2377
Высшее	**61**	21	6	12	0	72
	57	31	8	4	0	91
	65	25	7	2	1	94
Неполное высшее	49	**34**	12	5	0	92
	36	**40**	18	5	1	104
	46	**31**	14	8	1	97
Профес-сионально-техническое	43	29	**19**	7	2	42
	24	34	**29**	11	2	104
	31	28	**22**	14	5	151
Общее среднее	25	34	20	**18**	3	171
	16	35	30	14	5	206
	19	29	23	**17**	12	210
Неполное среднее/ПТУ	12	31	28	23	**6**	593
	8	28	40	13	**11**	264
	12	24	32	18	**15**	86

* В каждой клетке таблицы первое значение соответствует когорте 1955–1964 гг., второе — когорте 1965–1974 гг., третье — когорте 1975–1982 гг.

Путем анализа отличий абсолютных показателей межгенерационной образовательной мобильности между возрастными когортами невозможно оценить динамику неравенства образовательных возможностей. Для этого применяются логлинейные статистические модели соотношения шансов достижения разных уровней образования индивидами разного социального происхождения (по образованию родителей) в последовательности нескольких возрастных когорт [Breen, 2004; Erikson, Goldthorpe, 1992; Xie, 1992].

С помощью так называемой модели независимости проверяется гипотеза равенства образовательных возможностей — о том, что образование отца и полученный детьми-респондентами уровень образования являются независимыми во всех возрастных когортах. Эта модель по обыкновению служит как референтная для оценки данных двух других, более реалистичных моделей. Так, модель постоянной связи (постоянной подвижности — Constant Flux) применяется для проверки гипотезы о постоянной (стабильной) связи между уровнями образования респондентов и родителей в сравниваемых возрастных когортах. Проверяется предположение о том, остается ли усредненное значение совокупности всех шансов достижимости разных уровней образования как общий показатель связи между уровнем образования родителей и уровнем образования детей, постоянным в рассматриваемых возрастных когортах. Это не означает неизменности неравенства образовательных шансов. Обобщенный результат может оставаться приблизительно одинаковым при условии как неизменности всех шансов, так и переструктуризации шансов путем их увеличения для одних социальных категорий индивидов и уменьшения для других.

Отличия между возрастными когортами в зависимости уровня образования респондентов от образования их родителей, т.е. динамика общего показателя образовательного неравенства, проверяется с помощью модели Uniform (другое название — Unidiff). Такая модель оказывается лучше соответствующей эмпирическим данным в том случае, когда она обеспечивает статистически значимое приближение к исходным данным таблиц мобильности (по критерию χ^2 отношения правдоподобия) по сравнению с результатами модели постоянной связи.

В табл. 3 приведены полученные с помощью программы LEM [Vermunt] результаты оценки трех логлинейных моделей связи между уровнями образования респондентов и их родителей по данным таблиц образовательной мобильности трех возрастных когорт.

Применение модели условной независимости при сравнении уровней образования мужчин и женщин и их отцов дает более четверти ошибочно классифицированных случаев и статистическую значимость отличия этих результатов от данных таблиц мобильности на уровне $p < 0{,}001$. Это свидетельствует о несоответствии такой модели исходным данным таблиц и о не-

обходимости отклонить гипотезу о независимости уровней образования респондентов от уровня образования их родителей.

Таблица 3. Результаты оценки трех моделей по данным таблиц образовательной мобильности мужчин и женщин трех возрастных когорт

Модель	G^2	*df*	*P*	Уменьшение G^2, %	Δ
Мужчины в сравнении с отцами					
Условная независимость	973,0	64	0,000	—	28,1
Постоянная связь (неравенство)	14,9	22	0,866	98,5	2,4
Uniform	13,3	20	0,863	98,6	2,2
Женщины в сравнении с отцами					
Условная независимость	1018,5	64	0,000	—	26,7
Постоянная связь (неравенство)	17,9	22	0,709	98,2	2,0
Uniform	17,2	20	0,629	98,3	1,9

Примечание. G^2 — χ^2 (хи-квадрат) отношения правдоподобия; *df* — степень свободы; *p* — уровень статистической значимости; Δ — процент ошибочно классифицированных случаев.

Модель постоянной связи дает результаты, статистические показатели которых значительно лучше, чем у предыдущей модели. Доля ошибочно классифицированных случаев составляет лишь 2,4% для мужчин и 2,0% для женщин. При этом величина G^2 (критерий отличия модельных результатов от данных таблиц мобильности) уменьшается более чем на 98%, а уровни статистической значимости этих критериев во много раз превышают критический уровень ($p = 0,05$), что свидетельствует о статистической незначимости отличия результатов этой модели от данных трех рассматриваемых таблиц мобильности. А это означает, что мы не можем отвергнуть гипотезу о преимущественно постоянном характере социальной подвижности (уровней относительной мобильности), которая лежит в основе образовательной мобильности респондентов всех трех возрастных когорт.

Модель Unidiff — при том что она приводит к потере двух степеней свободы — не дает результатов, заметно более близких к данным ни одной из двух рассматриваемых таблиц мобильности. Как показали дополнительные расчеты с использованием программы выбора модели логлинейного анализа методом обратного исключения, в случае исключения зависимости связи между уровнями образования респондентов и их родителей от принадлежности к когортам, уменьшение G^2 для рассматриваемых таблиц мобильности

оказывается статистически незначимым (на уровнях p, равных соответственно 0,897 и 0,914). Можем утверждать, что между когортами не обнаружено статистически значимых различий в связи между уровнями образования респондентов и их родителей.

Это означает, что за последние полвека на Украине не происходило существенного ослабления или усиления неравенства образовательных возможностей одновременно для детей родителей с разными уровнями образования, хотя не исключается возможность увеличения образовательных шансов для детей определенного социального происхождения и уменьшения таких шансов для других.

Тенденции симметричных отношений образовательных шансов приведены в табл. 4. Это показатели шансов каждых двух индивидов различного социального происхождения (уровень образования отца) достичь в итоге одного из этих двух уровней образования, рассчитанные по формуле [Goldthorpe, Jackson, 2007]:

$$\frac{f_{11} / f_{12}}{f_{21} / f_{22}},$$

где f_{11} — количество иммобильных индивидов в образовательной категории 1 (количество детей, имеющих такой же образовательный уровень, как у отцов); f_{12} — количество индивидов, перешедших из образовательной категории 1 в категорию 2; f_{21} — количество индивидов, перешедших из образовательной категории 2 в категорию 1; f_{22} — количество иммобильных индивидов в образовательной категории 2.

Для мужчин трех возрастных когорт прослеживается тенденция выравнивания шансов на достижение полного высшего образования для тех, чьи отцы имеют полное и неполное высшее образование. В то же время произошло существенное углубление образовательного неравенства, т.е. уменьшение шансов достижения высшего образования для выходцев из семей, где отцы имеют только профессионально-техническое образование, общее среднее и особенно неполное среднее. Для последней категории разница шансов по сравнению с сынами высокообразованных отцов уже достигла нескольких сотен раз. Довольно неожиданным является то, что для сыновей относительно малообразованных отцов уменьшились шансы даже на получение неполного высшего (среднего специального) образования. Различие шансов на достижение высшего образования между женщинами, чьи отцы имеют высшее или неполное высшее образование, остается небольшим, но выравнивания не произошло. Для женщин также характерно усиление образовательного неравенства, что проявляется в уменьшении шансов достижения полного и неполного высшего образования для женщин — выходцев из семей малообразованных отцов.

Таблица 4. Симметричные отношения образовательных шансов*

	Образование респондентов			
	Неполное высшее	Профессионально-техническое	Общее среднее	Неполное среднее / ПТУ
Социальное происхождение (образование отца)	**Мужчины**			
Высшее	5,0 1,8 1,2	16,3 **6,5** **12,6**	23,3 **16,3** **20,4**	76,0 **208,3** **318,6**
Неполное высшее		2,9 2,8 2,8	3,3 **2,0** **9,9**	14,0 **6,4** **13,5**
Профессионально-техническое			1,5 1,5 2,1	1,1 4,5 4,0
Общее среднее				2,2 2,8 3,5
Социальное происхождение (образование отца)	**Женщины**			
Высшее	1,9 2,0 2,2	6,7 13,9 5,0	3,8 **13,8** **25,7**	45,6 **136,4** **205,3**
Неполное высшее		1,3 2,4 2,0	3,3 2,6 2,6	11,5 **20,1** **22,8**
Профессионально-техническое			2,1 1,3 1,4	1,8 4,3 2,3
Общее среднее				1,7 2,2 1,5

* В каждой клетке таблицы первое значение соответствует когорте 1955–1964 гг., второе — когорте 1965–1974 гг., третье — когорте 1975–1982 гг.

Полученные данные в общем соответствуют известной в социологии гипотезе максимально поддерживаемого неравенства (MMI) [Hout, 2004], когда от структурно расширенных возможностей получения высшего образования выигрывают прежде всего социально привилегированные (в данном случае высокообразованные) слои населения. Только тогда, когда происходит определен-

ное насыщение, увеличиваются образовательные возможности для индивидов сравнительно более низкого социального происхождения. Удовлетворение образовательных притязаний имеет характер очереди, если не применяются эффективные институциональные механизмы выравнивания возможностей.

Таким образом, на фоне постоянства среднего общего показателя связи между уровнями образования детей и отцов трех возрастных когорт в постсоветский период произошло существенное углубление образовательной поляризации и неравенства. Образовательная экспансия периода независимости не сопровождалась выравниванием образовательных шансов, уменьшением зависимости образовательных возможностей детей различного социального происхождения. От структурно расширенных условий достижения высшего образования прежде всего выиграли выходцы из социально привилегированных, высокообразованных слоев населения. Неравенство возможностей получения высшего образования существенно возросло для детей малообразованных родителей. Если бы не структурный фактор образовательной экспансии, очевидно, произошло бы значительно большее углубление образовательного неравенства, поскольку присущие позднесоветскому периоду меры позитивной дискриминации независимым украинским государством были отброшены, а эффективные механизмы выравнивания образовательных возможностей не предлагались ни для одного из уровней образовательной системы.

Украина в недалекой перспективе может войти в число стран с наиболее высокообразованным населением. Однако открытым остается вопрос целесообразности именно таких социальных трансформаций в условиях нынешнего уровня и перспектив развития рынка труда и общества в целом.

Литература

Breen R. Statistical Methods of Mobility Research // Social Mobility in Europe. N.Y.: Oxford University Press, 2004. P. 17–35.

Erikson R., Goldthorpe J.H. The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies. Oxford: Clarendon Press, 1992.

Goldthorpe J., Jackson M. Intergenerational Class Mobility in Contemporary Britain: Political Concerns and Empirical Findings // British Journal of Sociology. 2007. Vol. 58. No. 4. P. 525–546.

Hout M. Maximally Maintained Inequality and Essentially Maintained Inequality: Crossnational Comparisons // Sociological Theory and Methods. 2006. Vol. 21. No. 2. P. 237–252.

Vermunt J. LEM: A General Program for The Analysis of Categorical Data // URL: http://www.tilburguniversity.nl.

Xie Y. The Log-multiplicative Layer Effect Model for Comparing Mobility Tables // American Sociological Review. 1992. Vol. 57. No. 3. P. 380–395.

А.А. Рубчинский

Международная лаборатория выбора и анализа решений Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», университет «Дубна»

КВАЗИСПРАВЕДЛИВЫЙ ДЕЛЕЖ С НЕСКОЛЬКИМИ УЧАСТНИКАМИ

Введение

В середине 1990-х годов американскими учеными Брамсом и Тэйлором была предложена новая модель разрешения конфликтов. В этой модели конфликт состоит в разногласиях сразу по нескольким вопросам (пунктам), причем важность этих пунктов для различных участников, вообще говоря, различна. Именно эти различия позволяют предложить такой вариант улаживания конфликта, при котором каждый получает то, что его больше устраивает по его собственной оценке. В книге [Cohen, 1994], посвященной переговорам, утверждается: «Успешный подход к переговорам заключается в выяснении того, что в действительности нужно противной стороне, и в доведении до ее сознания того, каким образом она могла бы добиться желаемого, не мешая мне получить свое».

Предложенное уже в первых работах на эту тему формальное определение справедливого дележа требует одновременного выполнения условий равноценности, отсутствия зависти и эффективности. В то же время как при наличии неделимых пунктов, так и для числа участников конфликта, большего двух, наличие справедливых дележей не гарантируется. Многочисленные примеры этому при неделимости некоторых пунктов для двух участников приведены в работах [Rubchinsky, 2009; 2010], а при делимости всех пунктов для большего числа участников — в книге [Brams, Taylor, 1999] и в цитируемых в ней статьях [Willson, 1998; Reijnierse, Potters, 1998]. В качестве выхода из такого положения в обоих случаях предлагаются различные модификации самого определения справедливого дележа. При этом положительными результатами являются доказательства наличия справедливых (в том или ином смысле) дележей, а также алгоритмы их нахождения.

В книге [Brams, Taylor, 1999] уже относительно трех «классических» условий справедливости говорится, что выбор тех из них, которые можно отбросить, является неформальным и определяемым конкретной ситуацией. В публикациях по этой теме обычно обсуждаются и предлагаются те или

иные модификации условий справедливости, а затем доказываются утверждения о существовании (при рассматриваемых модификациях) справедливых дележей. Естественно, справедливые (в том или ином смысле) дележи, вообще говоря, могут оказаться различными. Однако множество, на котором рассматриваются соответствующие оптимизационные задачи, во всех случаях является одним и тем же — множеством всех допустимых дележей. Определение структуры этого множества при любом числе участников и при любом распределении делимых и неделимых пунктов оказывается важным «техническим» этапом при поиске справедливых в любом смысле дележей. Поэтому анализ множества всех дележей, нахождение его характерных точек, паретовской границы и т.д. представляются важными задачами. Именно им и посвящена настоящая работа.

Для выделения окончания утверждений и доказательств используется знак ■.

Основные понятия и обозначения

Введем необходимые формальные понятия и обозначения, следуя в основном изложению в работе [Rubchinsky, 2010]. Предположим, что всего имеется L делимых и M неделимых пунктов. Пронумеруем пункты так, чтобы сначала шли делимые пункты, а потом — неделимые. Случаи $L = 0$ (делимые пункты отсутствуют) и $M = 0$ (неделимые пункты отсутствуют) не исключаются. Число участников обозначим через m.

Сами участники *независимо друг от друга* определяют числа a_{ij} — относительные важности i-го пункта для j-го участника, $i = 1, ..., L + M$; $j = 1, ..., m$. Матрица $A = (a_{ij})$ называется матрицей важности. Предполагается, что эти важности нормированы в том смысле, что сумма важностей является одной и той же для всех участников, т.е.

$$\sum_{i=1}^{L} a_{ij} + \sum_{i=L+1}^{L+M} a_{ij} = D \ (j = 1, \ ..., \ m). \qquad (1)$$

Обычно считается, что число $D = 100$, что позволяет интерпретировать важность a_{ij} как процент значимости i-го пункта для j-го участника. Число D и значимость a_{ij} предполагаются целыми числами.

Каждый дележ x может быть представлен в виде пары $\langle x, \sigma \rangle$, где матрица $x = (x_{ij})$ ($i = 1, ..., L$; $j = 1, ..., m$), матрица $\sigma = (\sigma_{ij})$ ($i = 1, ..., M$; $j = 1, ..., m$). Для всех элементов матрицы x выполнено неравенство $0 \le x_{ij} \le 1$ (x_{ij} есть доля i-го пункта, доставшаяся j-му участнику), а для всех элементов матрицы σ выполнено $\sigma_{ij} \in \{0,1\}$ ($\sigma_{ij} = 1$ означает, что $(i + L)$-й пункт целиком достался j-му участ-

нику). Для всех строк матрицы x выполнено равенство: $\sum_{j=1}^{m} x_{ij} = 1$ ($i = 1, \ldots, L$), а для всех строк матрицы σ выполнено равенство $\sum_{j=1}^{m} \sigma_{ij} = 1$ ($i = 1, \ldots, M$). Для любого дележа $\langle x, \sigma \rangle$ положим:

$$g_j^d(x) = \sum_{i=1}^{L} a_{ij} x_{ij} (j = 1, \ldots, m), \tag{2a}$$

$$g_j^w(\sigma) = \sum_{i=1}^{M} a_{L+i,j} \sigma_{ij} (j = 1, \ldots, m), \tag{2b}$$

$$g_j(x, \sigma) = g_j^d(x) + g_j^w(\sigma) (j = 1, \ldots, m). \tag{3}$$

Формулы (2a), (2b), (3) означают, что общий доход любого участника является суммой двух слагаемых — дохода $g_j^d(x)$ от делимых пунктов и дохода $g_j^w(\sigma)$ от неделимых пунктов. Переходя от индивидуальных доходов к векторным, введем в рассмотрение векторы $g^d(y) = (g_1^d(y), \ldots, g_m^d(y))$, $g^w(\sigma) = (g_1^w(\sigma), \ldots, g_m^w(\sigma))$, $g(x, \sigma) = (g_1(x, \sigma), \ldots, g_m(x, \sigma))$, определяющие доходы всех участников от делимых и неделимых пунктов. Переходя от доходов, соответствующих конкретным дележам $\langle x, \sigma \rangle$, к множеству всех дележей Z, положим $G^d = \{g^d(x) | \langle x, \sigma \rangle \in Z\}$, $G^w = \{g^w(\sigma) | \langle x, \sigma \rangle \in Z\}$, $G = \{g(x, \sigma) | \langle x, \sigma \rangle \in Z\}$. Множество G представляет собой множество всех возможных векторных доходов при всех возможных дележах $\langle x, \sigma \rangle \in Z$. Оно называется ***множеством достижимости***, поскольку каждый векторный доход $g \in G$ может быть получен как результат некоторого дележа. По построению множество достижимости G является образом множества всех платежей Z при линейном отображении, определяемом формулами (2a), (2b), (3).

Учитывая, что в любом дележе распределение любого пункта между участниками может быть выбрано независимо от распределений других пунктов, получим важное равенство $G = G^d + G^w$, где G является множеством достижимости.

Модифицированные условия справедливости и оптимизационные постановки задач поиска справедливых дележей

Напомним содержательно важные свойства дележей. Эти свойства реально относятся не к исходным дележам, а к соответствующим им векторным доходам. Именно в этих терминах они и будут формулироваться, а сам исходный дележ $\langle x, \sigma \rangle$, определяющий доход $g(x, \sigma)$, будет в большинстве формул опускаться. Доход $g \in G$ называется:

- ***пропорциональным***, если

$$g_j \geq D / m \ (j = 1, \ldots, m), \tag{4}$$

т.е. каждый из m участников получает не менее m-й части от максимально возможной суммы в D баллов по *своей собственной оценке*;

- ***равноценным***, если

$$g_p = g_q \ (p, q = 1, \ldots, m), \tag{5}$$

т.е. все получают поровну по *своим собственным оценкам*;

- ***эффективным***, если

$$g \in G^P, \tag{6}$$

т.е. вектор g недоминируем по Парето никаким другим вектором h. Это означает, что если доход h_i у некоторого участника больше, чем доход g_i, то какой-то другой участник обязательно получит меньше;

- ***свободным от зависти***, если для любых $j, p = 1, \ldots, m, j \neq p$

$$g_j \geq \sum_{i=1}^{L} a_{ij} x_{ip} + \sum_{i=1}^{M} a_{L+i,j} \sigma_{ip}, \tag{7}$$

т.е. доход j-го участника по его собственной оценке не может быть меньше дохода любого другого участника по оценке *того же j-го участника* (здесь компоненты дележа $\langle x, \sigma \rangle$ относятся к p-му участнику).

Остановимся на формуле (7) подробнее. В отличие от предшествующих формул (4)–(6) в нее компоненты дележа $\langle x, \sigma \rangle$ *входят в явном виде*. Однако в пространстве доходов $m \times (m - 1)$ линейных неравенств (7) определяют ровно столько же линейных неравенств:

$$(\alpha_{jp}, g) \geq \beta_{jp} \ (j, p = 1, \ldots, m, j \neq p) \tag{8}$$

относительно переменных g_j ($j = 1, \ldots, m$), причем коэффициенты неравенств — компоненты векторов α_{jp} — и их правые части β_{jp} выражаются линейно через элементы исходной матрицы важностей a средствами стандартной линейной алгебры.

Таким образом, «классические» содержательные свойства дележей формулируются в виде формальных условий на доходы в линейном евклидовом пространстве E^m размерности m. Пропорциональность следует из отсутствия зависти, так что можно ограничиться тремя свойствами.

Дележ называется ***справедливым***, если соответствующий ему доход одновременно равноценен, эффективен и свободен от зависти. В книге [Brams, Taylor, 1996] рассмотрены справедливые дележи при делимости всех пунктов и числе участников, равном двум. Они существуют для любой матрицы важности A и легко находятся предложенным авторами методом «подстраиваю-

щегося победителя». Однако при трех участниках этот метод неприменим, и (как уже указывалось) справедливые дележи могут отсутствовать.

В разделе «Распространение на троих и более участников» 5-й главы книги [Brams, Taylor, 1999] рассмотрены три варианта отказа от одного из трех «классических» условий справедливости и установлено наличие решения при выполнении любых двух условий.

Приведем шесть модифицированных постановок задач поиска справедливого (в том или ином смысле) дележа в виде задач оптимизации на множестве достижимости G. Это возможно сделать именно потому, что основные свойства дележей представлены как свойства соответствующих им доходов (см. формулы (4), (5), (6) и (8)).

1. Справедливым называется дележ, обладающий свойствами равноценности и эффективности. В силу этих свойств все такие дележи максимизируют доход одного участника. Для поиска справедливых (в этом смысле) дележей можно решать задачу оптимизации 1:

$$g_1 \to \max_{g \in G}$$

при условиях

$$g_j = g_1 \ (j = 2, \ldots, m),$$

$(g_1, \ldots, g_m) \in G^P$ (паретовская граница множества G).

Для случая делимости всех пунктов ($M = 0$) доказательство существования решений задачи 1 и метод их нахождения приведены в работе [Willson, 1998].

2. Справедливым называется дележ, обладающий свойствами эффективности и отсутствия зависти. Такую задачу можно рассматривать как задачу оптимизации 2:

$$\max_j g_j - \min_j g_j \to \min_{g \in G}$$

при условиях

$$(g_1, \ldots, g_m) \in G^P,$$

$$(\alpha_{jp}, g) \geq \beta_{jp} \ (j, p = 1, \ldots, m, j \neq p).$$

Для случая делимости всех пунктов ($M = 0$) доказательство существования решений задачи 2 и метод их нахождения приведены в статье [Reijnierse and Potters, 1998].

3. Справедливым называется дележ, обладающий свойствами равноценности и отсутствия зависти. Такую задачу можно рассматривать как задачу оптимизации 3:

$$g_1 \to \max_{g \in G}$$

при условиях

$$g_j = g_1 (j = 2, ..., m),$$

$$(\alpha_{jp}, g) \geq \beta_{jp} \ (j, p = 1, ..., m, j \neq p).$$

Для случая делимости всех пунктов ($M = 0$) доказательство существования решений задачи 3 и метод их нахождения приведены в разделе «Распространение на троих и более участников» 5-й главы книги [Brams, Taylor, 1999].

Заметим, что при отказе от условия делимости всех пунктов существование решений задач 1–3 не гарантируется. Однако во всех случаях условия задачи оптимизации совпадают с требуемыми свойствами, поэтому все справедливые (в том или ином смысле) дележи *с гарантией совпадают* с некоторыми точками из множества достижимости, определяемыми указанными условиями.

4. Справедливым называется дележ, обладающий свойством эффективности и максимизирующий выражение $\min_j g_j$ на паретовской границе G^P множестве достижимости G. Такая задача уже сформулирована как задача оптимизации (задача оптимизации 4):

$$\min_j g_j \to \max_{g \in G}$$

при условии

$$(g_1, ..., g_m) \in G^P.$$

5. Справедливым называется дележ, обладающий свойством эффективности и минимизирующий выражение $\max_j g_j - \min_j g_j$ на паретовской границе G^P множества достижимости G. Такая задача уже сформулирована как задача оптимизации (задача оптимизации 5):

$$(\max_j g_j - \min_j g_j) \to \min_{g \in G}$$

при условии

$$(g_1, ..., g_m) \in G^P.$$

6. Справедливым называется дележ, обладающий свойством равноценности и максимизирующий выражение g_1 на множестве достижимости G. Такая задача уже сформулирована как задача оптимизации (задача оптимизации 6):

$$g_1 \to \max_{g \in G}$$

при условии

$$g_j = g_1 \ (j = 2, ..., m).$$

В работе [Rubchinsky, 2009] при $m = 2$ установлено существование дележей с требуемыми свойствами в задачах 4 и 5 и показано, что в задаче 6 их существование не гарантировано.

Рассмотрим теперь целевые функции и условия во всех шести приведенных задачах оптимизации совместно. Целевые функции имеют один из следующих трех видов: g_1, $\max_j g_j - \min_j g_j$, $\min_j g_j$. Условия имеют один из следующих трех видов: $g_j = g_1$ ($j = 2, \ldots, m$), $(\alpha_{jp}, g) \geq \beta_{jp}$ ($j, p = 1, \ldots, m, j \neq p$), $(g_1, \ldots, g_m) \in G^P$ (паретовская граница множества G).

Заметим, что все данные целевые функции являются линейными на множествах

$$U_\pi = \{g \in E^m \mid g_{i_1} \leq g_{i_2} \leq \ldots \leq g_{i_m}, (i_1, i_2, \ldots, i_m) = \pi\}. \tag{9}$$

Множества U_π являются выпуклыми многогранными конусами, так как вместе с любой точкой $g \in U_\pi$ для любого неотрицательного числа λ существует точка $\lambda g \in U_\pi$. Общий подход к решению поставленных в этом разделе оптимизационных задач рассматривается в следующем разделе.

Построение универсального множества для задач оптимизации 1–6

Формула $G = G^d + G^w$ из раздела 2 дает достаточно грубое представление о структуре множества достижимости, но все же позволяет получить следующее.

Утверждение 1. Множество достижимости G является объединением выпуклых многогранников, полученных из одного и того же выпуклого многогранника G^d параллельным переносом на векторы, образующие конечное множество G^w■.

Все рассмотренные в предыдущем разделе задачи оптимизации 1–6 являются задачами оптимизации на данном множестве G указанного типа. По построению множество G^w является конечным множеством векторов из E^m: $G^w = \{g_1^w, \ldots, g_t^w\}$. Обозначим через $G(i, \pi)$ пересечение множества $G^d + g_i^w$ с множеством U_π, определенным формулой (9), и с множествами, определяемыми условиями вида (5) и (8). Все пересекающиеся множества являются выпуклыми многогранниками, в силу чего их пересечение $G(i, \pi)$ также является выпуклым многогранником. По построению каждый из этих многогранников содержится в одном из множеств U_π. В конце предыдущего раздела утверждалось, что на множествах U_π все рассматриваемые целевые функции линейны. Следовательно, то же самое верно для содержащихся в них выпуклых многогранников $G(i, \pi)$. Обозначим через $V(i, \pi)$ конечное множество вершин $G(i, \pi)$. Напомним, что решение линейной задачи оптимизации на

выпуклом многограннике совпадает с одной из его вершин. Поэтому проведенными рассуждениями доказано следующее утверждение.

Утверждение 2. Решение любой из рассмотренных в предыдущем разделе задач справедливого дележа, представленных в виде задач оптимизации 1–6, содержится в конечном множестве

$$V(A) = \bigcup_{\pi} \bigcup_{i}^{T} V(i, \pi) \blacksquare \tag{10}$$

Таким образом, $V(A)$ — это универсальное конечное множество, зависящее только от самой задачи, но не от используемого определения справедливости. При этом оно всегда содержит точки (доходы), соответствующие справедливым (в различном смысле) дележам.

Вычислительная сложность предложенной процедуры построения универсального множества приближенно определяется следующим образом. В рассматриваемой модели есть три параметра, влияющих на количество операций: число участников m, число пунктов $n = L + M$ и число D, равное сумме важностей всех пунктов. Естественно, что перебор присутствует. Но экспоненциальная оценка есть только по параметру m. В частности, один алгоритм связан с необходимостью просмотра всех перестановок длины m. Однако, ориентируясь на реальные ситуации, можно считать, что число участников не превосходит 5–6, поэтому перебор по m весьма невелик. Построение множеств G^d и G^w имеет (очень грубую) степенную оценку D^{m-1}. Наконец, число пунктов n, *вообще, не входит в оценки*: во всех случаях, в которых рассматриваются делимые пункты, неделимые пункты или все пункты, число операций оценивается предыдущими оценками, зависящими от m и D. Заметим, что подавляющее большинство множеств $G(i, \varpi)$ оказываются пустыми, что также сильно влияет (в сторону уменьшения) на время выполнения алгоритмов.

Заключение

В данной работе рассмотрена наиболее общая ситуация в рамках модели справедливого дележа, предложенной Брамсом и Тэйлором и развитая в работах других ученых. То есть предполагается любое число участников при наличии как делимых, так и неделимых пунктов. При этих условиях установлена общая структура множества достижимости и разработан алгоритм, позволяющий найти конечное множество в пространстве доходов, названное универсальным множеством. Это название определяется тем, что такое множество содержит решения задачи о справедливом дележе для самых разных представлений о справедливости, во всяком случае для всех, которые содержатся к настоящему моменту в литературе, и для любых их комбинаций.

Дальнейшее развитие связано с двумя основными направлениями. Первое направление находится в рамках той же модели Брамса–Тэйлора. Представляется целесообразным:

• разработать диалоговую программную систему, реализующую предложенные алгоритмы, и провести на ней серьезные вычислительные эксперименты;

• рассмотреть важный вопрос о нахождении таких решений, которые обеспечивали бы минимальное число реальных актов деления. В частности, при отсутствии неделимых пунктов число актов деления не превышает $m - 1$, что установлено в уже цитированной работе [Willson, 1998]. Однако при наличии неделимых пунктов этот вопрос ранее не ставился;

• рассмотреть реальные ситуации, в которых применение подхода, основанного на справедливых дележах, представляется полезным и перспективным. В частности, возможно использование этих идей при распределении финансирования на различные цели между регионами.

Второе направление связано с модификациями самой модели. Основная цель возможных модификаций — уменьшение требований к информации, запрашиваемой у участников, с одновременной возможностью получения содержательно понятных и глубоких результатов. Это требует дальнейшего анализа ряда конфликтных ситуаций и поиска адекватных им моделей распределительного типа, возможно, за счет учета многокритериальности при оценке участниками различных пунктов.

Автор благодарит Международную лабораторию анализа и выбора решений за частичную поддержку (проекты ЦФИ 53.0 и 55.0).

Литература

1. *Cohen H.* You Can Negotiate Anything. Zebra Books, 1994. (Русский перевод: Коэн Г. Обо всем можно договориться. М.: АСТ, 2010.)

2. *Brams S.J., Taylor A.D.* Fair Division. Cambridge University Press, 1996.

3. *Brams S.J., Taylor A.D.* The Win-Win Solution. W.W. Norton & Company, 1999. (Русский перевод: Брамс С.Д., Тэйлор А.Д. Делим по справедливости. М.: СИНТЕГ, 2002.)

4. *Rubchinsky A.* Fair Division with Divisible and Indivisible Items: Working paper WP7/2009/05. M.: NRU Higher School of Economics, 2009.

5. *Rubchinsky A.* Brams-Taylor Model of Fair Division for Divisible and Indivisible Items // Mathematical Social Science. 2010. Vol. 60. Iss. 1. P. 1–14.

6. *Willson S.J.* Fair Division Using Linear Programming. Preprint, Department of Mathematics. Iowa State University, 1998.

7. *Reijnierse J.H., Potters J.A.M.* On Finding an Envy-Free Pareto-Optimal Decision // Mathematical Programming. 1998. Vol. 83. No. 2. P. 291–311.

Н.В. Халина

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: КРИТЕРИИ ПОЛЬЗОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫМИ ВИДАМИ ПЛАТЕЖЕЙ

Новые платежные средства, новые виды денег, связанные не только с изменением финансового рынка, но и с возникновением и развитием новых рынков онлайн-коммерции, все чаще оказываются в центре различных дискуссий. Возникают предположения, что в будущем мире новых технологий современные виды денег вытеснят привычные бумажные купюры. Однако насколько подобные сценарии применимы в российской действительности, где история применения только банковских карт значительно короче западного опыта? Каковы практики и масштабы использования различных видов электронных денег в России?

Цель данной статьи — выявление данных практик, планируется также выявить критерии пользования различными видами платежей. Сначала рассмотрим практики использования банковских карт, безналичных платежей, пользования электронными платежными системами и счетами мобильных телефонов, далее будут выявлены три группы с точки зрения интенсивности использования электронных видов денег. В завершение рассмотрим наиболее важные характеристики электронных денег, на которые обращают внимание люди при совершении платежей, а также выясним, какому типу электронных денег отдают предпочтение при сравнении по таким критериям, как сохранность персональных данных, удобство использования, стоимость услуг, надежность и отсутствие мошенничества.

Понятие «электронные деньги» не имеет четкого определения, существуют различные его трактовки. В банковской сфере электронные деньги рассматриваются в узком смысле: из них исключаются платежи по пластиковым картам и с помощью интернет-доступа к банковским счетам. Этому можно противопоставить широкое понимание данного явления, и тогда электронные деньги будут охватывать все виды платежей и счетов, которые не предполагают бумажного носителя.

Далее под электронными деньгами будем понимать различные виды счетов, которые позволяют производить дистанционные, электронные платежи за товары и услуги. Это деньги, хранящиеся на пластиковых банковских картах (счетах), а также различные платежные системы для оплаты товаров и услуг в Интернете. Фактически в нашем исследовании нас интересуют действия респондентов, связанные с различными видами безналичной или другой дистанционной оплаты товаров и услуг, т.е. мы рассматриваем пользование следующими видами электронных денег:

- наличие пластиковой карты и ее использование для:
  - снятия наличных;
  - оплаты за товары и услуги в России и за рубежом;
  - погашения кредита;
  - хранения сбережений;
  - оплаты за товары и услуги через Интернет и по телефону;
- оплаты счетов через банкоматы;
- пользование платежными системами (Яндекс-деньги, Webmoney и т.п.);
- использование счетов мобильных телефонов.

В исследовании используются данные, полученные в рамках проекта «Мониторинг доверия финансовым институтам и финансового поведения населения» (НИУ ВШЭ). Опрос проводился в 2009, 2010 и 2011 гг. на всероссийской выборке и составляет 1600 человек в каждой волне, ошибка выборки — не более 3,4%. Также в работе используются данные четырех фокус-групп, проведенных в рамках того же проекта в декабре 2011 г. в Москве, Санкт-Петербурге, Воронеже и Екатеринбурге, в которых участвовали мужчины и женщины, имеющие опыт использования банковских карт или электронных платежных систем.

Практики использования электронных видов денег

Пластиковые карты и безналичные платежи. Несмотря на то что пластиковая банковская карта в финансовой сфере относится к безналичным способам оплаты и не является электронными деньгами, средства, которые можно привлечь с ее помощью, мы относим к электронным деньгам, так как ее использование не требует бумажных денег при оплате товаров и услуг непосредственно в магазине, а также позволяет производить различные дистанционные платежи.

В ноябре 2011 г. пластиковой картой обладали 55% россиян, за год доля пользователей выросла почти на 10%. За два года доля тех, кто карты не имеет

и не планирует ее заводить, сократилась почти в 1,5 раза — с 51 до 34%. При этом стоит отметить, что сохраняется потенциал роста данного рынка, так как не изменилась доля тех, кто карты еще не имеет, но планирует ее завести: она составляет 11% (рис. 1).

Рис. 1. Распределение ответов респондентов на вопрос «У вас есть банковская пластиковая карта?» (% респондентов)

Банковские карты в России стали чаще выполнять функцию оплаты товаров и услуг без использования привычных денежных носителей. Использовать карту в случае отсутствия наличности в кошельке стал каждый третий россиянин: по сравнению с предыдущими годами данный показатель увеличился в 1,5 раза — с 22 до 33%. Каждый раз оплачивают свои покупки картой, когда это возможно, только 11% респондентов, имеющих пластиковую карту, что соответствует уровню предыдущих годов (табл. 1). Несмотря на то что растет только доля тех, для кого оплата картой не является приоритетным действием при покупках, мы можем расценивать это как некий сигнал изменений, происходящих в смене практик использования данного вида электронных денег.

В рамках исследования электронных видов денег нас интересует не столько то, каков охват населения пластиковыми картами, сколько то, как часто целью использования карты становятся дистанционные формы оплаты, причем не только в магазинах, но и с помощью систем интернет-банкинга или через банкомат.

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос: «В каких случаях вы расплачиваетесь в магазинах банковской картой?» (% респондентов, имеющих пластиковую карту (по столбцу))

	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Каждый раз, когда принимают карты к оплате	11	9	11
Только когда у меня нет наличных денег при себе	22	22	**33**
Я никогда не расплачиваюсь картой	64	66	55
В других случаях	0	2	0
Затрудняюсь ответить	2	1	1
Итого	100	100	100
Всего респондентов, *N*	638	698	883

На сегодняшний день для большинства респондентов пластиковая карта все также остается источником наличных денег: к снятию денег в банкомате прибегают 89% респондентов, имеющих банковскую карту. Для безналичных расчетов за товары и услуги в России картой пользуются 30% (табл. 2). Мы видим, что по сравнению с 2008–2009 гг. наблюдается увеличение данного показателя, что еще раз косвенно свидетельствует о происходящих изменениях в отношении практик пользования банковскими картами.

Таблица 2. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Для чего вы используете банковскую пластиковую карту?» (% респондентов, имеющих пластиковую карту)

Использование пластиковой карты	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Для снятия денег в банкоматах	79	87	89
Для безналичных расчетов за товары и услуги в России	20	22	**30**
Для хранения сбережений	16	15	16
Для погашения кредита	6	8	8
Для безналичных расчетов за товары и услуги при выезде за рубеж	3	3	3
Другое	6	5	1
Затрудняюсь ответить	2	0	1
Всего	132	140	150
Всего респондентов, *N*	638	698	883

Примечание. Сумма ответов превышает 100%, так как вопрос предполагал множественный ответ.

Почти каждый третий обладатель пластиковой карты оплачивает счета через банкоматы, 8% оплачивают товары и услуги при покупке через Интернет, 5% владельцев пластиковых карт оплачивают товары и услуги по телефону. Доля тех, кто прибегает к оплате счетов через банкомат, в 2011 г. увеличилась по сравнению с прошлым годом. И это еще одно свидетельство того, что банковские карты чаще стали выполнять функции электронных денег (табл. 3).

Таблица 3. Распределение ответов на вопрос: «Используете ли вы свою банковскую карту для...?» (% респондентов, имеющих пластиковую карту)

Используете ли вы свою банковскую карту для:	2009 г.	2010 г.	2011 г.
оплаты за товары и услуги через Интернет	6	6	8
оплаты за товары и услуги по телефону	10	5	7
оплаты счетов через банкоматы	25	26	**32**

Можно отметить, что практика оплаты счетов через банкоматы в целом характерна для более активных и продвинутых пользователей банковских карт. В этой группе чаще, чем в той, где не оплачиваются счета через банкоматы, используются различные назначения банковских карт. Представители данной группы чаще используют карту для безналичных расчетов за товары и услуги на территории России (52% против 20% среди тех, кто не использует банкоматы для оплаты счетов), чаще хранят на карте свои сбережения (25% против 12%), чаще посредством пластиковой карты погашают кредит (14% против 5%).

Можно предположить, что данная группа в целом отличается более высокой активностью на финансовом рынке, и, как следствие, банковская карта в этой группе в большей степени выполняет функции электронных денег.

С учетом стратегий использования карт необходимо выделить в отдельную группу тех владельцев пластиковых карт, которые используют их исключительно с целью снятия наличных в банкоматах, поскольку очевидно, что в этом случае нельзя говорить о том, что данный финансовый инструмент работает в полную силу. Ограничиваются подобными действиями 42% владельцев пластиковых карт, остальные прибегают и к другим способам, в том числе могут оплачивать картой покупки через Интернет, по телефону или проводить операции по карте с помощью банкомата.

Использование электронных платежных систем (ЭПС). Поскольку электронные деньги в узком смысле — это деньги, создаваемые в рамках электронных платежных систем, в 2011 г. в рамках мониторинга финансового поведения населения респондентам был задан вопрос о пользовании электронными платежными системами.

Только 7% респондентов в ходе опроса заявили, что в течение последнего года они пользовались электронными платежными системами (например, Яндекс-деньги, Webmoney, Paypal и др.). Как видно, количество пользователей электронных платежных систем почти в 8 раз меньше доли владельцев пластиковых карт.

Электронные деньги: мобильные финансы. Еще одним видом электронных денег являются деньги на счетах мобильных телефонов, которые могут быть использованы для проведения различных видов платежей. Насколько популярен данный вид «электронного кошелька», используют ли россияне мобильный телефон подобным образом?

Опрос показал, что почти треть россиян используют мобильный телефон для управления и контроля за собственными финансами. При этом большинство используют функцию контроля финансовых операций: 21% респондентов только получает SMS-сообщения о движении средств на банковской карте. Доля тех, кто платит со счета мобильного телефона с помощью коротких SMS-сообщений, управляет своим банковским счетом или «электронным кошельком», а также делает перевод с целью пополнения баланса другого телефона, почти в два раза меньше — 11% (табл. 4).

Таблица 4. Пользование электронными платежными системами и счетами мобильных телефонов (% от всех респондентов)

	2011 г.
Пользование электронными платежными системами (например, Яндекс-деньги, Webmoney, Paypal и др.) в течение последнего года	7
Использование счетов мобильных телефонов:	
для получения SMS-оповещений об операциях по банковской карте	21
для управления своим банковским счетом	2
для управления «электронным кошельком»	1
для перевода денег со своего мобильного телефона для пополнения баланса другого мобильного телефона	4
для оплаты услуг со счета мобильного телефона путем передачи коротких SMS (доступ к скачиванию мелодий, рингтонов, игр, фильмов, участия в акциях и т.д.)	3

Пользователи электронных денег. Используя широкую трактовку электронных денег, необходимо оценить долю их пользователей. Для этого будем учитывать наличие банковской карты, опыт пользования ЭПС в течение последних 12 месяцев и использование мобильного телефона для управления

и контроля за собственными финансами[1]. В этом случае доля пользователей электронных денег составляет 58% россиян, что незначительно превышает долю пользователей банковских карт (55%).

Учитывая практики использования банковских карт, а также специфику использования мобильных телефонов для контроля за собственными финансами, необходимо произвести некоторые уточнения и дополнительную классификацию. Очевидно, что те, кто использует карту для снятия наличных в банкомате, не могут считаться активными пользователями электронных денег, как и использование телефона для получения SMS-оповещений об операциях по банковской карте не связано напрямую с использованием мобильных финансов, так как фактически не происходит изменения баланса мобильного телефона или другого движения денежных средств, а сами SMS-сообщения могут фиксировать исключительно факт снятия денег в банкомате.

В результате мы выделили 3 группы респондентов (рис. 2). Первая группа — *активные пользователи электронных денег.* Они используют карту не только для получения наличности в банкоматах, но и пользовались ЭПС в последние 12 месяцев или используют мобильный телефон для реального управления за финансами, а не для простого контроля в виде получения SMS-сообщений. Доля этой группы составляет 37%.

Рис. 2. Доля пользователей электронных денег (% от всех респондентов)

Вторая группа — *неактивные пользователи электронных денег.* В первую очередь это те, кто использует карту только для снятия денег в банкомате или при помощи мобильного телефона только получает SMS-сообщения об операциях по карте. Доля данной группы — 21%.

---

[1] В группу пользователей электронных денег в этом случае попадает человек, который демонстрирует хотя бы одну из перечисленных практик.

Последняя группа — *непользователи электронных денег.* По результатам нашего опроса, она составляет 42% респондентов. Это люди, которые не имеют карты, не использовали ЭПС в последние 12 месяцев и не используют мобильный телефон для управления за собственными финансами.

Приоритеты населения при совершении операций с использованием электронных денег

В ходе опроса был задан вопрос о важности отдельных характеристик электронных денег, таких как безопасность персональных данных, стоимость услуги, надежность, удобство пользования, возможность применения как в России, так и за рубежом. Респондентам необходимо было произвести ранжирование данных характеристик по приоритетам (от «наиболее важно» до «наименее важно») (табл. 5). На первом месте оказалась безопасность личных данных, на втором — надежность платежных услуг. В данном случае сохранность персональной информации волнует людей больше, чем сохранность переводимых денежных средств. Вряд ли кто-то держит на карте все денежные ресурсы или переводит через ЭПС значительные денежные суммы, так что случай их кражи или утери, скорее всего, не отразится критически на текущем материальном положении человека. А вот утерянная персональная информация воспринимается как бо́льшая проблема, поскольку неизвестно, в каких целях она может быть использована.

Таблица 5. Распределение ответов на вопрос, что является наиболее важным при совершении операций с использованием электронных денег (банковских карт, платежных терминалов, «электронных кошельков» и т.д.) (средний ранг и стандартное отклонение, $N = 1600$)

	Средний ранг	Стандартное отклонение
Безопасность при передаче личных (персональных) данных	2,16	1, 20
Надежность и отсутствие мошенничества в передаче денежных средств	2,31	1,13
Размер взимаемой комиссии	3,01	1,21
Удобство совершения операции	3,35	1,32
Возможность пользования в России и за рубежом	4,17	1,19

Примечание. 1 — наиболее важно, 5 — наименее важно. Доля затруднившихся ответить — 1%.

В ходе проведения фокус-групп респондентам также было предложено провести ранжирование предложенных характеристик электронных денег. Можно сделать вывод, что комиссия — это своего рода плата за безопасность личных данных и денежных средств, и, если платежная система предоставляет больше гарантий безопасности даже при условии большего размера комиссии, предпочтение будет отдано такой системе. Этот вывод сделан на основе ответов респондентов.

«Надежность, отсутствие мошенничества в передаче денежных средств — первое. Потому что для меня это важнее. Мало ли что произойдет. Может быть сбой какой-то — и уплывут деньги. Безопасность при передаче личных персональных данных — второе. Не хотелось бы, чтобы мои личные данные попали неизвестно кому» (Москва).

«Для меня не так важен размер комиссии. Лучше пусть мои деньги хорошо охраняют, чем я буду экономить на размере взимаемой комиссии. Скупой платит дважды» (Екатеринбург).

«У меня на первом месте — надежность и отсутствие мошенничества именно в передаче денежных средств, дальше — безопасность при передаче личных данных. Я считаю, что важнее сохранить деньги, а не какие-то данные о себе» (Санкт-Петербург).

Оценка предпочтительности банковских карт и электронных платежных систем

Банковские карты и электронные платежные системы как инструменты проведения платежей, выполняя одни и те же функции (например, оплата товара в Интернете), могут по-разному восприниматься пользователями данных услуг. Таким образом, можно говорить о конкуренции этих инструментов, поэтому интересно выявить, различается ли восприятие банковских карт и ЭПС.

В ходе опроса респонденты должны были сравнить банковские карты и ЭПС по следующим критериям:

- сохранность персональных данных;
- удобство пользования;
- стоимость услуг;
- надежность и отсутствие мошенничества.

Предпочтения банковским картам были отданы по всем четырем критериям. В большей степени банковские карты предпочтительнее по критериям «удобство» и «сохранность личных (персональных) данных» (табл. 6).

Таблица 6. Распределение ответов на вопрос: «Какая альтернатива выглядит более предпочтительной?» (% от респондентов)

	Удобство	Надежность и отсутствие мошенничества	Сохранность личных (персональных) данных	Стоимость оказываемой услуги (размер комиссии)
Предпочтительнее банковские карты	33	28	30	26
Предпочтительнее электронные платежные системы	7	8	6	7
В равной мере и те, и другие	17	18	17	16
Затрудняюсь ответить	43	47	48	51
Баланс предпочтений, п.п.	26	20	24	19

Почему банковские карты оказываются предпочтительнее электронных платежных систем? В чем их преимущества? Мы снова обратимся к результатам проведенных фокус-групп. С точки зрения *удобства* карты предпочтительнее в силу большей универсальности данного вида платежей. Сфера применения денег на счетах электронных платежных систем заведомо меньше и не выходит за рамки виртуального пространства, применение карт чаще всего возможно и там, где можно расплатиться обычными бумажными купюрами.

«Банковские карты удобнее, потому что ими пользуемся везде... Везде их принимают к оплате. Даже некоторые такси с собой терминалы возят» (Воронеж).

Предпочтительность банковских карт по критериям надежности и сохранности данных обусловлена более высоким уровнем доверия банкам как организациям, способным обеспечить более высокий уровень безопасности как денежных средств, так и личных данных. Как было отмечено выше, именно эти критерии являются наиболее важными для людей, использующих электронные виды денег.

«В магазине расплачиваешься в основном картами. Банковские карты надежнее, потому что банк более надежное заведение. Банковские карты по той же причине выбрал и при сохранности данных, так как у них работает служба безопасности» (Воронеж).

«Банку больше доверяешь. Есть служба безопасности, и личные данные хранятся в архиве, где-то под замком. Не то что в Интернете, где могут проникнуть в личный кабинет» (Воронеж).

Полученные данные свидетельствуют о том, что в сфере безналичных платежей как одного из видов электронных денег происходит смена потребительских предпочтений. Владельцы пластиковых карт все чаще стали использовать карты для безналичных платежей за товары и услуги, а также платить по счетам через банкоматы. Несмотря на это, доля тех, у кого пользование картой ограничивается только снятием денег в банкоматах, достаточно высока (42% владельцев карт). С учетом того что доля пользователей электронных платежных систем и счетов мобильных телефонов для оплаты достаточно низка, активными пользователями электронных денег являются только 37% россиян. Меньшая популярность электронных платежных систем обусловлена в том числе и тем, что по всем характеристикам, определяющим выбор того или иного средства платежа, банковские карты оказываются предпочтительнее «электронных кошельков». Это объясняется большим уровнем доверия банкам как более прозрачным финансовым институтам, способным эффективнее обеспечивать безопасность денежных средств и персональных данных. Для банков это может стать конкурентным преимуществом при создании собственных «электронных кошельков», возможность которого появилась у них в рамках Закона «О национальной платежной системе».

И.И. Харченко

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА УСЛУГ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПОТЕНЦИАЛ ЕГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)[1]

В данной статье рассматриваются особенности становления системы дополнительного профессионального образования (ДПО) и соответствующего ей рынка образовательных услуг на примере одного из образовательных центров страны — Новосибирской области.

За относительно короткий срок после пережитого в начале рыночных реформ кризиса, когда построенная по отраслевому принципу система повышения квалификации и переподготовки кадров в прежнем виде фактически перестала существовать, новая система ДПО получила стимулы к развитию через рынок платных образовательных услуг.

Наряду с распространением платного образования в вузах вторым значительным рынком платного образования стали услуги ДПО. Но отличие ДПО в том, что оно существует преимущественно за счет негосударствен-

[1] Статья подготовлена в рамках программы РАН № 35 «Экономика и социология науки и образования» проекта «Социально-экономические инвестиции в науку и образование Сибири как условие модернизации» (координаторы: д.с.н. З.И. Калугина, д.э.н. Г.А. Унтура). Также используются эмпирические данные и результаты исследования, проведенного при финансовой поддержке РГНФ и паритетном финансировании правительства Новосибирской области — проект № 11-13-54001 а/т «Спрос и предложение на региональном рынке услуг дополнительного профессионального образования» (руководитель: к.с.н. И.И. Харченко, участники проекта: Ю.О. Новикова., Е.В. Маклакова, С.В. Бусыгин, А.О. Уемаа (ИЭОПП СО РАН), к.ф.-м.н. В.П. Бусыгин (НИУ ВШЭ)).

ных средств. Так, на систему высшего и послевузовского профессионального образования было израсходовано из консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов в 2006 г. 16,4%, в 2008 г. — 17,7% всех расходов на образование, в то время как на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации — соответственно 0,9 и 0, 68% (9,2 млрд и 11,3 млрд руб.) [Образование..., 2007, с. 71; Образование..., 2010, с. 69]. Несмотря на такое соотношение господдержки, система ДПО показала, что способна развиваться в рыночных условиях. По состоянию на 1 января 2002 г. в стране уже насчитывалось около 3 тыс. образовательных учреждений и структурных подразделений дополнительного профессионального образования (включая подразделения ДПО в учебных заведениях и внутрифирменное обучение на производстве) [Программа развития..., б/г]. Наиболее динамично (после кризиса 1998 г.) развивается сегмент «деловых» образовательных услуг, среди которых выделяются тренинговые. По данным Е.С. Малахова, в 2008 г. функционировало около 100 бизнес-школ, в том числе половина из них — в Москве, десятая часть — в Санкт-Петербурге; а объем рынка бизнес-тренингов составил около 1,2 млрд долл. [Малахов, 2010].

По данным общероссийских опросов, в 2009 г. дополнительным образованием в общей сложности было охвачено около 5 млн человек [Ключарев, 2010, с. 83]. По данным другого выборочного опроса населения в возрасте 25–64 года, проведенного в 2008 г., дополнительным образованием (включая организованные виды дополнительного обучения — курсы, лекции, семинары, тренинги, второе высшее, MBA и др.) в течение года было охвачено 12,1% опрошенных [Образование..., 2010, с. 457, 459]. Однако международные сравнения свидетельствуют о том, что в ряде стран этот уровень был в 3–4 раза выше [Там же]. Далее логично отметить, что, хотя рынок услуг ДПО становится все более диверсифицированным, по количественному охвату населения, в частности занятого в экономике, он уступает своему аналогу советского периода. Так, в 1987 г. годовая численность обучающихся профессиям на производстве и повышающим свою квалификацию составляла по РСФСР 20,3 млн человек (уже к 1992 г. этот показатель в РФ упал до 7,4 млн человек) [Социальное развитие..., 1993].

В настоящий период отечественный рынок ДПО еще находится в процессе становления и развития. В структуре системы дополнительного профессионального образования можно выделить следующие сегменты:

- структуры ДПО в учреждениях формального профессионального образования (отделения и программы ДПО в вузах и второе высшее образование; отделения и программы ДПО в ссузах и профессиональных училищах);
- обновленные отраслевые структуры ДПО, главным образом «преемники» советской системы переподготовки (в образовании, здравоохранении,

государственном управлении, силовых структурах и др.); корпоративные университеты, корпоративные структуры подготовки и переподготовки кадров;

- коммерческие организации, предоставляющие «деловые» образовательные услуги и тренинги по бизнес-тематике (компании, курсы, «школы», консалтинговые и рекрутинговые агентства, MBA-программы в бизнес-школах и др.);
- независимые частные провайдеры тренинговых услуг, коучинга, краткосрочных обучающих семинаров и др.;
- любительские (обычно коммерческие) курсы «непрофессиональной» направленности, работающие на расширение компетенций, востребованных и в жизни, и в работе (курсы иностранных языков, компьютерной грамотности, автовождения и др.).

Рынок услуг дополнительного профессионального образования

Далее определим характеристики регионального (на примере Новосибирской области) рынка услуг ДПО со стороны предложения. Мы опирались на методологию официальной статистики, в которой послевузовское образование (аспирантура, докторантура и др.) относится к формальному образованию, а программы второго высшего образования — к дополнительному образованию [Образование..., 2007, с. 460].

Была выполнена оценка качественных и количественных характеристик системы ДПО и существующего предложения на этом рынке услуг в Новосибирской области. С помощью системы ДубльГис и информации, представленной на сайтах организаций, удалось выявить и проанализировать деятельность 712 организаций ДПО г. Новосибирска и его городской агломерации (включая г. Искитим). Рассматривались как специализированные учреждения ДПО, так и подразделения при учебных заведениях профессионального образования (среди которых преобладают вузы), предоставляющие разнообразные услуги ДПО: повышение уровня образования, получение знаний, навыков, компетенций, а также переподготовка на новую профессию, повышение квалификации, аттестация и др. Новосибирск и его городская агломерация располагают разветвленной системой специализированных учреждений ДПО и учебных заведений формального образования (вузы, ссузы, ПУ), предоставляющих услуги ДПО (рис. 1).

Большинство действующих учреждений ДПО в регионе имеют частную форму собственности. Наибольшее количество государственных (или общественных) организаций наблюдается в категориях «профессиональная пере-

подготовка/повышение квалификации» и «компьютерные курсы», что обусловлено предоставлением дополнительных услуг в учреждениях среднего и высшего звеньев формальной системы образования.

Рис. 1. Структура организаций ДПО по видам образовательных услуг (согласно справочной системе ДубльГис; Новосибирская городская агломерация) (%)

Из общего количества организаций были выделены 3 группы и рассчитана их доля: бухгалтерские курсы и бизнес-обучение составляют примерно 1/3 совокупности (34,1%), примерно такая же доля приходится на курсы обучения и повышения квалификации по разным профессиям (32,6%), оставшаяся треть (33,3%) — это курсы, предоставляющие общие компетенции (компьютер, иностранный язык, личностные тренинги).

Студенческая и учащаяся молодежь

Выпускники профессиональных учебных заведений являются потенциальными, а отчасти уже реальными потребителями услуг дополнительного профессионального образования. Как видно из данных табл. 1, многие будущие специалисты и рабочие настроены продолжать образование в ближайшее время.

После окончания учебного заведения намерены учиться дальше (в очной или заочной форме, в учебных заведениях или на курсах) 3/4 выпускни-

ков ссуза, почти 2/3 выпускников вуза и половина — ПУ. Преимущественная ориентация на продолжение обучения в формальной системе образования отмечается у учащихся ссузов, а на дополнительное профессиональное образование (включая второе высшее) — у студентов вузов.

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос: «Собираетесь ли вы продолжить образование в ближайшие 1–2 года после завершения данной ступени образования и получения диплома?» (% к ответившим, данные по взвешенным массивам)*

Планы на продолжение учебы в ближайшие 1–2 года после завершения данной ступени образования	Вузы		Ссузы		ПУ	
	2001	2007/2008	2001	2008/2009	2001	2008/2009
Нет, пока не планирую	41	38	27	23	46	50
На курсах повышения квалификации по своей специальности	12	13	10	5	15	11
На профессиональных курсах, курсах переподготовки на другую специальность	11	11	6	3	9	6
В профессиональном училище	0,3	—	1	1	2	5
В ссузе (в колледже, техникуме)	0,2	—	1	1	9	8
В вузе (в университете, академии, институте, второе высшее образование)	27	36	60	67	24	19
В магистратуре	20	9	—	—	—	—
В аспирантуре		10	—	—	—	—
Другое (самостоятельно, стажировка)	8	6	2	2	4	4

* По данным проведенных ИЭОПП СО РАН социологических опросов студентов и учащихся дневных отделений выпускных курсов вузов ($N = 1947$, 2007/2008 г.), ссузов и ПУ ($N = 1748$, 2008/2009 г.) и по данным «базового» опроса студентов вузов, ссузов, ПУ по сопоставимой методике и выборке ($N = 2470$, 2001 г.). Выборки репрезентативные для Новосибирской области, квотные по отраслевым группам специальностей ВПО, СПО и НПО.

Заметим, что еще на студенческой скамье имеется возможность повысить свои шансы на успешное трудоустройство. Так, на факультетах или курсах дополнительных профессий в вузах занимались 11% опрошенных (среди будущих педагогов — 34%), в ссузах — 15% (среди будущих педагогов — 40%), в ПУ — 14% (среди строителей — 19%).

ДПО осознается большинством будущих молодых специалистов как важный фактор роста профессиональной квалификации и успешной карь-

еры. В подавляющей массе опрошенные выпускники положительно относятся к возможности в перспективе стать участниками ДПО. Так, каждый второй считает перспективы повышения квалификации и дополнительного обучения обязательным требованием к своей будущей работе (ответ «обязательно» дали в вузах 49%, в ссузах — 55%, в ПУ — 50% респондентов), почти все остальные дали ответ «желательно» (соответственно 47, 37 и 35%).

В отраслевом разрезе отмечался повышенный спрос на экономические, управленческие и правовые специальности в качестве дополнительных к базовому образованию. Такая ориентация особенно характерна для выпускников вузов (66%) и ссузов (50%), менее — для учащихся ПУ (23%). Заметим, что с точки зрения задач модернизации экономики и перехода ее на инновационные сценарии развития такая ориентация среди желающих получить еще один диплом на профессии, избыточные на рынке труда (экономисты, юристы, менеджеры и др.), проявляется как риск усиления дисбаланса на рынке труда.

Причины того, что дополнительное образование становится востребованным уже на студенческой скамье, как внутренние, так и внешние. Основные из них: увеличивающаяся информационная, коммуникационная и инновационная составляющая многих специальностей и видов работ; стремление усилить свои позиции на рынке труда; понимание того, что базовое (формальное) образование слишком оторвано от реальных требований производства, и требуется дополнительно приобрести практические навыки; желание увеличить свой человеческий капитал путем приобретения дополнительной специальности или компетенций; стремление компенсировать пробелы в полученном или получаемом образовании (возникшие как из-за недостатков в учебном процессе, так и по собственной вине); неготовность части молодежи выходить на рынок труда до получения диплома желаемого уровня (например, диплома о высшем образовании, что особенно характерно для студентов ссузов); реализация непрерывных образовательных траекторий, тесно связанных с карьерными устремлениями; нежелание части молодежи работать по получаемой специальности и поиск возможностей быстро освоить другую; готовность обучаться по запросам работодателя.

Экономически активное население

Дополним ситуацию с ДПО данными социологических обследований взрослого населения Новосибирской области. В 2010 г. ИЭОПП СО РАН на базе районных центров занятости в городской и сельской местности был проведен социологический опрос безработных (N = 281). Полученные данные показали, что среди экономически активного населения остается многочис-

ленная группа лиц, слабо вовлеченных в непрерывное образование. Так, среди всех опрошенных безработных никогда не проходили повышение квалификации 77%, а в самом активном трудовом возрасте (30–49 лет) — 65% (рис. 2).

Рис. 2. Распределение ответов безработных на вопрос: «Проходили ли вы повышение квалификации когда-либо в прошлом?» (массив безработных, НСО, 2010 г.) (%)

При этом не наблюдалось особой потребности возместить это упущение, поскольку многие безработные намеревались менять профессию. Так, среди проживающих в областном центре и его городской агломерации 63% не нуждались в повышении квалификации по основной профессии, в районах области — 76%. Тем не менее выделяется от трети до четверти безработных, желающих повысить квалификацию с разными целями. В городской агломерации среди целей преобладали содержательные: 30% планировали с помощью ДПО получить дополнительные знания по профессии, еще по 7% учились бы ради прохождения переаттестации или получения сертификата. В районах области преобладали формальные цели: 16% с помощью ДПО рассчитывали пройти переаттестацию, еще 2% учились бы ради получения сертификата, и только 9% — для получения дополнительных знаний. Несмотря на такой контраст в целом, мы оцениваем возможность вовлечения экономически активного населения в продолжение образования в той или иной форме как весьма перспективную. Так, вообще не собирались нигде учиться в ближайшие 2–3 года в городской агломерации менее половины (43%), хотя в районах этот показатель больше (63%). Остальные собирались учиться (45 и 30% соответственно, причем каждый четвертый из них рассчитывал на курсы от службы занятости), а 12 и 7% соответственно уже учились (на момент опроса).

Исследование наших коллег по отделу[1] выявило похожую картину насчет реальной вовлеченности населения в ДПО. Выяснилось, что в течение

[1] По данным репрезентативного социологического обследования городского и сельского населения Новосибирской области (N = 1443 человек, в том числе работаю-

своей трудовой жизни более 60% работников никогда не проходили переподготовку, стажировку или дополнительное обучение. При этом 8% работников проходили переобучение более 10 лет назад, каждый пятый вообще не смог вспомнить дату этого события.

Слушатели системы ДПО

Для более полного представления о соотношении предложения и спроса на услуги ДПО было проведено социологическое обследование этой сферы. В 2011 г. были проанкетированы слушатели и собраны интервью с экспертами — представителями ДПО. Опрошено 268 человек (в том числе работающие — 61,8%, безработные — 38,2%) в 16 учреждениях ДПО. Выборка квотная по видам реализуемых программ (курсов), представляющая областной центр и районы Новосибирской области. В массиве представлены в основном две категории слушателей: направленные на курсы от предприятий и направленные от службы занятости.

Данные анкетного опроса слушателей подтвердили выводы, сделанные на основе анализа сайтов и других информационных источников. Было выявлено, что независимо от основной задачи своего пребывания на курсах они выразили желание получить более комплексную подготовку (переподготовку), включающую экономические и юридические знания, развитие своих навыков в использовании современных информационных технологий, новых компетенций, позволяющих более полно использовать личностный потенциал в сфере труда и других сферах жизни. Однако реализовать данную потребность бывает сложно: большинство слушателей-работников не участвуют в процессе выбора курсов (67% из них указали, что за них все решил работодатель), в то время как у безработных, направленных от службы занятости, было даже больше возможностей участвовать в выборе программы обучения (26%) или самого учреждения ДПО (14%) (только у 16% безработных не было возможности выбора). Однако наличие выбора у безработных не повышает результативность их обучения в ДПО. Так, намерены работать по полученной на курсах профессии только 55%, сомневаются — 36%, не будут работать — 9%; 37% учатся ради того, что это пригодится в жизни. При этом 71% слушателей-безработных не имели ни гарантированного, ни обещанного работодателем рабочего места.

щие — 897 человек), проведенного ИЭОПП СО РАН в 2010 г. Изучались проблемы развития человеческого потенциала (руководитель: академик В.В. Кулешов, участники проекта: д.с.н. З.И. Калугина, к.с.н. Т.Ю. Богомолова, к.с.н. Т.Ю. Черкашина).

У работающих в ситуации ограниченной возможности выбора курсов и программ мотивация участвовать в обучении деформирована в сторону формальных мотивов: 53% указали, что они обучаются на курсах, поскольку это требуется для прохождения переаттестации, повышения разряда, получения допуска к работам, еще 33% — поскольку необходимо получение документа. Только не более чем каждый второй (56%) пришел на курсы ради дополнительных знаний, навыков, компетенций для трудовой деятельности. Мнение слушателей о реальных мотивах их руководства осуществлять повышение квалификации персонала через систему ДПО свидетельствует о том, что здесь также преобладают формальные мотивы и стимулы: 39% связывают интерес работодателя к системе ДПО с государственными требованиями к допускам работ, 42% — с обязательной аттестацией работников на разряд, категорию, еще 4% — в связи с изменениями в законодательстве и производственной отчетности. Заметно менее значимыми слушатели считали такие мотивы руководства, как улучшение качества работы персонала, увеличение производительности труда (31%), модернизация производства (9%), выпуск новой продукции (3%), информатизация, компьютеризация производственных процессов (4%).

Полученные в ходе опроса оценки слушателями курсов качества обучения в системе ДПО в основном положительные (68% работников и 61% безработных получили, по их мнению, хорошие знания, навыки или хорошую подготовку по новой профессии, в которой они нуждались). Наибольшее количество пожеланий (нареканий) на содержание курсов связано с практической стороной занятий (17% работников и 20% безработных отмечали недостаточность этой части программы). Напротив, нарекания на недостаточно представленные теоретические знания отмечались гораздо реже (у работников — 1%, у безработных — 10%). У небольшой доли слушателей-работников (особенно занимающих должности специалистов) отмечались нарекания на недостаток информации о новинках, инновациях, изменениях в их сфере деятельности (7%), еще меньше недостаток инновационной тематики волновал слушателей-безработных (2%).

Характерной особенностью существующей системы ДПО, как показал опрос слушателей, является ее неравная доступность для занятого населения. Работники, которые попадают в отраслевую систему ДПО «по разнарядке», часто имеют опыт неоднократного повышения квалификации, в то время как работники предприятий, не имеющих ведомственной системы ДПО, становятся лишь случайными ее участниками.

Резюмируя, отметим, что существующая система дополнительного профессионального образования находится еще в процессе формирования. Сегодня она вполне адекватно отвечает потребностям и ожиданиям тех субъек-

тов, которые ориентированы на традиционные сферы деятельности, но слабо ориентирована на перспективные потребности экономики. Однако даже тот сегмент ДПО, который «обслуживает» традиционный сектор экономики, в количественном отношении отстает от имеющейся потребности основных групп трудоспособного населения и слабо поддерживается инвестициями со стороны работодателей. Как и в формальной системе образования, в ДПО имеется сегмент, ориентирующийся в основном на потребности населения, а не рынка труда. Кроме того, в настоящее время значительные ресурсы системы ДПО затрачиваются на формально-информационную деятельность, сосредоточенную на сертификации компетенций работников в соответствии с постоянно меняющимися нормативными требованиями. Таким образом, потенциал системы ДПО снижается из-за акцента на распространение различных программ формально-информационного типа.

Литература

Ключарев Г.А. Дополнительное профессиональное образование: особенности, эффективность, перспективы // Социологические исследования. 2010. № 2. С. 83–91.

Малахов Е.С. Рынок услуг дополнительного профессионального образования: структура, функции, проблемы развития. М.: Академия труда и социальных отношений. URL: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62814.doc.htm

Образование в Российской Федерации: 2007. Статистический ежегодник. М.: ГУ-ВШЭ, 2007.

Образование в Российской Федерации: 2010. Стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.

Программа развития дополнительного профессионального образования в Российской Федерации на 2002–2005 гг. URL: http://elementy.ru/Library9/Progr20.htm

Социальное развитие Российской Федерации в 1992 г. М., 1993.

М.А. Шабанова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

УСПЕШНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АКТОРЫ В РОССИЙСКОЙ ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ: НЕФОРМАЛЬНЫЕ СОЛИДАРНОСТИ И ДОВЕРИЕ

Российским экономическим акторам, как известно, присущ *асоциальный синдром,* т.е. отсутствие культуры совместного действия и стремления к самоорганизации даже для защиты собственных интересов [Дилигенский, 2002]. И хотя предпринимательские объединения (национальные, региональные, отраслевые) постепенно развиваются и в России (см., например: [Паченков, Олимпиева, 2005; Голикова, 2007; Зудин, Яковлев, 2011]), их нынешняя слабость лишает бизнес важнейшего ресурса эффективной и инновационной экономической деятельности, не дает ему воздействовать на институты власти. В то же время известно и то, что российский бизнес активно включен в *неформальные* деловые связи и сети. В последние годы развиваются еще и *виртуальные* взаимодействия [Мясникова, 2007; Понявин, 2009; Федотченко, 2010 и др.]. Вопрос о том, в какой мере неформальные солидарности выступают социальным капиталом, как и о том, в какой мере они служат субститутом формальных, остается открытым. В единичных исследованиях применительно к европейским странам гипотеза о замещении формального и неформального социальных капиталов не подтверждается, там они играют взаимодополняемую роль [Gesthuizen, Scheepers, van der Veld, Völker, 2011]. Применительно к группе успешных российских экономических акторов вопрос о природе и роли неформальных солидарностей не изучен вообще. Какие неформальные солидарности и в какой мере выступают факторами делового успеха в российской институциональной среде, включая инновационно-рыночные продвижения успешных экономических акторов? Каковы природа и динамика этих солидарностей? Как они сопряжены с уровнем доверия и как меняются его разные виды?

Общий замысел исследования состоит в том, чтобы, опираясь на материалы трех волн крупномасштабного мониторинга *успешных* экономических акторов, выявить сдвиги в их неформальной солидаризации (вертикальной — горизонтальной, реальной — виртуальной и др.), в уровне разных видов доверия, а также определить степень сопряженности этих феноменов друг с другом и с уровнем инновационно-рыночных продвижений респондентов.

Описание подхода и информационной базы

Для осмысления природы современной неформальной солидаризации экономических акторов представляется важным выявить степень сопряженности уровня развития неформальных связей/сетей с другими социальными феноменами, характеризующими качество этих связей (роль деловой репутации, строгость соблюдения деловых обязательств, этики, законов и правовых норм, уровень институционального и взаимного доверия бизнесменов, развитие взаимопомощи и др.). При этом весьма продуктивным представляется обращение к классификации социальных взаимодействий П. Сорокина (1920 г.). Исходя из особенностей современной институциональной среды из множества предложенных им типов взаимодействий выделяем три: *односторонние* и *двусторонние; антагонистические* (*конфликтные*) и *солидаристические*, а также типы взаимодействий в зависимости от актов делания и неделания [Сорокин, 1991].

Информационная база исследования. Высокостатусные и преуспевающие экономические акторы, в принципе, малодоступны для широкомасштабных эмпирических исследований. Уникальную возможность изучения этой группы дают опросы слушателей программ MBA — в нашем случае в Академии народного хозяйства при правительстве РФ (ныне РАНХиГС при президенте РФ). На текущий момент проведены четыре волны исследований (с периодичностью 1 раз в два года): 2004 г. — 1016 человек, 2006 г. — 1445, 2008 г. (октябрь–декабрь) — 1279, 2010 г. (октябрь–декабрь) — 1104 человека[1]. Результаты мониторинга свидетельствуют о том, что за прошедшее десятилетие весьма заметная часть относительно молодых, образованных и преуспевающих предпринимателей и менеджеров оформилась в авангардную социальную общность, названную нами *новым поколением деловых людей России* [Заславская, Шабанова, 2012].

Их отличает сочетание ряда важных признаков, вряд ли присущее какой-то другой группе предпринимателей и менеджеров. Это — относительная молодость (средний возраст — 34,4 года) на фоне солидного стажа работы

[1] В разные годы доля опрошенных составляла от 53 до 61% общего числа слушателей 2–4-го семестров обучения.

в бизнесе (в среднем — 9,8 года); высокий уровень бизнес-образования и установка на его постоянное наращивание для дальнейшего делового успеха; довольно высокие профессионально-должностной и социально-экономический статусы (50–60% респондентов — генеральные директоры, директоры, их заместители, руководители филиалов и прочие топ-менеджеры, 39% — руководители подразделений, функциональные менеджеры; 55% отнесли себя к среднему слою, а 39% — к социальным слоям выше среднего); важное место, отводимое достижительным ценностям в ядре важнейших ценностных ориентаций; высокая самооценка и удовлетворенность достигнутыми деловыми позициями и др. Несмотря на то что кризис так или иначе затронул подавляющее большинство респондентов, их оценки нынешнего экономического положения компаний достаточно высоки: 58% оценили его как отличное или хорошее, 33% — как удовлетворительное и лишь 3% — как плохое. За последние 2–3 года те или иные личные инновационно-рыночные продвижения имели 82% занятых в бизнесе, причем в кризисные годы эта доля даже увеличилась.

Основные результаты

1. По роли, отводимой членству в формальных объединениях, бизнес-ассоциациях и союзах, преуспевающие российские предприниматели и менеджеры не отличаются от менее успешных экономических акторов. Этот фактор ставится едва ли не на самое последнее место в деловом успехе компаний (табл. 1) и не зависит ни от текущего экономического положения компании, ни от его динамики за последние годы[1]. Небольшая роль, отводимая формальным солидарностям, в значительной степени объясняется скромностью их возможностей в проблемной в правовом отношении деловой среде. Развитие бизнес-ассоциаций практически не сказывается на снижении остроты проблем в отношениях бизнеса с властью. Не случайно только 6% респондентов при нарушении их законных прав в деловой сфере обращались за помощью в предпринимательские союзы и ассоциации. А та или иная помощь со стороны последних встречалась в личной практике всего 4–5% респондентов. Поскольку бизнес-ассоциации пока не в силах вести равноправный диалог с властью и значимо влиять на деловой климат, преуспевающие экономические акторы придают ключевое значение индивидуальной адаптации к устанавливаемым властью формальным и неформальным правилам игры. Важную роль в этом процессе играют неформальные солидарности —

[1] Статистически значимыми оказались различия в зависимости от масштабов бизнеса и отрасли.

как вертикальные (с чиновниками), так и горизонтальные (с другими экономическими акторами) (табл. 1).

Таблица 1. Оценка роли отдельных факторов в успехе компаний (% по строке)

Факторы	Баллы*			Всего
	1–2	3	4–5	
Общепризнанные как высокозначимые				
Профессионализм и опыт руководителей	2	3	95	100
Профессиональные качества работников	2	9	89	100
Уровень деловой репутации	4	15	81	100
Острота конкуренции	9	17	74	100
Часто упоминаемые как высокозначимые				
Строгость соблюдения деловых обязательств, этических норм	12	26	62	100
Неформальные связи/сети в деловом сообществе	13	26	61	100
Неформальные связи руководителей с чиновниками	19	26	55	100
Инновационный характер деловых стратегий	14	31	55	100
Особенности организационной или корпоративной культуры	21	33	46	100
Выделяемые заметным меньшинством				
Умелый обход правовых норм, препятствующих эффективному предпринимательству (в рамках правового поля и вне его)	38	29	33	100
Развитие внутрифирменных социальных программ	35	37	28	100
Редко упоминаемые как высокозначимые				
Членство в союзах, ассоциациях, объединениях предпринимателей	49	34	17	100
Участие в спонсорстве, благотворительности, внешних социальных проектах	64	24	12	100

* 1– нулевая, 2 — низкая, 3 — средняя, 4 — высокая, 5 — очень высокая оценка.

2. Роль, отводимая неформальным связям в деловом успехе компаний, тесно связана с ролью неформальных связей в окружающей деловой среде. Чем выше в деловой среде роль неформальных связей/сетей, тем чаще экономические акторы оценивают их как важные факторы делового успеха своих компаний (оценка 4–5 баллов по 5-балльной шкале). В среде с высоким уровнем развития неформальных деловых связей/сетей таких оказалось 69% (против 35 и 40% в среде со слабым или умеренным уровнем развития неформальных связей/сетей). На социальную природу современных неформальных солидарностей (вертикальных и горизонтальных) проливает свет степень их

сопряженности с уровнем развития ряда других социальных феноменов, характеризующих качество этих связей. В настоящее время роль неформальных связей/сетей в российской деловой среде оценивается существенно выше, чем уровень строгости соблюдения деловых обязательств, этики, законов и правовых норм, взаимного доверия бизнесменов, развития взаимопомощи (табл. 2). Эти расхождения свидетельствуют о сложности современных неформальных солидарностей и заслуживают отдельного исследования, в том числе с помощью качественных методов.

Таблица 2. Представления респондентов, функционирующих в среде с разной ролью неформальных деловых связей/сетей, об уровне развития отдельных сторон деловой среды (%)

Характеристика деловой среды	Роль неформальных деловых связей/сетей, баллы			
	1–2	3	4–5	Всего
Значимость деловой репутации	51	46	84	74
Строгость соблюдения деловых обязательств, этики	38	32	61	54
Взаимопомощь постоянных партнеров	11	32	41	38
Уровень взаимного доверия бизнесменов	19	24	36	33
Строгость соблюдения законов и правовых норм	38	26	32	31
Роль предпринимательских союзов, ассоциаций	13	9	13	12
Распространение враждебных слияний и поглощений	21	22	32	28

3. Представления о факторах делового успеха компаний находят закономерное продолжение в личных практиках респондентов по конструированию неформальных солидарностей и, в свою очередь, отражают успешность этих практик. Продвинутые экономические акторы — активные участники солидаристических взаимодействий (вертикальных и горизонтальных), как, впрочем, и разного рода конфликтов. Однако если в рамках делового сообщества было больше солидаристических взаимодействий, то во взаимодействиях бизнеса с властью конфликты преобладали над солидарностями[1].

[1] В конфликтных взаимодействиях с властью чаще всего отмечались: принуждение властными структурами к спонсорской и благотворительной деятельности — 38% (41% топ-руководителей), вымогательство чиновниками взяток за выполнение законных деловых операций (29 и 36% соответственно), внеплановые налоговые проверки, начисление налогов задним числом (17 и 21%). А в солидаристических в первую очередь — взаимовыгодные неформальные соглашения с чиновниками и контролерами — 33% (39% топ-руководителей).

Тем не менее в последние годы доля солидаристических взаимодействий в отношениях бизнеса с властью очень увеличилась (табл. 3). О чем свидетельствуют эти сдвиги?

Таблица 3. Характер личных взаимодействий предпринимателей и менеджеров с властью и внутри бизнес-сообщества, 2008–2010 гг. (%)

	Характер взаимодействий			
	С властью		Внутри бизнеса	
	2008 г.	2010 г.	2008 г.	2010 г.
Только конфликтные	33	27	27	22
Только солидаристические	10	13	26	27
И те, и другие	24	32	26	27
Ни те, ни другие	33	28	21	24
Итого конфликтных	57	59	53	49
Итого солидаристических	34	45	52	54

4. Рост солидаристических взаимодействий бизнеса с властью отнюдь не указывает на то, что власть начала применять в своих отношениях с бизнесом более «дружелюбную» политику. О проблемном характере солидарности между ними свидетельствует степень сопряженности разных видов солидаристических взаимодействий с уровнем доверия успешных экономических акторов к власти. Как и следовало ожидать, респонденты, непосредственно вступавшие в последние 2–3 года в конфликтные взаимодействия с властью, демонстрируют более низкий уровень институционального доверия (табл. 4). Наибольший градус недоверия у тех, кто участвовал *только* в конфликтных взаимодействиях с властью, а наименьший — у участников *только* солидаристических взаимодействий с ней (последняя группа самая малочисленная — 13%). *«Подкрепление» конфликтных взаимодействий солидаристическими практически не сказывается на градусе институционального недоверия*. Так что в целом между уровнем институционального доверия и погружением в те или иные конфликтные взаимодействия с властью (даже в сочетании с солидаристическими) существует статистически значимая связь. А вот со вступлением в те или иные солидаристические взаимодействия с властью («чистые» или в сочетании с конфликтными) значимой связи в современных условиях не наблюдается. Косвенно это можно рассматривать как проявление «вынужденной» солидарности бизнеса с властью, основанной не на равенстве прав двух сторон, а на зависимости более слабой стороны от более сильной (включая перетягивание бизнеса в неправовое поле представителями власти).

Таблица 4. Зависимость институционального недоверия бизнесменов органам власти от характера взаимодействия с нею в последние 2–3 года

Характер взаимодействия с властью	% оценивших свое доверие к государственным органам на 1–2 балла				
	к правительству РФ	к местным органам власти	к судебной системе (без арбитражного суда)	к арбитражному суду	к милиции/полиции
Только конфликтные	55	66	61	49	79
Только солидаристические	30	37	48	30	56
И те, и другие	48	64	62	48	77
Ни те, ни другие	36	51	45	39	58
Итого конфликтные	51	65	61	48	78
Итого солидаристические	43	56	58	43	70
В целом по массиву	45	58	55	43	70

В пользу заметной вынужденности даже во взаимовыгодных неформальных соглашениях респондентов с властью свидетельствуют и различия в уровне институционального доверия участников разных видов солидаристических взаимодействий «бизнес — власть» (табл. 5).

В отличие от других видов солидарных взаимодействий, взаимовыгодные неформальные соглашения с чиновниками не способствуют повышению уровня институционального доверия. Скорее, они сказываются на нем отрицательно, идет ли речь о доверии к правительству, к местным органам власти, к правоохранительным органам или к правосудию. А вот финансовая поддержка, послабления и льготы компаниям со стороны чиновников, равно как и помощь правоохранительных органов в защите нарушенных законных прав, существенно снижают градус недоверия к органам власти: как к центральным (на 18 и 15 п.п. соответственно), так и к местным (на 14 и 25 п.п.). Опыт получения респондентами помощи правоохранительных органов в защите своих нарушенных прав повышает уровень их доверия к милиции/полиции с низкого до среднего.

Что касается конфликтных взаимодействий с властью, то наибольшее разрушительное действие на все виды институционального доверия оказывают вымогательства чиновников за выполнение законных деловых операций (табл. 6)[1]. Этот вид взаимодействия «власть — бизнес» является проявлением

[1] По такой позиции, как «внеплановые налоговые проверки, начисление налогов задним числом», различия оказались статистически незначимыми.

особой природы современной российской коррупции, именуемой в экспертном сообществе *коррупционным вымогательством* [Панфилова, 2010].

Таблица 5. Уровень институционального доверия участников разных видов солидаристических взаимодействий с властью (% давших оценку 1–2 и 4–5 баллов по 5-балльной шкале)

Виды взаимодействий	Участвовали	% оценивших уровень своего доверия к							
		к правительству РФ		к местным органам власти		к милиции/полиции		к судебной системе	
		1–2	4–5	1–2	4–5	1–2	4–5	1–2	4–5
Финансовая поддержка, послабления, льготы компании со стороны чиновников	Да	28	35	45	16	63	11	49	10
	Нет	46	16	59	9	70	4	56	8
Помощь правоохранительных органов в защите законных прав	Да	31	19	35	18	51	6	52	10
	Нет	46	18	60	9	72	5	56	9
Взаимовыгодные неформальные соглашения с чиновниками и контролерами	Да	48	13	61	8	76	2	62	6
	Нет	42	21	56	10	66	7	52	10
В целом по массиву		45	18	58	9	70	5	55	9

Таблица 6. Уровень институционального доверия участников разных видов конфликтных взаимодействий с властью (% давших оценку 1–2 и 4–5 баллов по 5-балльной шкале)

Включение в разные виды взаимодействий		% оценивших уровень своего доверия							
		к правительству РФ		к местным органам власти		к милиции/полиции		к судебной системе[1]	
		1–2	4–5	1–2	4–5	1–2	4–5	1–2	4–5
Вымогательства чиновников за выполнение законных деловых операций	Да	63	11	71	8	83	3	69	4
	Нет	37	22	52	10	64	6	49	11
Принуждение властями к спонсорской и благотворительной деятельности	Да	49	16	64	7	78	5	63	6
	Нет	41	20	53	11	64	6	51	10
В целом по массиву		45	18	58	9	70	5	55	9

5. Чем выше инновационно-деятельностный потенциал изучаемой группы экономических акторов, тем глубже ее погружение в неформальные связи (горизонтальные и вертикальные). Однако полученные данные согласуются с результатами некоторых других исследований о том, что положительная связь между этими феноменами не является безусловной: важное значение имеют уровень неопределенности окружающей среды и другие факторы [Cainelli, Mancinelli, Mazzanti, 2007; Cantner, Conti, Meder, 2010; Wang, Yeung, Zhang, 2011 и др.]. Качество неформальных связей в проблемной социально-правовой среде серьезно тормозит выстраивание и реализацию инновационно-рыночных продвижений, особенно долгосрочных. Так, установлено, что обращение к инновационному характеру деловых стратегий как высокозначимому фактору успеха компании существенно сдерживается в случае, если высокая роль неформальных деловых связей в деловой среде не подкрепляется соответствующей ролью деловой репутации, строгости соблюдения деловых обязательств (а вот роль неформальных связей руководителей с чиновниками в этих случаях, напротив, существенно повышается). Пронизанность неформального социального пространства неправовыми практиками (включая противоправное поведение самих властей в отношении бизнеса) снижает уровень институционального доверия и, кроме того, сдерживает спонтанное развитие в бизнес-сообществе таких репутационных механизмов, в которых были бы значимо представлены одинаковые для всех правовые и моральные нормы. Так что без совершенствования институциональных условий ведения бизнеса нет оснований рассчитывать на серьезное увеличение продвинутой группы экономических акторов и отдачи от их человеческого потенциала.

Литература

Голикова В.В. Участие российских компаний в бизнес-ассоциациях // Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М., 2007. Гл. 11.

Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. М., 2002.

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

Зудин А.Ю., Яковлев А.А. «Подснежники» или незаменимые посредники? Сектор «работающих» бизнес-ассоциаций России (по данным качественного исследования) // Мир России. 2011. № 3.

Мясникова Л. Деловые сети социального капитала // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 7.

Панфилова Е. Около 300 миллиардов долларов ежегодно уходит в карманы взяточников URL: http://www.rb.ru/topstory/incidents/2010/07/27/171226.html.

Паченков О., Олимпиева И. Гражданские объединения предпринимателей в сфере малого и среднего бизнеса // Отечественные записки. 2005. № 6.

Понявин А.В. Сетевые коммуникации // Маркетинговые коммуникации. 2009. № 6.

Сорокин П. Система социологии. Т. 1. Социальная аналитика. Ч. 1, 2. Сыктывкар, 1991 (1920).

Федотченко Ю. Социальные сети: вчера наступает сегодня // Реклама. Теория и практика. 2010. № 2.

Cainelli G., Mancinelli S., Mazzanti M. Social Capital and Innovation Dynamics in District-Based Local Systems // Journal of Socio-Economics. 2007. Vol. 36. No. 6.

Cantner U., Conti E., Meder A. Networks And Innovation: The Role Of Social Assets In Explaining Firms' Innovative Capacity // European Planning Studies. 2010. Vol. 18. No. 12.

Gesthuizen M., Scheepers P., van der Veld W., Völker B. Structural Aspects Of Social Capital: Tests for Cross-National Equivalence in Europe // Quality and Quantity. 2011 (Article in Press).

Wang L., Yeung J.H.Y., Zhang M. The Impact Of Trust And Contract On Innovation Performance: The Moderating Role of Environmental Uncertainty // International Journal of Production Economics. 2011. Vol. 134. No. 1.

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ПРОЦЕССЫ

J. Häuberer
Universität Hamburg

SOCIAL CAPITAL IN THE CZECH REPUBLIC: ON ITS CONCEPTUALIZATION, MEASUREMENT AND APPEARANCE

Introduction

Social capital appears to be a panacea for a society to function well and for individuals to be successful. For instance, compared to countries with low social capital levels, countries that have high amounts of social capital feature a better functioning democracy and perform better economically [e.g., Paxton, 2002; Putnam, 2000]. Utilizing their social capital helps individuals to find better jobs, be more successful at their current ones, and earn higher wages than individuals without social capital at their disposal [e.g., Burt, 1992; Lin, 2001].

However, social research does not conform on a standard conceptualization and thus, standard measurement. A proposal for such is presented in the first part of this paper and will be empirically tested in the second part. The main aim of this paper is to shed light on the social capital-shaping character of social network characteristics. To do so, we will analyze data taken from the study «Social Relations among Czech Citizens», which was especially designed to measure all entities of the proposed social capital concept. After assessing the measurement quality of a resource based social capital measure (Resource Generator), we will test the influence of the size, density, and openness of the informal and formal networks on social capital access.

1. What is Social Capital?

Reviewing the scientific literature, we find a broad range of studies on social capital with various social capital conceptualizations. In political science, emphasis is put on social capital's strengthening effect on democracy. Therefore, it is thought to exist in networks of civic engagement that produce generalized trust and norms of

reciprocity [Putnam, 2000]. Trust plays also a crucial role in Coleman's [1988, 1990] concept of social capital, in which he views social capital as an entity of social structure. Trust represents only one kind of social capital, but simultaneously it complements other kinds (authority relations, effective norms and sanctions, information potential and social organizations). In contrast, we also find concepts of social capital where trust is not actually considered social capital [Bourdieu, 1986; Burt, 1992; Lin, 2001]. For Bourdieu, social capital is a resource an individual has access via stable group membership. Here, trust is perceived to be preserved by social capital. In Burt's and Lin's concepts, trust also does not echo. Both authors highlight the network position of an individual connected to social capital.

Contesting the aforementioned social capital conception by empirical results even raises more inconsistencies than the theoretical discussion [for detailed discussion and analysis of different social capital concepts see Häuberer, 2011, Ch. 2–5]. Dealing with these inconsistencies, we prefer to follow Franzen and Pointner [2007] by highlighting the capital character of social capital. The nature of capital lies in the potential to invest in it [Marx, 1933]. Individuals can consciously form their social networks, only (e.g., by entering an association). Direct investment in norms and generalized trust seems rather difficult to accomplish, because both are societal features that develop over long time periods [Häuberer, 2011, p. 84; see also Franzen, Pointner, 2007; Lin, 2001, 2008].

Fig. 1. Determinants and Effects of Social Capital

Notes: The figure displays a network constituted by actors A-F. The lines between the actors indicate relationships.

In the so called structural dimension, we even find a least common denominator among all social capital notions: all concepts view social capital as a social resource that develops in social groups [Bourdieu, 1986], social structures [Coleman, 1990; Lin, 2001], civic networks [Putnam, 2000] or — simply — in social relationships [Burt, 1992]. This means, social networks are not social capital, but they are sources of social capital. Thus, social capital equals social resources (e.g., emotional commitment, concrete help) [Häuberer, 2011, p. 150]. In case an individual aims at reaching a goal, he/she can mobilize such social resources. We display this connection in Figure 1.

Figure 1 also shows that we do not exclude generalized trust or norms of reciprocity from the social capital concept. They serve as both, preconditions as well as output of the development and use of social capital [cf. Häuberer, 2011, p. 148]. Besides this, other collective assets like economic, technological or historical background influence the formation of social networks. The influence of the historical background on social network formation is especially visible in the Czech Republic and other East European countries. Today, we predominantly find informal networks and only few formal networks. One reason for this is the communist history. Forced memberships in associations left a negative image of the non-profit sector. Additionally, it was necessary for the individual to form strong informal networks to assure mutual trust, as the socialist societies were riddled by secret police exercising political control [Völker, Flap, 2001, p. 400].

The Formation of Social Capital

As discussed previously, we define social capital as a «resource embedded in social relationships» [Häuberer, 2011, p. 148]. Social relationships constitute social networks. Thus, we assume that the social network composition influences the amount and form of social capital an individual can access through it. Relationships can be either formal [as highlighted by Putnam, 2000] or informal [cf. Bourdieu, 1986; Coleman, 1990; Burt, 1992; Lin, 2001]. Formal relationships develop in associations; they are conditioned by membership in the respective organizations. Informal relationships emerge among family members or friends. Besides the formalization degree, networks are characterized by the closeness of the relationships among their network members. On the one hand, relations may be strong — forming dense or closed networks — [cf. Coleman, 1990; Bourdieu, 1986; Putnam, 2000], on the other they may be weak and open — meaning, loose contact is kept with individuals which other network members do not know [Burt, 1992]. Additionally, networks vary according to size. In general, we expect bigger networks to grant more access to social capital than smaller ones, because more contacts provide more resources. Concerning open and closed networks, we assume that a combination of both leads

to wider social capital access. On the one hand, many different contacts in one's network means for an individual also to have many different resources in the network, which are easily accessible. A dense network, on the other hand, may also be of advantage as it includes persons that — although they are likely to be similar — tend to be emotionally close. Closeness increases the willingness to transfer social capital to others. Thus, both, being embedded in a dense and an open network increases access to social resources.

2. Data, Measurement and Methods

Data. To evaluate the appropriateness of our social capital model, we analyzed data from the survey «Social Relationships among Czech Citizens». The survey includes 400 respondents interviewed by use of CATI. The respondents were selected by a quota representing the Czech society according to age, education, and size, region where the respondent resides, respectively. The survey was designed as a test-retest-study and interviewed the respondents at two time points (November/December 2007 and June 2008) while administering identical items that guaranteed parallelism of the measures. At the second time point, we accomplished a response rate of 32%, i.e., a sample size of 129. For our analyses, we used the data of the retest, because it includes measures for all discussed dimensions only.

Dependent Variables: As outlined above, social capital initially denotes social resources. Van der Gaag and Snijders [2005] invented a useful tool — the Resource Generator — to measure social capital. It seems more appropriate than other social capital measures (e.g., Position Generator), because it assesses the access to concrete resources (instead of abstract access via social positions). Within the framework of the survey, we used a reduced Resource Generator including 12 items with the wording: *«How many members of your family.../ How many of your friends /acquaintances from the association you are member in ... (1) will help you with repairs in the house or flat?...»* [cf. Figure, 2]. The applied items allow us to measure three latent factors previously revealed by Van der Gaag and Snijders [2005]: Personal Support, Financial Skills, and Prestige related Social Capital. Our items represent an extension of the original Resource Generator, because they ask for the concrete number of family members, friends, and acquaintances who can/will provide (in contrast to «could» provide as used in the original RG) the resources in question separately. We constructed a count measure for each resource in question ranging from 0 (no access) to 3 (all three groups — family members, friends, and acquaintances — grant access to the specific resource).

Independent Variables: Independent variables are the network indicators of network size, density and openness of the informal and formal networks.

The informal network includes family members and friends. We measured the size of the family network by the number of adult siblings and adult children. Additionally, we added the value 1 in case of presence of mother and father, and in case of existence of other relatives [e.g., aunts, cousins; see Fig. 2]. The size of a respondents' friendship network was measured by the number of friends in the workplace, neighborhood, and other friends. We assessed the size of the formal network by memberships in five different associational groups: (1) political, trade union or professional association, (2) church, religious, charity or public beneficial body, (3) sport, fitness, cultural/interest organization, (4) neighborhood civic association, and (5) other association or group. For the analyses, we summed the single items into one variable indicating the amount of memberships in different associations.

Network density of the informal network was assessed by contact frequency during the last month (not at all; once or twice; and three or more times) to family members (mother, father, siblings, children) and groups of relatives (uncles, cousins etc.) and friends. Density of the formal network was measured by the frequency of participation (ranging again from «not at all» to «three or more times») in the above mentioned types of associations during the last month. Because of low participation rates, we constructed a single variable indicating whether respondents participated at all in the respective associational types (ranging from 0 to 5).

The openness of the formal and informal networks was measured by a shortened version of the Bridging Social Capital Item Battery [Paj k, 2006]. We used a similar wording as used in the Resource Generator items asking the respondents to indicate the number of family members, friends and acquaintances that possess different characteristics than the respondent [e.g., different age, poorer than the respondent; cf. Figure 2]. For each characteristic, we counted if the respondent knows somebody featuring it and constructed variables ranging from 0 (knowing nobody with the characteristic in question) to 3 (knowing somebody in all three groups — family members, friends, and acquaintances — with the respective characteristic). Furthermore, we constructed two factors summarizing contacts with Different Lifestyles and from Outgroups [cf. Fig. 2].

3. Results

Construct Validity of the Resource Generator Items

Figure 2 illustrates the social capital model we assume according to the discussion of the relationship between social network characteristics and social capital. The measured resources construct three factors «Personal Support», «Financial Skills» and «Prestige related Social Capital» that — taken together — form the second order

factor «Social Capital». The results (displayed in Table 1) indicate construct validity of the Resource Generator, as we find the three expected factors as well as the second order factor Social Capital. Besides this, our model fit indices show acceptable values. All factor loadings are above 0.5 with the exception of the factor loading of «contacts knowing financials» on the factor Financial Skills (0.374). This result is in line with our previous findings [cf. Häuberer, 2011, p. 240]. Thus, we can conclude that also the rescaled Resource Generator items feature good validity.

Fig. 2. Determinants of Social Capital (Structural Equation Model)

Table 1. The Influence of Network Characteristics on Access to Social Capital

Estimate					Model fit			
Social Capital — Factor of Second Order					χ^2	df	p	χ^2/df
personal support	←	Social Capital	0.59		92.264	51	0.000	1.809
financial skills	←	Social Capital	0.98		GFI	RMR	RMSEA	
prestige	←	Social Capital	0.69		0.903	0.041	0.08	
repairs	←	personal support	0.53					
contact to doctor	←	personal support	0.57					
shop for you	←	personal support	0.70					
advice personal problems	←	personal support	0.67					
temp. put you up	←	personal support	0.66					
help find a job	←	personal support	0.61					
advice legal problems	←	personal support	0.53					
knows financials	←	financial skills	0.79					
works in town hall	←	financial skills	0.37					
can employ people	←	prestige	0.79					
appears in media	←	prestige	0.54					
earns > 100.000 CZK/month	←	prestige	0.51					
Family network					χ^2	df	p	χ^2/df
Social Capital	←	density: family network	0.34		565.909	205	0.000	2.610
Social Capital	←	size: family network	excl.		GFI	RMR	RMSEA	
					0.765	0.052	0.117	
Friendship network					χ^2	df	p	χ^2/df
Social Capital	←	size: friendship network	0.22	n.s.	182.251	95	0.000	1.918

Table 1

Estimate					Model fit			
Social Capital	←	contact: other friends	0.00	n.s.	GFI	RMR	RMSEA	
Social Capital	←	contact: friends neighborhood	-0.30		0.867	0.057	0.085	
Social Capital	←	contact: friends work	0.22	n.s.				
contact: other friends	←→	contact: friends neighborhood	0.29					
contact: other friends	←→	contact: friends work	0.16	n.s.				
contact: friends neighborhood	←→	contact: friends work	0.19					
size: friendship network	←→	contact: friends work	0.04	n.s.				
size: friendship network	←→	contact: other friends	0.08	n.s.				
size: friendship network	←→	contact: friends neighborhood	0.25					
Formal network					χ^2	df	p	χ^2/df
Social Capital	←	size: formal network	0.39		117.220	73	0.001	1.607
Social Capital	←	density: formal network	0.10	n.s.	GFI	RMR	RMSEA	
size: formal network	←→	density: formal network	0.69		0.896	0.046	0.069	
Openness					χ^2	df	p	χ^2/df
Social Capital	←	lifestyle	0.51		185.219	147	0.018	1.260
Social Capital	←	outgroup	excl.		GFI	RMR	RMSEA	
personal support	←	Social Capital	0.63		0.871	0.043	0.045	
financial skills	←	Social Capital	0.86					
prestige	←	Social Capital	0.74					
outgroup	←→	lifestyle	0.67					

Notes: N=129; Structural Equation Models; all estimates are significant at $p<0.05$, except where indicated; n.s. = not significant at $p<0.05$; excl. = excluded, Source: Social Relationships among Czech Citizens

The Influence of Network Characteristics on Social Capital Access

The good quality of the Resource Generator items allows us to proceed with our analyses. We expect the amount of social capital an individual accesses to be influenced by size and density of the family network, the friendship network, and the formal network, and by the openness of the three network types. Because of the small number of cases in the retest, we did not calculate the entire model, but instead separate models for different network types and their openness. The reader will find the results in Table 1 as well. Most of the network indicators behave as our discussion suggested.

Respondents with a dense family network realize broad social capital access, as well as respondents embedded in big formal networks and with many contacts featuring a Different Lifestyle than the respondents'. Contrary to our expectations, neither size of the friendship network nor its density seems to increase social capital access.

We also noticed inconsistencies that should be mentioned: we had to exclude the size of the family network and the direct influence of the factor Outgroups on Social Capital from the analysis to reach identifiability of the respective model. A reason for this may be the small sample size of the retest, which may cause bias.

Summary

The aim of the paper was to test the proposed social capital model. We conceptualized social capital as social resource which helps individuals to reach their own goals. Social capital develops in social networks. Thus, characteristics of social networks — such as size, density, and openness — influence the amount of social capital an individual accesses through them. Using data from the survey «Social Relationships among Czech Citizens», we first tested the quality of applied Resource Generator items designed to measure social capital, followed by testing the social capital model itself. Our results showed good construct validity of the Resource Generator items. The results concerning the social capital model are not that distinct. In accordance with our expectations, we found positive influences of the density of the family network, size of the formal network, and openness of all network types on access to social capital. However, the friendship network seems not to be a source of social resources. One reason for this result may be the small sample size our test-retest study features. Simultaneously, this finding inspires future research, as it asks for the repetition of this analysis with other data to find out more about the connection between network characteristics and social capital.

Bibliography

Bourdieu P. The Forms of Capital. In: Richardson, J.G. (Ed.): Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. New York: Greenwood, 1986. P. 241–258.

Burt R.S. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1992.

Coleman J.S. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94. S. 95–120.

Coleman J.S. Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Belknap Press, 1990.

Franzen A., Pointner S. Sozialkapital: Konzeptualisierungen und Messungen // Franzen A., Freitag M. (ed.). Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaft, 2007. P. 66–89.

Häuberer J. Social Capital. Towards a Methodological Foundation. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2011.

Lin N. Social Capital: A Theory of Social Structure and Action. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

Lin N. A Network Theory of Social Capital // Castiglione D., Deth J. Van; Wolleb G. (eds). The Handbook of Social Capital. Oxford: Oxford University Press, 2008. P. 50–69.

Marx K. Wage-Labour and Capital. New York: International Publishers, [1849] 1933.

Pająk K. A Tool for Measuring Bridging Social Capital. Paper Presented at the Conference of the ESA Research Network for the Sociology of Culture 15-17.11.2006 Ghent, Belgium, 2006.

Paxton P. Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship // American Sociological Review. 2002. Vol. 67(2). P. 254–277.

Putnam R.D. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon Schuster, 2000.

Van der Gaag M., Snijders T.A.B. The Resource Generator: Social Capital Quantification with Concrete Items // Social Networks. 2005. Vol. 27. P. 1–29.

Völker B., Flap H. Weak Ties as a Liability. The Case of East Germany // Rationality and Society, 2001. Vol. 13(4). P. 397–428.

Н.Е. Абалмасова,
Э.А. Паин

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

МОДЕЛИ КОНСТРУИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

Одной из ключевых характеристик российского социума наших дней является его разобщенность. Пережившая масштабную трансформацию в конце XX в. прежняя система идентичностей и привычных связей людей еще не завершила свою коренную перестройку и стабилизацию. Для ее оформления, настолько четкого и содержательного, чтобы она могла играть консолидирующую роль, требуется не только время, но и соответствующая государственная политика, целенаправленно осуществляемая в масштабах страны и регионов, на низовом уровне. Однако столь впечатляющий зазор в доверии россиян друг другу фактически свидетельствует о ее отсутствии.

В этом отношении несомненный интерес представляет анализ и систематизация части мирового опыта создания национально-гражданского единства, а также во многом уникальных современных попыток в России на свой лад справиться с проблемами разобщенности населения и социальной аномии, предпринимавшихся на уровне деревень, городов и регионов. В некоторых случаях эти старания были весьма успешными. Властная элита российских территорий в качестве главного политического элемента управления использовала символический менеджмент: инструменты брендинга, паблик-арта, формирования имиджей, PR-методы.

Символический менеджмент территорий был создан и в основном применяется как метод конструирования брендов для стран, регионов, городов и локальных мест [Anholt, 2007]. Успешной попытке вылепить городу (региону, стране) узнаваемое лицо способствует появление его конкурентоспособного образа, привлекательного для потенциальных жителей, капиталов, туристов. Иными словами, с помощью символического менеджмента реализуются в первую очередь экономические цели.

Символический менеджмент как способ сплочения населения пока крайне редко встречается не только в России, но и в мировой практике внедрения символических технологий. По этой причине консолидационные символические стратегии пока мало осмыслялись в рамках политической науки. К тому же привычный взгляд на такие технологии, как на инструментарий, с

помощью которого создаются внешне ориентированные имиджи и бренды, во многом способствовал тому, что спонтанно сложившееся их применение, направленное на внутреннего «потребителя», на решение политических задач, оставалось в тени. Поэтому изучение внедрения консолидационных стратегий требует ориентации на целый комплекс парадигм, отличающихся от принятых в теории символического менеджмента. Концептуальное ядро нового ракурса исследования составляют теории социального конструирования П. Бергера и Т. Лукмана [Бергер, Лукман, 1995], неомодернизма в версиях Ю. Хабермаса [Хабермас, 2007] и А. Мартинелли [Мартинелли, 2006]. Были задействованы также концепции воображаемых наций Б. Андерсона [Андерсон, 2001] и конструируемых регионов И. Нойманна [Нойманн, 2004], а также исследования, посвященные культурным факторам, способствующим обновлению и развитию стран и отдельных территорий, проведенные Л. Харрисоном и С. Хантингтоном [Харрисон, Хантингтон, 2002].

Конструирование территориальной идентичности можно иначе назвать построением региональных или городских общностей. В исследовательской литературе обычно пренебрегают тем фактом, что регионы и города, наряду с государствами и нациями, тоже могут быть названы воображаемыми сообществами, как это принято в рамках теории, разработанной Б. Андерсоном [Андерсон, 2001]. Подобно нациям региональные и городские общности не могут быть основаны на повседневном тесном общении их участников, и единство также удерживается в первую очередь в их сознании. Это чувство единения, общности и даже сплоченности хотя бы на минимальном уровне — важнейшее условие появления и дальнейшей жизнеспособности территориальной единицы. Однако оно возникает не спонтанно, а в результате целенаправленного конструирования.

Региональные или городские политические элиты формулируют (необязательно публично) целевые установки и стремятся распространить подходящую этим стремлениям «воображаемость» среди других членов сообщества и как можно большего их числа. При этом они стараются привлечь культурные ресурсы, обладающие объединительным потенциалом и позволяющие открыть резервы творческой самоотдачи жителей данного города, региона или какой-то его части.

Решающая точка согласования нового образа территории и культурных ресурсов, а также лучшее средство сделать доходчивой и выразительной созданную модель, изображающую территориальную общность, закрепить ее в сознании людей, — это символы. Основная функция символов в контексте конструирования идентичностей, а в дальнейшем и презентации облика территории заключается в превращении ценностей, мифов, норм, которые они олицетворяют, в нечто значимое, но одновременно привычное и повседнев-

ное для населения. Это требование справедливо во всех случаях, даже когда символизации подвергается очень знакомый для местных жителей и устоявшийся социокультурный пласт, абсолютно аутентичные их идентичностям составляющие. Символами становятся музеи, памятники, производимые товары, исторические факты, персонажи и реальные фигуры, местные природные, географические объекты, специально построенные для этих целей здания и др.

В рамках программы набору символов нужна основа — миф, нанизывающий их на единую нить повествования. В каких-то вариантах это может быть легенда о будущем общности, однако чаще всего в качестве основы сплочения выступает сконструированная предыстория — реальная или вымышленная [Нойманн, 2004, с. 159]. Власть системы координат должна быть очень сильной, чтобы как можно большее число людей могло оглядываться назад, на славу предков. Для этого конструкторы, демиурги региональных или локальных общностей еще на стадии формулирования стремятся добиться максимального правдоподобия и естественности биографического нарратива: в качестве красок для создания коллективного портрета используются представления, традиции и другие историко-культурные элементы, свойственные данной местности.

Когда возрождается старый миф, он, как правило, хотя бы отголосками, отдельными мотивами хранится в памяти людей. И в этом смысле реформаторам проще справиться с вызовами усвоения его полной или обновленной версии. Однако когда конструируется и совсем новая легенда, успех реален, если придуманный нарратив облачается в старинные одежды.

Так, аккомодация мифа о боярской новгородской республике к реалиям советского региона и его воображаемого сообщества позволила губернатору Новгородской области М. Прусаку добиться поддержки населения и мягко и очень прибыльно осуществить реформы в 1990-е годы. История города Мышкина Ярославской области иллюстрирует, каким образом искусственно созданный миф о прошлом можно начинить аутентичными символами и историко-культурными свидетельствами. С конца 1990-х годов по инициативе одного из жителей, обратившегося к местным властям, в Мышкине был создан единственный в мире музей Мыши [Вяхирев, эл. ресурс]. Музей посвящен грызуну, спасшему, по местной легенде, жизнь князю Милославскому, основателю города. Спустя всего несколько лет здесь появились еще около десятка подобных музеев — туристических приманок, «молодость» которых с лихвой компенсируется древностью смыслов возникновения. Например, музей валенка, водки (посвящен ее изобретателю), ретротехники, этнографический музей с центрами ткачества и кузнечного дела и др. В туристические маршруты властями были включены также объекты историко-

культурного наследия города: соборы, старинные особняки купеческой застройки, а также здание опочининской библиотеки.

В конструировании идентичностей можно выделить три основные модели. Критериями разграничения моделей выступают цели, которые преследуют политические элиты; масштабность программ менеджмента; соотношение сфер и структур, нуждающихся в модернизации и на самом деле получающих импульс реформирования; степень соответствия символических и образных компонентов стратегий местным условиям, традициям и чаяниям.

Спонтанную, фрагментарную модель характеризует отсутствие целостно выстроенной стратегии. Скорее, она состоит из одной или нескольких инициатив, разовых акций, которые похожи на спонтанную, быструю реакцию на подвернувшуюся возможность подлатать дыры в развитии за счет финансовых вливаний, получаемых из центра по статье «поддержка местной культурной или спортивной инициативы».

Наиболее распространенным примером разовых символических инициатив по продвижению официальной версии территориальной идентичности являются юбилеи. В наши дни Москва, отметившая свое 850-летие, стала одной из зачинателей этой волны торжеств. Президенты России лично участвовали в подготовке к празднованию 1140-летия Новгорода (Борис Ельцин), 300-летия Петербурга, 1000-летия Казани (Владимир Путин) и Ярославля (Дмитрий Медведев). Вслед за Москвой 850-летие отметили Кострома и Городец Нижегородской области, 370-летие — Якутск, 110-летие — Новосибирск. 280-летие справила Пермь, где отметили также 540-летие крещения края.

Однако эти акции преследуют не только сугубо утилитарные экономические цели. У них есть и политическая цель — привлечь внимание федерального центра к региону или городу. В некоторых случаях пользу от этого извлекала не только местная элита, но и население. В ходе мероприятий отмечался всплеск массового регионального и городского самосознания. Случалось даже, что с помощью такого «юбилейного менеджмента» удавалось сбить накал вокруг проблем общественного развития. Однако позитивные результаты использования символических технологий ограничены и кратковременны. Они не обеспечивают фундаментальной консолидации населения. Напротив, рано или поздно у людей возрастает неудовлетворенность от сугубо имитационного, показного характера этих символических мероприятий. Разумеется, такие акции, да и вся фрагментарная модель символического менеджмента, также не могут быть прочной и достаточной опорой для модернизации региона или города.

О *проектной, элитарной модели* можно говорить в тех случаях, если основой осуществления символической стратегии становятся интересы вла-

сти (например, исход деловых и бизнес-проектов, вопросы поддержки политического курса любой ценой), а местная история и культура, существующие идентификации населения используются конъюнктурно или вовсе игнорируются. Эта модель отличается большей целостностью, гораздо более обширным охватом сфер воздействия, чем предыдущая, но также слабо способствует единению и действительному улучшению социально-политического и экономического положения населения региона.

Символическая политика города Перми соответствует проектной модели. С середины 2000-х годов в рамках программы «Пермь как центр современного искусства» политическая элита создает городу новый образ — как динамично развивающейся территории, находящейся на волне постмодернити и даже модных авангардистских веяний. Наиболее знаковыми событиями в череде культурных мероприятий, проведенных в этой связи, стали выставки современных художников «Русское бедное» (2008) и «Евангельский проект» (2009). Далее в мае 2010 г. в Перми появилась паблик-арт-программа. Она также реализовывалась при поддержке региональной администрации, впервые в России для проектов этого направления. Ее целью стал уже не просто показ, а интеграция современного искусства в городскую среду.

Все эти события являлись попытками руководства края внедрить символы, прокладывающие путь Перми в мировые культурные столицы. Однако опыт уже первых выставок показал, что язык власти оказался малоправдоподобным для пермяков [Аверин, эл. ресурс]. Реакция публики на объекты паблик-арт вообще была шоковой (были отмечены даже случаи вандализма). К концу второго года осуществления этой программы среди населения в Перми стало расти раздражение, которое было сформулировано в виде претензий к властям: почему бюджетные деньги тратятся на памятник надкушенному яблоку, а не на разбитые дороги и облезлые фасады? Однако вкусы и предпочтения пермяков, а также их недовольство управлением городом и целями политиков, своевольно конструирующих бренд, так и не были приняты во внимание.

Кроме того, появление в 2010 г. официального проекта «Концепции культурной политики Пермского края» в разы усилило противостояние внутри городской элиты. Ранее пермская интеллигенция разрозненно и порывами выступала за отставку тогдашнего министра культуры Б. Мильграма, против монополизации культурного поля региона М. Гельманом. Шли закрытые дискуссии о том, что «варяг» и «пиарщик» использует Пермский регион в качестве площадки для реализации своих идей. С появлением же проекта концепции стал угрожающе явным настоящий раскол внутри элиты. Протесты вылились в создание альтернативных тезисов о роли культуры в повышении качества жизни людей и в попытки представителей пермской

оппозиции публично анонсировать эту концепцию [Переверзев, эл. ресурс]. При этом, как будто не замечая новых игроков на властно-символическом поле, руководство региона и города продолжило воплощать «культурную политику» с прежним рвением и антуражем: 40–50 фестивалей и других арт-событий в год.

Как показывает опыт Перми, сила воздействия символического инструментария способна укрепить у организаторов веру в успешное воплощение самых смелых замыслов. Однако на удачный исход рассчитывать не приходится, если символические программы маскируют под культурную революцию, прикрывая нежелание власти заниматься действительным благоустройством города. Жителей, прекрасно информированных о положении дел, не удастся надолго отвлечь, обмануть, тем более картинкой сомнительной притягательности.

Органическую модель отличает запланированная и определенная ориентация на консолидацию сообщества. Ее характеризует широкий охват сфер, последовательность, длительность и высокий энтузиазм внедрения. Таковой по существу была попытка воплотить проект «Кацкого стана» в Ярославской области. Центром, из которого начала распространяться по округе эта идея, стала деревня Мартыново. В начале 1990-х годов деревня была одним из захолустных местечек региона, откуда вдобавок ко всем неприятностям стремительно стало разъезжаться население. В этой ситуации стараниями местного учителя в Мартынове была запущена легенда, что ее жители являются представителями самостоятельной этнической группы — кацкарями, ведущими якобы свою историю с эпохи монгольского нашествия [Шнирельман, 2008]. Местные краеведы стали выпускать газету «Кацкая летопись», создали популярный одноименный клуб и этнографический музей.

В идейном смысле легенда весьма успешно начала расширять ареал своего влияния. В нее входили сказания о Кацком стане, которые активно тиражировались в местной печати: более восьмидесяти деревень области вдоль реки Кадка были объявлены этим мифом поселениями кацкарей. И жителям он пришелся по нраву. Однако вскоре стало ясно, что с точки зрения достижения целей масштабный проект обречен на неудачу: у культурной элиты небольшого поселения без поддержки извне не хватало властного, экономического и иных ресурсов, чтобы дать окрепнуть этой идее в еще почти сотне таких же мест.

Вместе с тем в самой деревне Мартыново миф о древних общих корнях оказался очень плодотворным. «Феномен кацкарства» до сих пор поддерживается там «ожившим» кацким диалектом русского языка, фольклором, а также общими способами ведения домашнего хозяйства. Воображаемая (и во многом искусственная) этническая и территориальная идентичность стала

основой возрождения общинного уклада в деревне, сельскохозяйственных и ремесленных промыслов, и сейчас являющихся главным источником дохода местного населения.

Жители деревни активно участвовали в претворении вымысла в жизнь, именно их силами миф в наши дни является частью реальности. Кто-то содержит в порядке музей, устроенный в четырех деревенских домах, кто-то там же зарабатывает участием в творческих постановках, кто-то продает туристам продукты и поделки собственного производства. И это именно то желание действовать и творческий порыв, которые необходимо было создать элите, чтобы проект оказался эффективным. В итоге из деревни почти полностью прекратился отток населения. В Мартынове сейчас официально проживает 182 человека, в то время как ее соседи, те самые поселения кацкарей неудавшегося стана, сильно редеют: вымирают полностью либо насчитывают по 3–5 жителей.

Кроме того, большая часть финансовых ресурсов для наращивания преобразований была получена от туризма. Задуманная для достижения внутренних целей, программа конструирования территориальной идентичности стала еще и внешней — имиджевой. Деревня Мартыново быстро превратилась в одно из самых популярных туристических мест в России. Она имеет устойчивый образ островка старинного, почти исчезнувшего крестьянского быта.

Некоторая систематизация российского опыта в виде моделей конструирования территориальных идентичностей демонстрирует важные закономерности в применении символического менеджмента, учет которых приближает к успеху в такой политике. Первая из них состоит в том, что чем масштабнее цель, тем больше усилий необходимо прикладывать при конструировании образов — тем более внимательное отношение к содержательным компонентам, широте охвата сфер, ко времени, этапам и последовательности проведения символической политики требуется со стороны субъекта управления. Причем лучше принимать во внимание все перечисленные факторы.

Из этой закономерности следует вторая: внедрение крупных символических проектов должно подкрепляться модернизацией соответствующих сфер жизни территории. Пренебрежение этими требованиями — достаточно распространенный в мировой практике феномен. У политических элит нередко возникает соблазн применить для достижения крупномасштабных целей технологии, предназначенные для решения мелких задач, попросту пропустить какие-то этапы политики, имитировать существование долгосрочной стратегии и др. Эффектом такого урезанного подхода может стать, по меньшей мере, разочарование в результативности символических технологий, а высокой ценой — накал и без того трудной обстановки в регионе или городе.

Литература

Аверин А. Дело Салмана Рушди живет в Перми // Пермские соседи. (Электронный ресурс) URL: http://www.alpha.perm.ru/sosedi/txt.php?n=2531. (Дата обращения: 22.01.2012).

Андерсон Б. Воображаемые сообщества. Размышления об истоках и распространении национализма. М.: КАНОН-пресс-Ц, 2001.

Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. М.: Медиум, 1995.

Вяхирев В. В Мышкин! Город самодельных музеев! // Комсомольская правда, 3 мая 2007 г. (Электронный ресурс) URL: http://www.kp.ru/daily/23896.3/66783/. (Дата обращения: 13.02.2012).

Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. М.: Московская школа политических исследований, 2002.

Мартинелли А. Глобальная модернизация: переосмысляя проект современности. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 2006.

Нойманн И. Использование «Другого». Образы Востока в формировании европейских идентичностей. М.: Новое издательство, 2004.

Переверзев А. Олег Лейбович — об альтернативной концепции культуры. // АиФ-Прикамье. 2010. № 42. (Электронный ресурс). Режим доступа URL: http://www.perm.aif.ru/culture/article/10497 (Дата обращения: 22.01.2012).

Сафина М. Возле администрации Пермского края будет еще больше красных человечков. (Электронный ресурс). Режим доступа URL: http://www.permm.ru/menu/pressa-o-nas/vozle-administraczii-permskogo-kraya-budet-eshhe-bolshe-krasnyix-chelovechkov.html (Дата обращения: 05.02.2012).

Хабермас Ю. Философский дискурс о модерне. М.: Весь Мир, 2007.

Шнирельман В.А. Идентичность, культура и история: провинциальный ракурс// История края как поле конструирования региональной идентичности. Волгоград: Изд-во ВолГУ, Институт Кеннана, 2008. С. 4–28.

Anholt S. Competitive Identity. The New Brand Management for Nations, Cities and Regions. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2007.

Harrison L.E. The Central Liberal Truth: How Politics Can Change a Culture and Save It from Itself. Oxford University Press, 2006.

М.И. Ананьев

Российская экономическая школа,

Ю.О. Папушина

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

«ТУСОВЩИКИ», «ОБОГАЩАЮЩИЕСЯ ДУХОВНО» И ДРУГИЕ В МУЗЕЕ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА «PERMM» (г. ПЕРМЬ): АНАЛИЗ ПУБЛИКИ ОДНОЙ ВЫСТАВКИ АКТУАЛЬНОГО ИСКУССТВА

Социальная роль современного музея гораздо шире, чем просто хранение, реставрация и демонстрация экспонатов. Музеи рассматриваются как достопримечательности, привлекающие туристов, звено в системе обязательного образования и как важный элемент городской среды, который работает на благо сообщества. Руководство художественного музея нуждается в информационной поддержке, которая удовлетворяла бы как минимум двум требованиям. С одной стороны, она должна позволять принимать решения и разрабатывать мероприятия по привлечению публики, адекватные особенностям жителей конкретного места в конкретный момент времени. С другой стороны, принимаемые решения должны быть основаны на достаточно устойчивых тенденциях в поведении посетителей, чтобы разрабатываемые мероприятия не носили сугубо ситуативного характера. В имеющейся на сегодняшний день социологической литературе на русском языке можно констатировать недостаток исследований, которые бы сочетали эти две характеристики. Данная работа ставит целью отчасти восполнить этот пробел, предложив использовать досуговую активность как индикатор, позволяющий понять качественные различия посетителей выставки, выявив их типологические группы, и предсказать повторное посещение конкретного музея.

Вероятно, наиболее влиятельной работой в сфере социологии публики, которая в числе прочего объяснила и посещение музеев, было и остается ис-

следование потребления искусства Пьера Бурдьё [Bourdieu, 1984]. Именно оно доказало значимость таких переменных, как образование и первичная социализация, и интерпретировало культурное потребление как элемент социально-классовой структуры общества, ресурс для поддержания статуса и восходящей мобильности. Исследования публик различных видов искусства активно проводились в 1970–1980-е гг. и в США и представлены работами Пола ДиМаджио [Dimaggio, Useem, 1978; DiMaggio, 1987] и Ричарда Питерсона. Последний в начале 1980-х годах провозгласил целью исследований публики обнаружение различий между потребителями разных видов искусств, а не ранжирование их по принадлежности к тому или иному социальному классу [Peterson, Useem, 1983]. Начиная с 1990-х годов в американских исследованиях музейной публики сочетаются переменные классового подхода и связанные с ним переменные стиля жизни: затраты времени и денег на потребление искусства, личные ценности, политические ориентации и досуговая активность [DiMaggio, 1996; Hendon, 1990; Holt, 1998].

Ключевой вопрос, на который хотели ответить авторы данной работы, был сформулирован следующим образом: «Чем люди, которые приходят в музей «PERMM» повторно, отличаются от тех, кто не приходит?» Для ответа на поставленный вопрос использовались методы факторного анализа и линейной регрессии. В качестве предиктора частоты посещения музея была выбрана досуговая активность респондентов. Главными аргументами в пользу такого выбора были: многообразие функций, которые может выполнять музей, и возрастание роли развлекательной функции [Foley, McPherson, 2000; Awoniy, 2001]; усиление давления конкурентов на музей [Fiona McLean, 1995]; способы проведения свободного времени тесно связаны со стратификацией общества, уровнем дохода и стилем жизни разных социальных групп, но гораздо проще измеряемы и менее закрыты; досуговая активность представляется более адекватной базой для сегментирования музейной публики, чем традиционные демографические или географические основания.

Опрос, который является эмпирической базой работы, проводился во время выставки «Недосягаемые» Валерия Кошлякова с 15 сентября по 31 октября 2010 г. В пресс-релизе Музея современного искусства «PERMM» Валерия Кошлякова называют «живым классиком», «известным современным русским художником», чьи полотна хранятся в «коллекциях крупнейших музеев мира». В октябре 2010 г. он был приглашен к участию в выставке в Лувре. Музей «PERMM» демонстрировал пять романтических сцен разных периодов творчества художника: ранние работы 90-х, фрагменты инсталляции «Полигимния», инсталляцию «Облако», проект «Саркофаг» и проект «Недосягаемые». Символику мировой классической культуры и эллинский дух художник воплощает, используя такие материалы, как картон, куски пенопласта, скотч, спреевые баллончики и т.д. [Пресс-релиз, 2010].

Участие посетителей выставки в исследовании ограничивалось возрастом (с 18 лет) и согласием респондента участвовать. Кроме того, при отборе респондентов были заданы квоты: 60% женщин и 40% мужчин. Причиной выделения квот было стремление избежать смещения в сторону респондентов, с которыми интервьюерам было более комфортно общаться. Соотношение было выбрано исходя из результатов опроса «Экспресс» ВЦИОМа 2009 г. по репрезентативной российской выборке [Опрос ВЦИОМа, 2008].

Таблица 1. Распределение респондентов по полу, возрасту, образованию и доходу

Пол	
Мужчины	40% (82)
Женщины	60% (122)
Всего	100% (204)
Возраст	
18–24	23% (47)
25–34	26% (54)
35–44	20% (40)
45–59	24% (49)
Старше 60	7% (14)
Всего	100% (204)
Уровень образования	
Полное среднее образование	2% (4)
Среднее профессиональное образование	15% (31)
Незаконченное высшее образование	18% (36)
Высшее образование	65% (133)
Всего	100% (204)
Средний доход семьи на одного человека за предыдущий месяц, руб.	
Менее 5000	5% (10)
5000–10 000	14% (28)
10 000–15 000	21% (42)
15 000–20 000	22% (46)
20 000–30 000	8% (17)
Свыше 30 000	14% (28)
Отказ от ответа	16% (33)
Всего	100% (204)

Как видно из табл. 1, доля пожилых респондентов среди посетителей выставки весьма мала — это можно объяснить как содержанием выставки, так и местоположением музея (приходится добираться с пересадками; на набережной, где расположен музей, нет условий для отдыха пожилых людей), а также тем, что в целом такой вид досуга, как посещение музеев, реже практикуется пожилыми людьми, в отличие от молодых [Петрунина, 2010, с. 66; Преснякова, 2006]. Портрет посетителя выставки «Недосягаемые» не совпадает с модальными характеристиками жителей г. Перми, которые фиксирует государственная статистика. Посетители выставки в среднем образованнее и состоятельнее.

Главным результатом исследования стало обнаружение пяти типов респондентов, значимо различающихся по способам проведения досуга и ряду других характеристик. Значения факторных нагрузок по каждому типу представлены в табл. 2.

Таблица 2. Результаты факторного анализа досуговой активности посетителей выставки «Недосягаемые»

Занятия в свободное время	Тусовщики	Обогащающиеся духовно	Обыватели	Потребители традиционных медиа	Любитель компьютера
Хожу в кафе/бары	**,699**	–,155	,151	–,057	–,076
Хожу в кино	**,694**	,018	,054	–,026	,221
Занимаюсь спортом, активно отдыхаю	**,533**	,122	–,028	–,065	–,023
Хожу в клубы	**,526**	,116	–,458	,191	,061
Провожу время с друзьями	,473	,040	–,071	,057	,320
Занимаюсь художественным творчеством	–,139	**,693**	–,158	–,119	,003
Читаю книги	,041	**,659**	,133	–,121	,049
Занимаюсь самообразованием	–,008	**,545**	,181	,374	,288
Хожу на концерты	,318	**,530**	,118	,194	–,174
Читаю журналы	,219	,403	,129	,340	–,365
Провожу время с семьей	–,158	,005	**,657**	,290	,087
Хожу в рестораны	,410	,041	**,609**	–,163	–,306
Посещаю театры	,117	,353	**,592**	,176	,176
Смотрю телевизор	0,99	–,183	,143	**,717**	,047
Слушаю радио	–,212	,134	,004	**,674**	–,181
Сижу за компьютером	,195	,052	,079	–,089	**,719**

Метод вращения — варимакс с нормализацией Кайзера. Полная объясненная дисперсия — 51,3%. Количество наблюдений — 204.

Как видно из табл. 2, в выборке обнаруживается тип «тусовщики», у которого высокие нагрузки по платным и демонстративным формам досуга и низкие по таким видам досуга, как театры, концерты и художественное творчество. Значит ли это, что на выставку эта группа попала случайно? Для ответа на этот вопрос мы оцениваем линейную регрессию следующего вида:

$$y_i = \alpha + \sum_{k=1}^{6} \beta_k fscore_{ik} + \varepsilon_i,$$

где y_i — бинарная переменная, принимающая значение 1, если респондент i бывал в музее «PERMM» раньше, 0 — если не бывал; $fscore_{ik}$ — значение факторной меры (factor score) респондента i относительно фактора k.

Гипотеза — в нулевой форме — состоит в том, что увеличение меры принадлежности к типу «тусовщики» не связано с увеличением вероятности повторного посещения музея. Если эта гипотеза не отвергается данными, оценка коэффициента при факторной мере первой группы будет незначимо отличаться от нуля. Результаты оценки, представленные в табл. 3, показывают, что тип «тусовщики» демонстрирует статистически значимую связь с частотой посещения музея: коэффициент регрессии — 1,613, нормализованное значение (нормализованное значение коэффициента показывает, на какую долю стандартного отклонения зависимой переменной изменяется значение зависимой переменной при одном стандартном отклонении регрессора; показатель рассчитан в программе Stata 11) — 0,668 при значимости 0,05. Таким образом, оценка коэффициента значима на 5%-ном уровне, а гипотеза о том, что представители этой группы попали на выставку случайно, отвергается данными. Еще одним подтверждением того, что «тусовщики» — неслучайные посетители, служит корреляция между фактором принадлежности к этой группе и положительным ответом на вопрос: «Понравилась ли вам выставка?». Значение коэффициента регрессии составляет 0,2; оценка значима на уровне 1%.

Кроме «тусовщиков» даже несколько более значимая связь обнаруживается для группы «обогащающиеся духовно»: коэффициент регрессии — 2,344, нормализованное значение — 0,827 при значимости 0,01. Статистически значимая связь данного типа посетителей с повторным посещением музея выглядит логичной в контексте характерной для них досуговой активности. Представители этого типа публики ходят на концерты, читают книги и занимаются художественным творчеством. По результатам регрессионного анализа, представленного в табл. 3, можно сказать, что для женщин с невысокими доходами шанс относиться к «обогащающимся духовно» будет выше, чем для других респондентов.

Таблица 3. Коэффициенты регрессии для социально-демографических признаков групп, повторно посещающих музей «PERMM», и нормализованные значения оценки коэффициентов (указаны в скобках)

Признак	«Тусовщики»	«Обогащающиеся духовно»
Возраст	–0,431*** (-0,342)	Не значим
Высшее образование	Не значимо	Не значимо
Холост/незамужем	–0.0552* (-0.111)	Не значимо
Уровень дохода	0,518*** (0,363)	–0,309*** (0,113)
Быть женщиной	Не значимо	0.108*** (0.220)

* — значимость 0,1;
** — значимость 0,05;
*** — значимость 0,01.

В отличие от «обогащающихся духовно» для «тусовщиков» интерпретация результатов будет менее очевидной. Условно ее можно назвать «модное место». Из табл. 3 видно, что принадлежность к группе «тусовщики» отрицательно связана с возрастом и положительно — с доходом. Кроме того, совокупность видов досуга с высокими нагрузками позволяет предположить в них публику, склонную к демонстративному потреблению и поиску нового опыта. Музей «PERMM» стал не просто новым пространством потребления искусства, но и предложил вид искусства, который практически не был представлен в Перми. Новый потребительский (зрительский) опыт не мог не привлечь «тусовщиков».

В данном контексте музей — звено в потребительской цепи, куда входят рестораны, кафе, кинотеатры и клубы. Способ, которым данный тип посетителей (не практикующие посещение музеев регулярно) потребляет музейный продукт, очень близок опыту, переживаемому в процессе шопинга, поскольку такие посетители не могут до конца расшифровать образы, с которыми они сталкиваются [Paul DiMaggio, 1996, p. 176]. Активное продвижение самого музея и выставки «Недосягаемые» как событий, которые нужно посетить, а также имидж музея как проекта, связанного с региональной политической элитой и персонами федерального значения, наводят на размышление о том, что посещение музея в данном случае можно трактовать еще и как форму поддержания собственной идентичности и демонстрации поведения, одобряемого в той социальной сети, к которой принадлежат респонденты-«тусовщики».

Исследование показало, что аудитория выставки состоит из зрительских групп, обладающих существенными различиями как по стилю жизни, так и

по демографическим характеристикам. С точки зрения маркетинга сложившийся в результате опроса образ посетителей музея выглядит довольно противоречиво, что может объясняться «молодостью» музея (основан в 2009 г.), а также тем, что был проведен опрос посетителей только одной выставки.

Тот факт, что лишь две из пяти групп статистически значимо демонстрировали повторное посещение, говорит о том, что аудитория музея находится в стадии формирования. Значимость в типологии посетителей таких каналов коммуникации, как телевидение и радио, а также наличие отдельного типа респондентов, проводящих свободное время за компьютером, позволяет предположить, что выбранные музеем каналы продвижения сработали.

Можно предположить, что публика, посещающая музей повторно, приходит туда за опытом и необычными впечатлениями, поэтому стоит рассматривать управление музейным продуктом как управление опытом и pleasure management. Эта деятельность требует дополнительных исследований, поскольку группам «тусовщиков» и «обогащающихся духовно» требуются разные впечатления. Более широкий, но органически связанный с вопросом искомого потребительского опыта посетителей — вопрос мотивации посещения музея. Думается, он должен быть сначала изучен качественными методами, так как причины посещения или непосещения публичных мест с определенным статусом и социальным смыслом — тема чувствительная. Наконец, полученные результаты позволяют вносить предложения, связанные с маркетинговыми коммуникациями. Судя по заявленным респондентами занятиям, у музея есть перспективы кросс-промоушена с ресторанами, барами и кафе, особенно имеющими более или менее выраженную артистическую или интеллектуальную составляющую имиджа, а также с другими учреждениями культуры и искусства.

Выражаем благодарность Яне Макаровой, Дарье Малюгиной, Музею современного искусства «PERMM» и лично Галине Янковской за предоставленные данные и помощь в проведении исследования.

Литература

Данные Всероссийской переписи населения 2002 г. по уровню образования по городу Перми в разрезе внутригородских районов. Пермь. 16.07.2010.

Опрос ВЦИОМа, всероссийская многоступенчатая стратифицированная выборка, 1600 человек; опрашивалось взрослое население от 18 лет, 12.07.–13.07.2008. Единый архив экономических и социологических данных.

Петрунина Л.Я. Публика художественных музеев // Социологические исследования. 2010. № 10. С. 63–74.

Преснякова Л. Художественные вкусы россиян. Живопись. Опрос населения в 100 населенных пунктах 44 областей, краев и республик России. Интервью по месту жительства 2–5 мая 2006 г. 1500 респондентов. Дополнительный опрос населения Москвы — 600 респондентов. Статистическая погрешность не превышает 3,6%. (Электронный ресурс). Режим доступа URL: http://bd.fom.ru/report/cat/cult/art_art/dd061827.

Пресс-релиз. Валерий Кошляков «Недосягаемые» (Электронный ресурс). Режим доступа URL: http://permm.ru/press-relizyi/nedosyagaemae.html

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов на 20 декабря 2010 (Электронный ресурс). Режим доступа URL: http://permstat.gks.ru/digital/region12/default.aspx

Awoniyi S. The Contemporary Museum and Leisure: Recreation As a Museum Function, Museum Management and Curatorship. 2001. Vol. 19. No. 3. P. 297–230.

Bourdieu P. Distinction: a Social Critique of the Judgment of Taste. Harvard University Press. Cambridge: Massachusetts, 1984.

DiMaggio P. Classification in Art // American Sociological Review. 1987. Vol. 52. No. 4. P. 440–455.

DiMaggio P. Are Art-museum Visitors Different from Other People? The Relationship between Attendance and Social and Political Attitudes in the United States // Poetics. 1996. Vol. 24. P. 161–180.

Dimaggio P., Useem M. Social Class and Arts Consumption: The Origins and Consequences of Class Differences in Exposure to the Arts in America. Theory and Society. 1978. Vol. 5. No. 2 (Mar.). P. 141–161.

Foley M., McPherson G. Museums as Leisure // International Journal of Heritage Studies. 2000. Vol. 6. No. P. 161–174.

Hendon W. S. The General Public's Participation in Art Museums: Visitors Differ from Non-Visitors, But Not as Markedly as Case Studies Have Indicated. American Journal of Economics and Sociology. 1990. Vol. 49. No. 4. P. 349–457.

Holt D.B. Does Cultural Capital Structure American Consumption? // Journal of Consumer Research. 1998. Vol. 25. P. 1–25.

McLean F. A Marketing Revolution in Museums? // Journal of Marketing Management. 1995. Vol. 11. P. 601–616.

Peterson R.A., Useem M. Isolating Cultural Choice Patterns in the U.S. Population // American Behavior Scientist. 1983. Vol. 26. No. 4. P. 459–478.

О.В. Валиева

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

ЦЕННОСТИ И ОРИЕНТИРЫ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ ИННОВАТОРОВ

Фундаментальными «драйверами» экономического роста являются интеллектуальные ресурсы. Доступность талантов для страны имеет архиважное значение, поскольку это стратегическая опора в борьбе за конкурентоспособность национальной экономики на глобальных рынках.

Значимость ценностных ориентиров может показать, насколько сегодня молодое поколение готово к новым свершениям и открытиям, к трудностям и лишениям, связанными с ведением собственного инновационного бизнеса в России.

Методологической основой исследования стали работы отдельных российских ученых, таких как А.А. Аузан, Т.И. Заславская, В.С. Магун, В.М. Полтерович, В.Л. Тамбовцев, М.А. Шабанова, А.А. Яковлев и др. А также организаций — ВЦИОМа, Левада-Центра, Института социологии РАН, ИЭОПП СО РАН и др., изучающих модернизационный и инновационный потенциал российского общества.

Наш опрос проводился в рамках Летней и Зимней школ, организованных Технопарком новосибирского Академгородка (Академпарка) в июле 2011 г. и феврале 2012 г. При отборе к участникам предъявлялись достаточно серьезные требования — к уровню образования, дополнительных компетенций, приветствовалось наличие собственных проектов и разработок. В опросе приняли участие 109 слушателей, на долю студентов пришлось 40% опрошенных, аспирантов — 16%, 23% являются наемными работниками, а 16% имеют свой бизнес [Валиева, 2012].

Сферы интересов участников распределились следующим образом. На секции, связанной с фармакологией, биотехнологиями, медициной и новыми материалами, свои интересы реализовали почти 24% слушателей, компьютерная техника, электроника и ИКТ заинтересовала почти 50%, сфера механики и робототехники была интересна 12% слушателей, в Летней школе в 2011 г. успешно была проведена секция социального предпринимательства, на нее пришлось 14% опрошенных.

Важнейшим приоритетом участия слушателей в мероприятиях школ Технопарка была названа такая причина, как *получение дополнительных знаний, необходимых для реализации собственного инновационного потенциала (94,5%)*. Вторым по степени значимости для слушателей и мотиву участия в школе было желание слушателей продвинуть свой проект (50%). Важность *продвижения по карьерной лестнице* оценили 36,7% слушателей, в этом случае можно рассматривать полученные дополнительные компетенции как некий старт для приобретения серьезных статусных позиций в будущем. Следующей по значимости была выделена такая причина, как *желание повысить собственную самооценку*.

На наш взгляд, достаточно показательным считается тот факт, что в реализации задуманных планов/проектов слушатели видят способность самореализации, а не получение дополнительного денежного дохода, который оказался по важности на последнем месте и значимым для 21% респондентов (табл. 1).

Таблица 1. Приоритеты участия в мероприятиях школ Академпарка

	% от числа опрошенных
Получить дополнительные навыки и знания, необходимые для реализации собственного инновационного потенциала	94,5
Продвинуть свой проект	50,1
В дальнейшем продвинуться по карьерной лестнице	36,7
Повысить собственную самооценку	29,4
Дополнительный денежный доход как в настоящее время, так и в будущем	21,1

Среди ответов слушателей встречались и более конкретные запросы к школам Академпарка. Это поиск новых контактов и связей, полезных для проекта; создание команды разработчиков; повышение навыков работы в команде; определение новых возможностей для своей деятельности в сфере высоких технологий.

Ряд зарубежных исследований также показывает значимость нематериальных стимулов в творческой среде. Например, из 30 тыс. опрошенных исследователей (ученых и инженеров), имеющих степень PhD, 79% отметили важность «интеллектуального вызова», а 54% заявили о значимости собственного вклада в жизнь общества [Cohen, Sauermann, 2007].

Основной вектор — создание инновационной компании

Отрадно, что, согласно опросу, *в ближайшие пять лет более 50% слушателей собираются возглавить проект и создать команду последователей, почти половина опрошенных хотят открыть собственное предприятие в сфере науки или инновационного предпринимательства* (табл. 2*)*. Далее по значимости в планах участников располагается *внедрение своих разработок и их последующая коммерциализация* (46,8%).

Показательно, что при неослабевающей дискуссии о проблеме «утечки умов» всего 23,8% ответивших собираются поработать за рубежом, и не факт, что они изъявят желание там остаться. При этом майские опросы, проведенные Левада-Центром в 2011 г., показывают, что среди студентов, желающих уехать из страны, этот процент составляет больше половины ответивших (52%) [Гудков, 2011].

Таблица 2. Планы слушателей на ближайшие пять лет

	% от числа опрошенных
Возглавить проект, создать команду последователей	52,3
Создать собственное предприятие в сфере науки или инновационного предпринимательства	47,7
Внедрить свои разработки, сделать из них коммерческий продукт	46,8
Создать семью	33,9
Поработать за рубежом	23,8
Получить диплом вуза о высшем образовании	33
Защитить диссертацию	22,9
Поработать в составе международного исследовательского проекта	22
Поменять сферу занятости, место работы	16,5
Зарегистрировать изобретение, получить патент/патенты	12,8

В целом полученные ответы позволяют судить о том, что слушатели Академпарка позитивно настроены на успех и реализацию своих талантов и навыков в высокотехнологичном бизнесе. Однако ниже мы определим «слабые места», над которыми молодым инноваторам еще предстоит потрудиться.

Успешный инноватор — достижение воли

Инновационный потенциал рассматривался нами как некий набор параметров, кристаллизирующийся в принципиально новые форматы социальных групп — акторов инноваций. Ответы респондентов интересны структурой ценностных ориентаций и типами установок. В иерархии жизненных ценностей молодое поколение инноваторов на первое место ставит «самостоятельность, независимость, управление своей судьбой» (67%). Такие же результаты дали опросы в странах «большой восьмерки», среднероссийские показатели гораздо ниже — 44% [Магун, 2007]. «Семейное счастье, любовь, дети» выбрали 60% слушателей, а «высокие доходы, материальный достаток, благосостояние семьи» — 56%. Несколько человек основную цель своей жизни определили так — «изменить мир к лучшему» и «построить новый бизнес в нашей стране».

К наиболее важным качествам для достижения успеха были отнесены *целеустремленность, способность формировать эффективные команды, ответственность, умение общаться с людьми, наличие коммуникативных навыков и лидерских качеств*.

В целом портрет инновационного предпринимателя в глазах молодежи выглядит так — э*то целеустремленный и ответственный лидер, способный формировать команды разработчиков и обладающий высокими коммуникативными навыками*. Примечательно, что, по мнению слушателей, для этого совершенно необязательно иметь спокойную совесть, современное образование, авторитет и владеть инновационными технологиями.

Опросы руководителей средних российских предприятий, проведенные под руководством И.Б. Гуркова и Е.Б. Моргунова, также показывают, что для глав компаний взаимодействия и коммуникации с внешними контрагентами по поводу финансирования, освоения новых рынков, достижения согласия с конкурентами, кадровое обеспечение, синхронизация работы смежников носят достаточно проблемный характер [Гурков, Моргунов, 2011].

Характерно, что опросы нескольких сотен руководителей, проведенные по инициативе Российской венчурной корпорации, показали аналогичные результаты. Основными личными качествами, способствующими достижению успеха, были названы целеустремленность и коммуникативные навыки, а также работоспособность и опыт. Однако навыки командопостроения и «творчество и вера в успех» оказались в аутсайдерах и получили приоритет только у 5% российских менеджеров [Милов, 2011].

Таблица 3. Оценка деловых качеств, наиболее важных в современных условиях для достижения успеха (оценка по 5-балльной шкале: 1 — наименее важные, ..., 5 — наиболее)

Важны в современных условиях	Баллы	Насколько развиты в слушателях	Баллы
Наиболее высокие значения			
Целеустремленность	4,6	Ответственность	4,0
Способность формировать эффективные команды	4,3	Стремление к дальнейшему развитию, самосовершенствованию	4,0
Ответственность	4,3	Творческое мышление и постоянный поиск новых идей	3,9
Умение общаться с людьми и наличие коммуникативных навыков	4,3	Целеустремленность	3,8
Наличие лидерских качеств	4,2	Спокойная совесть, жизнь в соответствии со своими моральными нормами	3,8
Наиболее низкие значения			
Постоянное общение с друзьями	3,1	Обладание навыками продвижения проектов и технологий	2,7
Современное образование	3,3	Предпринимательская интуиция	2,8
Спокойная совесть, жизнь в соответствии со своими моральными нормами	3,4	Владение инновационными технологиями	2,9
Владение инновационными технологиями	3,4	Инновационное стратегическое мышление	3,0
Авторитет, уважение окружающих	3,5	Способность формировать эффективные команды	3,2

Молодежный стартап: трудности реализации

В анкете мы попросили ребят описать те сложности и проблемы, с которыми они сталкиваются уже сегодня при разработке и продвижении собственных проектов и программ. Описание проблем можно разделить на внутренние, т.е. те, которые зависят от качеств самих участников и сложности их разработок, и внешние — причины объективного характера, которые сильно, по мнению молодежи, тормозят продвижение их усилий (табл. 4).

Большинство участников опроса обозначили *проблему поиска квалифицированных специалистов для проекта и сложности в создании команды разра-*

ботчиков. Однако далее акценты сместились на проблемы поиска источников финансирования собственных разработок.

Таблица 4. Сложности разработки и продвижения проектов

Внутренние	Внешние
Самоорганизация и отсутствие времени	Не удалось найти квалифицированные кадры
Недостаточность необходимых компетенций	Подбор компетентной команды
Трудоемкость проекта	Нехватка административного ресурса
Недостаточное знание необходимых языков программирования	Отсутствие опытного производства, устаревшее оборудование
Поиск уникальности проекта	Выход на грантодателей
Неполное понимание идеи	Инерция среды, в которой планируется реализация проекта
Сложности в детальной проработке проекта и его оценке	Финансовые трудности / отсутствие финансирования
Понимание потребностей возможного потребителя	

Бывший отечественный инноватор В.А. Узлов (ныне директор компании STS Limited, Австралия) основными проблемами развития российского высокотехнологичного бизнеса также назвал финансовые трудности, отсутствие финансовых институтов и механизма привлечения стартового капитала в инновационные разработки [Узлов, 2011].

Как успешный пример реализации творческого потенциала слушателей школ Академпарка можно привести разработку игрового приложения для компании Apple — «Robber Rabbits». В начале марта игра «Robber Rabbits» студии Grizzly Junior попала в рейтинг лучших приложений недели App Store. Среди производителей игр такой индикатор считается наивысшей оценкой мировых экспертов рынка. Прототип игры был создан на секции GameDev Зимней школы Академпарка-2011. На создание итоговой версии потребовалось примерно семь месяцев. Работа шла в тесном сотрудничестве с продюсерами компании Alawar Entertainment (г. Новосибирск).

Но на фоне успешности новосибирских разработчиков игровых приложений и интернет-технологий весьма печально выглядит сфера биотехнологий и медицины. Аспиранту Новосибирского института химической биологии и фундаментальной медицины Владиславу Милейко в декабре 2010 г. президент Д.А. Медведев вручил на форуме в «Сколково» Зворыкинскую премию, присуждаемую лучшим молодым инноваторам России. Милейко

получил ее за работу «BrEp-тест. Высокоточный метод ранней диагностики рака молочной железы». Аналогов в мире этой разработки нет, метод позволяет достаточно быстро и точно устанавливать онкологические заболевания, связанные не только с раком молочной железы. Однако многочисленные переписки с российскими венчурными фондами пока ни к чему не привели. «Я уже собаку съел на стандартных требованиях фондов и могу отвечать без запинки, — рассказывает Владислав, — но вопросы у них заканчиваются, а дальше — тишина... Просто перестают реагировать на мои письма. Так и остается загадкой, чем же плох наш проект...» [Самахова, 2012].

Вопросы, связанные с барьерами, мешающими заниматься инновационной деятельностью, преследовали цель оценить препятствия для молодого поколения в реализации своих возможностей в инновационном бизнесе. Наиболее значимыми для участников Летней школы оказались *излишняя бюрократизация, ориентация экономики на сырьевое развитие, а также низкая заработная плата ученого и изобретателя*. Далее по важности были выделены *коррупция, произвол чиновников и высокие налоги*. Можно предположить, что бо́льшая часть опрошенных напрямую не сталкивалась с подобными барьерами, однако имеет представление, что на сегодняшний день коррупционная составляющая и отсутствие налоговых преференций негативно сказываются на деятельности инновационных компаний (табл. 5).

Таблица 5. На ваш взгляд, что мешает сегодня людям заниматься наукой и инновациями в России?

	% от числа опрошенных
Излишняя бюрократизация процедур согласования и ведения бизнеса	51
Ориентация экономики на сырьевое развитие	45
Недостаточно оплачивается труд ученого, изобретателя	45
Коррупция и произвол чиновников государственного аппарата	42
Высокие налоги и отсутствие стимулов для инновационной деятельности	42
Нет эффективного механизма защиты интеллектуальной собственности	23
Не хватает специалистов, вузы не готовят современных ученых, изобретателей	22
Не хватает инновационной инфраструктуры, технопарков, бизнес-инкубаторов и пр.	19
Нет денег на продвижение собственного проекта	18
Бизнес не заинтересован, у него другие ценности	17
Инновационное предпринимательство не гарантирует стабильных доходов	16

Таким образом, современная инфраструктура инноваций должна не только решать задачи обеспечения квадратными метрами, но и помогать трансформировать перспективную идею в готовый продукт, поддерживать инициативы молодежи при разработке технологии, создании опытного образца и дальнейшего вывода продукта на рынок.

Что делать?

Это не праздный вопрос. Мы попросили молодых людей ответить, какие меры необходимо принимать сегодня, чтобы обеспечить технологический прорыв России в будущем. Одной из главных мер в приобретении Россией статуса форпоста технологий почти 70% молодых инноваторов назвали *внедрение собственных технологий на российских предприятиях,* и лишь каждый пятый обозначил необходимость приобретения технологий за рубежом (табл. 6).

Таблица 6. Какие меры могут обеспечить технологический прорыв России?

	% от числа ответивших
Развитие и активное внедрение собственных технологий на российских промышленных предприятиях	67,6
Подготовка высококвалифицированных кадров для инновационной экономики	45,4
Доступность государственных средств и инфраструктуры	42
Налоговое и неналоговое стимулирование инновационных компаний	41
Приобретение зарубежных технологий отечественными предприятиями	22
Доступность кредитных ресурсов	14,8

Почти половина опрошенных считают, что для мощных позиций страны в будущем необходима *подготовка высококвалифицированных кадров*. При этом, как следует из ответов, основой для возрождения прогрессивного государства должны быть *налоговые и неналоговые преференции инновационным компаниям, а также доступ к инфраструктуре и финансам*.

В понимании того, как действовать дальше и какие меры должно принимать государство и общество, чтобы инновационно настроенная молодежь смогла реализовать свой потенциал, мы задали вопрос о направлениях текущих изменений и их значимости (табл. 7).

К нашему удивлению, среди главных приоритетов была обозначена важность изменений в фундаменте сознания самого человека, а следователь-

но, его ценностей, взглядов и убеждений, идеалов и смыслов, определений позиций в обществе и многое другое.

Таблица 7. Оцените, какие меры необходимы для активной реализации инновационного потенциала в России? (1 — наименее значимы, ..., 5 — наиболее)

	Баллы
Формирование нового типа инновационного мышления и мировоззрения, изменение самого человека	4,2
Инновационная инфраструктура	4,2
Поддержка вузами своих талантливых студентов	4,2
Наличие системы качественного дополнительного образования	4,0
Наличие сетевого сообщества и возможности общения с единомышленниками	3,9
Социальная инфраструктура высокого уровня	3,8
Возможность доступа через сети к открытому программному обеспечению	3,6

Такие убеждения наводят на мысль, что современная молодежь находится в некотором вакууме трансформационных процессов и для нее сегодня главным вопросом является самоопределение в этом мире, поиск собственного «я» и достойных позиций в обществе. Инструментами, указанными далее в приоритетах, могут быть качественное образование, поддержка вузами молодежных инициатив, доступность инновационной и социальной инфраструктуры и даже сетевые сообщества как возможность общения с единомышленниками.

«Индекс инновационности» молодых изобретателей

В целях наиболее полного анализа изучаемого молодого сообщества инноваторов мы использовали комплексный «индекс инновационности». Опираясь на исследования Т.И. Заславской [Заславская, 2011], мы по аналогии выделили и расширили ряд параметров, которые, по нашему замыслу, позволят дать комплексную характеристику и выявить склонность молодежи к инновационному предпринимательству.

Индекс формировался из положительных ответов слушателей на вопросы, касающиеся их профессиональных навыков в области разработки и продвижения новых технологий и ИТ-проектов, а также их планов на будущее

в сфере коммерциализации собственных разработок, личных качеств инновационного предпринимателя и приоритетов в области государственной политики. За каждый положительный ответ присваивался один балл, «индекс инновационности» колебался от 0 до 12 баллов. Анализ показал, что два-три ответа дали 22% слушателей, четыре-пять — 37,6%, шесть-семь — 28,4% и восемь-десять — 9,2%. Около 70% слушателей дали от четырех до семи «инновационных» ответов, что, по нашему мнению, достаточно высоко характеризует потенциал, которым обладали слушатели школ Технопарка новосибирского Академгородка.

В целом исследование показало, что для молодых инноваторов опора на собственные силы является определяющим показателем, характерным для самодостаточных личностей. Это знаковый символ нового поколения, который показывает формирование нового типа мышления. Для этого поколения важна собственная независимость в выборе и принятии ключевых жизненных решений. Это новое поколение, которое будет строить собственный бизнес, руководствуясь принципами невмешательства в разработку и продвижение собственных проектов и планов. И если государство не сможет создать условия для полноценной реализации молодежи, то неизбежен отток творческих и одаренных молодых людей, а с ними и технологий за пределы России.

Литература

Валиева О.В. Кадровые ресурсы для инновационных компаний: ценности и ориентиры // ЭКО. 2012. С. 87–95. В статье были опубликованы предварительные итоги опроса участников Летней школы (58 человек).

Гудков Л. Пустая страна // Новая газета. № 74 от 11 июля 2011 г. Электронный ресурс URL: http://www.novayagazeta.ru/data/2011/074/22.html

Заславская Т.И. О социальных акторах модернизации России // Общественные науки и современность. 2011. № 3. С. 13–25.

Магун В.С. Как меняются российские трудовые ценности // Отечественные записки. 2007. № 3.

Самахова И. Катастрофа с инновациями. Электронный ресурс URL: http://sib.fm/columns/2012/02/22/katastrofa-s-innovacijami

Узлов В.А. Почему инновации уходят из России? Личный опыт // ЭКО. 2011. № 7. С. 20.

Cohen W.M., Sauerman H. Schumpeter's Prophecy and Individual Incentives as a Driver of Innovation // Perspectives on Innovation / F. Malerba, S. Brusoni (eds). Cambridge University Press, 2007.

В.Ю. Герасимова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПОЖИЛЫХ И МОЛОДЫХ В КОНТЕКСТЕ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ЕВРОПЕ

Сегодня вопросом необратимого процесса старения населения обеспокоены все развитые и многие развивающиеся страны мира. Согласно данным Организации Объединенных Наций, на протяжении всего лишь одного века рост продолжительности жизни и снижение рождаемости привели к необратимым изменениям в возрастных пирамидах индустриальных обществ всего мира. К 2030 г. возрастные структуры в развитых странах будут иметь, скорее, прямоугольный вид, где все возрастные категории практически сравняются по количеству представителей — начиная от категории детей, далее ко взрослым и заканчивая теми, кому уже за 65 лет (во всех странах доля пожилых превысит долю детей[1]). Несколько иной картиной будет представлена возрастная пирамида в развивающихся странах, где из-за демографической инерции коэффициенты рождаемости (хотя показатель рождаемости без учета возрастной структуры населения в большинстве стран снизится) по-прежнему будут оставаться достаточно высокими. Возрастная пирамида развивающихся стран приобретет форму трапеции, где число представителей когорты 5-летних стабилизируется и сравняется с количеством представителей более взрослых групп.

Изменения в возрастных пирамидах говорят о естественно сопутствующих изменениях во всех сферах жизни и новых потребностях общества. Стареющее общество столкнулось с новыми вызовами, одним из которых является взаимоотношение между представителями сокращающегося по численности младшего поколения и ставшими многочисленными пожилыми людьми. В настоящий момент многие демографические события в жизни человека сдвигаются во времени, соответственно интервал между молодыми

[1] По состоянию на 2010 г. почти во всех странах Европы количество пожилых людей в возрасте 65 лет и старше превышает количество детей (от 0 до 15 лет), в Японии — более чем в 2 раза.

и пожилыми все больше увеличивается, что способствует снижению степени взаимопонимания между молодыми и пожилыми.

В данном докладе будут рассмотрены основные аспекты взаимоотношений между молодыми и пожилыми, в том числе в рамках семьи.

Объектом исследования работы являются такие социально-демографические группы, как пожилые граждане (лица «третьего возраста») 70 лет и старше[1] и молодые люди в возрасте 15–30 лет, а в ряде случаев до 20 лет.

Предметом исследования выступает отношение пожилых и молодых людей друг к другу.

Основные гипотезы. И молодое, и пожилое население подвержено влиянию общественных стереотипов относительно лиц противоположного возраста. При совместном проживании пожилых и молодых родственников, при наличии регулярных контактов между родственниками и друзьями противоположного возраста их отношения друг к другу становятся лучше.

Эмпирическую базу работы составляют данные международного сравнительного Европейского социального исследования (4-я волна, 2008 г.). Выборка целевая, совокупное число опрошенных — 56 752 человека, стандартная ошибка выборки для разных стран составляет от ±3,4 до 4,6%. В выборку включены 29 европейских стран.

Проверка гипотез осуществляется путем построения регрессий методом наименьших квадратов. В качестве зависимой переменной используются переменные, характеризующие отношение респондента к лицам противоположного возраста, в качестве объясняющей переменной — различные переменные в зависимости от проверяемой гипотезы.

Отношение может также зависеть от ряда социально-экономических и психологических характеристик респондента, поэтому в модель вводятся контрольные переменные: пол, наличие партнера, религиозность, занятость, принадлежность к дискриминируемой в обществе группе (по мнению респондента), проживание в городе, в ряде случаев возраст (если не является объясняющей переменной), образование, субъективное восприятие экономического положения страны, удовлетворенность собственной жизнью.

Стоит заметить, что в различных странах статус пожилых и отношение к ним в обществе варьируется. Соответственно для снижения влияния на совокупность страновых эффектов каждой стране присваивается фиктивная переменная. В настоящий момент, после проведения предварительного межстранового сравнения отношения к пожилым людям в обществе и статуса пожилых, устойчивой значимой зависимости от социально-экономических показателей стран выявить не удалось.

---

[1] Указанные возрастные границы в эмпирической базе работы.

Разница оценок и восприятий: от теорий к практике

Еще в 50-х годах XX века, когда проблема старения населения стала проявляться только в ряде в развитых стран, произошел всплеск интереса научного сообщества к данной проблеме, что привело в скором будущем к росту числа научных исследований и, как результат, научных теорий и обобщений.

Одним из мощных оснований для проведения исследований в рамках внутрипоколенных связей стали весьма серьезные факты: например, если для родившихся в 1900 г. к возрасту 30 лет только у 21% 1 из дедушек/бабушек был(а) жив(а), то для родившихся в 2000 г. к возрасту 30 лет у 76% был(а) жив(а) по меньшей мере 1 из дедушек/бабушек [Bengston, Lowenstein, de Gruyter, 2003].

Существует достаточное число различных теорий относительно разницы оценок и восприятий молодых и пожилых людей.

В основу гипотез о разнице в восприятиях докладчик положил теории перспектив и теории об эйджизме (ageism).

Теорию перспектив, в свою очередь, можно разделить на нескольких видов. Так, Шнайдер и Майне [Snyder, Meine, 1994] являются сторонниками теории функциональной перспективы. В основе теории лежит предположение, что стереотипы помогают молодым людям отрицать возможность принадлежности в будущем к группе пожилых и соответственно обладания всеми признаками, которые они присваивают пожилым (как правило, негативными, такими как плохое здоровье, неспособность ухаживать за собой). У молодых людей вызывают беспокойство факторы, которые сопутствуют старению (немощь, слабость, возможная физическая несостоятельность). Именно это беспокойство перед немощью и смертью и заставляет относиться молодых к пожилым как к потенциальной угрозе. Эту гипотезу Эдвардс и Вестлер [Edwards, Wetzler, 1998] подтвердили проведенными исследованиями, причем они считали, что восприятие пожилых как угрозы преодолевается и беспокойство молодых снижается, если последние изначально воспринимают себя как часть одной группы с пожилыми, к которой они в будущем присоединятся.

Теория функциональной перспективы послужила автору основанием для разработки следующих гипотез.

1. Чем моложе человек, тем раньше он воспринимает наступление старости (возраст, когда человека начинают описывать как пожилого).

2. Чем старше человек, тем позже он воспринимает наступление старости (возраст, когда человека начинают описывать как пожилого).

Результаты проверки подтвердили основные гипотезы о воспринимаемом возрасте старости на 1%-ном уровне значимости (табл.1). Наблюдается прямая зависимость между возрастом респондента и возрастом, когда, по его мнению, наступает старость. Таким образом, можно утверждать, что действительно молодые люди склонны сдвигать во времени в сторону младших возрастов момент наступления старости, в то время как с увеличением возраста респондента происходит отодвигание момента наступления старости во времени.

Таблица 1

		Регрессия МНК
Зависимая переменная: **возраст, когда человека можно назвать стариком**		
R^2 Durbin-Watson	0,025 1,796	
	B	T
Const	53,526	58,892**
Возраст респондента	0,082	12,066**
Контрольные переменные		
Удовлетворенность жизнью (возрастание)	0,116	2,019*
Религиозность (возрастание)	0,13	2,985**
Удовлетворенность экономическим положением страны (возрастание)	0,224	3,829**
Наличие партнера	0,579	2,359*
Наличие работы	0,165	0,415
Проживание в городе	–0,95	–3,783**
Пол (1=муж)	–1,114	–4,64**
Принадлежность к дискриминируемой группе	–1,725	–3,69**

* $p \leq 0.05$ (5% уровень значимости).
** $p \leq 0.01$ (1% уровень значимости).

Нельзя не отметить, что с наступлением старости пожилые люди испытывают страх и опасение за себя, свое будущее и будущее своих близких, за возможность не успеть начатое, страх одиночества и смерти. Это может служить своеобразным механизмом, способствующим сдвигу временных рамок.

Теория «менеджмента террора», которую поддерживали Гринберг, Писцинский и Соломон [Greenberg, Pyszczynski, Solomon, 1986], ставит во главу угла культурные и религиозные различия. Они считали, что негативное отношение молодых людей к старикам — это буфер, который оберегает их от мыслей о старости и смерти. Этим можно объяснить дистанцирование мо-

лодых людей от пожилых, а в некоторых случаях даже присвоение пожилым некоторого «статуса вины» за те признаки старения, которые в дальнейшем им будут неизбежно сопутствовать.

Кайт и Джонсон [Kite, Johnson, 1988] еще в 1988 г. проводили метаанализ взаимоотношений молодых и пожилых людей. Нелсон писал [Nelson, 2005], что совместно с Витлей и Стокдейл он провел обширный метаанализ, сравнив 43 различных исследования. Основной гипотезой метаанализа было предположение о более негативной оценке пожилых людей более молодыми. Но самым интересным результатом исследования Кайта оказался факт, что молодые старики[1] более негативно относятся к пожилым старикам. «Молодые старики, к которым чаще всего относят пожилых людей в возрасте до 75 лет, отличаются от своих ровесников полувековой давности хорошим здоровьем и сравнительно высокой ожидаемой продолжительностью жизни, высоким образовательным статусом, относительно высоким уровнем благосостояния, основанным на получении устойчивого дохода в виде пенсий и накопленного за жизнь богатства. Многие из них хотели бы и в состоянии продолжать работать после наступления пенсионного возраста, и, как показывают исследования, качество этой работы будет не ниже, чем у представителей молодых поколений» [Денисенко, 2005].

Доктор Заль — профессор клинической психологии Департамента психиатрии Колледжа в области остеопатической медицины штата Филадельфия — относит период старости к возрасту расцвета и «золотых лет». Он считает, что это возраст, в котором пожилые люди особенно остро нуждаются в психологической и моральной поддержке более молодых членов своей семьи, их любви и заботе [Zal, 1992]. Основываясь на многолетнем опыте работы с пожилыми, он утверждает, что при слабом взаимодействии с семьей у пожилых людей наблюдаются ослабление эмоциональных связей, изоляция, чувство отдаленности и одиночества. Заль отмечает и такой фактор, как депрессивность в пожилом возрасте, которая может быть вызвана многими причинами, в числе которых профессор называет формирование в пожилом возрасте определенного склада мышления и рассуждений. Пожилые становятся раздражительными, более ранимыми. Заль призывает молодых родственников быть более терпимыми, однако отмечает, что для сохранения эмоционального здоровья и теплых семейных связей необязательно жить вместе с пожилыми людьми. Необходимым является поддержание теплых родственных связей, что вполне возможно и при раздельном проживании.

В контексте утверждения профессора Заля весьма интересно рассмотреть, насколько в действительности подтверждается сила влияния совмест-

---

[1] «Молодые старики» и «пожилые старики» — вольный перевод от young-old (55–64) and old-old (>75) .

ного проживания и/или поддержания контактов, общения на взаимоотношения между молодыми и пожилыми людьми.

Сформулировав три гипотезы, автор постарался определить состоятельность предположения доктора Заля (для проверки приведенных ниже гипотез модели считаются для подвыборки респондентов в возрасте 70 лет и старше).

1. Если пожилые люди могут обсуждать личные темы с молодыми людьми до 30 лет, то они видят всех молодых людей более дружелюбными.

Причем в ходе данной гипотезы мы обнаружили две объясняющие переменные: возможность обсуждать личные вопросы с друзьями моложе 30 лет и возможность обсуждать личные вопросы с детьми и внуками в возрасте 15–30 лет.

Гипотеза подтвердилась на 1%-ном уровне значимости: для обеих объясняющих переменных выявлена положительная зависимость[1] (табл. 2), причем для второй эта связь несколько сильнее.

Таблица 2

		Регрессия МНК
Зависимая переменная: **считаете ли вы молодых людей дружелюбными?**		
R^2	0,073	
	B	t
Const	2,444	41,149**
Возможность обсуждать личные вопросы с друзьями моложе 30 лет (убывание)	**–0,020**	**–3,262****
Возможность обсуждать личные вопросы с детьми и внуками в возрасте 15–30 лет (убывание)	**–0,036**	**–5,831****
Контрольные переменные		
Наличие партнера	–0,028	–1,445
Наличие работы	–0,062	–1,705
Проживание в городе	–0,005	–0,274
Пол (1=муж)	–0,021	–1,177
Принадлежность к дискриминируемой группе	-0,135	-3,954**
Религиозность (возрастание)	0,017	5,465**
Уровень образования (возрастание)	0,002	0,407

[1] Перед объясняющими переменными стоит знак «минус», что связано с особенностью данной переменной. Чем больше личных вопросов респондент доверяет собеседнику в противоположном возрасте, тем меньше значение переменной.

Таким образом, данная гипотеза частично подтверждает утверждение профессора Заля, но при этом мы увидели связь между восприятием дружелюбными молодых людей и возможностью обсуждать с ними личные вопросы. Проверим еще одну гипотезу для того, чтобы убедиться в действительном влиянии общения на взаимоотношения между молодыми и пожилыми людьми.

2. Если пожилые люди могут обсуждать личные темы с молодыми людьми до 30 лет, то они лучше относятся ко всем молодым людям.

Гипотеза подтвердилась на 1%-ном уровне значимости (табл. 3). Здесь приводится только одна объясняющая переменная: возможность обсуждать личные темы с детьми и внуками в возрасте 15–30 лет. При проверке второй объясняющей переменной (возможность обсуждать личные вопросы с друзьями и коллегами в возрасте до 30 лет) коэффициент оказался незначимым и неустойчивым.

Таблица 3

		Регрессия МНК
Зависимая переменная: **каково ваше отношение к молодым людям в целом?**		
R^2	0,09	
	b	t
Const	6,089	36,733**
Возможность обсуждать личные вопросы с детьми и внуками в возрасте 15–30 лет (убывание)	**–0,106**	**–6,246****
Контрольные переменные		
Наличие партнера	0,095	1,629
Наличие работы	0,113	1,292
Проживание в городе	–0,052	–0,917
Пол (1=муж)	–0,251	–4,044**
Принадлежность к дискриминируемой группе	–0,430	–3,415**
Религиозность (возрастание)	0,043	4,299**
Уровень образования (возрастание)	0,070	4,113**

Следовательно, утверждение о том, что при общении пожилых людей со своими близкими, в данном случае с молодыми людьми, их отношения улучшаются, они становятся более терпимыми и даже лучше относятся ко всей категории молодых людей, полностью подтверждается.

Проверим вторую часть утверждения о невысокой значимости совместного проживания в сравнении с более значимым фактором общения, сформировав еще одну гипотезу.

3. Если пожилые люди могут обсуждать личные темы с детьми или внуками в возрасте 15–30 лет и проживают вместе с ними, то они лучше относятся ко всем молодым. Если молодые люди проживают совместно с пожилыми, то отношение их друг к другу становится лучше.

Гипотеза подтвердилась частично по одной объясняющей переменной на 1%-ном уровне значимости (табл. 4), по второй объясняющей переменной был получен незначимый коэффициент с отрицательным знаком.

Таблица 4

		Регрессия МНК
Зависимая переменная: **каково ваше отношение к молодым людям в целом?**		
R^2	0,097	
	b	t
Const	6,095	36,726**
Возможность обсуждать личные вопросы с детьми и внуками в возрасте 15–30 лет (убывание)	**–0,106**	**–6,262****
В домохозяйстве проживают родственники 15–30 лет	–0,096	–0,779
Контрольные переменные		
Наличие партнера	0,095	1,625
Наличие работы	0,113	1,295
Проживание в городе	–0,054	–0,951
Пол (1=муж)	–0,251	–4,051**
Принадлежность к дискриминируемой группе	–0,429	–3,411**
Религиозность (возрастание)	0,043	4,304**
Уровень образования (возрастание)	0,070	4,107**

Таким образом, нельзя точно сказать, влияет ли совместное проживание пожилых и молодых людей на их отношение друг к другу.

В результате проверки следующих гипотез можно утверждать правомерность теории Заля, согласно которой для сохранения хороших взаимоотношений молодого и пожилого поколений необязательно проживать совместно, достаточно находиться в тесном эмоциональном контакте и иметь возможность близкого общения.

В настоящий момент существует большое количество научных работ о степени значимости совместного проживания молодых и пожилых людей. Среди них стоит отметить теорию Парсонса и Бэйлса [Parsons, Bales, 1955] о социальной значимости расширенной семьи, которая выражается в более

тесных эмоциональных связях. Бенгстон, Ловенстайн и Грютер разделяют их мнение, отмечая все возрастающую роль расширенной семьи и считая, что семья нисколько не утратила своей главенствующей роли [Bengston, Lowenstein, de Gruyter, 2003]. Приведенные гипотезы эмпирически подтверждались авторами на примере лонгитюдных исследований трех поколений в США (Калифорния) [Weisstub, Thomosma, Gautheer, Tomossy, 2001]: на протяжении исследования было установлено, что в семьях расширенного типа формируются солидарность, привязанность, происходит взаимный «постоянный обмен услугами, вне зависимости от социальных изменений среды» [Kite, Johnson, 1988]. Подобные исследования были также проведены в 2000 г. во Франции Аттиасом-Донфутом и Арбером, в Германии — Коли, Кунемундом, Мотелем и Сцидликом. Результаты европейских исследований также подтвердили наличие более прочных родственных связей в трехпоколенных семьях.

Элдер считает, что ввиду увеличения продолжительности жизни пожилые принимают все бо́льшее участие в воспитании внуков, получая родительскую роль, что создает эффект «связанных жизней» [Elder, Johnson, 2002].

Таким образом, более тесное общение между молодыми и пожилыми людьми увеличивает степень взаимопонимания между двумя поколениями, сглаживает вероятность разрыва межпоколенных связей, укрепляет внутрисемейные связи.

Литература

Вишневский А.Г. Похвала старению // Отечественные записки. 2005. № 3 (23). С. 1.

Денисенко М. Тихая революция // Отечественные записки. 2005. № 3(23). С. 2.

Шапиро В.Д. Социальная активность пожилых людей в СССР. М.: Наука, 1983.

Яцемирская Р.С., Хохлова Л.Н. Проблемы старости: духовные, медицинские и социальные аспекты. Изд-во «Свято-Димитриевское училище сестер милосердия», 2003.

Bengston V.L. Beyond the Nuclear Family: The Increasing Importance of Multigenerational Bonds // Journal of Marriage and Family. Feb. 2001. No. 63(1). Research Library. P. 1–16.

Bengston V.L., Lowenstein A. Aldine de Gruyter Global Aging and Challenges to families. New York, 2003.

Branco K.J., Williamson J.B. Stereotyping and the Life Cycle: Views of Aging and the Aged// Miller A.E. In the Eye of the Beholder: Contemporary Issues in Stereotyping. New York: Praeger, 1982. P. 364–410.

Elder J. The Llife Course and Aging: Challenges, Lessons, and New Directions// Settersten, Hendricks Invitation to the Life Course, 2002. P. 49–81.

Greenberg J., Pyszczynski T., Solomon S. The Causes and Consequences of a Need for Self-Esteem: A Terror Management Theory// Baumeister R.F. (ed.). Public Self and Private Self. New York: Springer, 1986. P. 188–212.

King V., Elder G. American Children View Their Grandparents, Linked Lives Across Three Rural Generations // Journal of Marriage and the Family. 1995. No. 57(1). P. 165–178.

Kite M.E., Johnson B.T. Attitudes Toward Older and Younger Adults: A Meta-Analysis // Psychology and Aging. 1988. No. 3(3). P. 233–244.

Nelson T.D. Ageism: Prejudice Against Our Feared Future Self // Journal of Social Issues. 2005. Vol. 61. No. 2. P. 207–221.

Parsons T., Bales R.F. Family, Socialization and Interaction. N.Y., 1955.

Snyder M., Meine P. Stereotyping of the Eelderly: a Functional Approach // British Journal of Social Psychology. 1994. No. 33. P. 63–82.

Weisstub D., Thomosma D.C., Gautheer S., Tomossy G.F. Aging: Caring for our Elders, Muwer academic Publishers, Dordreeht—Boston—London, 2001.

Zal H.M. The Sandwich Generation. Caught between Growing Children and Aging Parent, Insight Books: Plenum Press. New York —London, 1992. P. 251.

Е.А. Гольман,
Д.Ю. Куракин

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ГРАНИЦЫ И РЕГЛАМЕНТАЦИИ В ОБРАЗАХ ТЕЛА: КУЛЬТУР-СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Прошло немногим больше четверти века с того момента, как Брайан Тёрнер заявил о «провале социологических попыток разработать социологию тела» [Turner, 2008 (1984), p. 33]. Драматизм, содержащийся в этом высказывании, проистекает из ясного осознания того, что тело с необходимостью должно стать одним из приоритетных объектов анализа современной социальной жизни. Именно с телом связаны происходящие в ней сложные преобразования, требующие социологического осмысления. Среди них снижение интенсивности физической включенности человека в события его жизни, связанное с ее нарастающей виртуализацией, и одновременно повсеместное распространение новых практик заботы о теле; повышение престижа здорового образа жизни и одновременно бурный рост телесных девиаций, формирование специфических анклавов телесности, связанных с насилием и риском; усиление чувствительности к «естественности» и «экологической чистоте» в сфере телесного и одновременно стремительное распространение пластических операций и внедрение искусственных устройств в человеческое тело.

Хотя тело всегда играло важную роль в процессах коммуникации, современность отмечена качественным расширением пространства вовлеченности тела в социальную жизнь. Ведущие социальные теоретики современности по-разному описывают этот процесс. Резюмируя их аргументы в наиболее общих терминах, можно говорить об усиливающейся автономизации различных сфер культуры и, как следствие, повышении значения тех локусов и инстанций, где происходит «означивание», или приписывание, смыслов. Тело как раз и является одной из ключевых инстанций такого рода. Так, Жан Бодрийяр указывает на «эмансипацию знака» как фундаментальный процесс, характеризующий современность [Бодрийяр, 2000 (1976)]. Для человеческого тела это означает, что оно превращается из пассивного медиатора социаль-

ных отношений, несущего на себе обязательные знаки статуса и социальной принадлежности, в активное начало, производящее эти знаки. Пьер Бурдье, выстраивая объяснительные конструкции, широко опирается на понятие «габитуса», заимствованное из работ Марселя Мосса, рассматривая тело уже не просто как вместилище культурной специфики того или иного сообщества, а как активно вовлеченную в коммуникацию структурированную матрицу, в которой зафиксированы ключевые социальные отношения [Бурдье, 2001 (1980)].

С того времени, как Б. Тёрнер вынес социологии тела свой пессимистичный диагноз, характер социологического интереса к человеческому телу несколько изменился. Реализованные в духе «теоретического импрессионизма» многочисленные обращения социологов и философов к телу постепенно стали сменяться укрепляющимися исследовательскими трендами в его изучении. Среди наиболее авторитетных теорий, играющих большую роль в их формировании, следует отметить феноменологию и традицию, сформированную под доминирующим влиянием Мишеля Фуко. Представители феноменологической традиции сделали попытку преодолеть аналитическое различение биологического и духовного в человеке на методологическом уровне с помощью концепта телесного как интенциональной основы человеческого существования, взаимодействия и восприятия мира. Фуколдианская традиция проблематизирует тело с точки зрения логики власти и подчинения дисциплинарному контролю. В результате в центре внимания оказывается «послушное тело», формируемое в том числе посредством распространения и закрепления стандартизированных операций с телом.

Культурсоциологическая исследовательская перспектива [Alexander, Smith, 2001], лежащая в основе наших изысканий, находится в оппозиции к обоим обозначенным выше трендам. Эта концепция ставит во главу угла тезис «автономии культуры», настаивая на том, что культурные смыслы социальной жизни не детерминированы ни экономическими, ни демографическими, ни структурными, ни какими-либо другими вне-смысловыми факторами. Для социологического обоснования этой позиции культурсоциология опирается на классические и современные социологические концепции, и прежде всего на социологическую теорию сакрального Эмиля Дюркгейма [Durkheim, 1995 (1912)]. Проблематика телесности особенно важна для дюркгеймианской традиции, поскольку тело в современном мире, все более виртуализирующемся и утрачивающем свои материальные основы, становится одним из последних стабильных локусов фрагментирующего сакрального.

В дюркгеймианской перспективе модели тела, представляющие собой специфический вид коллективных представлений, должны рассматриваться в качестве определяющих факторов, влияющих на избирательность вос-

приятия в повседневной жизни. Эта избирательность, в свою очередь, проявляется в кодировании реальности в соответствии с тем или иным телесным каноном. В терминах дюркгеймовской теории сакрального тело должно рассматриваться прежде всего через совокупность границ, отделяющих сакральное от профанного. Необходимость сохранять эти границы в чистоте является основой существующих моральных и эстетических императивов в отношении обращения с телом. Следовательно, чтобы приблизиться к социологической «расшифровке» тела, необходимо в первую очередь реконструировать эти границы, а также потенциальные символические операции их нарушения [Куракин, 2011].

В методологическом отношении в основе культурсоциологического подхода лежит анализ символических процессов, связанных с формированием и разрушением, акцентуацией и размыванием границ в референтных моделях тела. Изменение внутренних и внешних границ в образах тела, которое непрерывно происходит в практиках социальной жизни, ведет к изменению регламентации в сфере телесных канонов, т.е. к изменению культурных кодов красоты и уродства, здоровья и болезни, нормального и отклоняющегося и т.д. В качестве иллюстраций объяснительных возможностей подхода мы привлекаем объекты, отмеченные стремительными изменениями, происходящими в настоящее время. Среди них усиливающийся культ телесной худобы; косметическая хирургия — сфера, переживающая лавинообразный рост; диеты и режимы питания, получившие тотальное распространение на Западе и стремительно охватывающие современную Россию, и др.

Как показала Мэри Дуглас, физический опыт и переживание тела всегда корректируются социальными категориями и отражают упорядочивающий взгляд общества [Douglas, 1996 (1970)]. В частности, это проявляется в формировании целого ряда устойчивых телесных практик: от занятий спортом и следования диетам до хирургического преобразования тела. Эти процессы сопровождаются обсуждением практик обращения с телом в популярном дискурсе, апеллирующих к тому или иному телесному канону. Одной из перспективных исследовательских тем становится анализ канона женской худобы, постулируемого модной индустрией и подхватываемого индустрией пластической хирургии. Проблематизация канона телесной худобы может осуществляться:

- посредством анализа границ тело–одежда, в которых именно одежде атрибутируется ключевая роль по отношению к приведению тела в соответствие с доминирующим каноном;
- через анализ закрепления телесных практик по «дисциплинированию» плоти и «сакрализации» образцов телесной худобы.

Рассмотрим эти два направления более подробно.

Одежда как культурная аранжировка опасности осквернения

Конституирование границ тело–одежда тесно связано с границами между сакральным и профанным. Для телесных канонов большинства культур характерен акцент на целостности тела (см., к примеру: [Бахтин, 1965]). Любое нарушение этой целостности ведет к нарушению границы между сакральным и профанным — т.е. осквернению. Одежда способствует сохранению этой границы, т.е. приведению физического тела в соответствие с телесным каноном. Иными словами, социальные конвенции диктуют необходимость «очищения» физического тела через его облачение и, таким образом, приведение в соответствие с культурными кодами.

Чистота канона и непорочность границ между сакральным и профанным могут подрываться различными способами. Облачение тела тесно связано с правилом непорочности, о котором писала М. Дуглас. Оно заключается в обучении контролю над органическими процессами. Физиологические процессы, связанные с пересечением границ целостного и замкнутого тела — от дефекации, мочеиспускания до рвоты, а также и их продукты, — в большинстве культур несут в себе уничижительный оттенок [Douglas, 1996 (1970)]. Но и само тело, будучи локусом стыда, достигает приличия только через преобразование одеждой: «тела, которые не соответствуют норме, которые нарушают конвенции своей культуры и выходят на публику без принятой одежды, подрывают основные социальные коды и рискуют быть изгнанными, обруганными или высмеянными» [Энтуисл, 2006 (2000), с. 96].

Нагота сама по себе не является «грязной» или «скверной». Скверна образуется в случае, когда происходит нерегламентированное нарушение границ между сакральным и профанным. Возможно, канон укрытия наготы связан с культом индивида и индивидуального, который Дюркгейм провозгласил одной из важнейших характеристик современности [Durkheim, 2002 (1925)] — именно в рамках этого канона усиливается важность тела как зримого и осязаемого воплощения сакральной индивидуальности. Тем не менее существование этих границ не означает, что они никогда не могут быть пересечены. Скверна образуется лишь при запрещенном пересечении границ, но существуют ритуально-регламентированные варианты их пересечения. Современным примером регламентированного пересечения границ между сакральным и профанным является обнажение на приеме у врача: в этом случае не происходит какого бы то ни было недозволенного или социально неодобряемого действия.

При этом одежде отведена не просто пассивная роль преобразования тела в социально приемлемое, но и само представление о теле и его изобра-

жение подвергается коррекции в терминах одежды. Так, А. Холландер проблематизировала нагие тела в искусстве с точки зрения корректив, вносимых в них современными изображению конвенциями одежды, и порицания, вызываемого несоответствием тех или иных тел данным конвенциям [Hollander, 1993]. Конвенции одежды, в терминах культурсоциологии, выступают в качестве сакрализованного канона. Иными словами, одежда встраивается в процессы установления границ между сакральным и профанным и охраняет то, что табуировано.

Граница тела — это источник опасности, так как она выступает местом многочисленных потенциальных осквернений. Одежде надлежит уберечь тело от осквернения, однако ее роль не сводится только к этому. В современном мире одежда функционирует и как *культурная аранжировка телесного осквернения*. Она уберегает тело от осквернения, но в то же время и провоцирует его. В качестве примера можно привести декольте, которое сконструировано специально, чтобы фокусировать вторгающийся в интимное пространство, пересекающий границы и потому «оскверняющий» взор. Весьма показателен общественный резонанс, вызванный недавним случаем, когда камеры запечатлели довольно продолжительный взгляд Пентти Араярви, мужа бывшего президента Финляндии Тарьи Халонен, направленный на декольте кронпринцессы Мэри Датской во время одного из официальных приемов[1].

Помимо участия одежды в процессах «очищения» физического тела она является и средством его украшения и придания телу смыслов [Энтуисл, 2006 (2000)]. В работах по проблематике одежды и моды нередко отмечается, что одним из значений одежды является «преувеличение тела» — приведение тела в соответствие с представлениями эпохи об идеале [Харви, 2008 (2007), с. 141]. Одежда подвергает тело мистификации через «игру показа и сокрытия, проецирующей видимое в воображаемое» [Харви, 2008 (2007), с. 159]. Смысл подобной мистификации, осуществляемой одеждой, проясняется, если усмотреть в этом стремление к сакрализации тела и телесных практик через «причащение» доминирующему телесному канону. Закрепленные в культуре каноны становятся основанием для преобразования тела, его «очищения» и преодоления физического «скверного».

Сакрализация тела ведет к рутинизации и в то же время к ритуализации телесных практик — от занятий спортом и следования диетам до преобразования и модификаций тела. Популярные практики обращения с телом, как правило, сопровождаются интенсивными обсуждениями, содержание кото-

---

[1] Муж финского экс-президента попался на разглядывании бюста датской принцессы. (Электронный ресурс) URL: http://newsru.com/world/22feb2012/arajarvi.html. (Дата обращения 29.02.2012).

рых связано с теми или иными телесными канонами. Именно так дело обстоит с одним из доминирующих современных образцов телесности: каноном женской худобы, поддерживаемым всем арсеналом индустрии моды — от редакций модных журналов до хирургических операционных.

Авторы ряда исследований канона худобы фокусируют внимание на границах тело–одежда, в которых именно одежде придается сакрализирующая роль по отношению к телу. В. Стил относит современную практику превознесения худого тела к истории становления женского костюма, а именно корсета. Так, ранние корсеты называли «телами из китового уса», посредством чего стиралось различие между телом и одеждой. Как отмечает В. Стил, естественное физическое тело женщины (тело без корсета) полагалось слишком слабым и нуждающимся в поддержке, а в журналах XIX в. женское тело вне одежды и корсета нередко постулировалось как бесформенное, дефектное и даже уродливое. Несмотря на то что телесные практики физических упражнений и диеты для женщин существовали еще в XVIII в., они оставались непопулярными, а главная роль в конструировании фигуры с тонкой талией отводилась утягиванию с помощью корсета. Однако, как показывает В. Стил, массовый отказ от корсета вовсе не является некоей формой освобождения женщины. На протяжении XX в. корсет постепенно интернализировался, «вошел в состав тела» посредством диеты, физкультуры и пластической хирургии, иносказательно именуемой «скульптурой тела». Постулируемые современной модой образы худого, подтянутого тела являются результатом трансформации и интернализации жесткого «внешнего» корсета в мышечный «внутренний» корсет [Стил, 2010 (2001)].

Практики телесной дисциплины: анорексия как новая аскеза

Вторым из выделенных нами перспективных направлений культурсоциологического изучения телесности является анализ сакрализации практик по дисциплинированию тела. Дисциплинирование тела и его приведение в соответствие с телесным каноном также может быть осмыслено в контексте границ между сакральным и профанным. Канон телесной худобы, доминирующий в западной культуре, в наиболее радикальном выражении проявляется в возникновении сообществ людей, страдающих анорексией, организованных, однако, не для борьбы с этим отклонением, но ради его прославления и обмена рекомендациями, как продолжить худеть (см. более подробно [Haas, Irr, Jennings, Wagner, 2001]). Сакрализация «болезненной красоты» особенно прослеживается в риторике ее сторонников. На одном из популярных интернет-ресурсов встречаются следующие реплики сторонников анорек-

сии: «для меня груда костей просто божественна»; «самая прекрасная из болезней», «потусторонняя, ужасающая красота»[1].

Существующие научные трактовки притяжения болезненной красоты часто связаны с поиском аналогий с историческими канонами. К. Уоллерстайн показывает, что образы худых тел являются выражением эстетики страстных переживаний, наследия религиозного самоистощения и европейского романтизма трагической красоты. По мнению автора, суть самоистощения в стремлении к «жизни по ту сторону материального нормативного мира» [Уоллерстайн, 2006 (1998), с. 124]. Отказываясь от питания, худое тело, с одной стороны, стремится «стереть» собственное присутствие в материальном мире, с другой стороны, «заявляет» о своем эмоциональном присутствии. Как следствие, худые и истощенные тела становятся символами обостренных экстатических переживаний [Уоллерстайн, 2006 (1998)]. Приведем в качестве иллюстрации выдержку с одного из интернет-форумов (орфография и пунктуация сохранены).

> **BlondeBarbie**: *Анорексия — это какой-то отдельный мир, особенное заведение с жесткими фейс-контролем и дресс-кодом. Это что-то уютное, родное, существующие отдельно. Капсула, пахнущая глэмом, и нежно сладкая на вкус. Лишенная калорий и жира. Невесомая. Она плотным коконом располагается в самом сердце социума, где-то между суматохи, чужих проблем и сплетений жизни. Тут как бы свое, отличимое от всех, толстокожее планетообразное нечто. Для меня это сообщество, эти сайты, даже само это понятие — что-то неординарное, нагло отдающее гламуром, дерзкое, но безудержно родное, свое, непонятное окружающим. Голод-это кайф. Ана — бог*[2].

Опыт голодания и отказа от телесных удовольствий, связанных с принятием пищи, есть не только стремление «очищения» тела от скверны, т.е. жира, но и сакрализации телесного воплощения человека и его вознесения до сверхчеловеческого, превращения тела в «каноническое» произведение искусства.

***

Культурсоциологический анализ телесного становится одним из перспективных теоретических ресурсов социологии тела, открывающих возможности продуктивных эмпирических исследований телесного. Анализ те-

---

[1] Данные цитаты приведены с сайта URL: http://www.lovehate.ru/opinions/63773/ (Дата обращения 29.02.2012).

[2] Там же.

лесного через систему культурных оппозиций применим для анализа самых разнообразных объектов, таких как занятия физической культурой и работа над телом, пластическая хирургия, режимы питания и диетарные практики, роль тела в современном искусстве и др.

Литература

Бахтин М.М. Творчество Франсуа Рабле и народная культура Средневековья и Ренессанса. М., 1965.

Бодрийяр Ж. Символический обмен и смерть / Пер. и вст. ст. С.Н. Зенкина. М.: Добросвет, 2000 [1976].

Бурдье П. Практический смысл / пер. с фр. А.К. Бикбова, К.Д. Вознесенской, С.Н. Зенкина, Н.А. Шматко / под ред. Н.А. Шматко. Санкт-Петербург: Алетейя, 2001 [1980].

Куракин Д.Ю. Модели тела в современном популярном и экспертном дискурсе: к культурсоциологической перспективе анализа // Социологическое обозрение. 2011. № 1–2. С. 56–74.

Стил В. Корсет / Пер. с англ. М. Маликовой. М.: НЛО, 2010 [2001].

Уоллерстайн К. Худоба и эстетика отверженности в современной модной рекламе // Теория моды. 2006 [1998]. № 1. С. 115–137.

Харви Дж. Показывать и скрывать: двусмысленность в отношениях тела и одежды // Теория моды. 2008 [2007]. № 6. С. 131–162.

Энтуисл Дж. Мода и плоть: одежда как воплощенная телесная практика // Теория моды. 2006 [2000]. № 6. С. 95–130.

Alexander J.C., Smith P. The Strong Program in Cultural Sociology // Turner J. (ed.). The Handbook of Sociological Theory. New York: Kluwer, 2001.

Douglas M. Natural symbols: explorations in cosmology. London: Routledge, 1996 [1970].

Durkheim E. The Elementary Forms of Religious Life / Transl. and with introd. by K.E. Fields. New York: The Free Press, 1995 [1912].

Durkheim E. Moral Education: A Study in the Theory and Application of the Sociology of Education / Transl. and with a Preface by E.K. Wilson, H. Schnurer, with Foreword by Paul Fauconnet. Mineola, New York: Dover Publications, 2002 [1925].

Hollander A. Seeing through clothes. Berkley, CA, 1993.

Haas S.M., Irr M.E., Jennings N.A., Wagner L.M. Communicating thin: A grounded model of Online Negative Enabling Support Groups in the pro-anorexia movement // New Media Society. 2011. No. 13. P. 40–57.

Turner B.S. The Body and Society: Explorations in Social Theory. London: Sage Publications, 2008 [1984].

Л.К. Григорян,
З.Х. Лепшокова,
Т.А. Рябиченко

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ЭМПИРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОСВЯЗИ ГРАЖДАНСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ И УСТАНОВОК ПО ОТНОШЕНИЮ К ИММИГРАНТАМ С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯМИ РОССИЯН[1]

Введение

Проблемы миграции в последние несколько десятилетий стали неотъемлемой частью социальной, экономической и политической жизни каждого государства. По данным IOM (International Organization of Migration), с 2000 по 2010 г. количество мигрантов выросло со 150 до 214 миллионов человек и, по прогнозам, может достичь 405 миллионов к 2050 г. [World Migration Report, 2010]. Положение, которое занимают иммигранты в принимающих странах, и их роль в экономике и социальной жизни этих стран — вопросы сложные и неоднозначные. Исследования показывают, что если для экономики стран иммиграция положительное явление, то для социального капитала общества — как минимум спорное. В ряде работ было продемонстрировано, что этническая гетерогенность общества негативно влияет на ее социальный капитал [Knack, Keefer, 1997; Putnam, 2007]. Однако существует также и ряд исследований, показывающих обратный (позитивный) эффект гетерогенности

[1] В данной научной работе использованы результаты проекта «Ценности и экономическое поведение: проверка объяснительных моделей в экспериментах и полевых исследованиях», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 г.

[Bledsoe et al., 1995]. В некоторых трудах отношение к гетерогенности, поликультурности общества или непосредственно к представителям аут-групп рассматривается как компонент социального капитала [Onyx, Bullen, 2000; Tiemann et al., 2010]. Говоря о толерантности как о компоненте социального капитала, способствующего экономическому развитию, важно помнить, что только один из двух видов социального капитала — «социальные мосты» — позитивно влияет на показатели экономического роста [Beugelsdijk, Smulders, 2003].

Эмпирически доказано, что страны с более высокими показателями по индексу толерантности имеют бо́льшее количество иммигрантов и соответственно более гетерогенны. При этом данные государства имеют более высокий уровень ВВП на душу населения, более высокие индексы человеческого развития и глобальной конкурентоспособности [Tiemann et al., 2006].

Другой компонент социального капитала, тесным образом связанный и с установками по отношению к иммигрантам, и с экономическим развитием страны, — это гражданская идентичность. Роль гражданской идентичности в установках по отношению к иммигрантам и в экономике стран изучалась как в отечественной, так и в зарубежной психологии. Так, в исследовании Лебедевой было выявлено, что наиболее позитивным фактором, влияющим на адаптацию москвичей к поликультурности города и принятие иммигрантов, являются выраженность и позитивность гражданской идентичности [Лебедева, 2008].

В западной литературе гражданская идентичность представляется двумя базовыми измерениями — национализмом и патриотизмом, которые зачастую противопоставляются. Так, национализм представляет собой позитивную оценку ин-группы, основанную на сравнении своей страны с другими странами, оценке ее как превосходящей другие страны и, следовательно, имеющей право на доминирование [Kosterman, Feshbach, 1989]. Патриотизм же определяется как позитивная оценка своей принадлежности к ин-группе, вне сравнения своей страны с другими странами [Blank, Schmidt, 1993].

Если говорить о роли гражданской идентичности в экономике стран, то во многих отечественных и зарубежных исследованиях отмечается консолидирующая, сплачивающая и интеграционная функция гражданской идентичности в процессе социально-экономического развития [Науменко, 1997; Татарко, Лебедева, 2009]. Таким образом, два компонента гражданской идентичности, имеющие позитивное влияние на экономику страны, между собой связаны неоднозначно. Кроме того, в большинстве исследований роль гетерогенности общества, толерантности и гражданской идентичности рассматривалась на страновом уровне. Целью данного исследования является тестирование модели взаимосвязи двух измерений гражданской идентич-

ности — национализма и патриотизма — и толерантности по отношению к иммигрантам с экономическими представлениями россиян.

Теоретическая гипотеза. Гражданская идентичность влияет на экономические преставления россиян, и эта связь опосредована установками по отношению к иммигрантам.

Частные гипотезы. Патриотизм связан с позитивными установками по отношению к иммигрантам, тогда как национализм — с негативными.Существует связь толерантности и субъективного экономического благосостояния на индивидуальном уровне. Национализм, опосредованный негативными установками по отношению к иммигрантам, позитивно связан с установкой на экономическую самостоятельность. Патриотизм напрямую позитивно влияет на экономическую самостоятельность.

Методика

Выборка исследования. Социально-психологический опрос проводился в четырех федеральных округах России: Центральном, Северо-Кавказском, Приволжском и Дальневосточном. В выборку вошли представители русского принимающего населения данных округов. Эмпирическое исследование проводилось в 2011 г., всего было опрошено 856 человек. Возраст респондентов от 16 лет до 71 года, медиана — 36 лет. Выборка уравнивалась по гендерному составу и включала 439 женщин и 417 мужчин. Образовательный статус респондентов: 14% имеют общее среднее образование 8,9% — среднее специальное образование, 19,3% — неоконченное высшее образование, 7% имеют диплом бакалавра, 40,1% — высшее образование и 1,4% обладают ученой степенью.

В исследовании использовались три группы переменных, которые будут описаны ниже.

1. Гражданская идентичность. Для оценки двух измерений гражданской идентичности — национализма и патриотизма — применялись два блока вопросов, заимствованных из вопросника программы Международного социального опроса (ISSP) (табл. 1).

2. Установки по отношению к иммигрантам. Данная шкала, также заимствованная из Международного социального опроса (ISSP), содержит три утверждения: 1. Иммигранты влияют на рост преступности. 2. Иммигранты, как правило, способствуют развитию российской экономики. 3. Иммигранты занимают рабочие места людей, которые родились в России. Результат конфирматорного факторного анализа показал, что шкала не является согласованной: во-первых, уровень значимости X^2 модели <.05; во-вторых, большое количество пунктов в индексах модификации говорит о том, что

модель нуждается в существенных изменениях. Помимо этого, очевидно, что вопросы шкалы являются относительно независимыми друг от друга, так как в индексах модификации появляется большое количество регрессионных связей отдельно с каждым из пунктов шкалы. Таким образом, данные вопросы не представляют собой шкалу для выборки россиян. Исходя из теоретических соображений, был выбран первый вопрос («Иммигранты влияют на рост преступности»), так как и статистика, и эмпирические исследования доказывают, что иммигранты не влияют на рост преступности, т.е. мы можем с уверенностью утверждать, что это именно предубеждение, не основанное на реальности.

Таблица 1. Шкалы патриотизма и национализма

Патриотизм		Национализм	
Как работает демократия	.726***	Я скорее предпочту быть гражданином России, чем любой другой страны	.654***
Честное и равноправное отношение ко всем слоям общества	. 657***	Мир был бы намного лучше, если бы люди из других стран были больше похожи на россиян	.592***
Система социального обеспечения	. 581***	Говоря в целом, Россия лучше большинства других стран	.695***
Российские экономические успехи	.696***		

3. Экономические представления. В качестве экономически продуктивной установки нами рассматривалась экономическая самостоятельность (измерялась с помощью тезиса «Я знаю, что мое благосостояние зависит в основном от моих усилий»). Так как во многих исследованиях было выявлено, что удовлетворенность своим материальным благосостоянием делает людей более терпимыми к иммигрантам, в модель был введен также показатель степени удовлетворенности уровнем своего материального благосостояния.

Результаты исследования

Для анализа данных использовалось моделирование структурными уравнениями, так как в нашем исследовании мы ставили задачу не просто выявить взаимосвязи между переменными, но также и протестировать теоретическую модель влияния национализма и патриотизма на экономические представления, где установки по отношению к иммигрантам играют медиативную роль. Проведенное ранее регрессионное исследование дало нам

основание протестировать модель не только полной, но и частичной медиации, так как были обнаружены связи национализма и патриотизма с экономической самостоятельностью и удовлетворенностью своим экономическим благополучием.Тест показал, что модель частичной медиации по всем параметрам гораздо больше соответствует реальности, чем модель полной медиации ($X^2 = 39.89$, df = 27, P = .052, CMIN/DF = 1.478, CFI = .992, RMSEA = .024 вместо $X^2 = 113.47$, df = 29, P = .000, CMIN/DF = 3.913, CFI = .944, RMSEA = = .059), поэтому весь дальнейший анализ основан именно на данной модели. На рис. 1 приведены стандартизированные коэффициенты для данной модели, для удобства восприятия показаны только окончательные шкалы и не показаны ошибки.

Рис. 1. Модель частично опосредованного установками по отношению к иммигрантам влияния измерений гражданской идентичности на экономические представления россиян

Результаты, полученные с помощью моделирования структурными уравнениями, позволяют нам утверждать, что национализм позитивно связан с предубеждениями относительно иммигрантов, и влияние его на экономическую самостоятельность опосредовано этим негативным отношением. Прямого влияния на экономическую самостоятельность национализм не оказывает. Патриотизм непосредственно влияет на субъективное ощущение экономического благополучия.По своему воздействию на установки по отношению к иммигрантам два измерения гражданской идентичности противоположно направлены: патриотизм связан с предубеждениями негативно, национализм — позитивно. Люди с высоким уровнем субъективного экономического благополучия более лояльно относятся к иммигрантам. При этом негативные установки по отношению к иммигрантам позитивно связаны с экономической самостоятельностью.

Обсуждение результатов

Полученные результаты дают нам материал для более целостного и комплексного представления о природе взаимосвязей между измерениями гражданской идентичности, установками по отношению к иммигрантам и экономическими представлениями россиян.

Во-первых, была подтверждена разнонаправленность влияния двух измерений гражданской идентичности — национализма и патриотизма — на предубеждения относительно иммигрантов. Так, патриотизм связан с позитивными установками по отношению к иммигрантам, национализм — с негативными. Негативное влияние национализма на отношение к иммигрантам — факт, стабильно подтверждающийся многими исследованиями [Blank, Schmidt, 1993, 2003; Wagner et al., 2010]. Что же касается роли патриотизма в установках относительно иммигрантов, то здесь эмпирические данные разнятся: в одних исследованиях найдено негативное влияние патриотизма [Heyder, Schmidt, 2002; Blank, Schmidt, 2003], в других — позитивное [Wagner et al., 2010], а в третьих связи не обнаружено вовсе [Citrin, Wong, Daff, 2001; Karasawa, 2002].

Результаты, полученные в нашем исследовании, подтверждают вторую гипотезу: патриотизм позитивно влияет на отношение к иммигрантам. Такой результат представляется нам более надежным также с теоретической точки зрения: патриотизм как позитивная оценка своей принадлежности к ин-группе, вне сравнения своей страны с другими странами [Blank, Schmidt, 1993], теоретически должен быть независим от негативных установок по отношению к представителям аут-групп [Brown, 2000].Во-вторых, было обнаружено позитивное влияние удовлетворенности своим материальным благосостоянием на предубеждения относительно иммигрантов. Из этого следует, что связь толерантности с экономическим развитием стран, обнаруженная ранее в исследованиях [Tiemann et al., 2006], является не просто свидетельством того, что в более развитых, богатых и цивилизованных странах больше приняты нормы толерантности. Полученные в настоящем исследовании результаты позволяют нам констатировать факт взаимосвязи толерантности и экономического благополучия на уровне индивидуальности. В-третьих, было выявлено, что измерения гражданской идентичности влияют на экономические представления как напрямую, так и опосредованно, через установки по отношению к иммигрантам. Так, патриотизм имеет прямое влияние на субъективную удовлетворенность своим экономическим благосостоянием, что подтверждает результаты, полученные в ходе регрессионного анализа (в обсуждении результатов, полученных в ходе регрессионного анализа, дан-

ная связь уже была проинтерпретирована). При этом влияние национализма на установку на экономическую самостоятельность, которое было обнаружено при регрессионном анализе, оказалось опосредованным негативными установками по отношению к иммигрантам: влияние национализма на данную установку напрямую является незначимым. Предположительно люди, у которых гражданская идентичность выражена именно в форме национализма, т.е. люди, склонные возвышать свою страну в сравнении с другими странами, имеют несколько заниженную самооценку и через принадлежность к ин-группе, которую оценивают крайне позитивно именно в сравнительном контексте, пытаются компенсировать внутреннюю неуверенность. При такой интерпретации становится понятным, почему только через негативные установки к представителям аут-групп национализм позитивно влияет на экономическую самостоятельность: иммигранты воспринимаются как угроза не только своему экономическому благосостоянию, но и самооценке, поэтому «националисты» стремятся к экономической самостоятельности из чувства самозащиты как к форме борьбы. То есть установка на экономическую самостоятельность в данном случае имеет некоторый оттенок социального цинизма: «окружение враждебно, и мне никто не поможет, всего нужно добиваться самому». Очевидно, что связь национализма с экономической самостоятельностью имеет непродуктивную в контексте поликультурности общества природу. Если в традиционной гомогенной культуре такая форма экономической самостоятельности могла бы быть весьма продуктивна, так как не важно, на какой почве она возникла (такая стратегия, как нахождение «общего врага», давно пользуется популярностью у политиков), то для поликультурного общества такое основание экономических установок и поведения может быть весьма опасным. Ведь в данном случае «враг», против которого борется «националист», проявляя экономическую самостоятельность, — это иммигрант, находящийся внутри страны и являющийся потенциалом для экономики данной страны.

Таким образом, результаты, полученные в ходе исследования, позволяют утверждать, что для России как страны с большим иммиграционным притоком патриотизм является наиболее продуктивной формой гражданской идентичности, тогда как национализм может быть разрушителен для эффективного межкультурного взаимодействия, неизбежного в поликультурной стране.

Выводы

Влияние двух измерений гражданской идентичности — национализма и патриотизма — на установки по отношению к иммигрантам является

разнонаправленным: патриотизм связан с позитивными установками по отношению к иммигрантам, национализм — с негативными. Существует положительная связь между субъективным экономическим благополучием и позитивным отношением к иммигрантам на уровне индивидуальности. Влияние национализма на установку на экономическую самостоятельность опосредовано негативными установками по отношению к иммигрантам: экономическая самостоятельность в данном случае имеет некоторую форму самозащиты, борьбы. В поликультурной стране, каковой является Россия, с большим ежегодным притоком иммигрантов, патриотизм считается более предпочтительной формой гражданской идентичности, так как не несет в себе конфликтного заряда для межкультурного взаимодействия и при этом имеет позитивное влияние как на экономическое развитие страны, так и на позитивное межкультурное взаимодействие внутри нее.

Литература

Лебедева Н.М. Взаимная аккультурация москвичей и мигрантов из республик Северного Кавказа и Закавказья: социально-психологический анализ // Молодые москвичи. Кросс-культурное исследование. М.: РУДН, 2008. С. 307–347.

Науменко Л.И. Этническая идентичность. Проблемы трансформации в постсоветский период // Этническая психология и общество. М., 1997. С. 76–88.

Татарко А.Н., Лебедева Н.М. Функциональная роль гражданской идентичности в структуре социального капитала // Идентичность и организация в меняющемся мире. М., 2009.

Beugelsdijk S., Smulders S. Bridging and Bonding Social Capital: Which Type is Good for Economic Growth? Report on «UCL Migration Week».

Blank T., Schmidt P. National Identity in a United Germany: Nationalism or Patriotism? An Empirical Test With Representative Data // Political Psychology. 2003. Vol. 24. P. 259–288.

Brown R. Social Identity Theory: Past Achievements, Current Problems and Future Challenges // European Journal of Social Psychology. 2000. Vol. 30. P. 745–778.

Citrin J., Wong C., Duff B. The Meaning of American National Identity: Patterns of Ethnic Conflict and Consensus // Ashmore R.D., Jussim L., Wilder D. (eds). Social Identity, Intergroup Conflict, and Conflict Reduction. New York: Oxford University Press, 2001. P. 71–100.

Heyder A., Schmidt P. Deutscher Stolz. Patriotismus Waere Besser. [German Proud. Patriotism Would be Better] // Heitmeyer W. (ed.). Deutsche Zustaende, Folge 1 [German States, sequel 1]. Frankfurt, Germany: Suhrkamp, 2002. P. 71–82.

Karasawa M. Patriotism, Nationalism and Internationalism Among Japanese Citizens: an Eticemic Approach // Political Psychology. 2002. Vol. 23. P. 645–666.

Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff: A Cross-Country Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112(4). P. 1251–1288.

Kosterman R., Feshbach S. Toward Measure of Patriotic and Nationalistic Attitudes // Political Psychology. 1989. Vol. 10. No. 2. P. 257–274.

Onyx J., Bullen P. Sources of social capital // Winter I. (ed.). Social Capital and Public Policy in Australia, Australian Institute of Family Studies. Melbourne, 2000. P. 105–134.

Putnam R.D. E Pluribus Unum: Diversity and community in the twenty-first century. The 2006 Johan Skytte Prize Lecture // Scandinavian Political Studies. 2007. Vol. 30. P. 137–174.

Tiemann et al. Tolerance, Heterogeneity, Creativity, and Economic Growth // Measuring Creativity. 2010. P. 185–189.

Tiemann T., Das J., DiRienzo C. A note on an ethnic homogeneity Kuznets curve // Challenge. 2006. Vol. 49. No. 2. P. 112–120.

Wagner U., Becker J.C., Christ O., Pettigrew T.F., Schmidt P. A Longitudinal Test of the Relation between German Nationalism, Patriotism, and Outgroup Derogation // A European Sociological Review. 2010. December 2. P. 1–14.

World Migration Report 2010. The Future of Migration: Building Capacities for Change. International Organization for Migration (HYPERLINK URL: http://www.iom.int)

М.А. Козлова

Уральский государственный экономический университет

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНЫХ ИНДУСТРИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ОБЩЕСТВА

Теоретическое осмысление культуры как важной составляющей экономических и социальных отношений, активно развивавшееся со второй половины XX века, было обусловлено изменением особенностей ее функционирования в обществе и экономическом воспроизводстве. Начатая Вальтером Беньямином научная дискуссия о пагубном влиянии промышленного типа производства на культуру привела к появлению первого понятия, легшего в основу всей современной экономики культуры. В вышедшей в свет книге М. Хоркхаймера и Т. Адорно «Диалектика просвещения: философские фрагменты» появляется понятие «культурная индустрия», связанное с развитием феномена массовой культуры, которая превратила настоящее искусство в бизнес, а также узаконила «тот хлам, который они умышленно производят» [Хоркхаймер, Адорно, 1997, с. 150]. Сегодня изучение культуры сквозь призму экономических отношений осуществляется именно через феномен культурных индустрий, которые понимаются следующим образом: по методологии ЮНЕСКО они комбинируют создание, производство и коммерциализацию творческого содержания, которое является неосязаемым и культурным по природе, обычно это содержание защищено авторским правом и принимает форму товара или услуги [Understanding...].

В современной экономической науке изучение культурных индустрий осуществляется в рамках экономики культуры. С одной стороны, целью всякой деятельности является производство и последующее распространение

культурных благ, поэтому одним из наиболее сложных вопросов считается вопрос об их стоимости (и цене соответственно). Последняя может определяться множеством альтернативных способов, ни один из которых не признан экономической наукой главным и наиболее объективным; это объясняется сложностью самой природы культурного блага. С другой стороны, в изучении функционирования культурных индустрий очень важно их территориальное развитие, а именно культурные кластеры, районы, города.

Значимость развития современных форм культурного выражения для российских регионов не может быть объяснена только увеличением доходов от этого вида экономической деятельности, к тому же возникает вопрос, правомерно ли говорить о настоящей конкуренции между центральными и провинциальными территориями относительно эффективности функционирования культурных индустрий.

Поэтому на региональном уровне мы можем утвердить два тезиса по поводу особенностей развития культурных индустрий посредством ответов на следующие вопросы: 1) как для местного правительства и бизнеса прагматизировать необходимость культуры; 2) как оценить результаты деятельности культурных индустрий с экономической точки зрения, но с учетом главной составляющей — культурной.

Для ответа на первый вопрос необходимо обратиться к истории экономики культуры. Как отмечают Е. Зеленцова и Н. Гладких [Зеленцова, Гладких, 2010, с. 24], эта отрасль экономического знания развивалась в несколько этапов: на протяжении 1960–1990-х гг. наблюдалось формирование базиса новой науки, при нивелировании негативных оценок исследователей по поводу губительного характера взаимоотношений культуры и экономики закладывались основные теории и концепции, с 1990-х годов в экономику культуры был внесен политический компонент, отражающий финансовые отношения между правительствами и культурным сектором. С подачи партии лейбористов культурные индустрии стали называться творческими, сохранив при этом все свои особенности, в частности — структуру. Этот процесс мотивировался лишь тем, что, называя индустрии творческими, исследователи и все заинтересованные лица утверждали в качестве последних основу современного инновационного развития.

Инновационное развитие в самом общем виде требует принятия нестандартных, «креативных» решений, которые, в свою очередь, могут быть обеспечены определенным образом обученными кадрами. Культурные индустрии создают два вида выпуска — некий «физический» результат, т.е. культурное благо, представленное как реальный объект, который можно потрогать, на который можно посмотреть, и определенное символическое приращение, предполагающее овладение потребителем информацией, зна-

нием, а также эстетическим, духовным, социальным удовольствием/неудовольствием. Приобщение к культурному знанию является одной из важных сторон образования людей, которые в инновационной экономике должны принимать нетривиальные решения.

Другим важным мотивирующим органы управления и бизнес компонентом стала «осязаемая», реальная оболочка таких символических идей, как развитие творческого сектора и инновационное развитие. В качестве последней стали выступать культурные, а чаще творческие кластеры, районы, города.

Таким образом, два результата деятельности культурных индустрий и культурных кластеров становятся основой для формирования творческих кластеров: «физический» результат может подсказывать идеи создания творческого продукта (сама реклама апеллирует к культурному факту, разработка дизайн-проекта, а также внешнего облика здания основывается на знании стилей и направлений), символический прирост предполагает подготовку кадров, которые будут работать в творческом кластере (они должны обладать набором знаний о культуре, уметь применять свои знания). Эти отношения между культурными и творческими кластерами можно представить следующим образом (рис. 1).

Рис. 1. Взаимосвязь между культурными и творческими кластерами

Кроме такой мотивации для органов регионального управления вторым значимым фактором является наличие количественной оценки эффективности культурных индустрий. Результат их деятельности — появление культурных благ (товаров и услуг). Как отмечает Д. Тросби, история развития рынка культурных благ продемонстрировала, что рыночные цены оказываются несовершенным показателем стоимости товаров и услуг [Throsby, 2001, p. 23], поэтому лучше всего было разделить стоимость культурных благ на две составляющие — экономическую и культурную. Если экономическую стоимость можно исчислить через материальные носители культурных благ либо, частично, через законы рынка, то понять, как определить культурную стоимость, очень сложно. В практике культурных индустрий такая сложность не-

редко нивелируется установлением единой цены на культурные блага, часто это явление объясняется через установление стабильности цен, не зависящих от оценки качества блага, его популярности: «для кинозрителя, привыкшего к единым ценам, покупка билета на конкретный фильм — это покупка билета на любой другой фильм» [Лиран, Орбак, 2006, с. 66].

Сегодня в экономике культуры существует «авторитетный» метод расчета на основе понятия полезности, которая лежит в основе формирования цен потребителя, отраженного в равновесных ценах для специфичных товаров и услуг. Эти цены появляются на конкурентных рынках и учитывают «готовность платить» (willingness-to-pay (WTP)) потребителей [Throsby, 2010, p. 18]. Наиболее разработанными относительно оценки «готовности платить» являются две техники — методология условной оценки (contingent valuation methodology) и модели выбора (choice model).

Эти методы не могут работать на бесконечно больших объемах наблюдений, например, на уровне страны, мировых рынков, но на региональном уровне они предполагаются для использования, так как предварительный этап работы с этими методами — анкетирование определенной группы лиц, объединенных какой-то одной характеристикой (возраст, профессия).

Для каждой территории (региона) культурная составляющая стоимости может значительно отличаться от такой стоимости в другом месте. Это объясняется уже в рамках двух отраслей знания — экономики культуры и региональной экономики. Последняя определяет основные факторы развития региона вообще, которые, в свою очередь, проецируются на процессы, происходящие в культурной сфере: например, исторический аспект — историческое развитие сферы культуры на данной территории влияет на уровень «готовности платить» ее жителей.

Оценка результатов деятельности культурных индустрий в разных регионах может быть осуществлена с помощью показателей, полученных на основе государственного статистического наблюдения, которые можно разделить на три основные группы: 1) данные о количестве учреждений культурного сектора (театры, музеи, библиотеки) и показатели их посещения; 2) оказание населению платных услуг учреждениями культуры; 3) по данным обследования бюджетов домашних хозяйств (выборочное наблюдение), доля расходов на организацию отдыха и культурные мероприятия.

Литература

Зеленцова Е., Гладких Н. Творческие индустрии: теории и практики. М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2010.

Лиран Э., Орбак Б. Единые цены на различные товары на примере индустрии кинопроката // Экономика современной культуры и творчества: сборник статей. М.: Фонд научных исследований «Прагматика культуры», 2006. С. 57–74.

Хоркхаймер М., Адорно Т. Диалектика Просвещения: Философские фрагменты / пер. с нем. М.: Медиум; СПб.: Ювента, 1997.

Hutter M., Shusterman R. Value and the Valuation of Art in Economic and Aesthetic Theory// Handbook of the Economics of Art and Culture. Vol. 1 / ed. by V.A. Ginsburgh, D. Throsby. 2006.

Noonan D.S. Contingent Valuation and Cultural Resources: A Meta-Analytic Review of the Literature // Journal of Cultural Economics. 2003. No. 27.

Throsby D. Economics and Culture. Cambridge University Press, 2001.

Throsby D. Economics of Cultural Policy. Cambridge University Press, 2010.

Towse R. A Textbook of Cultural Economics. Cambridge University Press, 2010.

Understanding Creative Industries: Cultural Statistics for Public-Policy Making [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://portal.unesco.org.

Ж.В. Кормина

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург)

НОВЫЕ ФОРМЫ РЕЛИГИОЗНОЙ ЖИЗНИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: К ПОСТАНОВКЕ ВОПРОСА[1]

Регулярное участие верующего в жизни религиозной общины расценивается обычно как абсолютная норма, своего рода «минимальное определение» религиозности. Заметная часть аналитиков и исследователей (во всяком случае, российских), равно конфессионально ангажированных и вполне независимых, по умолчанию разделяют ту же точку зрения. Статистические данные о состоянии религиозности в России, демонстрирующие значимый численный разрыв между теми, кто считает себя верующими (прежде всего православными), и теми, кто регулярно ходит в церковь, часто приводятся как свидетельство низкого качества религиозности современных православных россиян. Согласно данным ВЦИОМа на март 2010 г., 75% россиян считали себя православными [ВЦИОМ, 2010]. Оценить количество «настоящих» верующих среди них довольно сложно; обычный для таких опросов вопрос «были ли вы на богослужении в прошлое воскресенье?» в России не задают, поскольку число положительных ответов оказывается меньше значимой для таких исследований величины [Филатов, Лункин]. Все это большинство, с точки зрения преобладающей среди клириков и иерархов Русской православной церкви, являются номинальными православными, поскольку не удовлетворяют норме, традиционно предъявляемой ею к своей пастве: регулярно участвовать в литургической жизни своей локальной православной общины. Однако такое требование, уходящее корнями в крестьянскую историю российского православия, оказывается неприемлемым для современных урбанизированных верующих. Они, перефразируя Бурдье, более не «принадлежат земле» [Бурдье, 2001, с. 123], не только сознательно выбирая приход, куда предпочитают ходить (или ездить), но и практикуя иные, аль-

[1] В работе использованы результаты, полученные в ходе выполнения проекта № 11-01-0126, реализованного в рамках Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2012–2013 гг.

тернативные общинному способы проживания своей религиозной жизни. «Структурные» православные, выбирающие регулярную религиозную жизнь в церковной общине — своем локальном приходе или монастыре, — стали в современном российском православии экзотическим меньшинством. (Структурными православными мы будем называть тех, кто проводит свою религиозную жизнь в рамках церковной общины, которая — в терминах В. Тернера — является «структурой» в отличие от «коммунитас» паломнических групп [Тернер, 1983, с. 170].) Большинство же выбирает иные способы аффилиации с Церковью, оставляющие существенное пространство для личного выбора и минимизирующие контроль институции за их религиозной жизнью.

Вообще говоря, такая картина вполне типична для модерного общества. Британский социолог Грейс Дэви, описавшая аналогичную ситуацию в Великобритании конца 1980-х — начала 1990-х годов, назвала этот новый модус религиозности believing without belonging, т.е. предпочтение верующими внеинституциональной религиозности [Davie, 1994]. Как отмечали другие классики социологии, такие как Питер Бергер, процесс секуляризации предполагает, в частности, приватизацию и индивидуализацию религиозной жизни. Иными словами, типичный верующий эпохи Модерна отказывается от жесткого членства в религиозных организациях и стремится вообще избежать руководства и контроля над своей религиозной жизнью.

Секуляризация понимается нами не как утрата религиозными институтами своих позиций в обществе или, еще более прямолинейно, как неизбежная атеизация общества (как это видели социологи первой половины и середины прошлого столетия), а прежде всего как изменение форм религиозной жизни, адаптация их к интересам и потребностям современного человека. В результате этих процессов наряду с традиционным членством в церковной общине, которое, судя по количественным данным, выбирает ничтожное количество людей из считающих себя верующими, возникают иные типы религиозной социальности. Религиозная жизнь может принимать формы клубов и досуговых центров, системы образования для взрослых и т.п. Иными словами, это не столько описанная Грейс Дэви для Великобритании ситуация believing without belonging, т.е. внеинституциональной веры, сколько ситуация поиска новых типов и форм религиозной социальности (belonging).

В этой небольшой статье[1] речь пойдет о том, какие культурные практики вырабатываются православными верующими, стремящимися избежать жестких традиционных форм социальной организации, но все же испытывающими потребность в *belonging* — переживании принадлежности группе

---

[1] Значительно расширенный вариант статьи принят к печати редакцией журнала «Ab Imperio».

единоверцев. В основу работы легли материалы интервью и включенного наблюдения — традиционных способов исследования для социальной антропологии — среди паломников, прихожан и других православных верующих в основном Санкт-Петербурга и Северо-Запада России, а также Свердловской области и Москвы, которые я собирала, иногда при помощи коллег, в течение последних десяти лет.

Было бы большим преувеличением сказать, что «антиструктурные», или «текучие», тенденции в религиозной жизни являются чем-то абсолютно новым. Их легко обнаружить во вполне традиционной практике паломничества, т.е. путешествия, предпринимаемого с целью посещения святых мест, точнее, контакта со священным, которое аккумулируется в таких особых локусах. Первыми, кто стал писать об этом, были Эдит и Виктор Тернеры, предложившие в своей книге о католическом паломничестве рассматривать этот вид путешествия как временное и добровольное пребывание участников в лиминальном состоянии [Turner, Turner, 1978]. Будучи католиками с опытом паломничеств, Тернеры писали, что так же, как юноша, проходящий инициацию в традиционном обществе, паломник теряет на время свой «мирской» социальный статус, удаляется из стратифицированного мира в сообщество равных (communitas) и претерпевает телесные страдания. Концепция лиминальности применительно к «антиструктурным» состояниям до сих пор остается вполне продуктивной, особенно если задаваться вопросом о том, какими смыслами наделяет свое добровольное страдание паломник. Кроме того, лиминальность как социальный модус сознательно выбирается разными «необщинными» православными, предпочитающими в организации своей религиозной жизни движение — стабильности, а одиночество — коллективизму.

Спустя некоторое время был предложен альтернативный тернеровскому метод анализа паломничества, сформулированный в сборнике статей под редакцией двух других британцев — Джона Иде и Майкла Солноу [Eade, Sallnow, 2000]. Составители и авторы сборника рассматривают паломничество как сферу конкуренции разнообразных религиозных и секулярных дискурсов. Они обращают внимание на то, что разные группы посетителей и другие участники паломничества (например, «хранители святыни») могут приписывать различные значения как почитаемому месту, так и самому путешествию к нему. Эти различия обнаруживаются в предпочитаемых разными группами нарративах, подтверждающих священный статус почитаемого места, в репертуаре религиозных практик, оценке своего опыта паломничества[1].

---

[1] Мое собственное исследование на сельской святыне Псковской области, где, согласно местной традиции, явилась Богородица, оставив след на почитаемом ныне кам-

В своем предисловии к сборнику «Contested the Sacred» Иде и Солноу выделяют три составляющие, которые необходимо, с их точки зрения, учитывать при анализе паломничества: почитаемое место, сам паломник (его статус, признаки этого статуса и т.п.) и тексты, легитимирующие почитание святыни, как нарративные (письменные и устные), так и визуальные. К этим трем перспективным направлениям анализа паломнических практик Майкл Солноу в соавторстве с другим британским антропологом Саймоном Коулманом добавляют еще одно — движение [Coleman, Eade, 2004]. Под движением ими понимаются, во-первых, специфические паломнические техники тела (подползание к святыне на коленях, целование священных объектов, обход святыни определенным образом, купание на святыне). Во-вторых, способы передвижения паломников, включая велосипед (типично для современных католических паломничеств), мотоцикл, автобус и, конечно, традиционное пешее путешествие (см., например: [Frey, 1998]). Наконец, движение сближает паломничество с туризмом и позволяет рассматривать паломника как своего рода временного рекреационного мигранта, а паломничество — как специфический миграционный процесс.

Однако движение может анализироваться не только с точки зрения его этнографических характеристик, как определенная культурная практика, но и как своего рода идеология. Иными словами, нас будет интересовать не то, *каким способом* передвигаются верующие (т.е. их тела), а траектории их перемещений и то, *почему* они это делают.

Модели православной мобильности

Можно говорить о разных моделях православной мобильности в географическом пространстве, взяв за основу предварительной типологии отношение движения vs статичности применительно к сакральному центру, вокруг которого тем или иным образом объединяются верующие, и этими верующи-

---

не, показало, что городские паломники, священник, его окружение и местные жители используют разные способы, чтобы легитимировать почитание этого места. Паломники рассказывают о чудесных исцелениях, купаются в реке, где лежит камень, и стараются увезти с собой сувениры — воду, песок, камни, растения. Священник составил *как бы документальную* историю появления следа (предполагающую, впрочем, чудесное явление Богородицы) и регулярно организует крестный ход к святыне, куда, в отличие от его пустующей церкви, приходят верующие. Местные жители рассказывают мемораты о наказании святотатцев, пытавшихся в советское время осквернить камень (перевернуть, взорвать и проч.), и лечат у следка свои больные ноги. Они остаются глухи и равнодушны к историям друг друга [Kormina, 2004].

ми. При этом существуют две базовые модели — или траектории — отношения между святыней и верующими. В первом случае верующих притягивает определенное святое место, точка в ландшафте (монастырь, церковь, иная локальная святыня), куда они приезжают или даже временно переселяются. Во втором случае сакральный центр сам постоянно мигрирует (чудотворные иконы, частицы мощей, иногда — священник или старец), вслед за ним перемещаются и верующие.

Эти модели отчасти соответствуют режимам православной социальности, т.е. предпочитаемым способам аффилиации с группой среди современных российских православных, описанным мною в другой работе [Кормина, 2011]. Я выделяю четыре таких режима: общинный (приходской); паломнический; сетевой; режим «флешмоба». Принципиальное различие между этими религиозными режимами коренится в разном понимании верующими того, где локализована религиозная харизма, чем она легитимируется и как обеспечивается доступ к ней верующих. «Структура», или Церковь, по классическому определению Макса Вебера, является бюрократическим институтом по распределению харизмы, которая освящается и легитимируется традицией. Она присутствует в священных предметах, но прежде всего в самом священстве и церковных таинствах. Антиструктуре (паломникам) претит риторика харизмы, поддерживаемая официальной Церковью, предполагающая безусловный контроль со стороны общины и священника над жизнью и доступом к святости верующего; они пытаются найти способы пережить религиозный опыт вне Церкви. Сетевики — это церковные альтернативщики; креативные, ищущие живой веры, они нуждаются в новых святых людях и местах, чудесах и деятельной работе по спасению души в ожидании скорого конца света. Для них носителями религиозной харизмы являются в первую очередь старцы — своего рода «живые святые», обладающие, с точки зрения их почитателей, рядом духовных даров — предвидения, излечения и утешения. Православный «флешмоб», связанный с феноменом путешествующих святынь, делает событием прибытие в город, в определенную его точку, артефакта, который и является материализацией религиозной харизмы.

Различия между этими религиозными режимами можно схематично описать при помощи двух пар оппозиций, построенных по признакам локальности и историчности. Структура, представленная в первую очередь институтом церковного прихода, локальна и исторична. Антиструктура (коммунитас), ярче всего выраженная в практике группового паломничества, нелокальна и неисторична. Социальная сеть, примером которой является описанная А.В. Тарабукиной «прихрамовая среда» 1990-х годов, нелокальна и исторична [Тарабукина, 2000]. Локальность и историчность здесь, конечно, понимаются схематично и упрощенно. Под локальностью подразумевается

устойчивая идентификация верующего или группы верующих (прихода) с определенным церковным зданием или местностью, где оно расположено, с их историей, инфраструктурой, социальным окружением и т.п. Историчность — это прежде всего устойчивость «совокупности социальных взаимосвязей» во времени[1]. Так, группа верующих, собравшаяся в паломническом автобусе по объявлению, услышанному по православному радио или прочтенному в рекламном листке с православной ярмарки, на время поездки становится временным квазиприходом, или «общиной на колесах». Это временное сообщество верующих возникает с момента посадки в автобус, который на протяжении поездки станет ее общим пространством, и прекращает существование в момент возвращения из паломничества. Иными словами, период существования такого сообщества ограничен временем поездки, оно «неисторично».

Социальные сети нелокальны по определению. Хотя их сгущения имеют локальные привязки, т.е. участники сети где-то встречаются или имеют повышенные шансы встретиться, их религиозная идентичность, как правило, не имеет локального выражения. Отсутствует локальная привязка и в легитимации этого типа религиозной социальности. При этом социальные сети относительно устойчивы во времени, поскольку связаны обычно с реализацией какого-то долговременного проекта (например, с канонизацией того или иного святого, прославлением иконы и т.п.), а солидарность внутри них поддерживается на основе нонконформистской религиозности того или иного извода[2].

Наконец, толпы почитателей, которые собирают путешествующие святыни — мощи того или иного святого, чудотворные иконы и другие священные предметы, например, пояс Пресвятой Богородицы[3], поклонить-

---

[1] Идею религиозных режимов я заимствую у голландского антрополога Марта Бакса, автора работ о знаменитом месте католического паломничества Междугорье. См., например: [Bax, 1987].

[2] Наиболее яркие примеры православных социальных сетей — православные фундаменталисты и церковные либералы-кочетковцы. Представители совершенно разных сегментов политического спектра православного мира, и те и другие тем не менее похожи в том, что являются последовательными религиозными нонконформистами и находятся в опале у официальной церкви.

[3] Пояс Богородицы был привезен в Россию из Афонского монастыря Ватопед при поддержке Фонда Андрея Первозванного, попечителем которого является глава ОАО «Российские железные дороги» Глеб Якунин. Святыня собрала почти 4 млн верующих; в Москве поклониться ей пришли около 800 тыс. человек, притом что на Рождественскую службу в столице пришли почти в 10 раз меньше — 90 тыс. (Новый «антирекорд» посещаемости Рождественских богослужений в Москве. (Электронный ресурс) URL: www.portal-credo.ru 07-01-2012 10:56. Последнее посещение 10.01.2012).

ся которому в ноябре 2011 г. в разных городах России пришло грандиозное число верующих, — представляют последний случай религиозного режима: локальный и неисторичный. Святыня, приезжающая в город N., собирает к себе всех местных жителей, считающих себя православными (и посчитавших нужным прийти ей поклониться), так что, оказываясь в одной общей очереди, они становятся на несколько часов своеобразным сообществом верующих. У этого сообщества нет прошлого и будущего — разве что прибудет новая святыня и образуется новая очередь. Другой пример — пользующиеся большой популярностью православные ярмарки, куда также приходят верующие потому, что они верующие, и для того, чтобы побыть верующими. На такой ярмарке можно купить разнообразную православную продукцию — от молебнов за усопших, которые будут читаться в отдаленных монастырях, до меда с монастырских пчельников, а также поклониться привезенным откуда-либо чудотворным иконам.

Итак, очевидно, что наряду с традиционным способом проживания религиозной жизни в своем местном православном приходе под руководством священника существуют иные нормы, или режимы, проживания религиозной жизни. Этот конфликт между традиционной и новыми нормами может быть описан как усиление номадических тенденций, свойственных обществу постмодерному и (пост)секулярному, каковым является современная Россия.

Заключение

В настоящей работе я попыталась показать, что идеология номадизма является доминирующей нормой в современном российском православии. Эта норма, очевидная при изучении современных религиозных практик, однако, не артикулирована в каких-то документах; наоборот, формально нормальной считается организация религиозной жизни по генетически крестьянскому принципу прописки, вокруг своего локального храма, своей территориальной общины. Такого рода соображениями, видимо, руководствовались инициаторы недавно запущенного проекта строительства «храмов шаговой доступности» в спальных районах Москвы.

Приведенные выше типы номадической, т.е. не привязанной к определенной локальности и связанной с нею истории, религиозности описывают большинство религиозных практик вне стен церкви: паломничество, сетевое православие, православные «флешмобы». Очевидно, что происходит выработка новых форм религиозной жизни и способов принадлежать (*belonging*) сообществу православных; способов, соответствующих постмодерному общественному устройству, или, как изящно сформулировал Зигмунт Бауман, состоянию «жидкой», или «текучей», модерности [Bauman, 2000].

Литература

Бурдье П. Практический смысл. М., 2001.

Кормина Ж.В. Режимы православной социальности в современной России: прихожане, паломники, сетевики // Приход и община в современном православии. М., 2011. С. 189–211.

Пресс-выпуск ВЦИОМа № 1461. Верим ли мы в Бога? 30 марта 2010 г.

Тарабукина А.В. Фольклор и культура прицерковного круга. Дисс. на соиск. степ. канд. филол. наук. СПб., 2000.

Тернер В. Символ и ритуал. М., 1983.

Филатов С., Лункин Р. Статистика российской религиозности: магия цифр и неоднозначная реальность. (Электронный ресурс). Режим доступа URL: www.archipelag.ru (Дата просмотра 11.01.2012).

Bauman Z. Liquid Modernity. London, 2000.

Bax M. Religious Regimes and State-Formation: Towards a Research Perspective // Anthropological Quarterly. 1987. Vol. 60. No. 1. P. 1–11.

Coleman S., Eade J. Introduction: Reframing Pilgrimage // Reframing Pilgrimage: Cultures in Motion. Routledge, 2004. P. 1–26.

Davie G. Religion in Britain since 1945: Believing without Belonging. Oxford, Blackwell, 1994.

Eade J., Sallnow M. Introduction // Contesting the Sacred: The Anthropology of Christian Pilgrimage. London: Routledge, 2000. P. 1–26.

Frey N.L. Pilgrim Stories. On and Off the Road to Santiago. California University Press, 1998.

Kormina J. Pilgrims, Priests and Local Religion in Contemporary Russia // Folklore. 2004. Vol. 28. P. 25–40.

Turner E., Turner V. Image and Pilgrimage. New York: Columbia University Press, 1978.

Н.М. Лебедева

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ИМПЛИЦИТНЫЕ ТЕОРИИ КРЕАТИВНОСТИ И ИННОВАЦИЙ: МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ[1]

Экономический рост, процветание любой страны в современную эпоху зависят не столько от благоприятного географического положения и наличия природных ресурсов, сколько от концентрации и степени развития интеллектуального потенциала [Инновационное развитие..., 2008]. В кросскультурной психологии и смежных науках существует ряд исследований, указывающих на то, что ценности культуры в значительной степени влияют не только на экономическое развитие, но и на изобретательность и инновационные диспозиции личности [Harrison, Huntington, 2000; Inglehart, Baker, 2000; Shane, 1992]. Результаты исследований в США [Shane, 1992] показали, что индивидуалистические и «горизонтальные» общества более изобретательны и склонны к инновациям, а более креативные студенты имеют иную систему ценностей, чем их менее креативные однокурсники [Dollinger, Burke, Gump, 2007]. В течение многих лет на Западе психологи и просто обыватели приписывали креативность личностным, а не социальным или культурным факторам.

Более 30 лет такой индивидуалистический западный подход к анализу креативности мешал исследователям изучать социальную природу креативных процессов. Социальная психология креативности возникла не ранее конца 80-х — начала 90-х годов XX в. [Amabile, 1990]. Многочисленные исследования в китайской и корейской культурах [Chan, Chan, 1999; Rudowicz, Yue, 2000 и др.], культурах исламских стран и Турции [Khaleefa et al., 1997] показали, что не существует универсального понятия креативности.

Для более глубокого понимания креативности ее необходимо изучать в контексте взаимодействия индивидуальных и социокультурных перемен-

[1] Исследование проведено при поддержке Научного фонда ГУ ВШЭ (проект № 10-01-0088).

ных креативности. Теории или концепты этого понятия могут определяться как эксплицитные (внешние, явные) и имплицитные (внутренние, неявные). Эксплицитные теории креативности — это конструкции психологов или других специалистов в сфере социальных наук, основанные на теоретических гипотезах, которые могут быть проверены эмпирически [Sternberg, 1985]. Имплицитные теории проистекают из индивидуальных систем верований, коренящихся в сознании представителей той или иной культуры, их не изобретают, а выявляют. Люди используют свои имплицитные теории для формирования стандартов оценки своего и чужого поведения, они также могут служить основой для систем образования и формирования навыков. В кросс-культурных исследованиях имплицитных теорий креативности на Западе (США, Европа) и Востоке (Китай, Япония, Корея) были выявлены явные несовпадения: на Западе непременными атрибутами креативности и инноваций выступают *изобретательность, новизна, оригинальность, ориентация на самовыражение,* в то время как на Востоке любая инновация понимается как *интерпретация существующей традиции*.

В 2008–2009 гг. мною было проведено эмпирическое исследование на студенческих выборках в России, Канаде и Китае, в ходе которого выявлены межкультурные и гендерные различия в ценностных приоритетах студентов трех стран [Лебедева, 2008, 2009]. Результаты корреляционного и множественного регрессионного анализов взаимосвязей ценностей и инновативных установок позволили подтвердить гипотезу о том, что ценности открытости изменениям способствуют позитивным установкам по отношению к инновациям, а ценности сохранения — препятствуют. Эти результаты согласуются с данными зарубежных исследований [Dollinger et al., 2007] и свидетельствуют о близком к универсальности характере этой взаимосвязи.

В настоящее время в России сохраняется непозволительно низкий для мировой державы уровень инновационной активности [Инновационное развитие..., 2008], несмотря на то что интеллектуальный и креативный потенциал российской молодежи очень высок [Лебедева, 2008, 2009; Kharkurin, Motalleebi, 2008].

Инновационность может рассматриваться как способность человека воспринимать, выделять, дорабатывать и внедрять новые и оригинальные идеи. По мнению некоторых авторов, она предполагает способность черпать идеи извне системы и привносить их внутрь ее, а также умение эффективно представлять эти идеи [Grewal et al., 2000]. Для более глубокого понимания природы инновационности в России необходимо выявить имплицитные теории инноваций и инновационности в разных культурах полиэтничного российского социума.

Эмпирическое исследование имплицитных теорий инновационности

Цель исследования: выявить имплицитные теории инновационности в разных этнокультурных контекстах российского общества, провести их кросс-культурное сопоставление, а также изучить их взаимосвязь с индивидуальными ценностями и отношением к инновациям.

Методика исследования

Участники исследования: студенты вузов и учителя средних школ, представители трех этнокультурных групп: русские (Москва, Новокузнецк), народы Северного Кавказа (ингуши, чеченцы — Южный федеральный округ), тувинцы (Республика Тыва). Общий объем выборки — 804 человека.

Методы исследования: социально-психологический опрос с применением следующих методов исследования.

1. Методика культурных ценностных ориентаций Ш. Шварца (SVS57), переведенная на русский язык и адаптированная в России [Лебедева, 2001].

2. «Шкала самооценки инновативных качеств личности» [Лебедева, Татарко, 2009].

3. Модифицированная методика ACL (Adjective Check List) [Runco et al., 1993] для измерения качеств, необходимых инноваторам.

Обработка количественных данных проводилась с помощью статистического пакета SPSS. Применялись: t-критерий Стьюдента для независимых выборок, сайз-эффект (d Kohen); факторный и множественный регрессионный анализы.

Результаты исследования

1. Межкультурные различия имплицитных теорий инновационности, ценностей и отношения к инновациям

Среди качеств, необходимых новатору, наблюдаются как сходства, так и значимые различия между русскими, народами Северного Кавказа и тувинцами. В частности, сходства между ними в приоритетных качествах инноватора проявляются в том, что во всех трех группах встречаются *интеллект, логика, изобретательность, уверенность в себе, активность*. Значимые различия в качествах инноватора между группами представлены в табл. 1–3.

Таблица 1. Значимые различия в качествах инноватора между русскими и представителями народов Северного Кавказа

Качества инноватора	Русские		Народы Кавказа		
	Mean	SD	Mean	SD	D Kohen
Любознательность	6,21***	1,17	5,57***	1,56	**,46**
Амбициозность	4,92***	1,76	4,39***	1,85	
Оптимизм	5,37**	1,55	5,73***	1,35	
Умение воодушевлять	5,07***	1,70	5,54***	1,44	
Ясное мышление	5,72**	1,31	6,08**	1,13	
Лидерские качества	4,78*	1,72	5,16*	1,61	
Почитание авторитетов	3,32**	1,76	3,75**	1,90	
Независимость	5,16*	1,63	5,45*	1,67	
Конформизм	3,51***	1,80	4,21***	1,84	–,**41**
Индивидуализм	5,04*	1,70	5,34*	1,55	
Честность	4,88***	1,75	5,70***	1,54	**–,45**
Доверие людям	4,21***	1,72	4,77***	1,82	
Чувство юмора	4,47*	1,85	4,85*	1,77	
Послушание	2,74***	1,61	3,89***	1,95	**–,61**
Артистизм	4,36*	1,82	4,67*	1,81	

* $p < 0,05$.
** $p < 0,01$.
*** $p < 0,001$.

Русские считают такие качества, как *любознательность* и *амбициозность,* более важными для инноватора, чем представители народов Кавказа, а последние значимо предпочитают *оптимизм, умение воодушевлять, ясное мышление, лидерские качества, почитание авторитетов, независимость, конформизм, индивидуализм, честность, доверие людям, чувство юмора, послушание, артистизм.*

При этом показатели сайз-эффекта (d Kohen) свидетельствуют о том, что устойчивыми (т.е. не зависящими от размера выборки) стоит считать различия в значимости качества *послушание* для инноваторов (выше у представителей народов Кавказа), приближаются к порогу значимости различия в качествах *любознательность* (выше у русских), *честность и конформизм* (выше у кавказцев). Нетрудно заметить, что основные различия касаются индивидуальных (выше у русских) и социальных (выше у народов Кавказа) качеств личности инноватора: при сопоставлении русские больший приоритет отдают индивидуальным, а кавказцы — социальным качествам инноватора.

Таблица 2. Значимые различия в качествах инноватора между русскими и тувинцами

Качества инноватора	Русские		Тувинцы		
	Mean	SD	Mean	SD	D Kohen
Любознательность	6,21**	1,17	5,89**	1,35	
Амбициозность	4,92***	1,76	4,39***	1,65	
Смелость	5,63*	1,35	5,89*	1,24	
Уверенность в себе	6,06*	1,22	6,31*	1,09	
Энтузиазм	5,62***	1,46	5,11***	1,61	
Открытость новому	5,92**	1,33	5,46**	1,81	
Интеллект	6,29*	1,0	6,04*	1,26	
Интуиция	5,58***	1,41	4,99***	1,81	,35
Воображение	5,87**	1,33	5,49**	1,55	
Склонность к риску	4,92***	1,65	4,30***	1,83	,34
Изобретательность	5,95**	1,40	5,61**	1,45	
Почитание авторитетов	3,32***	1,76	3,82***	1,69	
Конформизм	3,51*	1,80	3,82*	1,57	
Индивидуализм	5,04*	1,70	4,67*	1,74	
Настойчивость	5,85**	1,23	5,52**	1,30	
Честность	4,88***	1,75	5,74***	1,53	**,47**
Доверие людям	4,21***	1,72	4,78***	1,79	
Чувство юмора	4,47**	1,85	4,87**	1,65	
Послушание	2,74***	1,61	4,02***	1,96	**,69**
Артистизм, эстетический вкус	4,36**	1,82	4,88**	1,74	

* $p < 0,05$.
** $p < 0,01$.
*** $p < 0,001$.

По сравнению с тувинцами русские в большей мере предпочитают такие качества инноваторов, как *любознательность, амбициозность, энтузиазм, открытость новому, интеллект, интуиция, воображение, склонность к риску, изобретательность, индивидуализм, настойчивость*. Тувинцы, в свою очередь, отдают предпочтение *смелости, уверенности в себе, почитанию авторитетов, конформизму, честности, доверию людям, чувству юмора, послушанию, артистизму.*

Нетрудно заметить, что русские больше ценят индивидуальные качества инноваторов, а тувинцы — социальные. Это подтверждают и высокие показатели сайз-эффекта для качеств *честность* и *послушание*.

Таблица 3. Значимые различия в качествах инноватора между представителями народов Северного Кавказа и тувинцами

Качества инноватора	Народы Северного Кавказа		Тувинцы		
	Mean	SD	Mean	SD	D Kohen
Любознательность	5,57*	1,56	5,89*	1,35	
Энтузиазм	5,45*	1,34	5,11*	1,61	
Умение воодушевлять	5,54*	1,44	5,17*	1,57	
Интуиция	5,53***	1,35	4,99***	1,81	,33
Склонность к риску	4,98***	1,58	4,30***	1,83	,35
Ясное мышление	6,08**	1,13	5,72**	1,43	
Лидерские качества	5,16*	1,61	4,78*	1,70	
Независимость	5,45**	1,67	4,94**	1,77	
Конформизм	4,21*	1,84	3,82*	1,57	
Индивидуализм	5,34***	1,55	4,67***	1,74	,33
Дерзость	4.05*	1.99	3.58*	1.99	

* $p < 0,05$.
** $p < 0,01$.
*** $p < 0,001$.

Согласно данным табл. 3, представители народов Северного Кавказа выше ценят *энтузиазм, умение воодушевлять, интуицию, склонность к риску, ясное мышление, лидерские качества, независимость, конформизм, индивидуализм и дерзость,* а тувинцы — *любознательность.* Расчет сайз-эффекта показал, что различия не достигают положенного порога (d=.50), чтобы считаться устойчивыми и не зависящими от размера выборки. Далее мы провели сравнение ценностей и отношения к инновациям во всех трех группах респондентов (табл. 4–6).

Таблица 4. Межгрупповые различия в ценностях (русские — народы Северного Кавказа)

	Русские		Народы Северного Кавказа		
Ценности	M	SD	M	SD	D Kohen
Сохранение	3,94**	,57	4,42**	,46	**-,85**
Открытость изменениям	3,78**	,83	3,35**	,85	**,48**
Самопреодоление	4,14*	,48	4,24*	,46	
Самоутверждение	3,49**	,71	3,26**	,71	

* $p < 0,05$.
** $p < 0,001$.

Мы видим значимые различия в ценностях между русскими и представителями народов Кавказа: ценности сохранения (безопасность, конформность, традиция) значимо выше у представителей народов Кавказа, и эти различия неслучайны, как подтверждает размер сайз-эффекта. Приближается к этому порогу и различие в ценности открытости изменениям.

Таблица 5. Межгрупповые различия в ценностях (русские — тувинцы)

	Русские		Тувинцы		
Ценности	M	SD	M	SD	D Kohen
Сохранение	3,94**	,57	4,13**	,39	-.39
Открытость изменениям	3,78**	,83	3,55**	,63	.36
Самопреодоление	4,14	,48	4,19	,53	
Самоутверждение	3,49*	,71	3,65*	,61	

* $p < 0,01$.
** $p < 0,001$.

Тувинцы больше предпочитают ценности сохранения и самоутверждения, русские — ценности открытости изменениям.

Таблица 6. Различия в ценностях и отношении к инновациям (народы Кавказа — тувинцы)

	Народы Северного Кавказа		Тувинцы		
Ценности	M	SD	M	SD	D Kohen
Сохранение	4,42**	,46	4,13**	,39	**.66**
Открытость изменениям	3,35*	,85	3,55*	,63	
Самопреодоление	4,24	,46	4,19	,53	
Самоутверждение	3,26**	,71	3,65*	,61	

* $p < 0,01$.
** $p < 0,001$.

При сравнении ценностей представителей народов Северного Кавказа и тувинцев обнаружились значимые и неслучайные различия в ценностях сохранения (выше у народов Кавказа).

Сравнение отношения к инновациям по шкале «Самооценка инновативных качеств личности» не выявило значимых различий между группами.

2. Факторный анализ имплицитных теорий инноваций

Для более глубокого понимания природы имплицитных теорий инноваций мы провели факторный анализ 30 качеств инноватора методом главных компонент с помощью вращения корреляционной матрицы по типу «варимакс» с заданием двухфакторного решения. В результате получили два фактора, объясняющих 49,5% дисперсии. Первый фактор «**Индивидуальные теории инновационности**» (вес 3,15; дисперсия –28,7%) включает следующие качества с соответствующими нагрузками: *энтузиазм (.74), изобретательность (.70), склонность к риску (.67), воображение (.66), высокая мотивация (.65), оптимизм (.63), открытость новому (.61)*. Во второй фактор «**Социальные теории инновационности»** (вес 2.30; дисперсия — 20,86%) вошли такие черты, как: *доверие людям (.79), честность (.76), послушание (.73), почитание авторитетов (.66).* Далее мы провели межгрупповое сравнение средних значений переменных, вошедших в данные факторы (табл. 7–9).

Таблица 7. Значимые различия в имплицитных теориях инновационности между русскими и представителями народов Северного Кавказа

Имплицитные теории инновационности	Русские		Народы Северного Кавказа		
	Mean	SD	Mean	SD	D Kohen
Индивидуальные	5,34	1,03	5,27	1,02	
Социальные	3,78*	1,31	4,53*	1,28	**–,53**

* p < 0,001.

Согласно данным табл. 7, значимые различия наблюдаются в социальных теориях инновационности (они сильнее выражены у респондентов с Северного Кавказа).

Таблица 8. Значимые различия в имплицитных теориях инновационности между русскими и тувинцами

Имплицитные теории инновационности	Русские		Тувинцы		
	Mean	SD	Mean	SD	D Kohen
Индивидуальные	5,34*	1,03	4,95*	1,13	**,**36
Социальные	3,78*	1,31	4,59*	1.21	–,59

* p < 0,001.

В соответствии с табл. 8 значимые различия наблюдаются как в индивидуальных (более значимы для русских), так и в социальных теориях инновационности (более значимы для тувинцев).

Таблица 9. Значимые различия в имплицитных теориях инновационности между представителями народов Северного Кавказа и тувинцами

Имплицитные теории инновационности	Народы Северного Кавказа		Тувинцы		
	Mean	SD	Mean	SD	D Kohen
Индивидуальные	5,27*	1,02	4,95*	1,13	**,29**
Социальные	4,53	1,28	4,59	1,21	

* p < 0,01.

Исходя из данных табл. 9, значимые различия наблюдаются в индивидуальных теориях инновационности (более значимы для представителей народов Кавказа, чем для тувинцев).

3. Взаимосвязи имплицитных теорий инновационности, ценностей и отношения к инновациям

Далее с помощью множественного регрессионного анализа мы выявили взаимосвязи имплицитных теорий инновационности с установками по отношению к инновациям и ценностям респондентов всей выборки (табл. 10–11).

Таблица 10 Взаимосвязь имплицитных теорий инновационности и отношения к инновациям (вся выборка)

	Индивидуальные теории инновативности	Социальные теории инновативности	R2
Креативность	,20**		0,04
Риск ради успеха	,06	,07*	0,01
Ориентация на будущее	,28**	,08*	0,07
Индекс инновативности	,21**		0,04

* p < 0,05.
** p < 0,001.

Индивидуальные теории инновационности позитивно связаны с такими шкалами, как *креативность, ориентация на будущее* и *индекс инновативности* личности. Социальные теории инновационности взаимосвязаны с *риском ради успеха* и *ориентацией на будущее*.

Таблица 11. Взаимосвязь ценностей и имплицитных теорий инновационности (вся выборка)

	Сохранение β	Открытость изменениям β	Самопреодоление β	Самоутверждение β	R2
Индивидуальные теории инновационности	–,13**	,09*		–,13**	0,03
Социальные теории инновационности	,48***	,22***	,35***	,34***	0,11

* p < 0,05.
** p < 0,01.
*** p < 0,001.

Ценности-оппозиции, по Шварцу, взаимосвязаны как с индивидуальными, так и с социальными теориями инновационности. Ценности сохранения и самоутверждения негативно связаны с индивидуальными и позитивно — с социальными теориями инновационности, ценности открытости изменениям позитивно связаны с индивидуальными и социальными теориями инновационности, а ценности самопреодоления позитивно связаны только с социальными теориями инновационности.

Выводы

1. Выявлены межкультурные различия в имплицитных теориях инновационности: у русских более выражены индивидуальные теории инновационности, у респондентов с Северного Кавказа и из Тувы более выражены социальные теории инновационности.

2. Индивидуальные теории инновативности позитивно связаны с такими показателями отношения к инновациям, как *креативность*, *ориентация на будущее* и *индекс инновативности* личности. Социальные теории инновационности взаимосвязаны с *риском ради успеха* и *ориентацией на будущее*.

3. Ценности сохранения и самоутверждения негативно связаны с индивидуальными и позитивно — с социальными теориями инновационности, ценности открытости изменениям позитивно связаны с индивидуальными и социальными теориями инновационности, а ценности самопреодоления позитивно связаны только с социальными теориями инновационности.

Результаты данного исследования показывают, что имплицитные теории инновационности отличаются в разных культурах. У представителей более традиционных культур (народы Северного Кавказа и тувинцы) в большей

степени выражены социальные теории инновационности, т.е., по их мнению, инноватор должен обладать социально ориентированными качествами личности (доверие людям, честность, послушание, почитание авторитетов). У представителей модернизированных культур (русские) данные теории менее выражены. Это важно понимать при планировании внедрения инноваций в разных регионах России.

Литература

Инновационное развитие — основа модернизации экономики России: Национальный доклад. М.: ИМЭМО РАН; ГУ ВШЭ, 2008.

Лебедева Н.М. Ценностно-мотивационная структура личности в русской культуре // Психологический журнал. 2001. Т. 22. № 3. С. 26–36.

Лебедева Н.М. Ценности культуры, экономические установки и отношение к инновациям в России // Психология. 2008. Т. 5. № 2. С. 68.

Лебедева Н.М. Ценности и отношение к инновациям: межкультурные различия // Психологический журнал. 2009. № 6. С. 81–92.

Лебедева Н. М., Татарко А.Н. Методика исследования отношения личности к инновациям // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2009. № 4 (23). Педагогика, психология, социология и методика их преподавания. В 2-х ч. Ч. 2. С. 89–96.

Amabile T.M. Creativity in Context. Boulder, CO: Westview, 1996.

Chan D.W., Chan L. Implicit Theories of Creativity: Teachers' perceptions of Student Characteristics in Hong Kong // Creativity Research Journal. 1999. Vol. 12 (3). P. 185–195.

Grewal R., Mehta R., Kardes F.R. The Role of the Social-Identity Function of Attitudes in Consumer Innovativeness and Opinion Leadership// Journal of Economic Psychology. Vol. 21. Iss. 3. June 2000. P. 233–252.

Dollinger S.J., Burke Ph.A., Gump N.W. Creativity and Values // Creativity Research Journal. 2007. Vol. 19. No. 2–3. P. 91–103.

Harrison L.E., Huntington S.P. (eds). Culture Matters: How Values Shape Human Progress. New York: Basic Books, 2000.

Inglehart R., Baker W.E. Modernization, Cultural Change and the Persistence of Traditional Values //American Sociological Review. 2000. Vol. 65. P. 19–51.

Khaleefa O.H., Erdos G., Ashria I.H. Traditional Education and Creativity in an Afro-Arab Culture: The Case of Sudan, 1997// Journal of Creative Behavior. 1997. Vol. 31(3). P. 201–211.

Kharkhurin A., Motalleebi S.N.S. The Impact of the Creative Potential of American, Russian and Iranian College Students// Creativity Research Journal. 2008. Vol. 20(4). P. 404–411.

Rudowicz E., Yue X. Concepts of Creativity: Similarities and Differences Among Mainland, Hong Kong and Taiwanese Chinese // Journal of Creative Behavior. 2000. No. 25. P. 311–319.

Runco M.A., Jonson D.J., Bear P.K. Parents' and Teachers'implicit Theories of Children's Creativity // Child Study Journal. 1993. Vol. 23. P. 91–113.

Shane S. Why do Some Societies Invent More than Others? // Journal of Business Venturing. 1992. No. 7. P. 29–46.

Sternberg R.J. (ed.) The Nature of Creativity. Cambridge University Press, 1988.

З.Х. Лепшокова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ВЗАИМОСВЯЗЬ АККУЛЬТУРАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ МИГРАНТОВ С ИХ ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ БЛАГОПОЛУЧИЕМ

Адаптация мигрантов в новой среде может быть признана как успешной, так и неуспешной. Все зависит от того, как будут себя чувствовать мигранты в принимающем обществе и какие способы поведения станут способствовать их адаптированности. Важным показателем адаптированности мигранта служит их психологическое благополучие. Если у мигранта низкие показатели психологического благополучия, высокий уровень тревожности и депрессии, все это говорит о том, что он не адаптировался к новым условиям жизни. В результате это может привести к тому, что мигранты начнут пополнять маргинальные слои населения регионов, а это недопустимо.

В данном исследовании мы пытаемся найти ответ на вопрос, какова роль аккультурационных стратегий мигранта в его психологическом благополучии.

Теоретико-методологическую основу данной работы составляет модель аккультурации, выделяющая четыре аккультурационные стратегии мигрантов, прибывших в инокультурную среду: «интеграция», «сепарация», «ассимиляция» и «маргинализация». Психологическое благополучие в данном исследовании рассматривается при помощи многокомпонентной модели психологического благополучия К. Рифф, который раскрывает это понятие в терминах самопринятия, личностного развития, наличия цели в жизни, позитивных отношений с другими, способности к управлению жизненной ситуацией и автономии. Анализ литературы позволил выделить работы, изучающие связь аккультурации с различными показателями психологического здоровья. Так, в одном из них было отмечено, что интеграция снижает вероятность невротических и психотических состояний, а сепарация ведет к повышению таких состояний и уровня тревожности у мигрантов из Восточной Германии в Западной Германии. Также отмечается, что ассимиляция связана с ослаблением иммунной системы, а сепарация — с сердечно-сосудистыми

заболеваниями, наркоманией и алкоголизмом [Schmitz, 1992]. Исходя из проведенного аналитического обзора исследований о связи аккультурации с психологическим здоровьем, мы высказали предположение о том, что *стратегии аккультурации (интеграция, ассимиляция, сепарация, маргинализация), предпочитаемые группой мигрантов, связаны с психологическим благополучием мигранта. И направление связи будет меняться в зависимости от того, какую стратегию мигрант выбирает*.

Цель исследования: выявление взаимосвязи аккультурационных стратегий мигрантов с уровнем их психологического благополучия.

Объект исследования: психологические факторы адаптации мигрантов.

Предмет исследования: взаимосвязь стратегий аккультурации мигрантов и их психологического благополучия.

Общая гипотеза исследования: стратегии аккультурации, предпочитаемые мигрантами, напрямую связаны с их психологическим благополучием: интеграция в принимающее общество положительно взаимосвязана с компонентами психологического благополучия; стратегии ассимиляции, сепарации, маргинализации имеют преимущественно негативные связи с компонентами психологического благополучия.

Эмпирическую базу исследования составили результаты социально-психологического опроса, проведенного в Северо-Кавказском федеральном округе (Кабардино-Балкарская Республика (русские, переехавшие в КБР N=86)) и Центральном федеральном округе (город Москва — мигранты Москвы — балкарцы N=100, чеченцы N=50). Общий объем выборки составил 236 человек.

Математико-статистическая обработка данных осуществлялась с помощью множественного регрессионного анализа (метод enter).

Анализ взаимосвязи аккультурационных стратегий мигрантов с компонентами психологического благополучия, показателями психологического здоровья и уровнем социокультурной дезадаптации.

Проанализируем взаимосвязи аккультурационных стратегий мигрантов в разных регионах с их психологическим благополучием, психологическим здоровьем и уровнем социокультурной дезадаптации (рис. 1).

Полученные результаты позволяют сказать, что в целом у мигрантов стратегия «Интеграция» положительно взаимосвязана с компонентами психологического благополучия, в обеих выборках она способствует высокому уровню личностного развития. То есть мигранты, придерживающиеся данной стратегии, обладают чувством продолжающегося развития и реализации своего потенциала, они видят свой рост и экспансию, открыты новому опыту, отмечают совершенствование своего поведения с течением времени, таким образом, это наиболее личностно зрелые люди. Обращает на себя вни-

мание то, что у мигрантов Москвы стратегия «Интеграция» положительно взаимосвязана с шестью компонентами психологического благополучия и соответственно с общим уровнем психологического благополучия, также данная стратегия не способствует социокультурной дезадаптации. Однако важно заметить, что «Интеграция» хорошо сработала у мигрантов Москвы, тогда как у мигрантов Северного Кавказа связи хоть и положительные с компонентами психологического благополучия, но их гораздо меньше, чем у мигрантов Москвы. Это объясняется тем, что у принимающего общества Москвы больше выражены аккультурационные ожидания «Мультикультурализма» и «Плавильного котла», тогда как в принимающем обществе Северного Кавказа больше выражены аккультурационные ожидания «Сегрегация» и «Исключение».

Рис. 1. Взаимосвязь аккультурационной стратегии «Интеграция» с компонентами психологического благополучия, психологического здоровья и уровнем социокультурной дезадаптации у мигрантов Москвы и КБР

И тем не менее отметим главное — стратегия «Интеграция» способствует и психологической, и социокультурной адаптации. Так, Н.М. Лебедева отмечает, что ситуации, в которых предпочтение отдается стратегии «Интеграция» и у которых эта стратегия успешно используется, способствуют наиболее успешной психологической (ощущение благополучия и высокая самооценка) и социокультурной адаптации (компетентность в повседневном межкультурном взаимодействии). Более того, исследования Дж. Берри с коллегами показывают, что те мигранты, которые выбирают стратегию «Интеграция», подвергаются дискриминации значительно реже, чем выбравшие стратегии сепарации или маргинализации [Лебедева, 2009].

Проанализируем взаимосвязи стратегии «Ассимиляция» с компонентами психологического благополучия, психологического здоровья и уровнем социокультурной дезадаптации (рис. 2).

Рис. 2. Взаимосвязь аккультурационной стратегии «Ассимиляция» с компонентами психологического благополучия, психологического здоровья и уровнем социокультурной дезадаптации у мигрантов Москвы и КБР

Исходя из большого количества отрицательных взаимосвязей стратегии «Ассимиляция» с психологическим благополучием, можно заключить, что она не способствует удовлетворенности собой и самопринятию. Данная стратегия подразумевает, что индивиды не хотят поддерживать свою культурную идентичность и стремятся к каждодневным взаимоотношениям с другими культурами. Однако несмотря на глобализацию современного мира, *психологически здоровый индивид* всегда должен иметь четко определенную коллективную (этническую, культурную) идентичность. Такой индивид *готов* к осмысленному, позитивному взаимодействию с физической и социальной средой, а также *способен* взаимодействовать с изменяющимся и сложным современным миром [Taylor, 2002]. Так, А.Н. Татарко отмечает, что когда этническая группа утрачивает определенность групповой идентичности в сложном современном мире, она начинает ощущать катастрофические последствия этой утраты (утраты себя, собственного уникального способа структурирования и организации мира) [Татарко, 2004]. Таким образом, неудивительно, что данная стратегия не способствует удовлетворенности собой и «Самопринятию», т.е. такой индивид не желает быть тем, кем он является. Более того, данная стратегия у мигрантов КБР отрицательно взаимосвязана с общим уровнем психологического благополучия, а у мигрантов Москвы она связана с высоким уровнем депрессии и тревожности. Исходя из этого напрашивается вопрос: раз данная стратегия настолько дезадаптивна, то почему некоторые мигранты все равно ее придерживаются? По нашему мнению, ответ кроется в положительной взаимосвязи «Ассимиляции» у мигрантов Москвы с удовлетворенностью жизнью. Получается, что данная стратегия не способствует удовлетворенности собой, но может способствовать удовлетворенности жизнью. Таким образом, можно заключить, что стратегия «Ассимиляция» может помочь выжить мигранту в инокультурной среде в случае его отказа от своих корней, но при этом будет порождаться масса личностных психологических проблем. И Берри, и Бокнер единодушны в том, что успешная адаптация представляет собой не ассимиляцию с чужой культурой [Стефаненко, 2007]. В обеих выборках обнаружена положительная взаимосвязь данной стратегии с социокультурной дезадаптацией. Для того чтобы справляться с проблемами в повседневной жизни в новом культурном контексте, мигрантам приходится пользоваться данной стратегией, ибо она вернее прогнозирует скорую социокультурную адаптацию [Ward, Rana-Deuba, 1999].

Рассмотрим противоположную стратегии «Ассимиляция» стратегию «Сепарация», которая подразумевает, что индивид стремится всячески поддерживать собственную традиционную культуру (культурную и этническую идентичность) и избегает взаимоотношений с другими культурами (рис. 3).

Рис. 3. Взаимосвязь аккультурационной стратегии «Сепарация» с компонентами психологического благополучия, психологического здоровья и уровнем социокультурной дезадаптации у мигрантов Москвы и КБР

Стратегия «Сепарация» отрицательно взаимосвязана с компонентами психологического благополучия и в целом не способствует общему уровню психологического благополучия. Однако исходя из взаимосвязей данной стратегии с показателями психологического здоровья, можно предположить, что «Сепарация» не способствует депрессии и тревожности, а также социокультурной дезадаптации. Важно отметить, что данная стратегия у мигрантов Москвы положительно взаимосвязана с удовлетворенностью собой. На наш взгляд, такого рода связь свидетельствует о стремлении сохранить целостность своего Я. В связи с этим неудивительно, что стратегия «Ассимиляция» отрицательно связана с удовлетворенностью с собой. Это свидетельствует о том, что потеря своих корней, этнической идентичности ведет к разрушению целостности Я, что отражается на удовлетворенности собой. Дж. Финни так-

же подчеркивает, что любая четкая этническая идентичность может служить основой для *формирования позитивной Я-концепции* члена группы меньшинства [Стефаненко, 2002, с. 41]. Важно отметить, что стратегия «Сепарация» не способствует удовлетворенности жизнью в принимающем обществе. Таким образом, стратегия «Сепарация» способствует удовлетворенности собой, но не способствует удовлетворенности жизнью, тогда как стратегия «Ассимиляция» способствует удовлетворенности жизнью, но не способствует удовлетворенности собой.

Проанализируем взаимосвязи стратегии «Маргинализация» с компонентами психологического благополучия, психологического здоровья и уровнем социокультурной дезадаптации (рис. 4).

Рис. 4. Взаимосвязь аккультурационной стратегии «Маргинализация» с компонентами психологического благополучия, психологического здоровья и уровнем социокультурной дезадаптации

Стратегия «Маргинализация» положительно взаимосвязана с депрессией в обеих выборках мигрантов. Усвоение новой культуры может быть связано как с усилением депрессии [Kaplan, Marks, 1990], так и со снижением уровня депрессии [Ghaffarian, 1987]. Из исследований Дж. Берри коренного

населения и иммигрантов в Канаде видно, что стратегия «Маргинализация» связана с психологической дезадаптацией и психосоматическими проблемами. Таким образом, наша выборка подтверждает, что данная стратегия в наименьшей степени способствует успешной адаптации, о чем свидетельствует ее связь с неблагоприятными показателями психологического здоровья. Более того, у мигрантов Москвы стратегия «Маргинализация» отрицательно связана такими компонентами психологического благополучия, как позитивные отношения с другими, способность к управлению ситуацией и наличие цели в жизни. Однако у мигрантов КБР данная стратегия положительно связана с автономией. Можно предположить, что мигранты КБР, придерживающиеся данной стратегии, способны противостоять социальному давлению, мыслить и вести себя независимо, самостоятельно регулируют свое поведение, оценивают себя исходя из собственных стандартов. Так как аккультурационные стратегии обусловлены аккультурационными ожиданиями принимающего населения, было бы правильным рассмотреть и проанализировать взаимосвязь аккультурационных ожиданий представителей принимающего населения с их психологическим благополучием и психологическим здоровьем (рис. 5).

Рис. 5. Взаимосвязь аккультурационных ожиданий с компонентами психологического благополучия и психологического здоровья у представителей принимающего населения Москвы и Северного Кавказа

Полученные результаты корреляционного анализа позволяют сказать, что выраженная мультикультурная идеология в принимающем обществе положительно взаимосвязана с общим уровнем психологического благополучия, в частности, с удовлетворенностью жизнью и с такими компонентами психологического благополучия, как самопринятие, позитивные отношения с другими, автономия, способность к управлению ситуацией. Представители принимающего общества, придерживающиеся аккультурационного ожидания «Мультикультурализм», демонстрируют удовлетворенность жизнью и в целом психологическое благополучие.

Противоположная ситуация с психологическим благополучием у представителей принимающего общества, придерживающихся аккультурационного ожидания «Исключение». Так, они демонстрируют низкий общий уровень психологического благополучия (в частности, не удовлетворены жизнью), следовательно, у них и низкий уровень позитивных отношений с другими, нет способности к управлению ситуацией. Неблагоприятная ситуация с психологическим благополучием и у представителей принимающего населения, придерживающихся аккультурационных ожиданий «Плавильный котел» и «Сегрегация». Так, первые не удовлетворены жизнью, а вторые не имеют цели в жизни, т.е. у данной категории людей отсутствуют воззрения и убеждения, придающие жизни смысл.

У принимающего населения Северного Кавказа чем меньше выражено ожидание «Плавильный котел», тем больше удовлетворенность собой, а у принимающего населения Москвы чем больше выражено ожидание «Мультикультурализм», тем больше удовлетворенность собой. Исходя из данных взаимосвязей, можно заключить, что во многом такому положению дел способствуют взаимоотношения с другой культурой. Так, ожидание «Плавильный котел» ведет к полному включению в принимающее общество, однако без наличия возможности поддерживать свое культурное наследие и культурную идентичность. Что же касается ожидания «Мультукультурализм», то оно способствует как поддержанию отношений с новой культурой, так и поддержанию своего культурного наследия и культурной идентичности. В результате вышеизложенного можно предположить, что именно возможность поддерживать свое культурное наследие и свою культурную идентичность приводит к удовлетворенности собой в принимающем обществе.

Выводы

Наше исследование подтвердило, что стратегии аккультурации («Интеграция», «Ассимиляция», «Сепарация», «Маргинализация»), предпочитае-

мые мигрантами, сопряжены с компонентами психологического благополучия, психологического здоровья и социокультурной адаптации.

Так, «Интеграция» оказалась единственной аккультурационной стратегией, связанной со всеми компонентами психологического благополучия и с высоким уровнем социокультурной адаптации. Тогда как стратегии «Ассимиляция», «Сепарация», «Маргинализация» имеют преимущественно негативные связи с компонентами психологического благополучия, психологического здоровья и уровнем социокультурной адаптации. Это свидетельствует о том, что успешно адаптируются мигранты, предрасположенные к стратегии «Интеграция».

В отношении принимающего общества обнаружено, что аккультурационное ожидание «Мультикультурализм» взаимосвязано с психологическим благополучием, а аккультурационные ожидания «Плавильный котел», «Сегрегация» и «Исключение» связаны отрицательно с компонентами психологического благополучия. Это свидетельствует о необходимости формирования у принимающего населения поликультурных регионов мультикультурных установок, так как они не только благоприятно сказываются на жизни мигрантов и их успешной интеграции в принимающее общество, но и положительно влияют на психологическое благополучие самого принимающего общества.

В.С. Магун,
М.Г. Руднев

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

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО НАСЕЛЕНИЯ ПО ПРИВЕРЖЕННОСТИ ЦЕННОСТЯМ ТРАДИЦИИ/ РАЦИОНАЛЬНОСТИ И ВЫЖИВАНИЯ/ САМОВЫРАЖЕНИЯ[1]

Введение

В результате межстрановых исследований ценностей были выделены важные ценностные параметры и появилась возможность описать население разных стран в рамках системы координат, образуемой этими параметрами [Inglehart, 1997; Inglehart, Baker, 2000; Inglehart, Welzel, 2010; Schwartz, 2004, 2006, 2008; Hofstede, 1980].

В итоге страны мира были помещены на «ценностные карты», позволяющие фиксировать их ценностную близость или отдаленность друг от друга. Каждая страна при этом обычно представлена своим средним жителем, ценностям которого соответствует точка на карте. И хотя исследователи отдают себе отчет в том, что ценности внутри страны неоднородны, содержательные аспекты подобной неоднородности очень редко становятся предметом специального изучения и основой для межстрановых сравнений.

Инглхарт и Вельцель сформулировали основания, оправдывающие подобное невнимание к внутристрановым ценностным различиям. Они пишут, что «межстрановые различия намного превышают внутристрановые» [Inglehart, Welzel, 2010, p. 7]. Но подобный вывод оказался неприложим к

[1] Исследование осуществлено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 г. Авторы признательны Р. Инглхарту, Кр. Вельцелю, Э. Понарину, Д. Александрову и другим сотрудникам Лаборатории сравнительных социальных исследований НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург) за ценные замечания и предложения.

сравнению европейских стран по ценностям Ш. Шварца: мы показали, что вариации ценностей внутри страны часто превышают межстрановые различия [Магун, Руднев, 2010].

Задача данной работы — проверить, воспроизводится ли вывод о значительной внутристрановой вариации ценностей и в тех случаях, когда рассматриваются ценностные показатели, предложенные Р. Инглхартом, и если это так, — осуществить сравнения между странами с учетом этой внутристрановой ценностной вариации. Чтобы получить *инструмент* для сравнения стран с учетом их внутренней дифференциации, мы строим типологию, которая классифицирует всех европейских респондентов на основе их ценностных показателей.

Методология и данные

Исследование осуществлено на данных по 43 европейским странам, собранных в ходе последнего по времени раунда Европейского исследования ценностей (URL: http://www.europeanvaluesstudy.eu), проведенного в 2008–2010 гг.

Данные взвешены с помощью в*е*са, учитывающего соотношение численности населения разных стран при объединении данных из нескольких стран.

В качестве *переменных* были взяты 10 показателей, на основе которых Р. Инглхарт и его соавторы строят два ценностных параметра — «Традиционные — Секулярно-рациональные» ценности и «Выживание — Самовыражение» [Inglehart, Baker, 2000; Inglehart, Welzel, 2005a, 2005b].

Секулярно-рациональные/Традиционные ценности фиксируются посредством следующих показателей (во всех случаях более высокие числовые значения соответствуют более высокой приверженности традиционным ценностям):

1. *Бог важен в жизни респондента*. Ответ на вопрос: «Насколько важен Бог в вашей жизни?» по 10-балльной шкале, где 0 означает «совсем не важен», а 9 — «очень важен» (номер признака в анкете EVS: v129)[1].

2. *Важно воспитывать послушание и религиозность, а не независимость и решительность*. Показатель конструируется на основе ответов на вопрос: «Перед вами список качеств, которые можно воспитать у детей в семье. Какие из них, если такие есть, являются, по вашему мнению, наиболее важными? Вы можете выбрать не более пяти качеств». Каждая ценность оценивалась баллом 1, если респондент ее выбирал, и баллом 0, если она не была выбрана.

---

[1] Для удобства вычислений конкретные числовые значения в некоторых шкалах изменены в сравнении с исходными шкалами в анкете.

Далее для каждого респондента из суммарного числа выборов послушания и религиозности вычитали суммарное число выборов независимости и решительности. Чтобы устранить отрицательные значения, к полученной разности прибавляли 2. В итоге значения показателя могли колебаться от 0 (выбор независимости и решительности при *не*выборе послушания и религиозности) до 4 (выбор послушания и религиозности при *не*выборе независимости и решительности) (v180, v178, v171, v177).

3. *Аборт никогда не оправдан*. Ответ на вопрос: «Используя шкалу на этой карте, скажите мне, может ли аборт всегда быть оправдан (это 0), никогда не может быть оправдан (это 9), или ваше мнение лежит между этими оценками?» (v241).

4. *Гордость принадлежностью к своей стране*. Ответ на вопрос: «Насколько вы гордитесь тем, что вы (россиянин, или француз, или немец и т.п., т.е. житель своей страны)?» по шкале от 0 — «совсем не гордитесь» до 3 — «очень гордитесь» (v256).

5. *Респондент одобряет большее уважение к власти*. Ответ на вопрос: «Я зачитаю вам некоторые утверждения об изменениях, которые могут произойти в ближайшем будущем в нашем образе жизни. Скажите по каждому из них, если это произойдет, это было бы хорошо, плохо или это не имеет значения?» Пункт «Большее уважение к власти» оценивался баллом 2, если выбрано «хорошо»; баллом 1, если выбрано «все равно»; баллом 0, если выбрано «плохо» (v204).

Ценности Самовыражения/Выживания фиксируются посредством следующих показателей (во всех случаях более высокие числовые значения соответствуют более высокой приверженности ценностям выживания):

6. *Предпочтение материалистических ценностей перед постматериалистическими*. Ответ на вопрос: «Сейчас много говорят о том, какие цели должны стоять перед нашей страной в ближайшие 10 лет. На этой карте перечислены некоторые цели, которые различные люди выдвигают на первый план. Скажите, какая из них, на ваш взгляд, является самой важной, а какая следующая по важности?» Предложенный респонденту список включал следующие цели: A) поддержание порядка в стране, B) предоставление народу возможности больше влиять на принятие правительством важных решений, C) борьба с ростом цен, D) защита свободы слова. Для каждого респондента подсчитывалось число выборов целей A и C (поддержания порядка в стране и борьбы с ростом цен) в качестве первой или второй по важности. Таким образом, показатель предпочтения материалистических ценностей мог принимать значения от 0 (не выбрана ни одна из материалистических ценностей) до 2 (выбраны обе материалистические ценности) (v201, v202).

7. *Ощущение несчастливости*. Ответ на вопрос: «Говоря в целом, могли ли вы утверждать, что вы: очень счастливы (балл 0), довольно счастливы (балл 1), не очень счастливы (балл 2), совсем несчастливы (балл 3) (v8).

8. *Гомосексуализм никогда не оправдан*. Ответ на вопрос: «Используя шкалу на этой карте, скажите, может ли гомосексуализм всегда быть оправдан (это 0), никогда не может быть оправдан (это 9), или ваше мнение лежит между этими оценками?» (v240).

9. *Респондент не подписывал и не собирается подписывать петиции*. Ответ на вопрос: «Я зачитаю вам перечень различных форм политических действий, в которых люди могут принимать участие. Скажите для каждого из них, участвовали ли вы когда-нибудь в таком действии, могли бы участвовать или ни при каких обстоятельствах не стали бы участвовать в нем?» В отношении подписания петиций (v187) респонденту присваивался балл 0, если он подписывал или мог бы подписать петицию, и балл 1 во всех остальных случаях.

10. *Недоверие к людям*. Ответ на вопрос: «Если говорить в целом, вы считаете, что большинству людей можно доверять или нужно быть очень осторожным в отношениях с людьми?» 0 — можно доверять, 1 — нужно быть очень осторожным (v62).

На основе описанных выше показателей мы строим ценностную типологию европейского населения. В качестве метода классификации используем процедуру анализа латентных классов (latent class analysis, сокращенно — LCA), предложенную в свое время П. Лазерсфельдом и Н. Генри [Lazarsfeld, Henry, 1968]. В сравнении с традиционными методами кластеризации эта процедура обладает рядом преимуществ [Magidson, Vermunt, 2002].

Согласно Р. Инглхарту и его коллегам, приведенные выше показатели образуют два интегральных ценностных синдрома — два фактора, извлекаемых с помощью факторного анализа. В первый из них входят показатели, перечисленные выше в рубрике «Секулярно-рациональные/Традиционные ценности», а во второй — показатели, перечисленные в рубрике «Самовыражение/Выживание». Подобная структура была получена и описывалась Инглхартом на основе данных опросов, в которых участвовали жители разных частей света, однако в Европе, когда ее население рассматривается отдельно от населения других частей света, эти показатели образуют иную структуру. Для понимания смысла ценностной классификации европейцев, которая будет описана в данной статье, важно проанализировать ту реальную факторную структуру, которая существует в рамках европейского массива. В табл. 1 приводятся два фактора, которые имеют собственные числа не менее 1, на них мы и остановимся.

В ***первый***, наибольший по информативности ***фактор*** (он описывает 25% дисперсии признаков) все 10 показателей входят с положительными факторными нагрузками, и почти все эти нагрузки (кроме двух) превышают по

абсолютной величине 0,20. Получается, что большинство показателей Рациональности/Традиции и все показатели Самовыражения/Выживания являются проявлениями одного и того же общего фактора.

Чтобы понять природу этой общности, надо найти в показателях, отнесенных Р. Инглхартом к двум разным ценностным параметрам, какой-то общий смысл. На наш взгляд, искомая общность может быть выявлена с помощью представлений о разных способах регулирования социальных действий индивида. Обратим внимание, что некоторые показатели инглхартовской Традиции связаны с признанием важности иерархических отношений в обществе, строящихся на получении и исполнении сигналов «сверху», а в показателях Самовыражения, наоборот, проявляется признание важности инициативного действия, часто направленного на противодействие идущим «сверху» предписаниям.

Если принять эту концептуальную рамку, нетрудно заметить, что *респонденты с высокими индивидуальными значениями* по данному фактору признают важность как потусторонней («Бог важен в жизни», «религиозность — качество, которое важно воспитывать у детей»), так и посюсторонней («послушание — качество, которое важно воспитывать у детей») руководящих инстанций. Они также привержены диктуемым «сверху» запретам, в частности, запретам на аборт и гомосексуальные отношения.

Близкий смысл несут и два показателя инглхартовского индекса Традиции, имеющих менее заметные (но тоже положительные) нагрузки. Поддержка изменений в сторону большего уважения к власти прямо указывает на признание важности руководящих инстанций. Гордость человека принадлежностью к своей стране — индикатор важности для него надличной социальной структуры, которая, подобно властным фигурам, тоже может предписывать ему, что и как делать.

Прямым продолжением этого почтения к идущим «сверху» указаниям является и ценность «порядка», который большинством людей понимается как исполнение заданных сверху правил и установлений (она входит в показатель «материализма», относящийся, по Инглхарту, к ценностному синдрому Выживания).

Респондентов *с низкими индивидуальными значениями* по данному фактору характеризует, напротив, пренебрежение к руководящим инстанциям и идущим от них регулирующим воздействиям и ценность собственного («снизу вверх») влияния на решения и действия этих инстанций. Это выражается, во-первых, в непризнании важности Бога и диктуемых религией запретов на аборты и гомосексуальные отношения, в отказе от послушания и религиозности как важных целей воспитания и в неприоритетности, по мнению респондента, такой цели для страны, как порядок. Во-вторых — в призна-

нии респондентом независимости и решительности в качестве важных целей воспитания, в желании влиять на принятие правительственных решений и поддержке необходимой для этого свободы слова, в подписании различных петиций. В-третьих — в убеждении человека в том, что «большинству людей можно доверять». Данный показатель указывает ресурс, на который опирается направленное «снизу вверх» инициативное действие. С точки зрения респондентов, противостояние давлению сверху возможно, по-видимому, только как коллективная, солидарная активность, направленная на общие цели, а доверие — условие и признак наличия подобной солидарности (на противоположном полюсе данного фактора *не*доверие окружающим естественно сочетается с концентрацией повышенного доверия на властных фигурах, включая Бога как высшую инстанцию.) Ощущение счастливости, входящее в фактор со сравнительно небольшим весом, дополняет показатель доверия — это тот эмоциональный фон, на котором развивается доверие.

Таким образом, первый фактор можно назвать фактором *взаимообратных отношений между ценностями Подчинения и Самостоятельности, или, кратко, — фактором ценностей Подчинения/Самостоятельности.*

Итак, в сознании европейцев две группы показателей — Подчинение вышестоящим инстанциям (составляющее основной смысл инглхартовского индекса Традиции) и Самостоятельное (и солидарное) влияние на события в общих интересах (основная тема инглхартовского индекса Самовыражения) — являются не двумя отдельными факторами, а двумя противоположными полюсами одного и того же фактора (их не удается разделить ни до, ни после вращения факторной матрицы). Предложенная выше реинтерпретация этих двух групп показателей в терминах Подчинения/Самостоятельности помогает нащупать интуитивные основания для подобного объединения: нетрудно представить, что готовность человека подчиняться идущим сверху распоряжениям находится в конфликтных отношениях с готовностью самому влиять на вышестоящие инстанции. Напомним, что данное соотношение характерно именно для Европы, в то время как для мира «в целом» (т.е. для всех стран, включенных во Всемирное исследование ценностей) характерна автономия двух рассматриваемых групп ценностных показателей. Если перевести эту специфику Европы на язык фундаментальных онтологических представлений, то можно сформулировать ее следующим образом: в сознании европейцев ценности потустороннего (божественного) и посюстороннего миров взаимосвязаны, в отличие от автономного существования этих ценностей, преобладающего в сознании населения мира в целом[1].

---

[1] Возникает ассоциация с описаниями протестантской религии, в которых подчеркивается, что она погрузила религиозные вопросы в повседневность, связала божественное и мирское.

Со ***вторым фактором*** (его информативность 13%) положительно связаны национальная гордость, поддержка большего уважения к властям, значимость Бога и предпочтение послушания и религиозности перед независимостью и решительностью. С отрицательными весами в фактор входят показатели *не*счастливости, *не*доверия и *не*готовности подписывать петиции. Таким образом, респонденты *с высокими значениями* по данному фактору чувствуют себя более счастливыми и позитивно относятся как к вышестоящим фигурам и общностям, так и к равным по статусу. Они гордятся страной, одобряют большее уважение к власти, признают важность Бога, считают важным воспитывать в детях послушание и религиозность, но в то же время с доверием относятся и к обычным людям и готовы защищать их права с помощью петиций. Лица *с низкими значениями по фактору* характеризуются противоположными по смыслу показателями: несчастливы и плохо, или с недоверием, или пренебрежительно относятся как к вышестоящим, так и к равным по статусу.

Таблица 1. Факторная матрица (до вращения) ценностных показателей Р. Инглхарта (Европейское исследование ценностей, 2008–2010 гг., респонденты из 43 стран, N = 62 677 чел.)

Ценностные показатели	Фактор 1	Фактор 2
Признание респондентом важности Бога	0,63	0,26
Индекс послушания (послушание *плюс* религиозность *минус* независимость *минус* настойчивость)	0,52	0,20
Неодобрение абортов	0,72	0,11
Национальная гордость	0,19	0,61
Уважение к власти	0,16	0,44
Индекс материализма	0,41	– 0,10
Субъективное ощущение несчастливости	0,27	– 0,64
Неодобрение гомосексуализма	0,77	– 0,11
Неготовность подписывать петиции	0,46	– 0,26
Недоверие окружающим людям	0,42	– 0,29
Информативность фактора	25%	13%

В рамках этого фактора, в отличие от предшествующего, имеет место *одинаковое* отношение к разным по статусу фигурам и социальным общностям, и его можно истолковать в русле известной психологической закономерности, связывающей неудовлетворенность человека (фрустрацию)

с агрессией: люди, чувствующие себя несчастными, негативно относятся к окружающим, а для счастливых, напротив, характерно позитивное отношение к окружающим. И таким образом, этот фактор можно обозначить как *фактор позитивного отношения к разным по статусу фигурам и общностям, проистекающего из ощущения психологического благополучия респондента*.

Описанные факторы, и прежде всего первый из них, наглядно выражаются в содержании ценностных классов, к характеристике которых мы переходим.

Результаты

Классификация европейцев на основе ценностных показателей

Каждый из 62 677 респондентов, включенных в процедуру классификации, был представлен своими значениями по 10 ценностным показателям. VLR-тест (Vuong-Lo-Mendell-Rubin test) продемонстрировал, что оптимальное число классов в данном случае равно трем. В первый и второй классы входят примерно по 40% европейцев (в класс № 1 вошло 37%, в класс № 2 — 40%), величина класса № 3 значительно меньше, туда вошел примерно каждый пятый европеец (23%).

Для содержательной характеристики полученных классов рассмотрим средние величины вошедших в них респондентов по тем 10 показателям, на основе которых эти классы были выделены (табл. 2)[1]. Все средние показатели в классе № 3 резко (и статистически значимо) отличаются от средних показателей класса № 1, и характеристика этих двух классов фактически совпадает с характеристикой полюсов описанного выше первого фактора. Класс № 1 эквивалентен полюсу высоких значений, для представителей которого характерно преобладание ценности следования указаниям «свыше» над ценностью инициативного солидарного действия, а класс № 3 — полюсу низких значений, где имеет место обратное соотношение: преобладание ценностей инициативного солидарного действия над ориентацией на вышестоящие инстанции (как светские, так и духовные).

Что касается класса № 2, то средние оценки его представителей занимают промежуточное положение, но эти средние, как правило, не симметричны относительно полярных величин, характеризующих классы № 1 и 3: часть из них находится ближе к средним показателям класса № 1, а другая часть — ближе к средним показателям класса № 3, причем по 5 показателям (на-

[1] В процедуре LCA шкалы этих показателей трактовались как номинальные.

циональная гордость, поддержка уважения к власти, индекс материализма, ощущение несчастливости и недоверие людям) средние оценки класса № 2 почти совпадают со средними по одному из двух других классов[1].

Таблица 2. Средние значения ценностных показателей Р. Инглхарта в трех классах, выделенных с помощью LCA (Европейское исследование ценностей, 2008–2010 гг., респонденты из 43 стран, N = 62 677 чел.)*

	Класс № 1	Класс № 2	Класс № 3
Признание респондентом важности Бога *(шкала 0–9)*	7,2	4,6	2,9
Индекс послушания (послушание + религиозность — независимость — настойчивость) *(шкала 0–4)*	2,1	1,5	1,0
Неодобрение абортов *(шкала 0–9)*	7,8	5,3	2,5
Национальная гордость *(шкала 0–3)*	2,4	2,2	2,2
Уважение к власти *(шкала 0–2)*	1,4	1,3	1,3
Индекс материализма *(шкала 0–2)*	1,3	1,2	0,8
Субъективное ощущение несчастливости *(шкала 0–3)*	1,1	1,0	0,7
Неодобрение гомосексуализма *(шкала 0–9)*	8,4	6,4	1,3
Неготовность подписывать петиции *(шкала 0–1)*	0,5	0,3	0,0
Недоверие окружающим людям *(шкала 0–1)*	0,8	0,7	0,4

* Цветом в таблице помечены одинаковые или близкие значения по строке.

По показателям, характеризующим ориентацию людей на вышестоящие инстанции и исходящие от них сигналы, средний представитель класса № 2 ближе к средним представителям класса № 3 (для которых, напомним, характерна *слабая* ориентация на сигналы «сверху»). По показателям же, характеризующим ценность инициативного солидарного действия, средние представители класса № 2 сближаются с представителями класса № 1 (для которых характерна *слабая* ориентация на ценность подобного действия). Таким образом, получается, что лица, вошедшие в класс № 2, не ориентированы ни на один из источников активности: ни на вышестоящие инстан-

[1] Благодаря большой численности всех трех классов даже эти незначительные отличия статистически значимы, но здесь существенно, что сами расстояния между средними статистически значимо отличаются: по всем показателям средняя для класса № 2 оказывается значимо ближе либо к средней для класса № 1 либо к средней для класса № 3.

ции, задающие программу соответствующей активности «сверху», ни на источники активности, находящиеся внутри самого индивида и солидарных с ним людей. Если ввести временн*о*е измерение, то можно предположить, что определенная часть этих лиц уже отказалась признавать авторитет вышестоящих инстанций — как божественных, так и светских, — но в то же время не приобрела веры в силу инициативного солидарного с другими действия. В итоге представители этого ценностного класса оказались лишены как внешних (идущих сверху, «вертикальных»), так и внутренних («горизонтальных») источников активности.

Внутристрановые и межстрановые ценностные сходства и различия

Каждая страна внутренне неоднородна по своему ценностному составу. 34 страны имеют в своем составе представителей всех трех ценностных типов, а 9 стран — представителей двух типов (рис. 1). Благодаря этому обстоятельству каждая европейская страна обладает некоторой ценностной *общностью* с любой другой. Социально-политическое следствие из этого факта заключается в том, что даже в странах, сильно различающихся по своим доминирующим ценностям, есть люди, которые могут «навести мосты», общаясь со своими ценностными единомышленниками за рубежом.

Ценностные показатели Р. Инглхарта, похоже, изначально создавались с целью обеспечить межстрановые различия и соответственно сравнительно меньшую внутристрановую вариацию. Поэтому присутствие представителей нескольких ценностных классов внутри всех европейских стран выглядит особенно знаменательно.

В то же время полученная нами ценностная типология помогает оценить и *различия между странами и группами стран* (рис. 1 и 2). Представители класса № 1 (напомним: это те, у кого ориентация на подчинение преобладает над ориентацией на самостоятельность) составляют гораздо б*о*льшую долю населения постсоциалистических и средиземноморских стран — в сравнении с западноевропейскими и скандинавскими. Напротив, представители класса № 3 (у которых ориентация на самостоятельность преобладает над ориентацией на подчинение) значительно больше представлены в западноевропейских и скандинавских, нежели в средиземноморских и постсоциалистических, странах. Что касается класса № 2, у представителей которого слабо выражены обе ориентации — и на подчинение, и на самостоятельность, — то различия в его представленности в разных группах стран не столь разительны. Все же в Средиземноморье и постсоциалистических странах люди, при-

надлежащие к этому классу, представлены несколько шире, нежели в Западной и Северной Европе (39–42% против 27–34%).

Рис. 1. Распределение населения 43 европейских стран по ценностным классам, % по строке

Рис. 2. Распределение населения четырех групп европейских стран по ценностным классам, % по строке

Выводы

1. С помощью анализа латентных классов (LCA) осуществлена классификация жителей 43 европейских стран в зависимости от их ответов на вопросы о приверженности инглхартовским ценностям Рациональности/Традиции и Самовыражения/Выживания.

2. Выделено три ценностных класса. Первый из них (включает 37% европейцев) объединил людей с высокими показателями ориентации на подчинение и низкими показателями ориентации на самостоятельное социальное действие, а третий — противоположный по ориентациям — класс (в него вошло 23% европейцев) объединил людей с обратным соотношением ценностей: с сильной ориентацией на самостоятельное действие и слабой готовностью подчиняться идущим сверху командам. Европейцы, принадлежащие к ценностному классу № 2 (их 40%), сочетают в своих ценностях отношение к власти (и светской, и духовной), характерное для представителей класса № 3, и отношение к собственной социальной активности, характерное для класса № 1. Иными словами, они и отвергают регулирующие воздействия, идущие сверху, и не выражают готовности к собственному активному действию. Они, таким образом, оказываются лишены и внешних, и внутренних источников активности.

3. Все европейские страны оказались внутренне гетерогенными, в каждой из них имеются представители не менее чем двух ценностных классов, а в большинстве стран — представители всех трех классов. Благодаря этому обстоятельству у каждой европейской страны есть *нечто общее с каждой из остальных*.

4. Полученная типология дала возможность описать ценностные различия между странами, выражающиеся в неодинаковых распределениях жителей разных стран между классами. В *скандинавских* и *западноевропейских* странах доли людей, для которых характерно преобладание самостоятельности над подчинением (класс № 3), превосходят доли лиц с обратным соотношением указанных ценностей (класс № 1). В то же время в постсоциалистических и средиземноморских странах, наоборот, больше людей, для которых подчинение важнее самостоятельности (доля класса № 1 превосходит долю класса № 3). Доли лиц, принадлежащих к классу № 2 (для которых субъективно незначимы как внешние, так и внутренние регуляторы активности), различаются по группам стран меньше, чем доли классов № 1 и 3. Тем не менее их представленность в постсоциалистических и средиземноморских странах выше, чем в скандинавских и западноевропейских.

Литература

Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Beverly Hills CA: Sage, 1980.

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

Inglehart R., Baker W. Modernization, Cultural Change and the Persistence of Traditional Values // American Sociological Review, 2000. (February). P. 19–51.

Inglehart R., Welzel Ch. Modernization, Cultural Change, and Democracy. The Human Development Sequence. New York: Cambridge University Press, 2005a.

Inglehart R., Welzel Ch. Modernization, Cultural Change, and Democracy. The Human Development Sequence. New York: Cambridge University Press (Internet-Appendix) — Received Through the courtesy of prof. Ch. Welzel, 2005b.

Inglehart R., Welzel Ch. Changing Mass Priorities: The Link between Modernization and Democracy // Perspectives on Politics (quoted from the page-proof available). 2010.

Lazarsfeld P.F., Henry N.W. Latent Structure Analysis. Boston: Houghton Mifflin, 1968.

Magidson J., Vermunt J.K. Latent Class Models for Clustering: A comparison with K-Means // Canadian Journal of Marketing. 2002. Vol. 20(1). P. 36–43.

Magun V., Rudnev M. Basic Human Values: Similarities and Dissimilarities between Russians and Other Europeans // The Russian Public Opinion Herald. 2008. No. 1(93). P. 33–58 (in Russian).

Magun V., Rudnev M. Between-Country and Within-country Variation of Basic Human Values in Europe / Presentation at the Conference «Agenda for Comparative Social Research». Saint-Petersburg, Russia, December 16, 2010.

URL: http://www.lssi.hse.spb.ru/index.php/news-89/items/the-international-conference-agenda-for-comparative-social-research-took-place-on-december-16th-2010

Magun V., Rudnev M., Schmidt P. Within and Between-Country Value Diversity in Europe: Latent Class Analysis. National Research University Higher School of Economics. Basic Research Program working papers. Series Sociology. WP BRP 06/SOC/2012.

Schwartz Sh. Mapping and Interpreting Cultural Differences Around the World // Vinken H., Soeters J., Ester P. (eds). Comparing Cultures, Dimensions of Culture in a Comparative Perspective. Leiden, Netherlands: Brill, 2004. P. 43–73.

Schwartz Sh. A Theory of Cultural Value Orientations // Comparative Sociology. 2006. No. 5. P. 137–182.

Schwartz Sh. Cultural Value Orientations: Nature and Implications of National Differences. Moscow: State University Higher School of Economics Press, 2008.

К.С. Медведева

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург)

НОВЫЕ ФОРМЫ РЕЛИГИОЗНОЙ ЖИЗНИ В СРЕДЕ БАЙКЕРОВ

Богослужение Motorrad Gottesdienst. MoGo-фестиваль в Гамбурге, 2010–2011 гг.

Первый мотоклуб в мире появился в 1903 г. в США, хотя большинство клубов появилось там же после Второй мировой войны, в 1960-е годы. Религиозное ответвление мотокультуры в Европе давно не вызывает удивления. В Германии, например, под эгидой лютеранской церкви организуются масштабные мотоциклетные акции: ежегодные байкерские богослужения MoGo собирают до 30 000 мотоциклистов.

В России мотокультура только начинает развиваться. Первые мотоклубы возникли как калька с западных в 1980-е годы, но уже обрели свои специфические особенности и часто стремятся позиционировать себя как российские [Официальный сайт мотоклуба «Ночные волки»].

Некоторые отечественные клубы говорят о российском мотодвижении как о движении, порожденном мировой тенденцией, но взращенном на национальной основе, поддерживающем русские традиции. Естественным процессом стало впитывание частью из них православия как доминирующей религии и появление проправославных мотоклубов, что нередко находит отражение в их названии, уставе, клубных традициях и пр. Так, например, в 2009 г. члены московского клуба Wolf Brothers освятили свои мотоколесницы в одном из храмов г. Мценска, а потом совершили свое паломничество в скит священномученика Кукши в Мценском районе. Следом было принято решение о выборе священномученика небесным покровителем своего клуба. На открытие мотосезона-2010 братья-байкеры получили подарок от своих

друзей — православного братства из Мценска — написанную специально для клуба икону Кукши.

Переплетение православия и мотодвижения порождает новые специфические практики, которые уже успели закрепиться в культуре, среди них крестные ходы на мотоциклах, мотомолебны, мотопаломничества, о которых пойдет речь в этой работе.

С научной точки зрения мотокультура в России изучена слабо. Первая причина состоит в том, что она находится на стадии формирования и еще не приняла такие развитые формы, как в Европе. Вторая причина — закрытость мотообъединений. Тем не менее этот феномен заслуживает академического внимания, так как под его влиянием возникают новые культурные явления в искусстве, кино, моде, литературе, новые виды деятельности. Формы взаимодействия мотоклубов и церкви, а точнее, новые религиозные практики в мотосреде и церковной жизни стали предметом данного социологического исследования. Задачами исследования являются:

1) выделение причин возникновения новых форм взаимодействия в мотосреде и церковной жизни;

2) изучение специфики новых религиозных практик в мотосреде и церковной жизни на примере ситуации в Санкт-Петербурге.

Исследование проводилось с использованием методов наблюдения (ведение полевого дневника и анализ артефактов — фото- и видеоматериалов, материалов интернет-сайтов) и интервью. Всего было взято 11 интервью у членов мотоклубов и священнослужителей — друзей этих клубов.

Современная Церковь

Совместные акции и мероприятия мотоклубов и Церкви освещаются как светскими, так и церковными СМИ, которые создают положительный образ дружбы мотоклубов и священников, попутно развеивая мифы и стереотипы о байкерах и создавая представление о современной Церкви. СМИ активно демонстрирует то, как известные политические и церковные деятели одобряют патриотические и православные акции, проводимые мотоклубами [Русский обозреватель, 2011; Седмица, 2010].

Причины для подобного симбиоза различны. У Церкви есть необходимость показать, что в ней происходит что-то новое, современное. Один из респондентов отмечает, что «*явление привлекает журналистов, поскольку люди устали от того, что Церковь — лавка древностей. Они хотят, чтобы в Церкви происходило оживление какое-то*» (священник, 42 года). Церковь стремится показать, что она не музей, а живой организм, что церковная жизнь может

быть интересной, насыщенной, яркой. Это взаимодействие необычно для людей, привлекает журналистов. Например, в одном из мотоклубов России большинство интервью, данных его лидером, посвящены именно теме их дружбы со священником, который является членом этого клуба.

Совместные мероприятия мотоклубов и Церкви демонстрируют сокращение дистанции между Церковью и обществом, которое несколько десятилетий назад сложно было бы себе представить. Один из респондентов, священник, отмечает, что мир изменился, а Церковь как консервативный аппарат не изменилась. Для многих эти мероприятия являются примером прогрессивного явления, которое сокращает пропасть между церковной и светской жизнью. Один из членов мотоклуба так объясняет подобные действия Церкви: «*Дело в том, что РПЦ... сейчас пытается вернуть себе утраченные позиции, ниши все заполнить*» (лидер мотоклуба, 40 лет).

Дистанция между Церковью и обществом связана с проблемой привлечения молодежи к вере. На сайте РПЦ МП указано, что решение этого вопроса — важная задача современной церкви [Официальный сайт Московского Патриархата]. Мотоклубы служат средством миссионерской деятельности, популяризации Церкви для привлечения молодежи. Совместные мероприятия формируют новый образ человека в Церкви, так как байкер — это новый тип прихожанина: современный, активный мужчина.

Подобные мероприятия формируют также образ современного служителя Церкви: «*если не заниматься таким активным видом спорта, то можно превратиться в медузу, стать классическим толстым попом*» (священник, 48 лет). Получается, что неклассический современный священнослужитель может заниматься спортом, ездить на мотоцикле и т.д. Еще одна характеристика современного служителя Церкви — это священник, который вышел за церковную ограду, открыт к налаживанию отношений с различными организациями, объединениями. Совместные с мотоклубами акции и мероприятия, о которых пойдет речь далее, это наглядно демонстрируют.

Церковь как проводник и сумма капиталов

Церковь во многих отношениях привлекательна и интересна для мотоциклистов. Для членов мотоклубов общение со священниками, совместные мероприятия и акции — это, во-первых, способ знакомства с православием. Церковь в таком виде становится им доступнее. Именно к «своему батюшке», как называют священника, который является другом клуба, впоследствии обращаются мотоциклисты — часто впервые в жизни — для совершения церковных таинств и по различным духовным вопросам. «*Вчера полпраздника*

я провел в пастырских беседах. ...Я все время слышал: «Отец В., можно вас на минутку» — так один петербургский священник отметил 23 февраля в дружественном мотоклубе.

Во-вторых, члены клуба часто имеют связи в различных сферах общества, поэтому социальный капитал клуба обычно довольно значительный, еще богаче так называемый «расширенный социальный капитал» — наличие «партнерских организаций» и связей с теми людьми, которые не являются членами клуба, но становятся его друзьями. В число последних входят священники, которые также имеют много связей, знакомств, высокий статус и, что едва ли не самое важное, становятся носителями богатого культурного капитала: в лице священника предстает целый социальный институт с четкой системой ценностей, частично пересекающейся с этическими идеалами, сформированными в мотокультуре.

В-третьих, поддержание отношений с Церковью в некоторой степени легитимирует позицию клуба как российского, демонстрирует его патриотизм и приверженность к традиционной культуре. Так, в приветствии на сайте старейшего российского мотоклуба указано, что это организация «с российским лицом и традициями», опирающаяся на «православные корни и историю своей страны» [Официальный сайт мотоклуба «Ночные волки»]. Вероятно, конструирование собственной идентичности через систему указанных выше традиционных ценностей и привело к появлению мотообъединений, развивающих православную и/или военно-патриотическую тему.

Религиозные практики в мотосреде

Редки случаи, когда представители мотоклубов являются прихожанами какой-то церкви. Обычно религиозная жизнь этих людей, как и большинства жителей страны, проявляет себя в нерегулярном посещении разных храмов. В Санкт-Петербурге участие членов мотоклубов в жизни прихода «своего батюшки» также носит нерегулярный, единичный характер. Обычно оно сводится к обсуждению совместных мероприятий и участию в церковных праздниках и/или праздниках общины, на которые их приглашает священник или пастор. Эти приглашения принимаются с разной мотивировкой: «*кто-то идет молиться, действительно стоять со свечкой, я, бывает, иду выпить винца, поглазеть и отдать долг дружбы, потому что праздник нашего друга — ну праздник нашего друга*» (лидер мотоклуба, 40 лет).

В работе У. Сильвермена «Некоторые законы социологии религии» [Silverman, 1993] приводятся исследования, которые обобщают опыт полевых исследований. Так, например, появление христианской метал-музыки

и байкеров-евангелистов в США объясняется наблюдением, согласно которому привлекательные элементы светской культуры будут адаптироваться религиозными группами. В данном случае вполне справедливо и обратное утверждение: привлекательные элементы религиозной культуры адаптируются светскими объединениями. Так на стыке светской и религиозной жизни появляются новые формы искусства в кино (например, такой поджанр, как «байкерское кино»), моде, стиле (аксессуары, наклейки, нашивки христианских мотоциклистов), литературе («Библия для байкеров»), а также такие новые культурные формы, как крестные ходы на мотоциклах, мотомолебны, мотопаломничества.

Новые явления в жизни требуют своего наименования. Лексика российских байкеров, отражая концептосферу этого сообщества, со всей очевидностью показывает значимость понятия «мотоцикл». Слова, начинающиеся с «мото», — это один из способов номинации в языке байкеров, одна из особенностей вербализации базовых концептов данной субкультуры, возможности отображения мировоззренческих установок и ценностных ориентиров представителей субкультуры [Андреев, 2009]. Для мотоциклиста важно, чтобы окружающие его явления был в «мототеме», поэтому появляются такие названия новых для этой культуры явлений, как «мотомолебны», «мотопаломничества», «мотокрестные ходы». Священники те же самые явления называют по-своему, например, «мотомолебну» предпочитают «молебен на начало сезона» (имеется в виду мотоциклетный сезон), при этом иногда используют терминологию мотоциклистов: «*Мотомолебен — неудачное название, хотя я тоже его употреблял, чтоб было понятно ребятам на мотосовете, там все у нас «мото», чтобы было понятно, что это молебен именно для мотоциклистов*» (священник, 52 года).

Мотомолебны и байкерские богослужения

Молебен на начало сезона, 2010 г.

В одном из храмов Санкт-Петербурга уже четвертый год проходят так называемые «мотомолебны», или «молебны на начало сезона», в которых участвуют члены разных мотоклубов. Они обычно проводятся один-два раза перед открытием мотосезона, в зависимости от возможности всех желающих приехать в назначенное время. Молебен проходит как молитва перед началом всякого дела в церкви и завершается освящением мотоциклов на улице. Молебен 2012 г. собрал около 40 мотоциклистов как из петербургских мотоклубов, так и free-райдеров, не являющихся членами какого-либо клуба.

Первое байкерское богослужение в лютеранской церкви Санкт-Петербурга, 2010 г.

Летом 2010 г. в одной из лютеранских церквей состоялось байкерское богослужение. Сотни немецких байкеров приехали в Санкт-Петербург к своему соотечественнику, пастору лютеранской церкви, в которой и прошло байкерское богослужение. «Крест из шлемов, выложенный на ступенях алтаря, современное музыкальное оформление, кожаные куртки, татуировки, цепи и заклепки на одежде собравшихся в большом церковном зале — все это создавало атмосферу байкерского богослужения» [Лосева, 2010]. Планировалось провести его под открытым небом возле церкви, почти в центре города, на манер германских христианских мотослетов — с молитвой, концертной программой и мотошоу. Разные источники называют свои причины, почему этого не произошло. На следующий день при поддержке правительства города и журнала для мотоциклистов немецкие и российские байкеры приняли участие в пробеге «Свеча памяти», о котором будет сказано ниже. Байкерское богослужение больше не проводилось.

Мотопаломничества

Мотокультура — это культура движения, перемещения, поездок. В последнее время появилась такая разновидность путешествий, как мотопаломничества — посещение святых мест на мотоциклах. Среди петербургских мотоциклистов поездки по святым местам пока не очень популярны, однако члены мотоклубов являются традиционными участниками поездок по местам памяти: захоронениям и мемориалам, связанным со Второй мировой войной. Это акции «Свеча памяти» и «Мир и память». Американский социолог Дж. Дубиш называет подобные мотопутешествия по местам памяти новой формой паломничества. В ее книге аналогичная акция в Америке, проходившая без участия представителей Церкви, была названа «светским паломничеством» [Michalowski, Dubisch, 2001].

В России подобный пробег с участием священников — это одновременно политическая акция, паломничество, социальная конструкция памяти. У разных российских мотоклубов уже есть опыт перевозки икон «мотокрестным ходом», установки поклонных крестов у дорог и др. В таких поездках обычно принимают участие священники, для их проведения заручаются благословением церковных властей. В программу традиционно входят молебен, освящение мотоциклов, посещение святынь, экскурсии, участие в богослужениях.

Акция «Свеча памяти», 2010–2011 гг.

Акция «Свеча памяти» проходит в 20-х числах июня. В ее программу входят возложение венков к могилам защитников Ленинграда на Невском плацдарме, панихида по павшим советским воинам, а затем поминовение

павших воинов и всех жертв войны в селе Сологубовка, где находятся немецкое воинское захоронение и загородный храм православного священника, организатора этой акции. «Мне кажется, «Свеча памяти» привнесла свою часть в важную идею в питерском мотодвижении — увековечения памяти защитников Отечества, памяти о Великой Отечественной войне» [Мотомания 2010], — считает священник — организатор этой акции.

Мотопробег «Мир и память». Встреча российской делегации с президентом Германии, 2011 г.

Мотопробег «Мир и память» проходил один раз — в июне 2011 г. и, по словам организаторов, планируется к проведению в этом году. В мероприятии приняли участие около 60 представителей различных петербургских мотоклубов и три священника. Организаторами акции стали православный священник, заручившийся благословением митрополита Санкт-Петербургского и Ладожского Владимира, и пастор лютеранской церкви. В Германии к российским мотоциклистам присоединились немецкие байкеры, в Гамбурге прошло экуменическое богослужение в церкви Св. Николая. Там же мотоциклисты приняли участие в крупнейшем в Европе богослужении для байкеров Mogo, где Россия впервые была представлена целой делегацией. В программу входили встречи с председателями отдела Евангелической церкви по экуменизму и работе за границей, посещение музеев, мемориалов войны, кладбищ. Финал поездки — торжественное богослужение в Берлине, посвященное мотопробегу примирения, прием у президента Германии, который оценил эту акцию как дело примирения и дружбы между двумя народами [Вестник лютеранских церквей, 2011]. Пастор лютеранской церкви говорит о мотопробеге как об экуменическом туре примирения, знаке примирения двух народов. Для православного священника и пастора это миротворческая акция. Рядовыми участниками этого мероприятия стали мотоциклисты, по общему мнению которых, данная поездка — это живая история и память о войне.

Заключение

Возникновение таких явлений, как крестные ходы на мотоциклах, «мотомолебны», или молебны на начало сезона, паломничества на мотоциклах и др., свидетельствует о наличии специфических религиозных практик в церковной жизни и мотосреде, которые рассчитаны на определенную целевую аудиторию.

Причины возникновения новых практик заключаются в обоюдной заинтересованности в поддержании отношений двух организаций — Церкви и мотоклубов. Для Церкви это сокращение дистанции между нею и обществом, привлечение молодежи, создание нового современного образа Церкви и священнослужителя. Для мотоклубов это расширение социального капитала, поддержание статуса отечественного клуба, облегчение доступа к Церкви.

В Санкт-Петербурге дружба Церкви и мотоклубов длится всего около 4 лет, однако отношения между ними развиваются, привнося изменения и разнообразие в обе структуры: число мероприятий увеличивается, их тематика становится разнообразнее, появляются новые формы взаимодействия. На данном, начальном этапе развития отношений велика роль личности рядовых участников и их инициатива. Тема взаимодействия мотоклубов и Церкви почти не изучена, что предоставляет хорошее поле для дальнейших исследований.

Литература

Андреев В.К. Особенности лексической номинации в языке российских байкеров. Тамбов: Грамота, 2009. № 2 (4). URL: www.gramota.net/materials/2/2009/2/7.html (Дата обращения 15.10.2011).

Байк для чайников, или Минимально необходимая информация для начинающего байкера. URL: http://sinus.vl.ru/forum/showthread.php?t=12722 (Дата обращения 28.01.2012).

Вестник немецкой евангелическо-лютеранской общины Св. Анны и Св. Петра / Ред. М. Цирольд. СПб., 2011.

Иванен М. Байкеры помогли церкви // Епархиальные ведомости. 2011. № 1.

Лосева И. Мотопробег. Официальный сайт немецкой евангелическо-лютеранской общины. URL: http://www.petrikirche.ru/Motorradausfahrt (Дата обращения 28.01.2012).

Лосева И. СПб. — Гамбург — Дрезден — Берлин: мотопробег примирения и дружбы // Вести лютеранских церквей. Август-сентябрь 2011 г. № 8–9.

Молодежные субкультуры Москвы / Сост. Д.В. Громов, отв. ред. М.Ю. Мартынова. М.: ИЭА РАН, 2009.

Официальный сайт мотоклуба «Ночные волки» URL: http://nightwolves.ru/ru/bytie/.

Патриарх Кирилл благословил русских байкеров на патриотическую акцию в Севастополе // Русский обозреватель. URL: http://www.rus-obr.ru/ru-web/3026 (Дата обращения 15.10.2011).

Официальный сайт Московского Патриархата. URL: http://www.patriarchia.ru/db/text/1061399.html (Дата обращения 15.10.2011).

Седмица. Православные новости за неделю. Подборка статей за 2008–2010 гг.

Сергеев С.А. К вопросу о классификации и некоторых особенностях молодежных субкультур России // Социальное знание: формации и интерпретация. Материалы международной научной конференции. Казань: Форт-Диалог, 1996.

Участники мотопробега // Мотомания. URL: http://www.motomaniya.ru/index.php/2010-05-05-15-43-10/2011-02-02-16-43-23/114-2011-05-03-09-32-08 (Дата обращения 28.01.2012).

Dubisch J. In a Different Place: Pilgrimage, Gender, and Politics at a Greek Island Shrine. Princeton University Press, 1995.

Gauk A. Demarcation process of subcultural social groups: bikers // European society or European societies: a view from Russia. Moscow — Lisbon, 2009.

Maxwell A.H. Motorcyclists and Community in Post-Industrial Urban America // Urban Anthropology and Studies of Cultural Systems and World Economic Development. 1998. Vol. 27. No. 3/4. P. 263–299. URL: http://www.jstor.org/stable/40553345 (Дата обращения 15.10.2011).

Michalowski R., Dubisch J. Run for the Wall: remembering Vietnam on a motorcycle pilgrimage. Rutgers University Press, 2001.

Notermans C. Loss and Healing: A Marian Pilgrimage in Secular Dutch Society // Ethnology. 2007. Vol. 46. No. 3. P. 217–233. URL: http://www.jstor.org/stable/20456626 (Дата обращения 28.01.2012)

Silverman W. Move over, Murphy: Some «Laws» of the Sociology of Religion // Sociology of Religion. 1993. Vol. 54. No. 4. P. 421–425. Oxford University Press. URL: http://www.jstor.org/stable/3711784 (Дата обращения 28.01.2012).

Wolf R.D. The Rebels: A Brotherhood of Outlaw Bikers. 1992. Vol. 71. No. 1. P. 261–262. University of Toronto Press. URL: http://www.jstor.org/stable/2579998 (Дата обращения 15.10.2011).

Л.А. Окольская
Институт социологии РАН

ЖИЗНЕННЫЕ ЦЕННОСТИ В УЧЕБНИКАХ ДЛЯ СТАРШЕЙ ШКОЛЫ[1]

Несмотря на рост нормативной неопределенности в современных обществах, школа остается крупнейшим агентом социализации. Экстраполируя гипотезу Р. Инглхарта на учебную программу, можно утверждать, что она выражает запрос на ценности, которые общество считает дефицитными [Inglehart, 1997, p. 33]. Наша задача — определить, какие идеалы декларируются в curriculum'е.

Мы понимаем ценности как культурно обусловленные убеждения человека в важности некоего объекта для него лично и используем типологию Ш. Шварца. На основе эмпирически выявленных взаимосвязей Шварц построил двуосную систему ценностных координат с полюсами: *открытость изменениям — сохранение* и *забота о людях и природе — самоутверждение*. К *открытости изменениям* относятся ценности самостоятельности, рискановизны и отчасти гедонизма; *сохранение* выражается ценностями безопасности, конформности и традиции. *Забота о людях и природе* подразумевает благожелательность и универсализм. *Самоутверждение* включает ценности достижения, власти и богатства и отчасти гедонизм. Если человеку важны ценности *сохранения*, его не привлекают риск и оригинальность; если приоритетны ценности *самоутверждения*, он не склонен заботиться о других.

Эмпирическая база и метод исследования

Для анализа ценностного содержания школьной программы взяты учебники для 11-го класса по истории, литературе и обществознанию, так как эти предметы выполняют воспитательную функцию [Федеральная компания, 2004; Федеральный госстандарт общего образования, 2011]. Мы

[1] Исследование осуществлено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г.

отобрали массовые издания, по которым учится большинство российских школьников (продукция издательств «Просвещение» и «Дрофа»), и обработали 6 учебников для 11-х классов 2008–2010 гг. издания. В выборку вошли 233 текста. В исследовании тексты рассматривались в качестве «респондентов», которым «задается вопрос» о значимости тех или иных сторон жизни. Если в тексте есть положительный «ответ», который можно интерпретировать как знак той или иной ценности, «респондент» заносится в группу. Для оценки насыщенности материалов ценностными суждениями и сравнения книг между собой применялся контент-анализ. Его дополнил качественный анализ «словаря» ценностей.

Результаты исследования

Ценности сохранения

Категория сохранения включает ценности безопасности, конформности и традиции. Ценность ***безопасности*** преобладает в курсе истории — 77% текстов. Она чаще подается в милитаристском ключе — образах внешней угрозы и государства — защитника людей. Знаками безопасности служат такие слова, как *уязвимость*, *нападение*, *защита*, *враг*, *угроза* и др.

Безопасность укоренена в идее стабильного государства, гаранта благополучия граждан. Инверсионные приемы утверждения ценности — образы неустойчивости, слабости или равнодушия государства к нуждам граждан — чаще приписываются другим странам или прошлому. Для обществознания безопасность еще важнее, чем для истории: формулировки, отсылающие к этой ценности, найдены в 90% параграфов. Безопасность встроена в тему социальной политики — это обеспечение граждан работой, медицинским обслуживанием и пр., упоминается также в связи с охраной правопорядка.

И история, и обществознание почти не обсуждают ценность безопасности применительно к личности и выбору ее поведенческой стратегии — например, избеганию ситуаций, угрожающих жизни и здоровью. Они конструируют деиндивидуализированного субъекта — получателя заботы от государства. Это напоминает «советского человека» в терминологии Ю.А. Левады и др. [Левада, 2000; Гудков, 2007].

Для учебников литературы такой образ нетипичен. Ценность безопасности в них почти отсутствует (1%). Возможно, тревожные и патерналистские импульсы не сочетаются с продвигаемой ими концепцией творческой личности.

Конформистские ценности, также ориентированные на сохранение, — краеугольный камень образования [Bowles, Gintis, 1976]. Они предъявляются

школьникам в виде правил — например, в пересказах законов, описаниях органов государственной власти, выборов. Мы зафиксировали такие высказывания в 25% текстов по истории и в 96% параграфов по обществознанию.

Наряду с самими правилами показаны и примеры их несоблюдения — с негативной оценкой. Осуждаются нарушения не только формальных правил, но и неписаных норм. В учебниках истории это военные преступления и репрессии. Их осуществляет «чужая» власть — иностранная либо ушедшая в прошлое.

В учебниках обществознания девианты — обычно индивиды, причем «свои» — «несознательные», корыстолюбивые россияне. В текстах есть нормативные послания, апеллирующие к внутреннему и внешнему локусам контроля. Первые направлены на развитие «сознательности», т.е. внутренней ответственности человека, вторые предупреждают о социальном контроле и санкциях.

Курс литературы небогат формулировками конформности. Они есть лишь в 6% текстов, причем в них неоднократно выдвигается требование равенства перед законом для «простых людей» и власть имущих. Это новые свидетельства ценностной гетерогенности учебной программы, которые указывают на взаимодополняющий характер предметов и позволяют предположить, что профилизация учащихся может идти не только по предметным знаниям, но и по ценностям.

Третья компонента ценностей сохранения, ***приверженность традициям***, имманентна любой системе образования. Российская учебная программа описывает социальные институты, подчеркивая их возраст, устойчивость и монументальность. Знаками традиции служат слова *многовековой*, *святой*, *славный*, *уклад*, *устои* и др. В курсе истории они встретились в 20% текстов. Главная традиция этого предмета — военная. Учебники представляют войну старинным занятием и государства, и народа, что сакрализует ее.

Другая, менее явная традиция в учебниках истории — религиозная. Вера в Бога либо встраивается в официальную идеологию, либо конфликтует с ней, но при этом поддерживается населением. Советский антиклерикализм осуждается, подчеркивая ценность религиозных традиций.

Курс обществознания насыщен упоминаниями традиций в большей мере, чем даже история. Они есть в 41% учебных параграфов. Объекты, возраст и устойчивость традиций подсвечиваются в учебниках — это прежде всего самобытное российское общество, но также мировые экономические и правовые институты и явления (банки, инфляция, торговля, суды, общественные организации). Примером утраченных, но полезных традиций служат купеческая честь, раскольническая деловая субкультура.

В учебниках литературы ценность традиции встречается в 42% текстов. Это единственная ценность сохранения, выраженная в предмете. Она актуа-

лизируется: 1) в связи с понятием народа (крестьянства) — поэтизируются крестьянский быт, труд, фольклор, народ изображается носителем истины, физической и духовной силы; 2) в теме религии — как атрибут народа и способ интеграции с ним; 3) в теме золотого века русской литературы.

Ценности открытости изменениям

Высказывания, одобряющие независимое поведение и изменчивость, соседствуют в учебниках с конформистскими и традиционалистскими идеями. В учебниках истории акцент на ***самостоятельности*** — упоминания инициативы, решительности, активности — ставится в 40% текстов. Эта ценность подается в трех типах контекста.

1. Среди качеств, нужных политическим деятелям и офицерам для успешного обеспечения безопасностии, значит, благополучия общества. Пассивность функционеров порицается как фактор военных и политических промахов.

2. Образчики самостоятельности «простых людей», у которых это качество обусловлено именно внутренней потребностью. Они часто носят «страдательный» характер, так как сопровождаются карой со стороны властей — например, в 1930-е годы в СССР. Эти образы увязывают самостоятельность с опасностью для личности.

3. Самостоятельность как самоценное и однозначно позитивное свойство — так как оно приписывается государству, а не индивиду. Право на независимые политические решения служит штрихом к портрету сильной державы. Поддерживается тезис, что быть сильным и не зависеть от других гораздо лучше, чем принимать решения под угрозой внешних санкций.

В курсе обществознания самостоятельность содержится в 29% текстов. Она преподносится как индивидуальное качество, но — как и в курсе истории — с государственной точки зрения. Самостоятельность гражданина дает возможность государству избавиться от иждивенца.

Учебники литературы акцентируют иной тип самостоятельности, диктуемый внутренней потребностью личности, ее творческую и гражданскую позиции. Частота его упоминания достигает 49%. Его носители обычно — писатели и поэты, реже — литературные герои.

Второй тип ценностей открытости изменениям — ***новизна и риск***, т.е. любовь к новым занятиям, экспериментам и приключениям. В учебниках истории он встречается в 39% текстов. Новизна подается в контексте модернизационных достижений страны, повышающих ее конкурентоспособность.

Учебники истории рассматривают ценность новизны на макроуровне, применительно к коллективному субъекту. Они не анализируют поведение

инновационной личности, а лишь заносят сделанные ею открытия в национальное достояние — следуя концепции «советского человека», принадлежащего государству вместе со своими достижениями [Гудков, 2007]. Так поступают и авторы учебников по обществознанию, акцентирующие новизну лишь в 4% текстов.

Дефицит индивидуализации в изображении ценности новизны восполняется за счет курса литературы. Личность новатора прорисована в 54% текстов. Используются слова *бунтарь*, *еретик*, *вызов*, *шокировать*, *дерзость*; упоминается презрение к обыденности и застою. Эти качества соответствуют образу юности, которая ценится выше осторожной и умеренной зрелости.

Гедонизм — элемент, принадлежащий одновременно двум категориям — открытости изменениям и самоутверждению. Гедонизм, как и риск, очень слабо выражен в учебниках — возможно, потому, что его труднее поставить на службу обществу, чем другие ценности. В курсах истории и обществознания он встречается не более чем в 1–2% параграфов. В учебниках литературы чуть больше — 9%, и это свойство преподносится как одна из «странностей» новаторских личностей.

Итак, источник модернистских установок — курс литературы, сочетающий акцент на новизне и самостоятельности с поддержанием традиций. Важно и то, что обоснование этих ценностей в учебнике — внутреннее, личностное, без попыток огосударствления индивидуальных достижений.

Ценности самоутверждения

Вторая ось в модели Шварца противопоставляет самоутверждение заботе о других. На полюсе самоутверждения — ценности достижения, власти и богатства, гедонизма.

Ценность достижения заметно выражена в выборке. Она встречается в 42% совокупного числа текстов, причем отвечает за нее курс истории. В учебниках истории высказывания о достижениях встречаются в 64% текстов. Риторика достижения — соперничество с Западом — превалирует в изложении исторического материала. Знаками ценности достижения в тексте служат глаголы *обгонять, опережать, не уступать, отставать*, прилагательные *лучший, крупнейший, колоссальный, грандиозный, героический, неимоверный* и т.д.Они утверждают превосходство всего российского.

Свершения, описываемые в учебниках истории, преподносятся как продукт коллективных усилий народа либо правительства; если же они сделаны индивидом, то все равно считаются вкладом в укрепление авторитета России. Здесь снова проявляется свойство принадлежности государству, характерное для «человека советского» [Левада, 2000; Гудков, 2007].

В курсе обществознания достижения тоже предъявляются в виде элемента национальной идентичности, но частота отсылок много ниже — 29% текстов.

В курсе литературы иной подход: читателям предъявляется лишь индивидуальное достижение вне связи с пользой для государства. Высказывания о творческих успехах и амбициях содержатся в 30% текстов. При этом амбициозность, основанная на вере в свой талант, не осуждается. Притязания личности нередко озвучиваются от первого лица, апеллируя к читательскому «Я».

Власть и богатство, как элементы самоутверждения, акцентируются в учебниках истории и обществознания (81 и 24%) и напрочь отсутствуют в курсе литературы. При этом в учебниках в основном приводятся примеры власти, но не богатства. В избегании упоминаний о богатстве можно усмотреть защиту духовных ценностей, сопротивление прагматизму. Еще одной причиной может быть тесная связь богатства с неравенством, которое школа, как принято считать, стремится сгладить. Вероятно, тем же обусловлена и слабая выраженность ценности ***гедонизма*** — возможности наслаждаться богатством.

Ценность власти, напротив, не является фигурой умолчания. Она дополняет образ сильного государства. Учебники истории включают многочисленные пассажи о борьбе политических группировок.

Из работ В.С. Магуна и М.Г. Руднева известно, что ценности самоутверждения выражены у современных россиян намного сильнее, чем у большинства жителей европейских стран, причем личный успех не ассоциируется с творчеством и изобретательностью [Магун, Руднев, 2008]. Впрочем, российская молодежь предъявляет высокий запрос на открытость изменениям по сравнению со своими европейскими сверстниками — видимо, черпая ощущение дефицита этой ценности в каких-то сегментах культуры [Магун, Руднев, 2010]. Входит ли учебная программа в число этих сегментов? Исследуя взаимосвязи между переменными в своем массиве, мы не нашли статистически значимых корреляций между ценностями достижения, с одной стороны, риска-новизны и самостоятельности — с другой. Видимо, это связано с ценностным «разделением труда» между предметами и специфическими интерпретациями ценностей в каждом из них. Учебники истории, педалирующие ценности самоутверждения, умеренно акцентируют открытость изменениям и к тому же преподносят все ценности с точки зрения национальной идентичности. Литература же, «работающая» с личностью, сосредоточивается на открытости изменениям, пренебрегая самоутверждением.

Ценности заботы о людях и природе

Противоположный самоутверждению полюс включает ценности благожелательности и универсализма. Под ***благожелательностью*** Шварц пони-

мает заботу о людях и природе, верность и преданность человека близким. Эти гуманистические идеалы очень по-разному изображаются в разных дисциплинах. Учебники истории подчеркивают ценность благожелательности в 27% текстов, причем делают это на инверсионных, резко негативных примерах, живописуя зверства военных врагов или репрессии. Сочувствие к жертвам должно укрепить гуманистические установки учащихся. Важно, что учебники исподволь апеллируют к понятию «естественных» ценностей, которые, по идее, имманентны человеческой природе. Позитивные и более «бытовые» примеры благожелательности встречаются редко; это могут быть отношения государств-союзников, забота государства о населении — т.е. образы, отсылающие, скорее, к безопасности, нежели к благожелательности. Поскольку личность — не главный субъект данного дискурса, примеров заботы людей друг о друге (и тем более о природе) фактически нет в текстах.

В курсе обществознания благожелательность встречается в 24% текстов. Учебники по этому предмету тоже в основном транслируют безличное понимание благожелательности.

В учебниках литературы благожелательность выражена сильнее, чем в других курсах: высказывания такого рода есть в 67% текстов. Они используют противоположные способы предъявления ценности. В них субъект, стремящийся к самоотдаче, — конкретный человек — писатель, поэт, литературный герой. Объектом заботы и любви может быть как конкретный другой, так и умозрительная общность — человечество.

Для учебников литературы жестокость и насилие стоят за гранью нормативной шкалы. Что, видимо, связано с более острым чувством «неестественности» этих явлений. Негативный полюс представлен намного более «мирными» формами антизаботы: равнодушием, черствостью. Эти качества разоблачаются и в литературных героях, и в их авторах.

Еще одна альтруистическая ценность — ***универсализм*** — операционализируется Шварцем как вера в равенство людей и толерантность к другим. В курсе истории эта ценность встречается в 41% текстов. Как и благожелательность, она часто утверждается «от противного» — на примерах нетерпимости, ограничения свободы слова, дискриминации. Субъектом, игнорирующим эти ценности, часто выступает государство, причем российское, и его действия критикуются. Рост эгалитаризма, в особенности после Октябрьской революции, подчеркивается как ценностно-позитивное событие.

В курсе обществознания универсализм встречается с той же частотой, что и в истории, — 39%. Равенство преподносится не как естественная ценность, но как право, дарованное государством.

В курсе литературы универсалистские высказывания содержатся всего в 10% текстов, что намного меньше, чем в истории и обществознании. Спо-

собы утверждения универсалистских ценностей сходны с приемами из курса истории. Это обращения к историческим примерам игнорирования ценности универсализма государством — к ограничениям свободы литературного слова в советское время — и критика государства.

Литература

Аузан А.А., Архангельский А.Н., Лунгин П.С., Найшуль В.А. Культурные факторы модернизации. М. — СПб., 2011.

Безрогов В.Г., Макаревич Г.В. Конструирование образовательного идеала в учебнике // Развитие личности. 2005. № 4. С. 79–99.

Воздействие западных социокультурных образцов на социальные практики в России (Теория наблюдения, биографические интервью. Советы студентам) / под ред. В.А. Ядова. М.: ТАУС, 2009. С. 57–75.

Грязнова О.С., Магун В.С. Базовые ценности российских и европейских учителей // Социологический журнал. 2011. № 1.

Гудков Л.Д. «Советский человек» в социологии Юрия Левады // ОНС. 2007. № 6. С. 16–30.

Гурова О.Ю. Идеология потребления в советском обществе // Социологический журнал. 2005. № 4. С. 117–131.

Кон И.С. Клубничка на березке: Сексуальная культура в России. М.: Время, 2010.

Левада Ю.А. От мнений к пониманию. Социологические очерки 1993–2000. М.: Московская школа политических исследований, 2000.

Магун В.С. Российские трудовые ценности: идеология и массовое сознание // Мир России. 1998. № 4. С. 113–144.

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. Т. 93. № 1. С. 33–58.

Магун В.С., Руднев М.Г. Международные сравнения базовых ценностей и динамика процессов социализации // Образовательная политика. 2010. № 7–8. С. 96–103.

Окольская Л.А. Трудовые ценности и нормы в содержании учебников для начальной школы: сегодня и 20 лет назад // Вопросы образования. 2007. № 2. С. 68–85.

Писарский П.С., Собкин В.С. Учитель и старшеклассник в мире художественной культуры. М.: Центр социологии образования РАО, 1997.

Федеральный государственный стандарт общего образования. Среднее (полное) общее образование / под ред. Л.П. Кезиной, А.М. Кондакова [Проект]. М., 2011.

Федеральный компонент госстандарта общего образования. Ч. II. М.: Министерство образования РФ, 2004.

Ферро М. Как рассказывают историю детям в разных странах мира / пер. с фр. Е.И. Лебедевой. М.: Книжный Клуб 36.6, 2010.

Bowles S., Gintis H. Schooling in Capitalist America. N.Y.: Basic Books, 1976.

Inglehart R.F. Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1997.

Jackson P.W. Life in Classrooms. New York: Teachers College Press, 1968.

McClelland D.C. The Achieving Society. Princeton, N.J.: Van Nostrand, 1961.

O'Dell F.A. Socialisation Through Children's Literature. Cambridge: Cambridge University Press, 1978.

Rokeach M. The Role of Values in Public Opinion Research // The Public Opinion Quarterly. 1968–1969. Vol. 32. No. 4 (Winter). P. 547–559.

Schwartz S.H. Value Orientations: Measurement, Antecedents and Consequences Across Nations // Measuring Attitudes Cross-Nationally — Lessons From the European Social Survey / ed. by R. Jowell, C. Roberts, R. Fitzgerald, G. Eva. London: Sage, 2006.

Willis P.E. Learning to Labour: How Working Class Kids get Working Class Jobs. Farnborough, England: Saxon House, 1977.

Е.В. Осипова,
Н.М. Лебедева
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ВЗАИМОСВЯЗИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА И ОТНОШЕНИЯ К ИННОВАЦИЯМ[1]

Исследование инноваций представляет большой интерес для ученых разных дисциплин, что, в свою очередь, приводит к формированию различных подходов к изучению инноваций и соответственно отсутствию единой точки зрения по поводу содержания данного понятия.

Инновативность в самом общем смысле может быть определена как способность к адаптации новых идей и использованию их на практике, развитию новых продуктов [Thompson, 1969; Styhre, Börjesson, 2006; Rogers, 2003; West, 1997]. Некоторые авторы представляют под инновативностью способность субъекта черпать идеи вне существующей системы и привносить их вовнутрь [Grewal, Mehta, Kardes, 2000; Larsen, Wetherbe, 1999].

Различные детерминанты инновативного поведения заслуживают теоретического и эмпирического изучения. В последние годы внимание ученых обратилось к исследованию социального капитала как предиктора инноваций [Maskell, 1999; Knack, Keefer, 1997; Daklhi, de Clercq, 2004].

В отличие от других форм капитала, социальный капитал принадлежит к структуре отношений между индивидами, группами и т.д., а его положительные эффекты включают сокращение операционных затрат, помощь в обработке потоков информации, создания знаний и накопления [Burt, 2000; Lin, 2001; Nahapiet, Ghoshal, 1998] и улучшение творческого потенциала [Perry-Smith, Shalley, 2003]. Кроме того, ряд ученых полагают, что социальный капитал влияет на продуцирование инноваций [Calantone, Cavusgil, Zhao, 2002; Hult, 2002; Hult, Hurley, Knight, 2004; Lu, Shyan, 2004; Song, Thieme, 2006]. Внутриорганизационный обмен знаниями влияет на способность фирмы вести инновативную деятельность, поскольку это поддерживает творческий

[1] В данной научной работе использованы результаты, полученные в ходе выполнения проекта «Ценности и экономическое поведение: проверка объяснительных моделей в экспериментах и полевых исследованиях» (ТЗ 76.0 2012 г.).

потенциал и вдохновляет на новые знания и идеи [Correa, García-Morales, Pozo, 2007].

Существует достаточное количество исследований рассматриваемых нами феноменов на уровне организаций и совсем немного работ, освещающих влияние социального капитала на инновативное поведение на индивидуальном уровне. Нам показалось интересным изучить взаимосвязи между социальным капиталом и отношением к инновациям на разных выборках внутри одной страны — России.

Целью эмпирического исследования стало выявление взаимосвязей социального капитала и отношения к инновациям в разных федеральных округах России.

Взаимосвязи анализировались на выборке россиян разных федеральных округов в возрасте от 19 до 40 лет (средний возраст — 34 года). Всего в исследовании участвовало 1286 респондентов. Центральный федеральный округ представлен 357 респондентами (средний возраст 36 лет). Выборка Северо-Кавказского округа составляет 411 респондентов (средний возраст 42 года), Дальневосточного — 250 респондентами (средний возраст 31 год) (табл. 1).

Таблица 1. Описание выборки исследования

Регионы	Количество случаев	Ж (чел.)	Ж (%)	М (чел.)	М (%)	Возраст Mean	Возраст SD	Возраст Mode	Возраст Median
Центральный	357	157	44	200	56	36,12	14,013	19	40
Северо-Кавказский	411	242	57,9	174	41,6	30,52	13,259	18	25
Дальневосточный	250	132	52,8	118	47,2	31,27	13,083	20	26,5

В задачи данного эмпирического исследования входили:

1. Проведение эмпирического кросс-регионального исследования социального капитала и отношения к инновациям.

2. Эмпирическое выявление социокультурных различий социального капитала и отношений к инновациям в разных округах России.

3. Исследование взаимосвязи социального капитала и отношений к инновациям на примере федеральных округов России.

Эмпирические гипотезы исследования:

1. Существуют различия в характеристиках социального капитала и отношении к инновациям российских респондентов в зависимости от округа.

2. Взаимосвязи социального капитала и отношения к инновациям различаются у респондентов разных федеральных округов России.

Межгрупповые различия в показателях социального капитала

Ниже представлены межгрупповые различия характеристик социального капитала для трех округов России — Центрального, Северо-Кавказского, Дальневосточного.

Таблица 2. Средние значения и оценка различий между показателями социального капитала в Центральном (N=357) и Северо-Кавказском (N=456) федеральных округах

	Центральный округ		Северо-Кавказский округ		D
	Mean	SD	Mean	SD	
Уровень доверия (считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?)	3,52	1,53	3,38	1,64	
Степень выраженности гражданской идентичности (в какой степени вы ощущаете себя гражданином России?)	4,77	1,59	4,53	1,83	
Позитивность гражданской идентичности (какие чувства вызывает у вас ощущение того, что вы гражданин России?)	4,32	1,44	4,40	1,66	
Толерантность	**2,92***	,63	**2,96***	,74	0,09
Воспринимаемый социальный капитал	3,51	,64	3,54	,70	

* Различия достоверны при уровне < 0,05.
** Различия достоверны при уровне < 0,01.
*** Различия достоверны при уровне < 0,001.

Из табл. 2 видно, что показатели социального капитала в рассматриваемых округах значимо различаются только по показателю «Толерантность». По результатам достоверности разности средних видно, что толерантность в обоих округах приближается к средним баллам. Данный показатель существенно выше в Северо-Кавказском округе, при этом показатели сайз-эффекта низкие, что говорит о случайности найденных различий.

В табл. 3 показано, что характеристики социального капитала в Центральном и Дальневосточном округах не различаются по показателям «Степень выраженности гражданской идентичности» и «Воспринимаемый социальный капитал». «Доверие другим людям» оценивается средними значениями в Цен-

тральном и Дальневосточном округах и значимо выше в первом округе, сайз-эффект не достигает порогового уровня устойчивости, т.е независимости от размера выборок. «Позитивность гражданской идентичности» достигает высоких значений в обеих выборках, но у респондентов Дальневосточного округа данный показатель оказался значимо выше. То же можно отметить и в отношении «Толерантности», которая представлена средними значениями в обоих округах, но значимо выше в Дальневосточном округе.

Таблица 3. Средние значения и оценка различий между показателями социального капитала в Центральном (N=357) и Дальневосточном (N=250) федеральных округах

	Центральный округ		Дальневосточный округ		D
	Mean	SD	Mean	SD	
Уровень доверия (считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?)	**3,52***	1,53	**3,03***	1,56	0,33
Степень выраженности гражданской идентичности (в какой степени вы ощущаете себя гражданином России?)	4,77	1,59	5,12	1,75	
Позитивность гражданской идентичности (какие чувства вызывает у вас ощущение того, что вы гражданин России?)	**4,32***	1,44	**4,58***	1,52	
Толерантность	**2,92****	,63	**3,05****	,57	–0,08
Воспринимаемый социальный капитал	3,51	,64	3,50	,66	

* Различия достоверны при уровне < 0,01.
** Различия достоверны при уровне < 0,001.

В табл. 4 показано, что характеристики социального капитала в Северо-Кавказском и Дальневосточном округах значимо не отличаются по показателям «Степень выраженности», «Позитивность гражданской идентичности» и «Воспринимаемый социальный капитал». «Доверие» принимает средние значения, но значимо выше в Северо-Кавказском округе. В свою очередь, «Толерантность» значимо выражена в Дальневосточном округе. При этом показатели сайз-эффекта низкие, что говорит о случайности найденных различий.

Таблица 4. Средние значения и оценка различий между показателями социального капитала в Северо-Кавказском (N=456) и Дальневосточном (N=250) федеральных округах

	Северо-Кавказский округ		Дальневосточный округ		D
	Mean	SD	Mean	SD	
Уровень доверия (считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?)	**3,38***	1,64	**3,03***	1,56	0,23
Степень выраженности гражданской идентичности (в какой степени вы ощущаете себя гражданином России?)	4,53	1,83	5,12	1,75	
Позитивность гражданской идентичности (какие чувства вызывает у вас ощущение того, что вы гражданин России?)	4,40	1,66	4,58	1,52	
Толерантность	**2,96***	,74	**3,05***	,57	–0,16
Воспринимаемый социальный капитал	3,54	,70	3,50	,66	

* Различия достоверны при уровне < 0,01.

Взаимосвязь показателей социального капитала и отношения к инновациям

С использованием корреляционного и множественного регрессионного анализа по методу enter была проверена взаимосвязь индивидуальных ценностей личности и отношения к инновациям в каждом регионе. Ниже представлены результаты множественного регрессионного анализа.

Рассмотрим полученные взаимосвязи показателей социального капитала и отношения к инновациям в разных округах.

Из табл. 5 видно, что «Доверие» способствует «Креативности» и «Ориентации на будущее» в Центральном округе. Показатель «Толерантности» положительно взаимосвязан со всеми инновативными установками и интегральным показателем «Индекса инновативности» личности. «Воспринимаемый социальный капитал» способствует повышению уровня «Креативности», рискованному поведению и «Индексу инновативности» личности.

В табл. 6 продемонстрированы результаты регрессионного анализа показателей социального капитала и отношения к инновациям на примере Северо-Кавказского округа. Так, «Толерантность» способствует показателю «Ориентация на будущее». «Воспринимаемый социальный капитал» положительно взаимосвязан с «Ориентацией на будущее» и «Индексом инновативности» личности.

Таблица 5. Взаимосвязь показателей социального капитала и отношения к инновациям (Центральный федеральный округ, N=357)

	Уровень доверия (считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?)	Толерантность	Воспринимаемый социальный капитал	R2
Креативность	**,11**	**10**	**,16**	,08
Риск ради успеха		**,12**	**,11**	,04
Ориентация на будущее	**,11**	**,11**		,03
Индекс инновативности		**,13**	**,10**	,06

Таблица 6. Взаимосвязь показателей социального капитала и отношения к инновациям (Северо-Кавказский федеральный округ, N=456)

	Уровень доверия (считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?)	Толерантность	Воспринимаемый социальный капитал	R2
Креативность				,003
Риск ради успеха				,004
Ориентация на будущее		**,11**	**,17**	,05
Индекс инновативности			**,11**	,02

Таблица 7. Взаимосвязь показателей социального капитала и отношения к инновациям (Дальневосточный федеральный округ, N=250)

	Уровень доверия (считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?)	Толерантность	Воспринимаемый социальный капитал	R2
Креативность				,01
Риск ради успеха			**,23**	,05

Окончание табл. 7

	Уровень доверия (считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?)	Толе-рант-ность	Воспри-нимаемый социальный капитал	R2
Ориентация на будущее	**,14**		**,16**	,06
Индекс инновативности			**,20**	,05

Данные, представленные в табл. 7, позволяют заключить, что в Дальневосточном округе «Уровень доверия» способствует «Ориентации на будущее». «Воспринимаемый социальный капитал» позитивно взаимосвязан с «Риском ради успеха», «Ориентацией на будущее» и интегральным показателем «Индекс инновативности» личности.

Выводы

Обнаружены различия в характеристиках социального капитала: показатель «Доверие» выше в Центральном федеральном округе, «Толерантность» — в Дальневосточном федеральном округе.

Обнаружено положительное влияние социального капитала на отношение к инновациям, но оно специфично для каждого изучаемого федерального округа. В Центральном округе выявлено наибольшее количество положительных взаимосвязей: «Уровень доверия», «Толерантность» и «Воспринимаемый социальный капитал» способствуют положительному отношению к инновациям. В Северо-Кавказском округе «Толерантность» и «Воспринимаемый социальный капитал» также способствуют положительному отношению к инновациям. В Дальневосточном округе «Уровень доверия» и «Воспринимаемый социальный капитал» положительно взаимосвязаны с «Ориентацией на будущее». «Воспринимаемый социальный капитал» также способствует установке на «Риск ради успеха» и увеличивает «Индекс инновативности».

По результатам эмпирического исследования можно сказать, что Центральный федеральный округ отличает большее количество положительных взаимосвязей показателей социального капитала с установками по отношению к инновациям. В других округах социальный капитал в меньшей степени взаимосвязан с инновативными установками личности.

Выявленные универсальные и специфические различия во взаимосвязи социального капитала с отношением к инновациям требуют учета социокультурного контекста при планировании и внедрении инноваций в масштабах всей страны и в отдельных регионах России.

Литература

Лебедева Н.М. Социокультурные факторы креативности и инноваций: кросс-культурный подход // Культура и экономическое поведение. Сб. статей под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. М.: МаксПресс, 2011. С. 481–520.

Лебедева Н.М. Базовые ценности русских на рубеже XXI века // Психологический журнал. 2000. Т. 21. № 3. С. 73–87.

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

Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Культура как фактор общественного прогресса. М.: Юстицинформ, 2009.

Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте. М.: Наука, 2004.

Abrahamson E., Rosenkopf L. Social Network Effects on the Extent of Innovation Diffusion: A Computer Simulation // Organization Science. 1997. Vol. 8. P. 289–309.

Akçomak, Semih, Bas ter Weel. Social Capital, Innovation and Growth: Evidence from Europe // Evidence from the EU regional support programmes, UNU-MERIT Working. 2006. P. 2006–2040.

Amabile T.M. Creativity in Context. Boulder, CO: Westview, 1996.

Amabile T.M., Hill K.G., Hennessey B.A., Tighe E.M. The Work Preference Inventory: Assessing Intrinsic and Extrinsic Motivational Orientations. J. Personal // Soc. Psychol. 1994. Vol. 66. P. 950–967.

Arieti S. Creativity: The magic synthesis. New York: Basic Books, 1976.

Barron F.X., Harrington D.M. Creativity, Intelligence, and Personality // Annual Review of Psychology. 1981. Vol. 32. P. 439–476.

Calantone R.J., Cavusgil S.T., Zhao Y. Learning Orientation, Firm Innovation Capability, and Firm Performance // Industrial Marketing Management. 2002. Vol. 31. P. 515–524.

Dakhli M., De Clercq D. Human Capital, Social Capital, and Innovation: A Multi-Country Study// Entrepreneurship & Regional Development. 2004. Vol. 16 (2). P. 107–128.

Diener E.S. (*eds*). Culture and Subjective Well-Being. London, 2000.

Dollinger S.J., Burke Ph.A., Gump N.W. Creativity and Values // Creativity Research Journal. 2007.

Fromhold-Eisebith M. Innovative Milieu and Social Capital — Exploring Conceptual Complementaries, Paper Presented at the 42nd Congress of the European Regional Science Association (ERSA), Dortmund, Germany, 27–31 August, 2002.

Fukuyama F. Social Capital and Civil Society. IMF Working Paper WP/00/74. Washington, DC: International Monetary Fund, 2000.

Gardner H. Creating Minds: An Anatomy of Creativity. 1993.

Grewal R., Mehta R., Kardes F.R. The Role of the Social-Identity Function of Attitudes in Consumer Innovativeness and Opinion Leadership // Journal of Economic Psychology. 2000. No. 21. P. 233–252.

Hauser Ch., Gottfried T., Walde J. The Learning Region: The Impact of Social Capital and Weak Ties on Innovation // Regional Studies. 2007. Vol. 41(1). P. 75–88.

Helsen R. In Search of the Creative Personality // Creativity Research Journal. 1996. Vol. 9(4). P. 295–306.

Hult G., Hurley T., Knight R. Innovativeness: Its Antecedents and Impact on Business Performance // Industrial Marketing Management. 2004. P. 429– 438.

Hult G. Cycle Time and Industrial Marketing: An Introduction by the Guest Editor // Industrial Marketing Management. 2002. Vol. 31. P. 287–290.

Inglehart R., Baker W. Modernization, Cultural Change and the Persistence of Traditional Values // American Sociological Review. 2000. Vol. 65. P. 19–51.

Keefer P., Knack. Polarization, Property Rights and the Links between Inequality and Growth IRIS Working Paper, No. 153. University of Maryland, College Park, 1995.

Landry R., Amara N., Lamari M. Does Social Capital Determine Innovation? To What Extent?// 4th International Conference on Technology Policy and Innovation, Curitiba, Brazil, 2002.

Larsen T.J., Wetherbe J.C. An Exploratory Field Study of Differences in Information Technology use Between More- and Less-Innovative Middle Managers // Information & Management. 1999. Vol. 36. Iss. 2. P. 93–108.

Lazzarato M. Immaterial Labour / Trans. P. Colilli, E. Emory // Virno P., Hardt M. (eds). Radical Thought in Italy, Minneapolis: University of Minnesota Press, 1996. P. 132–146.

Lu L.Y., Shyan Y. The R&D and Marketing Cooperation Across New Product Development Stages: An Empirical Study of Taiwan's IT industry // Industrial Marketing Management. 2004. Vol. 33. P. 593–605.

Maskell P. Globalization and Industrial Competitiveness: the Process and Consequences of Ubiquitification. In Making Connections: Technological Learning and Regional Economic Change ed. by. E.J. Malecki, P. Oinas. Aldershot, UK: Ashgate Publishing, 1999.

Mayer R.E. Fifty years of Creativity Research. Handbook of Creativity/ R.J. Sternberg (ed.). London: Cambridge University Press, 1999. P. 449–460.

McCallum S., O'Connell D. Social Capital and Leadership Development. Building Stronger Leadership Through Enhanced Relational Skills // Leadership & Organization Development Journal. 2009. Vol. 30(2). P. 152–166.

Rogers E.M. Diffusion of innovations (5th ed.). New York: Free Press, 2003. P. 576.

Serrat O. Harnessing Creativity and Innovation in the Workplace // Knowledge Solutions. Mandaluyong: Asian Development Bank. 2009. Vol. 61.

Shane S. Why do Some Societies Invent More than Others? // Journal of Business Venturing. 1992. Vol. 7. P. 29–46.

Shane S., Venkatarman S., Mac-Millan I. Cultural Differences in Innovation Strategies // Journal of Management. 1995. Vol. 21. No. 5. P. 931–952.

Schwartz S.H. Les Valeurs de Base de la Personne: Théorie, Mesures et Applications [Basic Human Values: Theory, Measurement, and Applications] // Revue Française de Sociologie. 2006. Vol. 42. P. 249–288.

Song M., Thieme R.J. A Cross-National Investigation of the R&DMarketing. Interface in the Product Innovation Process, forthcoming at Industrial Marketing Management, 2006.

Sternberg R.J. (ed.). The nature of creativity. Cambridge University Press, 1988.

Styhre A., Börjesson S. Innovativeness and Creativity in Bureaucratic Organizations: Evidence From the Pharmaceutical and the Automotive Industry // Submitted to OLKC 2006 Conference at the University of Warwick, Coventry on 20th — 22nd. March 2006.

Subramaniam M., Youndt M.A. The Influence of Intellectual Capital on the Nature of Innovative Capabilities // Academy of Management Journal. 2005. Vol. 48(3). P. 450–464.

Tamaschke L. The Role of Social Capital in Regional Technological Innovation: Seeing Bboth the Wood and the Trees // Huysman, Wenger, Wulf (eds). Communities and Technologies. Amsterdam: Kluwer, 2003. P. 241–264.

Thompson V.A. Bureaucracy and Innovation. University: The University Press of Alabama, 1969. P. 161.

Triandis H.C. Theoretical and Methodological Approaches to the Study of Collectivism and Individualism // U. Kim, H.C. Triandis, Ç. Kâgitçibasi, S. Choi, G. Yoon (eds). Thousand Oaks, CA: Sage, 1994. P. 41–51.

Tsai W., Ghoshal S. Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks // Academy of Management Journal. 1998. Vol. 41. P. 464–476.

Tura T., Harmaakorpi V. Social Capital in Building Regional Innovative Capability // Regional Studies. 2005. Vol. 39. P. 111–112.

West M.A. Developing Creativity in Organizations. Leicester: BPS Books, 1997.

West M.A. Effective Teamwork: Practical Lessons from Organizational Research 2nd ed. Oxford: Blackwell Publishing, 2004.

М.В. Равлик

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ФАКТОРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ

Это исследование анализирует факторы и причины иммиграционного процесса. Основной его задачей, в частности, является поиск ответов на следующие вопросы: какие факторы в целом привлекают иммигрантов при выборе конкретной страны и может ли миграция быть объяснена культурными, психологическими и политическими факторами? В последние годы наблюдается потребность в новых подходах к изучению миграции, аналитики отходят от неоклассической экономической теории, ранее доминировавшей в большинстве исследований. Первоначальный замысел заключался в том, чтобы объяснить феномены миграции с помощью социально-культурных аспектов. Но поскольку международная миграция является очень сложным и многомерным явлением, ее исследование должно включать различные области наук: демографию, географию, экономику, статистику, социологию, политологию. Применяя количественные методы в данной работе, автор пытается объяснить основные причины и тенденции миграции.

Для достижения главной цели исследования используются как теоретический анализ и обобщение научной литературы, так и базы данных, содержащие результаты массовых опросов, статистический анализ данных.

Феномен миграции — одно из наиболее часто изучаемых глобальных явлений в социологии с начала второй половины XX в. Толчком для исследований такого рода стало осознание факта, что значительная доля мигрантов — не жертвы, а успешные люди. Успешность сопровождает их как до отъезда, так и по прибытии на новое место/страну.

В статистике международную миграцию оценивают прежде всего как изменение места проживания в связи с переездом из одной страны в другую. Однако в исследовательском смысле нет устоявшегося понятия миграции, так как каждый исследователь понимает его по-своему, а ключевые индикаторы выявления миграции постоянно расширяются. В соответствии с рекомендациями ООН по статистике международной миграции (Организация

Объединенных Наций, 1998 г.) мигрант определяется как «любое лицо, которое меняет страну своего обычного проживания»[1].

Одной из проблем, с которой сталкиваются исследователи миграции, является попытка объяснить модели движения людей. В частности, если миграция — это лишь реакция на разницу в доходах, то трудно объяснить, почему многие добившиеся успеха мигранты предпочитают возвратиться на родину. Если бы миграция была обусловлена только различиями в заработках, тогда мы могли бы ожидать значительного перемещения людей из бедных стран в богатые и незначительной миграции, например, внутри развитых стран. Но ни одна из этих моделей не выдерживает комплексной проверки. Теории миграции, фокусирующие внимание на чисто экономических факторах, неспособны охватить более широкий социальный контекст, в котором принимаются решения. Кроме того, очевидно, что сопоставление полученных данных очень затруднительно, например, из-за различия в определении и восприятии понятия «мигрант» как такового.

В современных исследованиях нет четкого ответа на вопрос, почему мигранты предпочитают одни страны другим. В настоящее время не существует какого-либо согласованного мнения либо признанной учеными теории о причинах и факторах международной миграции, но при этом присутствует целый ряд теорий, разработанных в изоляции друг от друга.

Причины миграции (т.н. push[2]-факторы) изучены достаточно широко, и наши знания о том, почему люди решили покинуть свою страну происхождения, кажутся состоятельными.

Что касается *факторов притяжения мигрантов (pull-факторы)*[3], а именно вопроса, что привлекает людей в те или иные страны, то здесь можно выделить по крайней мере три подхода к объяснению факторов, определяющих привлекательность какой-либо страны.

Культурные и системные теории[4] указывают на то, что миграция является зеркалом отношений между главными и периферийными странами в мировой системе. Экономические теории и теории труда[5] предполагают, что мигранты реагируют на потребности в рабочей силе на рынке труда. Это обе-

---

[1] Рекомендации по совершенствованию статистики миграции населения стран Содружества на основе использования Рекомендаций по международной миграции, утвержденных на 29-й конференции Статкомиссии ООН, 1998 г.

[2] *Lee E.S.* A Theory of Migration // Demography. 1996. Vol. 3(1). P. 47–51.

[3] Ibid. P. 52–54.

[4] *Eytan Meyers*. Theories of International Immigration Policy-A Comparative Analysis // International Migration Review. 2000. Vol. 34. No. 4.

[5] *Bijak J.* Forecasting International Migration: Selected Theories, Models, and Methods. Central European Forum For Migration Research. CEFMR Working Paper. 2006.

спечивает равновесие на рынке труда как в стране их происхождения, так и в стране, в которую они направляются. Мигрантам свойственно стремиться к перемещению от периферии к центру, в частности, исходя из языковых предпосылок или культурной гегемонии.

С позиций теорий социального капитала/ социальных сетей мигрантов[1] в основном привлекает тот факт, что представители той же этнической группы уже обосновались в принимающем обществе, и это позволяет повысить потенциальную адаптацию и упростить поиск места работы.

Одной из наиболее широко известных теоретических концепций в миграционных исследованиях для объяснения причин миграции, особо востребованной в ее экономических моделях, является так называемая *теория push&pull-факторов,* впервые описанная в 1966 г. Э. Ли[2]. Он объяснял миграцию как явление, происходящее под воздействием факторов, выталкивающих людей из страны происхождения (push), и факторов, притягивающих их в другую страну (pull).

Позднее, в 1996 г., ученый С. Еберг[3] в добавление к этой теории предложил ввести понятия «жестких» и «мягких» факторов. К числу «жестких» факторов он причисляет гуманитарные кризисы, военные конфликты, экологические катастрофы. К числу «мягких» — бедность, социальное неравенство и безработицу.

Общая критика данной теории заключается в том, что предложенные модели не объясняют, почему регионы со схожими характеристиками и показателями качества жизни имеют неравномерный объем миграции, а также они не могут объяснить направление потоков.

Неоклассическая макроэкономическая теория объясняет развитие трудовой миграции в рамках общего процесса экономического развития. К числу ее авторов причисляют Э. Льюиса[4] и, позднее, Д. Мэсси[5]. Различия в заработной плате, вызванные различиями в пропорции труда к капиталу, побуждают работников в странах с низкой заработной платой мигрировать в страны с

---

[1] *Massey et al.* Theories of international migration: A Review and Appraisal // Population and Development Review. 1993. Vol. 19(3). P. 431–466.

[2] *Lee E.S.* A Theory of Migration // Demography. 1966. Vol. 3(1). P. 47–57.

[3] *Öberg S.* Spatial and Economic Factors in Future South-North Migration // W. Lutz (ed.). The Future Population of the World: What Can We Assume Today? London: Earthscan, 1996. P. 336–357.

[4] *Lewis A.W.* Economic Development With Unlimited Supplies of Labour. School of Economic and Social Studies, Manchester, 1954.

[5] *Massey D.S., Arango J., Hugo G., Kouaouci A., Pellegrino A., Taylor J.E.* Theories of International Migration: Review and Appraisal // Population and Development Review. 1993. Vol. 19(3). P. 431–466.

высокой заработной платой, стремясь максимально увеличить индивидуальные доходы. Миграция позволяет уменьшать различия в уровнях заработной платы, в конечном итоге приводит к равновесию, при котором оставшаяся разница в заработной плате отражает материальные и нематериальные расходы перемещения. В этой теории, которая сосредоточивается полностью на рынках труда, различия в заработной плате измеряются в показателях ставки заработной платы в стране отправления и прибытия как основные независимые переменные. Критики же данной теории утверждали, что такой подход представляет собой сильно упрощенный анализ сложного явления, не объясняющий, к примеру, обратную миграцию, логику миграционных потоков в случаях, когда различий в уровне заработной платы не наблюдается[1].

Неоклассическая микроэкономическая теория[2] предлагает сосредоточить внимание на рынках труда, базируясь на том, что люди делают рациональный выбор, предварительно оценивая соотношение затрат и результата, не только в решении переезжать или нет, но и при рассмотрении альтернативных вариантов направлений миграции. И если, с одной стороны, очевидно преимущество от ожидаемого повышения заработной платы, то с другой — находятся различные затраты. Которые, в частности, включают расходы, связанные непосредственно с переездом, с деньгами, упущенными в процессе поиска новой работы, усилия участвующих в адаптации к другой стране (изучение нового языка и культуры, потеря старых друзей/знакомых и приобретение новых и т.д.), а также психологические издержки. Индивидуальные характеристики позволяют ученым объяснить, почему отдельные результаты расчета соотношения затрат и результата при принятии решения о смене места жительства приводят к различным результатам. Но в целом отмечается, что чем больше разница между странами с точки зрения ожидаемых преимуществ переезда, тем больше объем миграционных потоков. Впрочем, даже в условиях значительных (потенциальных) различий в размере заработной платы миграция может быть ограничена, так как потенциальные мигранты надеются, что эта разница сократится либо сойдет на нет в обозримом будущем. Переменные, включенные в эту микроэкономическую теорию, — не только доходы в стране происхождения и ожидаемые доходы в стране назначения, но и вероятность найти работу, а также индивидуальные характеристики (образование, опыт, профессиональная подготовка, знание языков), равно как и издержки процесса миграции.

---

[1] *Stark O.* Tales of Migration without Wage Differentials: Individual, Family and Community Contexts. ZEF Discussion Paper on Development Policy. No. 73. Zentrum für Entwicklungs forschung, Bonn, 2003.

[2] *Massey D.S. et al.* Theories of International Migration: Review and Appraisal // Population and Development Review. 1993. Vol. 19(3). P. 435–436.

Еще одно положение относительно процессов миграции, появившееся не так давно в экономической теории, — т.н. новая экономика миграции[1], утверждающая, что не физические лица, а их семьи или домохозяйства принимают решения о миграции. При этом их целью является не только обеспечение максимального дохода, но и минимизация рисков.

Также значимой и актуальной для современного мира представляется теория двойных рынков труда (*The du alla bour mark ets theory*), предложенная М. Пиором[2]. Данная теория описывает искусственную сегментацию рынка труда: местное население определяет для себя более предпочтительные и комфортные виды профессий, в то время как иммигрантам остаются непривлекательные рабочие места (зачастую более тяжелые и опасные для здоровья). Таким образом, данная теория подчеркивает значимость труда иммигрантов для развитых стран, где такое явление более распространено. Теория двойных рынков труда предоставляет достаточно объяснений феномена миграции, но ее критики все же утверждают, что она не позволяет в полной мере прогнозировать развитие ситуации на макроуровне. Рыночные факторы труда в принимающих странах скорее, чем в странах происхождения, влияют на миграционные процессы.

Описанные выше теории преимущественно касаются вопросов трудовой миграции и объясняют, почему она начинается и продолжается в условиях неравенства между рынками труда. Некоторые теории включают в себя факторы политического насилия среди детерминантов миграции. Однако, хотя экономические и политические факторы, безусловно, играют значимую роль, в современном мире очевидна значимость и дополнительных причин, влияющих на ход процессов миграции. Тот факт, что общины переселенцев или беженцев были созданы в странах иммиграции, приводит к росту сетей мигрантов, а это способствует продолжению миграционных процессов. Во многих странах воссоединение семьи следовало за трудовой миграцией, создавая потоки, в некоторых случаях значительно превосходящие изначальный поток рабочей силы, и в целом делая характер миграции менее избирательным. Принимающие страны оказались перед необходимостью создания условий по содействию интеграции или возможностей для возвращения мигрантов. Социальные институты поддержки мигрантов стали все более актуальны, равно как и посреднические организации, которые облегчают процедуры миграции.

---

[1] *Massey D.S., Arango J., Hugo G., Kouaouci A., Pellegrino A., Taylor J.E.* Theories of International Migration: Review and Appraisal // Population and Development Review. 1993. Vol. 19(3). P. 439–440.

[2] *Piore M.J.* Birds of Passage: Migrant Labour in Industrial Societies. Cambridge: Cambridge: University Press, 1979.

Сравнительно мало внимания при анализе факторов и аспектов миграции уделено объяснению направлений миграционных потоков. В самом начале процесса миграции информация, оценка рисков и возможностей могут отчасти предопределять выбор в пользу той или иной страны. К примеру, опыт и взаимосвязь бывших колониальных стран зачастую продолжают существовать в миграционных потоках долгое время после того, как формальный период колонизации закончился[1]. Этот факт позволяет исследователям утверждать, что если миграционная взаимосвязь уже была создана ранее, то последующее наличие родственников, друзей и/или других людей из той же общины, схожих по происхождению, может создавать мощный стимул при выборе конкретного пункта назначения. Другими факторами могут являться общий язык, визуальная и вербальная информация об образе стран, получаемая из средств массовой информации и других каналов, вероятность нахождения новой работы, восприятие функционирования адекватной политики приема и интеграции и т.д. Все это абсолютно не исключает и даже подчеркивает, что мощные push- и pull-факторы, связанные с рынком труда, экономическим дисбалансом, политическими условиями, а также условиями окружающей среды, равно как развитие транспорта и информационно-коммуникативных технологий, могут также побудить мигрантов для выбора определенных направлений. Расширение географического охвата миграции ускоряется еще и новыми связями, установленными между странами в результате изменения структуры торговли и потоков капитала в глобальной экономике.

Эти и другие факторы, связанные с объяснением миграции и направлением потоков, постепенно оказались включенными в объем теоретических знаний по вопросам международной миграции. При анализе миграции современные теории по-прежнему во многом базируются на экономических основаниях, но расширение рамок анализа факторов миграции позволяет ответить на вопрос, почему миграция существует, развивается и даже увеличивается, несмотря на высокий уровень безработицы в принимающих странах, ужесточение политики приема и все более негативное отношение к мигрантам во всем мире.

Все вышеупомянутые теории были использованы для формулирования гипотез исследования.

Гипотеза 1. *Увеличение доли мигрантов наблюдается больше в тех странах, где государственным приоритетом являются личные свободы человека и возможности для максимальной реализации его потенциала.*

---

[1] *Fassmann H., Munz R.* Patterns and Trends of International Migration in Western Europe // Population and Development Review. 1992. Vol. 18. No. 3. P. 457–480.

Гипотеза 2. *Увеличение доли мигрантов наиболее вероятно в тех странах, в которых иммигранты повышают качество и уровень своей жизни по сравнению со странами, из которых они эмигрировали.*

Гипотеза 3. *Наличие стран, существовавших в рамках одного колониального пространства, положительно влияет на процессы миграции внутри этих стран.*

Эмпирической базой исследования послужила база данных ООН о международной миграции — UN International Migration 2010. Но поскольку она ограничена в наборе независимых переменных (численность мигрантов, доля от числа мигрантов в мире, годовой прирост, численность беженцев, количество денежных переводов), которые можно использовать для подтверждения гипотез, было собрано большое количество различных характеристик стран мира и расширена первоначальная база данных. Таким образом, собрав воедино данные ООН, Всемирной книги фактов ЦРУ (CIAF actbook), World Values Survey, Freedom House, Всемирного банка (The World Bank), я получила базу данных, содержащую независимые предикторы, способные оказать значимое влияние на приток мигрантов.

Зависимая переменная — количество мигрантов на душу населения.

Независимые переменные:

- размер страны;
- прирост населения;
- заработная плата;
- ВВП на душу населения;
- образовательные уровни мигрантов (процент мигрантов с низким, средним и высшим образованием);
- уровень безработицы;
- коэффициент Джини;
- индекс нищеты населения;
- социальные расходы государства на здравоохранение и образование;
- количество исповедуемых религий;
- количество разговорных языков;
- индекс счастья населения;
- индекс доверия к государству;
- индекс межличностного доверия;
- индекс постматериалистических ценностей;
- индекс соблюдения гражданских свобод (Freedom House);
- индекс соблюдения политических прав граждан (Freedom House);
- индекс верховенства закона (The World Bank);
- индекс восприятия коррупции (Transparency International);
- индекс экономической свободы (The Heritage Foundation);

• принадлежность к международным организациям (Европейский союз, ОПЕК, АТЕС и т.д.).

Все вышеуказанные переменные относятся к атрибутам принимающих стран (receiving countries). На мой взгляд, анализ был бы неполным без добавления характеристик отправляющих стран (sending countries). Существует матрица двусторонних миграционных потоков, которая содержит данные о большинстве перемещений мигрантов между странами. Однако данная матрица содержит достаточно большое количество пустых ячеек (например, мигранты из большинства высокоразвитых стран редко переезжают в бедные страны третьего мира). Именно поэтому было решено взять топ-5 стран происхождения мигрантов, или т.н. отправляющих стран, для каждой конкретной страны, в которую прибывают мигранты. Эти потоки содержат 70–90% от общего числа иммигрантов в стране. Специальная матрица, каждая строка которой (принимающая страна) имеет информацию о топ-5 странах отправления, была построена, чтобы принимать во внимание характеристики стран, откуда приезжают мигранты. Посредством средневзвешенного определяется нужный индекс в странах отправления, который может использоваться как самостоятельная единица (к примеру, показатель, характеризующий средний уровень ВВП стран, чаще всего отправляющих мигрантов в Англию, а именно: Индия, Ирландия, Пакистан, Польша и Германия).

Для того чтобы проверить вышеозначенные гипотезы, используя новую матрицу, были созданы следующие переменные:

• индекс развития человеческого потенциала (Human Development Index);

• индекс человеческой безопасности (Human Security Index);

• общие колониальные отношения между странами;

• общий официальный язык.

Индекс развития человеческого потенциала является мерой образования (количество лет обучения и уровень грамотности), здравоохранения (продолжительность жизни) и доходов страны (доходы на душу населения). ИРЧП измеряет уровень жизни в странах мира.

Индекс человеческой безопасности представляет собой комбинацию 30 различных экономических, экологических и социальных показателей (например, ВВП, равного распределения доходов, политической и финансовой безопасности, охраны окружающей среды и защиты государства и др.).

Переменная «общие колониальные отношения между странами» основана на индексе колоний и зависимых территорий. Все типы общего колониального прошлого с начала XX в. были добавлены в матрицу данных. Переменная «общий официальный язык» построена на данных Всемирной книги фактов ЦРУ.

Так, получив информацию о странах отправления и назначения, мы можем рассчитать разницу между этими странами. Опираясь на это различие, мы можем доказать гипотезу, что иммигранты, перемещаясь из одной страны в другую, пытаются добиться наилучшего качества жизни и улучшения ее условий.

При построении двумерных моделей было обнаружено, что почти все факторы оказывают значительное влияние на приток иммигрантов. Однако с ростом сложности моделей и использования множественной линейной регрессии ряд факторов, оказывающих значимое влияние, снижается. В результате пошагового отбора моделей мы видим следующие результаты (табл. 1). Эти модели включают социальные, экономические и политические факторы.

Таблица 1. Регрессионные коэффициенты и коэффициенты детерминации для комплексных аддитивных модели (в скобках указаны значения t-теста)

Независимые переменные	Зависимая переменная: доля мигрантов от общего населения, 2010 г.		
	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Население страны, тыс. чел., 2010	–0.28 (–4,6)	–0.36 (–5,2)	**–0.29** **(–4,8)**
Разница ИРЧП между отправляющими и принимающими странами	4,47 (3,4)	3.57 (2,7)	**3.17*** **(2,5)**
Разница индекса человеческой безопасности между отправляющими и принимающими странами	4.53* (2,4)	1.34 (0,6)	1.45 (0,8)
Индекс верховенства закона	—	0.47 (3,5)	**0.72** **(3,5)**
Экспортирующие нефть страны	—	0.84 (2,2)	**0.86** **(2,2)**
Право голоса и подотчетность			–0.31 (–1,7)
Общие колониальные отношения между странами			**0.79**** **(2,6)**
Скорректированный R^2	0,36	0,42	0,45

Как мы видим, есть некоторые наиболее влиятельные факторы, такие как численность населения, разница ИРЧП, индекс верховенства закона, страны — экспортеры нефти и общие колониальные отношения. Привлекательность малых стран можно отчасти объяснить их гибкой и дружественной налоговой политикой, простыми локальными системами торговли, высоким

уровнем жизни, а также возможностью легче найти работу мигрантам, не имеющим высшего образования, к примеру, в туристической индустрии.

Страны с высоким индексом развития человеческого потенциала привлекательны для мигрантов их потенциально комфортными условиями адаптации в связи с хорошо развитыми образовательным уровнем и качеством самого образования.

Страны с высоким индексом верховенства закона могут быть привлекательными в связи с их гарантиями защиты прав человека. Вопросы доверия играют важную роль в миграционных процессах. Именно поэтому личные и социальные аспекты безопасности являются важными требованиями.

Страны — экспортеры нефти на Ближнем Востоке в первую очередь привлекают иммигрантов из бедных стран Ближнего Востока и Азии для выполнения грязной и опасной работы, в основном на нефтяных месторождениях.

Государства с общими колониальными связями имеют как общие исторические корни, так и культурные связи. Очевидно, этот фактор способствует лучшей адаптации в принимающей стране.

Таким образом, все вышеуказанные факторы оказывают существенное влияние на иммигрантов во всем мире. Но этот вывод заставляет задуматься о следующем: все ли мигранты движимы одинаковыми целями? Есть ли разница между разными типами мигрантов? Поскольку в базе данных имелись данные об образовательных уровнях переселенцев, было решено сравнить их. Первые предварительные результаты приведены в табл. 2.

Здесь мы можем наблюдать несколько иную ситуацию. Высокообразованных иммигрантов привлекают страны — экспортеры нефти и страны с высоким индексом верховенства закона и права голоса. Это означает, что эти люди ценят защиту прав человека в политическом и гражданском смысле больше, чем что-либо другое. Хотя индекс развития человеческого потенциала имеет большое значение в обоих случаях, мы не можем отрицать, что иммигранты просто стремятся, как правило, повысить уровень своей жизни, а также доходы и уровень образования. На мигрантов с высшим образованием влияет индекс верховенства закона и право быть услышанными (т.е. они предпочитают демократические страны, где будут соблюдаться их права), а мигранты с низким уровнем образования выбирают страны, имеющие общее колониальное прошлое со странами их происхождения (что объясняется более низкими «входными» условиями и более комфортными условиями адаптации).

На данный момент проанализированы только иммигранты с разными уровнями образования. Можно также предположить, что разные типы мигрантов будут притягиваться разными факторами.

Таблица 2. Коэффициенты регрессии для образовательных уровней иммигрантов (в скобках указаны значения t-теста)

Независимые переменные	Зависимые переменные	
	Доля иммигрантов с высшим образованием	Доля иммигрантов без высшего образования
Население страны, тыс. чел., 2010	**–0.23 (–3,4)**	**–0.30 (–5,0)**
Разница ИРЧП между отправляющими и принимающими странами	**3.59 (3,1)**	**4.11 (3,9)**
Индекс верховенства закона	–0.14 (–0,3)	–0.04 (–0,1)
Экспортирующие нефть страны	**3.48 (2,4)**	0.59 (1,5)
Право голоса и подотчетность	–0.23 (–1,0)	–0.97 (–0,4)
Общие колониальные отношения между странами	0.37 (1,1)	**1.01 (3,4)**
Верховенство закона, право голоса	**0.30 (2,4)**	0,18 (1,7)
Скорректированный R^2	0,38	0,43

Таким образом, в работе проверены и подтверждены на эмпирических данных основные причины, побуждающие людей совершать международные перемещения. Однако некоторые исследовательские вопросы остаются открытыми, они требуют другого типа данных, другого набора переменных и другого методологического подхода, над которым я собираюсь работать в дальнейшем. Поскольку комплексное понимание миграционных процессов принципиально для осознания и понимания не только основ поведения человека, но и теории миграции в целом.

М.Г. Руднев

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

ВЛИЯНИЕ СТРАНЫ ПРОИСХОЖДЕНИЯ И СТРАНЫ ПРОЖИВАНИЯ НА БАЗОВЫЕ ЦЕННОСТИ (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ИЗУЧЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ МИГРАНТОВ)[1]

Постановка проблемы и гипотезы исследования

Базовые ценности в последние десятилетия занимают одно из главных мест в социальных исследованиях. Важным аспектом этих исследований является рассмотрение факторов формирования ценностей. Например, Ш. Шварц и его соавторы среди детерминант ценностей называют поколения [Knafo, Schwartz, 2004; 2009], культурное наследие, политический режим в стране проживания [Schwartz, Bardi, 2007]. Инглхарт обсуждает источники распространения тех или иных ценностей в массах, но среди механизмов детерминации ценностей на индивидуальном уровне называет лишь экономическое благосостояние и доминирующую культуру во время поздней юности (формативный период) и допускает изменение ценностей в течение жизни индивида в случае радикальных социально-политических перемен в стране [Inglehart, 1997]. Кроме того, большинство исследователей принимают допущение об относительной неизменности ценностей после их формирования в позднем подростковом возрасте [Hitlin, Piliavin, 2004]. Обобщая потоки литературы, затрагивающей вопросы детерминации ценностей, можно говорить об определенном консенсусе среди исследователей в отношении значимости

[1] Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 г.

двух главных детерминант ценностей: культурное (этническое, социальное) происхождение индивида и/или его родителей и социально-экономические условия жизни. В данной работе мы обращаемся именно к этим двум детерминантам, рассматривая их относительный вклад в ценности индивида.

Различие влияния между страной проживания и «культурным наследством» лучше и ярче всего можно проследить среди мигрантов, у которых различие между «наследуемой» культурой и текущим социальным опытом эксплицировано, и, следовательно, эти два фактора можно развести. Цель данного исследования — выявить, в какой степени базовые ценности мигрантов зависят от стран их происхождения и проживания и в какой степени эти ценности детерминированы соответствующими ценностями, характерными для стран происхождения и нынешнего пребывания мигрантов.

Вопрос об изменчивости ценностей в зависимости от страны происхождения и страны проживания как таковых формирует первую группу гипотез.

Гипотеза 1. Ценности индивида зависят одновременно от страны, в которой он живет, и от страны его происхождения.

Если эта гипотеза верна, то можно предложить и более конкретное утверждение о влиянии *ценностей* страны происхождения и страны проживания на ценности индивида.

Гипотеза 2. Ценности индивида зависят одновременно от ценностей страны, в которой он живет, и от ценностей унаследованной им культуры.

Опираясь на утверждение исследователей, что ценности формируются в позднем подростковом периоде, а затем в течение жизни достаточно стабильны и в целом, по определению, являются достаточно устойчивыми образованиями, формулируем вторую группу гипотез.

Гипотеза 3. Ценности индивида в большей степени зависят от страны происхождения, чем от страны, в которой он живет.

И применительно к влиянию среднестрановых ценностей на ценности индивида следующая гипотеза.

Гипотеза 4. Ценности индивида в большей степени зависят от ценностей унаследованной им культуры, чем от ценностей страны, в которой он живет.

Аккультурационный подход Дж. Берри. Поднятые нами проблемы изменчивости жизненных ценностей и других субъективных и поведенческих характеристик мигрантов в психологической литературе рассматриваются преимущественно в контексте теории аккультурации Дж. Берри. Этот автор выделяет три типа переменных, задействованных в этом процессе, — это переменные группового уровня, модерирующие факторы и социокультурная и психологическая адаптация индивидов, выражающаяся в изменении ценностей и установок [Berry, 1984, 1986; Sam, Berry, 2010].

Основной интерес для нас представляют индивидуальные ценности мигрантов и их зависимость от страны проживания и страны происхождения, а также от средних ценностей соответствующих стран.

Помимо ключевых переменных будут проконтролированы и модерирующие факторы.

Более продолжительное пребывание мигранта в стране проживания приближает его ценности к ценностям принимающего общества, отдаляя от ценностей общества-отправителя.

Среди исследуемой группы мигрантов (внутриевропейских) значительное место занимают репатрианты, и это может усиливать влияние ценностей страны проживания, ослабляя влияние ценностей страны происхождения мигранта.

Рис. 1. Общая схема ценностной адаптации

Язык, на котором говорят мигранты, также является важным признаком при рассмотрении ценностной адаптации. Помимо языковых барьеров существуют также и этнокультурные, которые не дают мигрантам просто влиться в население принимающей страны. Формальный статус мигранта играет большую роль в его жизни, предоставляя или ограничивая его права. И чем ближе формальный статус мигранта к статусу полноценного гражданина, тем выше вероятность его успешной адаптации.

Мигранты традиционно представляют собой очень разрозненные и кластеризованные группы — велики различия между рабочими и работниками умственного труда; селящимися в больших городах и в сельской местности; образованными и необразованными; мусульманами и людьми, принадлежащими к другим конфессиям. Поэтому имеет смысл при построении модели включить и ряд контрольных переменных.

Общая схема связей перечисленных переменных приведена на рис. 1.

Методология и данные

Выборка. На основе четырех волн Европейского социального исследования (ЕСИ) (собраны в 2002–2008 гг.) оказалось возможным составить массив, состоящий из существенного количества (8611) респондентов. Отбор происходил по двум критериям: 1) респонденты живут в странах, присутствующих в массиве; 2) родились в одной из европейских стран, присутствующих в массиве, но не в той, в которой проживают на данный момент. К мигрантам были отнесены все, кто родился не в стране нынешнего проживания, т.е. в анализе страна рождения используется в качестве индикатора страны происхождения (последняя имеет более широкий контекст). В массиве непропорционально представлены различные группы мигрантов — например, желающих мигрировать в Швейцарию в выборке в несколько раз больше, чем в Россию. Это отражает тенденции внутриевропейской миграции, хотя и делает результаты более применимыми к перепредставленным группам мигрантов и менее применимыми к недопредставленным группам.

Ценностные показатели. В анкету ЕСИ входит ценностный блок, разработанный на основе теории ценностей Ш. Шварца [Schwartz, 1992][1]. На ее основе в массиве ЕСИ можно вычислить 7 ценностных индексов [Davidov, Schmidt, Schwartz, 2008]: *безопасность, конформность-традиция, самостоятельность, риск-новизна, гедонизм, забота о людях и природе, самоутверждение*.

Многоуровневый анализ с перекрестной классификацией (МАПК). Общая методологическая рамка нашего анализа основана на работе Люттмера и Сингхал [Luttmer, Singhal, 2008], в которой авторы сопоставляли перераспределительные установки мигрантов с распространенностью таковых в странах

[1] Респондентам предлагалось 21 описание людей, характеризующихся теми или иными ценностями, и каждый из этих портретов респондент должен был оценить по шестибалльной шкале. Полный список предложенных ценностных портретов и построенных на их основе ценностных показателей см. в работе [Магун, Руднев, 2010]. Семь ценностных индексов перед использованием подвергались рекомендованной Шварцем процедуре центрирования [Там же].

их рождения. В данном исследовании мы усовершенствовали методику, применив многоуровневый анализ, поскольку интересующие нас объясняющие переменные находятся на групповом уровне (страны проживания и страны рождения), а зависимые — на индивидуальном (ценности мигрантов). Страны рождения и страны проживания у мигрантов по определению не совпадают, вместе с тем каждый из респондентов принадлежит к одной из групп по стране проживания и к одной из групп по стране рождения. Таким образом, каждый респондент классифицирован дважды, причем классификации эти пересекаются и не являются иерархическими, поэтому мы обратились к многоуровневому анализу с перекрестной классификацией респондентов (МАПК) [Fielding, Goldstein, 2006]. Такая модель расщепляет всю дисперсию зависимой переменной на три компонента — межстрановую дисперсию по стране проживания респондента, межстрановую дисперсию по стране его рождения и остаточную индивидуальную дисперсию.

Зависимой переменной в каждой модели является значимость одной из 7 ценностей для респондента. Каждый из опрашиваемых обладал тремя ключевыми значениями — собственными индивидуальными ценностями (зависимая переменная), ценностями, характерными (средними) для жителей страны, в которой он родился, и ценностями, характерными (средними) для жителей страны, в которой он проживает.

В качестве *модерирующих переменных* в модель были включены: время проживания в стране пребывания[1] (пять категорий — «менее 1 года», «от 1 до 5 лет», «6–10 лет», «11–20 лет» и «более 20 лет»), наличие статуса гражданина страны проживания, отнесение себя к этническому меньшинству, принадлежность к репатриантам (фиксировалась с помощью вопроса о том, родился ли хотя бы один из родителей в стране проживания), а также соответствие разговорного языка респондента титульному языку (или языкам) страны проживания.

В качестве *контрольных переменных* были включены: наличие высшего образования у респондента, характер труда (коды 1,2,3 ISCO-88 объединены в категорию «работник умственного труда») и тип населенного пункта, в котором живет респондент (проживает ли респондент в большом городе или в другом типе населенного пункта), а также пол, возраст и конфессиональная принадлежность.

---

[1] Для страны рождения аналогичные данные в ЕСИ, к сожалению, отсутствуют. Попытка проконтролировать срок проживания в стране рождения представлена ниже — в разделе «Проверка устойчивости результатов».

Результаты

Пустая модель. Доля дисперсии, объясняемой самой группирующей переменной, называется внутриклассовой корреляцией, или ICC. В табл. 1 представлены ICC и межгрупповые дисперсии, вычисленные при использовании страны рождения и страны нынешнего проживания в качестве группирующей переменной. Все межгрупповые дисперсии значимо отличаются от нуля, что указывает на значимость как страны проживания, так и страны рождения для объяснения ценностей мигрантов. ICC страны проживания существенно превышает ICC страны рождения по 3 ценностям из 7, причем наибольшие различия имеют ценности *безопасности, конформности-традиции и гедонизма*. Например, по ценностям *гедонизма* лишь 1% общей дисперсии определяется страной рождения, тогда как доля дисперсии, определяемая страной проживания, в десять раз выше и составляет 10% от всей дисперсии. В то же время по ценностям *заботы о людях и природе, самостоятельности, риска-новизны и самоутверждения* разрыв между дисперсиями, объясняемыми страной рождения и страной проживания, статистически незначим. Это в целом подтверждает гипотезу о том, что влияние страны нынешнего проживания мигранта на его базовые ценности сильнее, чем влияние страны рождения.

Таблица 1. Внутриклассовые корреляции (ICC) индексов базовых ценностей (пустые модели, в которых зависимой переменной выступают базовые ценности мигрантов, N = 8566)

	ICC (Внутриклассовая корреляция)		
	ICC страны рождения	ICC страны проживания	ICC суммарная
Безопасность	2%*	9%*	11%
Конформность-традиция	2%*	11%*	13%
Забота о людях и природе	3%	5%	8%
Самостоятельность	3%	5%	7%
Риск-новизна	2%*	6%*	8%
Гедонизм	1%*	10%*	11%
Самоутверждение	3%	5%	8%

* Дисперсии, вычисленные по стране рождения и по стране проживания, различаются между собой статистически значимо на уровне $p<0.05$.

Использование многоуровневой модели принято считать целесообразным в тех, случаях, когда ICC больше или равен 7% [Meulemann, 2008]. Учитывая тот факт, что интересующие нас феномены заключаются именно в *одновременном* включении страны рождения и страны проживания в одну модель, мы применим критерий целесообразности многоуровневой модели к суммарному ICC, ведь именно он указывает на долю дисперсии объясняемой одновременно двумя уровнями классификации — этот критерий соблюдается для всех моделей.

Объясненная дисперсия. Показатели качества моделей R^2 в многоуровневых моделях представляют собой объясненную долю дисперсии зависимой переменной, выделенной в пустой модели. И поскольку вся дисперсия была разделена на три компонента, в каждой модели мы видим по 3 показателя R^2 (табл. 2).

Ценности *самостоятельности* и *гедонизма* исчерпывающе объясняются как страной рождения, так и страной проживания респондента, а ценности *конформности-традиции* и *риска-новизны*, напротив, объясняются и ценностями страны рождения, и ценностями страны рождения *не* в полной мере. Также важно отметить, что дисперсия ценностей мигрантов по ценностям страны рождения объясняется соответствующими ценностями в моделях, зависимой переменной в которых выступают *безопасность* и *самоутверждение*, в то время как ценностями страны проживания аналогичные ценности объясняются не полностью.

Итак, величины показателей R^2 указывают, что ценности мигрантов объясняются ценностями страны проживания лучше, чем ценностями страны рождения, причем это характерно для всех 7 индексов.

Полная модель. Для оценки вклада каждой переменной они попеременно включались в модель, а показателем значимости их вклада являлась разница значений функции правдоподобия между моделями, содержащими эти переменные и без таковых. Все перечисленные переменные оказываются значимы хотя бы в одной из 7 моделей, объясняющих различные ценности. Чтобы сделать их сравнимыми между собой, мы включили все описанные переменные в 7 полных моделей.

Коэффициенты при ценностях страны рождения (табл. 2) значимы в 6 из 7 моделей, и все они ниже коэффициентов ценностей страны проживания, которые соответственно значимы во всех 7 моделях. В модели, описывающей ценности *заботы о людях и природе*, ценности страны рождения респондента не вносят значимого вклада в модель. Важно заметить, что включение ценностей страны рождения (при условии невключения ценностей страны проживания) незначимо также в модели, предсказывающей ценности *риска-новизны*, однако при одновременном включении ценностей страны рожде-

Таблица 2. Регрессионные коэффициенты (нестандартизованные) многоуровневой регрессии с перекрестной классификацией (зависимые переменные — индивидуальные базовые ценности мигрантов, N=6950)

	Безопас-ность	Конформность-традиция	Забота о людях и природе	Самостоя-тельность	Риск-новизна	Гедонизм	Самоут-верждение
Уровень 1							
Возраст	0,01	0,02	0,01	–0,01	–0,02	–0,01	–0,01
Пол — женский	0,19	0,05	0,17	–0,05	–0,14	–0,09	–0,23
Высшее образование	–0,20	–0,12	0,03	0,15	0,14	–0,10	0,08
Большой город (субъективная оценка)	нз	–0,04	–0,03	нз	нз	нз	0,07
Работник умственного труда (коды 1, 2, 3 в ISCO-88)	–0,09	–0,15	нз	0,17	0,06	нз	0,06
Католик	0,11	0,27	–0,05	–0,14	–0,24	–0,15	нз
Протестант	нз	0,30	–0,05	–0,08	–0,22	–0,13	нз
Православный	нз	0,15	–0,08	–0,12	нз	нз	0,08
Иудаист	нз	0,18	нз	–0,18	нз	нз	нз
Мусульманин	0,17	0,36	–0,11	–0,17	–0,16	–0,23	нз
Другая религия	нз	0,23	нз	нз	–0,23	нз	нз
Не принадлежит ни к одной конфессии — референтная группа							
Живет в стране пребывания менее года	нз	нз	нз	–0,23	нз	нз	нз

	Безопас-ность	Конформность-традиция	Забота о людях и природе	Самостоя-тельность	Риск-новизна	Гедонизм	Самоут-верждение
Живет в стране пребывания 1–5 лет	нз	нз	нз	–0,10	нз	нз	нз
Живет в стране пребывания 6–10 лет	нз	нз	нз	–0,09	нз	–0,15	0,07
Живет в стране пребывания 11–20 лет	нз	нз	–0,04	нз	нз	нз	0,06
Живет в стране пребывания более 20 лет — референтная группа							
Является гражданином страны проживания	0,05	нз	нз	0,06	нз	0,05	нз
Репатриант (один из родителей родился в стране пребывания респондента)	нз	–0,09	нз	0,10	нз	нз	нз
Дома говорит на одном из официальных языков страны проживания	нз	0,04	нз	нз	–0,09	нз	нз
Причисляет себя к этническому меньшинству	нз	нз	нз	нз	нз	–0,08	нз

Окончание табл. 2

	Безопас-ность	Конформность-традиция	Забота о людях и природе	Самостоя-тельность	Риск-новизна	Гедонизм	Самоут-верждение
Уровень 2 (классификация по стране рождения)							
Средний уровень одноименных ценностей в стране рождения	0,39	0,32	нз	0,37	0,37	0,19	0,15
Уровень 2 (классификация по стране проживания)							
Средний уровень одноименных ценностей в стране проживания	0,84	0,91	0,69	0,69	0,83	0,84	0,74
R^2 индивидуальный	0,06	0,15	0,05	0,04	0,09	0,06	0,07
R^2 классификации по стране рождения	0,76*	0,32	0,42*	0,49*	0,25	0,57*	0,53*
R^2 классификации по стране проживания	0,82	0,84	0,92*	0,77	0,48	0,95*	0,89

Примечания. нз — коэффициент не отличается от нуля при $p < 0,05$. Все приведенные в таблице регрессионные коэффициенты статистически значимы при $p < 0,05$.

*Остаточная межгрупповая дисперсия *не* отличается от нуля на уровне $p>0.05$ (т. е. объяснена вся межгрупповая дисперсия).

ния и ценностей страны проживания первые дают значимый вклад в общую модель, что указывает на их значимость в полной модели.

Время, проведенное мигрантом в стране нынешнего проживания, вносит существенный вклад лишь в модели, объясняющие ценности *самостоятельности* и *самоутверждения*, а также едва значимый — в модели *заботы* и *гедонизма*. Чем дольше мигрант живет в принимающей стране, тем более значимы для него ценности *самостоятельности*. Обратная тенденция прослеживается для ценностей *самоутверждения*: чем дольше мигрант живет в стране пребывания, тем менее значимы для него ценности *самоутверждения* (значимо только для групп респондентов, живущих в стране от 6 до 20 лет). Похожим образом «ведет себя» признак наличия гражданства, который, очевидно, тесно связан со сроком пребывания в стране.

Принадлежность респондентов к репатриантам оказывает влияние только на ценности *конформности-традиции* (отрицательное) и *самостоятельности* (положительное), в остальные модели ее вклад незначим.

Тенденция говорить дома на одном из официальных языков страны проживания положительно связана с ценностями *конформности-традиции* и отрицательно — с ценностями *риска-новизны*. Фактор принадлежности к этническому меньшинству, вопреки ожиданиям, оказался несущественным, статистически значимо (и отрицательно) этот показатель влияет лишь на приверженность ценностям *гедонизма*.

Что касается контрольных переменных, то полученные результаты в целом воспроизводят то, что было описано в предыдущих работах [Schwartz, 2007].

Проверка устойчивости результатов с учетом «формативного периода». В результатах, описанных нами выше, в качестве критерия принадлежности к мигрантам использовался факт рождения, а не формативный период, проведенный в другой стране. Мы предприняли соответствующую проверку, вся выборка была разбита на две части, в первую из которых включены респонденты, как минимум до 15 лет проживавшие в странах рождения, а во вторую часть те, кто переехал на новое место жительства до 15 лет. Это позволило проверить влияние формативного периода — если он действительно важен и играет роль, которую ему приписывают, то влияние ценностей страны рождения должно быть сильнее влияния страны проживания в первой группе мигрантов, целиком получивших социализацию формативного периода в стране рождения. В первую группу попали лишь 458 респондентов, поэтому мы прибегли не к многоуровневым, а к обычным OLS-регрессиям. Гипотеза подтвердилась лишь для ценностей *безопасности* — в группе тех, кто переехал на новое место жительства после 15 лет, в отличие от «ранних» мигрантов, ценности страны проживания потеряли значимость, а ценности страны рож-

дения, наоборот, высокозначимы. По ценностям *конформности-традиции*, *самостоятельности* и *риска-новизны* в подвыборке переехавших после 15 лет обе переменные потеряли статистическую значимость. В остальных моделях, предсказывающих ценности *заботы, гедонизма* и *самоутверждения*, влияние страны проживания преобладает, являясь значимым, а влияние ценностей страны рождения респондентов не отличается от нуля. В группе респондентов, которые переехали в новую страну до исполнения им 15 лет, гораздо более многочисленной, воспроизводится описанный выше результат на неразделенной выборке: значимым является влияние как страны проживания, так и страны рождения, однако ценности страны проживания оказывают устойчиво более значимое воздействие на ценности мигрантов, чем ценности страны их рождения.

Заключение

Многоуровневый регрессионный анализ подтвердил гипотезы 1 и 2 — и страна происхождения, и страна проживания оказывают влияние на базовые ценности мигрантов. Ключевой и в большинстве случаев исчерпывающей страновой характеристикой, влияющей на индивидуальные ценности мигрантов, является среднестрановая выраженность соответствующих ценностей в стране проживания и в стране происхождения респондента. Гипотезы же 3 и 4 оказались опровергнуты — вопреки предположению страна нынешнего проживания и распространенные в ней ценности влияют на ценности мигрантов сильнее (ценностей) страны происхождения по всем измеряемым ценностям.

Особый интерес представляют детали этих выводов, связанные с различным «поведением» 7 ценностей. Наиболее устойчивой к изменяющимся социальным условиям ценностью, наиболее очевидно привязанной к стране происхождения и культуре социализации мигранта можно назвать значимость ценностей *безопасности*. К наиболее изменчивым ценностям, в большой степени обусловленным страной и ценностями страны проживания мигранта и почти не связанным со страной происхождения, можно отнести ценности *заботы о людях и природе* и *самоутверждения*. Промежуточное положение занимают ценности *конформности-традиции* и *самостоятельности*, которые почти в равной мере обусловлены ценностями страны проживания и страны происхождения. Ценности же *риска-новизны* плохо объясняются как ценностями страны происхождения, так и ценностями страны проживания.

Результаты данной работы показали, что хотя существует ряд оговорок и ограничений, ответ на ключевой исследовательский вопрос получен доста-

точно определенный — базовые ценности подвержены изменениям в течение жизни, и связано это со сменой социокультурных условий жизни индивида.

Литература

Магун В., Руднев М. Базовые ценности россиян и других европейцев (по материалам опросов 2008 года) // Вопросы экономики. 2010. № 12.

Berry J.W. Cultural Relations in Plural Societies: Alternatives to Segregation and Their Socio-Psychological Implications // Brewer M., Miller N. (eds). Groups in Contact. New York: Academic Press. 1984. P. 11–27.

Berry J.W. The Acculturation Process and Refugee Behavior // Williams C., Westermeyer J. (eds). Refugee Mental Health in Resettlement Countries. New York: Hemisphere, 1986. P. 25–37.

Berry J.W. Contexts of Acculturation // Sam D.L., Berry J.W. (eds). The Cambridge Handbook of Acculturation Psychology. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. P. 27–42.

Fielding A., Goldstein H. Cross-Classified and Multiple Membership Structures in Multilevel Models : An Introduction and Review Structures in Multilevel Models // An Introduction and Review. 2006. URL: http://www.bristol.ac.uk/cmm/team/cross-classified-review.pdf

Hitlin S., Piliavin J.A. Values: Reviving a Dormant Concept // Annual Review of Sociology. 2004. Vol. 30. P. 359–393.

Inglehart R., Welzel Ch. Changing Mass Priorities : The Link Between Modernization and Democracy // Perspectives on Politics. 2010. Vol. 8. No. 2. P. 1–24.

Inglehart R. Modernization and Postmodernization. Princeton University Press, 1997.

International Migration Outlook, OECD. 2007.

Knafo A., Schwartz S. Identity Formation and Parent — Child Value Congruence in Adolescence // British Journal of Developmental Psychology. 2004. Vol. 22. P. 439–458.

Knafo A., Schwartz S. Parenting and Adolescents' Accuracy in Perceiving Parental Values // Child Development. 2009. Vol. 74. No. 2. P. 595–611.

Luttmer E., F.P., Singhal M. Culture, Context, and the Taste for Redistribution. // NBER Working Paper No. 14268. 2008. URL: http://www.nber.org/papers/w14268.

Meulemann H. (*eds*). Social Capital in Europe: Similarity of Countries and Diversity of People? Multi-Level Analyses of the European Social Survey 2002. Brill, 2008.

Sam D. L., Berry J.W. Acculturation. When Individuals and Groups of Different Cultural Backgrounds Meet // Perspectives on Psychological Science. 2010. Vol. 5. No. 4. P. 472–481.

Schwartz S. Universals in the content and Structure of Values: Theoretical Advances and 20 countries // Zanna M. (ed.). Advances in Experimental Social Psychology. Vol. 25. New York: Academic Press, 1992.

Schwartz S. Value Orientations: Measurement, Antecedents and Consequences Across Nations // Jowell R., Roberts C., Fitzgerald R., Eva G. (eds). Measuring Attitudes Cross-Nationally. Lessons from European Social Survey / ed. by. Sage Publications, 2007. P. 169–201.

Schwartz S., Bardi A. Influences of Adaptation to Communist Rule on Value Priorities in Eastern Europe // Political Psychology. 2007. Vol. 18. No. 2. P. 385–410.

Zaccarin S., Rivellini G. Multilevel Analysis in Social Research: an Application of a Cross-Classified Model // Statistical Methods & Applications. 2002. Vol. 11. P. 95–108.

И.В. Сохань

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург)

ГАСТРОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК ПРАКТИКА ВЛАСТИ: ОТ ТОТАЛИТАРНОГО ПРОЕКТА СТАЛИНСКОЙ ЭПОХИ 1920–1930-х ГОДОВ К СОВРЕМЕННОМУ ФАСТФУДУ

Нынешнее состояние гастрономической культуры можно выразить следующим тезисом — традиционная гастрономическая культура претерпевает деконструкцию (позиции касательно кардинальных изменений области гастрономического придерживаются почти все исследователи, так или иначе серьезно заявившие его одной из приоритетных тем своих научных изысканий (например, Ф. Фернандес-Арместо [Fernandez-Armesto, 2002], Р. Рэнгхем [Wrangham, 2009])), выражающуюся в разрушении ее устойчивых кодов и в формировании нового типа тоталитарности, при котором дефицит как ведущая стратегия повседневности старого тоталитарного порядка сменяется изобилием. Из обширного ряда проблем, инициируемых отмеченной деконструкцией, мы выделим одну и проанализируем ее — это возможность власти репрезентовать себя в рамках гастрономического и использовать его потенциал в качестве особого рода дисциплинарной практики. Пища обладает не только высокой выражающей способностью, образуя структуру бинарных кодов, определяющих телесное коммуницирование человека с окружающей реальностью и формирующих тип культуры; но и в целом гастрономическое обладает рядом свойств, которые могут быть эффективными средствами манипулятивного конструирования человека. К этим свойствам относятся:

- возможность формирования посредством совместной трапезы коллективного тела;

• формирование особой, *кормовой*, связи между человеком и властью (это и есть одна из составляющих гастрономической культуры как практики власти — *кормовая*);

• голод, дефицит пищи, которые делают пищу предметом не желания, а нужды (*По замечанию Э. Левинаса, нужда исходит из бедности, желание — из богатства, нужда — из необходимости, желание — из свободы. Когда человек в чем-то нуждается и ничего более, он определяется предметом своей нужды, поэтому пищевая политика тоталитарной власти предполагала, что самоопределение индивида должно быть ограничено тем продуктовым пайком, который и отражает степень его полезности государству и обществу, а также делает устойчивой кормовую связь с властью. К тому же, оставляя человеку способность только нуждаться, тоталитарная власть отчуждала в свою пользу способность желать: далее неоднократно прозвучит утверждение, что тоталитарная власть и базируется на механизме отчуждения частного желания — для того чтобы сделать его основой своих грандиозных планов.*);

• дисциплинирование индивидуальной телесности в контексте ее способности к интроекции в противовес возможности ассимилировать *(Идея интроекции-ассимиляции как противоположных стратегий по взаимодействию с миром была предложена Ф. Перлзом в исследовании «Эго, голод и агрессия». Ф. Перлз проводит аналогии между пищевым и ментальным метаболизмом, утверждая, что интроекция (проглатывание целиком, без разжевывания), санкционируемое на телесном уровне крайним голодом и соответствующей ему пищевой жадностью, на ментальном уровне проявляет себя как бездумное поглощение-усвоение любого идеологического конструкта. Иначе говоря, гастрономические привычки, лежащие в основе базового коммуникативного паттерна человек — мир, формируют и способ полагания субъектом себя в реальности.*).

Так, гастрономические практики оказываются средством дисциплинирования человека — разнообразно данного — в диапазоне от жесткого дисциплинирования (крайний вариант — голод; более смягченный — организация дефицита в сфере гастрономического потребления) до совсем мягкого и поэтому весьма эффективного — соблазна (связан с переизбытком еды формата фастфуд и навязыванием ее потребления в вездесущем рекламном дискурсе). Практически во всех социальных утопиях гастрономическая культура выступает предметом неустанного внимания со стороны власти, одной из основных ее практик заботы о гражданине в сфере повседневного бытия. Возможность регламентации удовольствия, связанного с пищей и тяготеющего — как правило, в индивидуальном исполнении — к избыточности своих проявлений (в этом плане влияющего на траекторию индивидуации человека), в руках власти становится действенной силой эффективного управления, что и продемонстрировал тоталитарный проект гастрономической культуры эпохи раннего сталинизма (1920–1930-е годы):

• сначала, в 1920-е годы, представленный просто в виде проекта, связанного с фантазиями о конструировании нового, особого типа человека — строителя коммунистической реальности;

• затем, в конце 1920-х и начале 1930-х, трансформировавшийся в тоталитарную культуру еды со всеми характерными признаками (голодом, дефицитом, распределением, обобществлением трапезы и т.д.);

• завершившийся в 1939 г. появлением (первым изданием) «Книги о вкусной и здоровой пище». Выход этой книги (уникальной ввиду совмещения гастрономических и идеологических риторик) знаменовал символическую регистрацию результатов промежуточной победы социализма. А также зафиксировал сам факт рождения советской гастрономической культуры (так как гастрономическая культура в качестве любой своей типологической репрезентации должна быть зафиксирована как экспертное знание — в форме кулинарной книги).

Следует отметить, что при теоретической реконструкции этого проекта поражает его глубокая логика, отражающая и его краткую эффективность, и неизбежное поражение — надежды, возлагавшиеся на общепит, были сильно преувеличены, и государство вынужденно обратило свой взор к контролю уже домашней кухни, к мифическому изобилию домашнего стола как промежуточному результату построения коммунизма («Наркомпищепром СССР — домашней хозяйке» — эти слова служат эпиграфом к «Книге о вкусной и здоровой пище»). Именно в этом качестве проект не декларировался советской властью, но тенденции трансформации гастрономической культуры, проявившиеся в социальной, культурной и экономической политике молодого большевистского государства, в своей совокупности отличаются такой внутренней логикой, которая и позволяет говорить о некоем целостном проекте по реконструкции гастрономической культуры, прицельно делая ее дисциплинарной практикой власти.

В современном обществе массового потребления стратегии дисциплинирования посредством голода и нехватки оказываются неуместными и сменяются новыми практиками мягкого принуждения к потреблению, перед которыми индивиду трудно устоять, — образы пищи соблазняют и обещают счастье в вездесущем дискурсе рекламы.

Если рассматривать гастрономическую культуру как практику власти во всей совокупности характерных признаков, то необходимо отделить ее от кормовой функции власти, которая, являясь важнейшей составляющей, не отражает все ее содержание. Сама способность гастрономических практик оказывать дисциплинирующее влияние, которое может иметь особенный характер в силу неотчуждаемой нуждаемости человека в пище, делает гастрономическую культуру особой формой дисциплинарных практик. А учитывая

то, что пища является материальным субстратом, наиболее подходящим для записи разного рода значений, которые проникают в субъекта, преодолевая его самотождественность, нарушаемую в голоде и в нуждаемости в пище, то становится очевидна важность использования практик потребления пищи для установления властного контроля любого рода.

Поэтому говорить о гастрономической культуре как о практике власти представляется важным и правильным, и начать следует с рассмотрения самой структуры репрезентации власти посредством гастрономических практик.

Итак, здесь можно выделить следующие параметры (или уровни этой репрезентации).

1. Кормовая функция власти (в ее первичном значении) в форме установления кормления народа посредством кормового дара, подач, как, например, в России XVI–XVII вв., что определило российский тип власти в качестве «домашней» модели. Кормление подчеркивало дополнительную связку между властью и управляемым ею народом, особую интимность их отношений в совместно создаваемом телесном пространстве, купируя возможную чрезмерную самостоятельность человека, фиксировало необходимость особого присутствия власти в его жизни.

2. Кормление выражалось (речь также идет о русской истории и феномене реализации власти посредством кормления):

- в масштабных совместных трапезах при царском дворе, когда милость государя проявлялась в личном угощении гостя и даже в предложении есть пищу непосредственно с царской тарелки — в знак величайшего расположения;
- продуктовыми дарами (собственно тем, что получило название подачи), отсылаемыми избранным: «подача на всех уровнях общественной лестницы была ритуальным жестом, который через дар устанавливал отношения власти» [Кондратьева, 2006, с. 34].
- в различных практиках кормления по случаю праздников и иных событий: «Для харизмы царя наличие изобилия продуктов много значило» [Там же, с. 30].

Подача являлась ритуальным жестом, подчеркивающим харизму дарителя-кормильца, поэтому так называемая «кормка» со стороны любого уважающего себя хозяина зависимых от него и нищих обладала таким же символическим капиталом, как и царская подача. Характерно, что подача носила именно ритуальный характер и существовала еще до появления ежедневно практикуемых форм застольного этикета, который, регламентируя социальные и культурные параметры застолья, выводил пищу (и, в принципе, все сопутствующие формы ее потребления) за рамки сакральности. «Кормка» властью подданных — практика, подчеркивающая сакральный характер власти

и обеспечивающая именно такое ее восприятие в глазах народа. Кормление и подача в изложенном здесь значении исчезли только при Петре I, который, с его целенаправленной ориентацией на западную культуру, способствовал вытеснению гастрономического ритуала в пользу гастрономического этикета, что поставило под вопрос саму суть кормления. Однако для менталитета русского народа практика кормления является настолько родной и поэтому живучей, что при соответствующих обстоятельствах ее легко можно было реанимировать, что и произошло в сталинской России в 1920–1930-е годы.

Кормовая функция власти (в ее уже вторичном, или дополнительном, значении) связана с установлением особого контроля над содержимым продуктовых подач — эта идея также прослеживается в классических социальных утопиях, где не только организация коллективных трапез, но и контроль над содержимым приготавливаемых блюд оказывались делом государственной власти. Например, в «Новой Атлантиде» Ф. Бэкона государственный контроль над качеством пищи связан с необходимостью ее обработки с научной точки зрения — дабы еда была усилена привитыми ей лекарственными возможностями. В «Городе Солнца» Т. Кампанеллы пища для коллективной трапезы заказывается поварам главным врачом — чтобы также инициировать ее приготовление с точки зрения полезности, рациональности и не допустить потенциальной избыточности удовольствия. Такую же функцию, помимо собственно распределения, присваивает себе советская власть в рамках идеологических риторик относительно преобразования быта в России 1920–1930-х годах — это не только повсеместный контроль посредством установления совместных трапез, но и нормирование в отношении состава блюд и качества питания — установление медикалистских требований, и такая рационализация питания, которая бы определяюще сформировала новую телесность строителя коммунизма, оказывая влияние и на его сознание. В настоящее время при относительном изобилии продуктов, навязывании потребления пищи, преимущественно «экономкласса» — фастфуда, быстрой еды, — можно говорить о том, что гастрономическая культура в целом, в том числе и в качестве практики власти, сильно видоизменилась. Фастфуд подрывает саму идею приготовления пищи в качестве практики заботы-о-себе, употребление готовой пищи формирует другого рода связку — пищевая промышленность заботится о том, чтобы накормить индивида и семью. Содержание пищи также остается за рамками культурных норм и соответствующего им режима предсказуемости. Так, воздействие через пищу приобретает характер не явного, но скрытого дисциплинирования.

Гастрономическое самопрезентирование власти, куда входят практики преимущественно гастрономического потребления, с помощью которых власть устанавливает свое отличие. Это потребление прежде всего статус-

ное — пищи праздничной, пищи пира, не характерной для повседневного стола среднего класса, но используемой властью в качестве повседневной, так как она утверждает статус на уровне телесного опыта. Изобилие пира демонстрирует также ту масштабность, объемы, изысканность пищи, которую может потребить власть. Если грандиозность блюда может выглядеть репрессивной по отношению к обычному человеку, то она, эта грандиозность, вполне приемлема для власти. Пресловутое блюдо из соловьиных язычков, подаваемое на лукулловых пирах, с точки зрения здравого смысла кажется абсурдным. Но оно совсем не абсурдно для того, чтобы стать телом и языком власти, которая демонстрирует свои масштабы как не ограниченные человеческой логикой. Необычность и многообразие, а также неподъемное количество блюд означает неограниченный рост идентичности власти, ее колоссальную способность к интеграции и переработке иного, которое переставало быть собой и становилось внутренним содержанием власти. В любом случае речь идет о потреблении за рамками действующего гастрономического нормирования — изобилие во время крайнего дефицита, редкая и недоступная пища. Например, в Древнем Риме становление олигархии вместо республики сопровождалось и созданием режима питания, максимизирующего удовольствие: «Почти до конца Пунических войн господа делили трапезу со слугами: все ели за одним столом простую пищу. Преимущественно это были зелень, бобовые растения и кисель из пшеничной муки, часто заменявший хлеб. Среди сохранившихся фрагментов работ ученого и писателя Варрона (I в. до н.э.) имеется упоминание о царивших в раннем Риме вкусах: “У дедов и прадедов хоть слова и дышали чесноком и луком, но высок у них был дух!” Однако вскоре после завоевания Греции и Малой Азии в Рим и Италию широким потоком потекли богатства и яства» [Миронов, 2007, с. 350]. Ж. Ле Гофф также отмечает, что как только власть получает возможность позиционировать себя с точки зрения интенсификации удовольствия, первое, с чего она начинает, — это гастрономия. Как будто она хочет сказать, что отныне самое лучшее, деликатесное и максимально разнящееся со столом простого человека будет составлять ее основу и подчеркнет степень ее отличия от этого простого человека, а следовательно, ее возможность и способность им управлять.

Экстремальной формой дисциплинирования, создающего тело максимальной лишенности, является голод. Голод создает тело заключенного, которое, в отличие от тела короля (а тело короля является двойным, что отражает избыток власти, принадлежащей ему), выражает недостаток власти, являясь «наименьшим телом» [Фуко, 1996, с. 46], в котором недостаток материального приводит к противоположному эффекту — удвоению нетелесного, души. Как уже было отмечено выше, в современной реальности меняются формы гастрономического дисциплинирования — на смену голоду приходит

соблазн, изобильные гастрономические практики поощряют новый тип тоталитарного порядка с изменившимися параметрами: в его основе — не лишенная телесного субъективность с максимально представленными и постоянно созидающимися структурами души, а, наоборот, удваивающееся и утраивающееся, все возрастающее и расширяющееся тело — новый стандарт тела осужденного (как осужденного прежде всего поддерживать тоталитарный порядок).

А власть при этом становится все более метафизичной и неуловимой, претендуя на преодоление границ, устанавливаемых ей миром материального, трансцендируя и утончая собственные основания. Желая подчинить человека при помощи открытого и жестокого дисциплинирования его на гастрономическом уровне, тоталитаризм, по сути, применил пытку голодом. Если обобщить всю совокупность тоталитарных стратегий в гастрономической сфере, то они сводятся к голоду, который является пыточным орудием и способом сконструировать человека, минимизировав его частное присутствие в мире, используя его индивидуальность в качестве строительного материала для решения глобальных задач. В то время как мягкая, скрытая дисциплинарная стратегия соблазна оказывается гораздо успешнее — например, если при проекте реконструкции гастрономической сферы в 1920–1930-е годы человек обнаруживал у себя как энтузиазм, так и сопротивленческие настроения в пользу домашней пищи, то сегодня он сам выбирает отказ от традиции приготовления пищи, так как привлекательность быстрой еды, особенно в ситуации ее изобилия и доступности, гораздо выше. Современные гастрономические практики хотя и носят достаточно вариативный характер, тем не менее тяготеют к фастфуду, который является не просто быстрой едой, а пищей с искаженной онтологией — его основой выступает еда в качестве некоего материального субстрата, вкусовые и эстетические характеристики которой определяются достижениями пищевой индустрии. Теряя связь с природой и природными циклами, такая пища стала определенным способом запасания бытия, утратившим в ней, однако, свою открытость и расположенность по отношению к человеку, — вместо природно инициированной еды, пищи как таковой он получил некий субстрат, симулякр еды, эрзац пищи. Но именно то обстоятельство, что пища становится субстратом с возможностью мимикрии под любые вкусовые значения, накопленные в коллективной памяти человечества, делает ее способом реализации стратегий соблазна посредством предлагаемого ложного изобилия. Эти стратегии обнаруживают себя как новые формы властных практик, так как противоположные формы дисциплинирования человека и конструирования человеческой субъективности, связанные с голодом и дефицитом, обнаружили свою весьма кратковременную эффективность, что и продемонстрировал

тоталитарный проект гастрономической культуры сталинской эпохи. Образцом фастфуда выступает еда из «Макдоналдса» — немаловажно, что его экономическая политика ориентирована прежде всего на детей, вернее, на каждого, кто самоосуществляется в формате ребенка. Отличие взрослого и ребенка в гастрономическом контексте заключается в том, что ребенок не заботится о своей пище сам, он нуждается в кормовой связи со взрослым. Современная культура еды способствует формированию новой модели идентичности, уподобленной детской, — в смыслах инфантильности, зависимости, ведомости, максимальной некритичной открытости влиянию извне. Как ребенок получает пищу от матери, родителей, так и взрослый человек привыкает к потреблению готовой еды, утрачивая не только саму привычку к такой практике заботы-о-себе, в качестве которой выступает приготовление, кулинарно-гастрономическая практика, но и все сопутствующие ей эффекты и следствия, породившие сложные культурные феномены. Свобода, ответственность, возможность формировать собственное коммуникативное пространство с тесными смыслообразующими связями с *другими* и — пожалуй, самое важное — семья претерпевают девальвацию. Зависимость семьи от успешно оформленного и функционирующего гастрономического пространства, ежедневных будничных трапез, которые санкционируются женщиной, — это эволюционный факт, подтверждаемый антропологами. С тех пор как появилась культура вообще и гастрономическая культура в частности, как только стала возможной обработка пищи огнем, именно женщина является хозяйкой огня-очага, центрирующего вокруг себя то внутреннее пространство существования человека, которое является домом. Традиционная роль женщины, во многом трансформировавшаяся на протяжении истории, и по сей день сохраняет свои устойчивые позиции в сфере сохранения семьи, нуждаемости в семье и ее пищевой политике — последнее подтверждается и многочисленными социальными исследованиями, выясняющими на уровне анализа эмпирического материала, что при всех изменениях в самой модели семьи планированием семейной гастрономической политики ведает по-прежнему женщина. Семья распадается, когда теряет свое повседневное гастрономическое пространство, когда автор приготовляемого не находится уже внутри семьи (хозяйка), а представляется внешней анонимной силой (пищевая индустрия); и возможность влияния посредством пищи связана уже не с женским бессознательным, его желанием, а с этой анонимностью, которая всегда есть анонимность власти. Самая большая опасность фастфуда как повседневной гастрономической практики заключается именно в этом.

Сравнительный анализ двух гастрономических проектов: современного с актуальной идеей фастфуда и советского 1920-1930-х гг. — наиболее полно и точно реализовавшего основные гастрономические принципы тоталитарных утопий, показывает, что современная гастрономическая культура и гастрономическая культура сталинской эпохи носят различный по вектору (стратегия изобилия и дефицита соответственно), но одинаковый по сути характер. Они обе тяготеют к тому, чтобы быть способами инсталляции структур власти в бессознательное человека.

Литература

Кондратьева Т. Кормить и править: О власти в России XVI–XX вв. М.: РОССПЭН, 2006. С. 30.

Миронов В. Древний Рим. М.: Вече, 2007. С. 350.

Фуко М. Надзирать и наказывать. Рождение тюрьмы. М.: Ad Marginem, 1999. С. 479.

Fernandez-Armesto F. Near a Thousand Tables: A History of Food. Published by The Free Press. New York, 2002. P. 275.

Wrangham R. Catching Fire: How Cooking Made Us Human. Published by Basic Books. New York, 2009. P. 312.

А.Н. Татарко

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ОТНОШЕНИЯ К ДЕНЬГАМ[1]

Понятие социального капитала все чаще используется для объяснения различных социальных и экономических процессов, происходящих в обществе. Социальный капитал можно определить как «ресурс, принадлежащий социальным отношениям и способный увеличить продуктивность целенаправленных действий» [Häuberer, 2011, p. 148].

Популярность данного понятия связана с тем, что оно имеет высокую объяснительную ценность в качестве одного из ключевых факторов экономического развития и благополучия, а также как концепт для объяснения причин экономического прогресса [Handbook of Social Capital, 2010]. Экономические эффекты социального капитала продемонстрированы во многих исследованиях. В них показано, что наличие социального капитала способствует экономическому росту; увеличению доли инвестиций в ВВП; создает условия для экономического роста; способствует снижению неравенства в доходах. Эти исследования фиксируют результат действия социального капитала, но не позволяют в достаточной мере понять психологические механизмы его функционирования.

Основой социального капитала является доверие. Именно этот показатель используется в большинстве работ в качестве основного индикатора социального капитала. В целом же, как отмечал Дж. Колмен, социальный капитал определяется через собственную функцию. Это не какая-либо одна сущность, это различные сущности, имеющие характеристики целого: все они представляют собой определенные аспекты социальной структуры и ускоряют некоторые действия индивидов, которые находятся внутри этой структуры [Coleman, 1990].

При этом немаловажное значение имеет и восприятие самими индивидами социальной общности, в которую они включены. Восприятие соци-

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

ального капитала общности тоже может влиять на эффективность взаимодействия индивидов внутри нее. Этот тезис подтверждается эмпирическими исследованиями, где, в частности, показано, что восприятие социального капитала имеет значение для собственной ориентации людей на успех и экономическую активность. Например, М. Килкенни с коллегами, опираясь на данные эмпирических исследований 800 небольших фирм в 30 городах штата Айова в США, показал, что воспринимаемая поддержка местного сообщества в сочетании с равноправием и поддержкой внутри фирм позитивно и высокозначимо связана с представлениями сотрудников об успехе их фирм [Kilkenny, 1999]. Другие авторы связывали индивидуальный социальный капитал с двумя группами явлений: неформальными, ориентированными на общность установками (чувство единства) и поведением, в сочетании с формально организованными видами поведения (гражданское участие) и установками к официальным организациям (общее доверие) [Putnam, 2001].

На уровне общества социальный капитал связан с такими характеристиками социальной структуры, как доверие, нормы взаимодействия, плотность социальных сетей, т.е. с тем, что может способствовать эффективности развития общества [Putnam, Leonardi, Nanett, 1993]. Взаимное доверие, соблюдение общих норм и включенность в социальные сети возможны в том случае, если люди внутри социальной структуры обладают чувством общности. Осознание принадлежности к социальной общности вместе с эмоционально-оценочным отношением к этой принадлежности, называемое социальной идентичностью [Tajfel, 1982], регулирует отношения с представителями аут-групп. Можно сказать, что для общества в целом такую функцию выполняет гражданская идентичность. Целостная, гармоничная групповая, коллективная идентичность очень важна для личности. В частности, Д. Тейлор отмечал, что коллективная идентичность должна быть *определенной*. При отсутствии определенности коллективной идентичности последствия могут быть катастрофичны. Психологически здоровый индивид всегда должен иметь четко определенную коллективную (этническую, культурную, гражданскую) идентичность. Такой индивид *готов* к осмысленному, позитивному взаимодействию с физической и социальной средой, а также *способен* взаимодействовать с изменяющимся и сложным современным миром [Taylor, 2002]. Таким образом, помимо доверия, степени включенности в социальное взаимодействие важным измерением социального капитала общества является состояние гражданской идентичности его представителей. Социальная (групповая) идентичность и ранее рассматривалась в качестве измерения социального капитала [Nahapiet, Ghoshal, 1998], в том числе и как один из индикаторов социального капитала организаций [Shockley-Zalabak, Kathleen, Gaynelle, 2000].

Таким образом, в процессе эмпирического исследования социального капитала общества (при помощи анализа агрегированных ответов респондентов) релевантными будут следующие индикаторы социального капитала: социальное доверие, гражданская идентичность, восприятие социального капитала общества.

Целью настоящего исследования является рассмотрение одного из возможных психологических механизмов, посредством которого социальный капитал может влиять на экономическое поведение. Мы полагаем: благодаря тому, что различные виды капитала могут конвертироваться друг в друга (это одно из свойств капитала вообще), социальный капитал станет принимать на себя часть психологических функций, которые несет финансовый капитал.

Исследования показывают, что социальный капитал связан с экономическим поведением людей, повышая его активность и продуктивность. Уровень доверия влияет на инвестиционное и финансовое поведение. Например, в регионах Италии с высоким уровнем социального доверия люди предпочитают пользоваться чеками, а не наличными, больше инвестируют в акции [Healy, 2001]. Финансовое поведение людей, переехавших из одного региона в другой, в большей степени определяется уровнем доверия в среде, куда они переехали [Healy, 2001]. Как следствие, люди начинают более активно пользоваться кредитами. Социальный капитал связан со сберегающим поведением, установлено его влияние на сберегающее поведение у подростков [Ssewamala, 2010]. Сети, как элемент социального капитала, меняют поведение людей при поиске работы и делают его более успешным [Barbieri, 2000].

В исследовании, посвященном изучению предсказательной способности теории социального капитала по отношению к покупательскому поведению, было показано, что действительно социальный капитал позволяет предсказать покупательское поведение [Miller, 2001]. В данном случае важную роль играет наличие у людей единой социальной идентичности, которая рождает отношения взаимности. В исследовании выявлено, что взаимность выступает медиатором принадлежности к общности и покупательского поведения [Miller, 2001, с. 487].

Социальный капитал выполняет функцию психологической поддержки индивида в процессе реализации им собственного экономического поведения, дает людям чувство уверенности, что повышает их экономическую активность. Если рассматривать функции денег с психологической точки зрения, нетрудно заметить, что они выполняют аналогичную функцию.

Таким образом, *общая гипотеза исследования* состоит в том, что социальный капитал отрицательно связан с монетарными аттитюдами, характеризующими стремление человека к накоплению денег, использованию денег как агента влияния на других людей и как средства обеспечения собственной безопасности.

Участники исследования. В выборку вошли 634 респондента, из них 304 мужчины, 330 женщин. Возраст респондентов от 20 до 59 лет (M = 41). Образование: среднее — 2,4%; среднее специальное — 21,1%; неоконченное высшее — 21,5%; высшее — 55% опрошенных.

Процедура исследования. Основным методом исследования стал анкетный опрос. Специально разработанная анкета включала методики для оценки социального капитала и опросник А. Фёнема «Шкала денежных убеждений и поведения» (Money Beliefs and Behavior Scale) [Furnham,1984; Furnham, Lewis, 1986].

Результаты

При обработке данных была проведена оценка связи показателей социального капитала с монетарными аттитюдами путем моделирования с помощью структурных уравнений. На рис. 1–4 представлены как сами модели, так и их характеристики.

Рис. 1. Модель влияния социального капитала
на блок монетарных аттитюдов «Сохранение»
(Chi-square = 12,6; df=13; p=0,45; CFI=1,0; RMSEA=0,000)

Результаты моделирования показывают, что доверие и характеристики гражданской идентичности оказывают влияние на блок монетарных аттитюдов «Сохранение» (рис. 1). Модель имеет достаточно высокие показатели надежности. Направленность влияния является обратной.

Результаты моделирования связи показателей социального капитала с блоком монетарных аттитюдов «Неадекватность» представлены на рис. 2. Данная шкала объединяет установки индивида, характеризующие его постоянные конфликты с близкими людьми из-за денег, сравнение своих финансовых возможностей с аналогичными возможностями окружающих людей и т.д. Модель показывает, что характеристики индивидов (доверие к окружаю-

щим, позитивная и выраженная гражданская идентичность), объединяемые понятием «социальный капитал», оказывают негативный эффект на указанную группу монетарных аттитюдов.

Рис. 2. Модель влияния социального капитала
на блок монетарных аттитюдов «Неадекватность»
(Chi-square = 21,9; df=17; p=0,19; CFI=0,99; RMSEA=0,02)

Рис. 3. Модель влияния социального капитала
на блок монетарных аттитюдов «Безопасность»
(Chi-square = 8,73; df=8; p=0,37; CFI=0,99; RMSEA=0,01)

С группой монетарных аттитюдов «Безопасность» (рис. 3) оказались взаимосвязаны только характеристики гражданской идентичности. Таким образом, можно предположить, что люди, уверенные в своей стране, имеющие выраженную и позитивную гражданскую идентичность, в меньшей степени склонны рассматирвать деньги как средство защиты.

На группу монетарных аттитюдов «Власть» (рис. 4) оказывает влияние только воспринимаемый социальный капитал. Модель является надежной, но

при этом нельзя утверждать, что влияние воспринимаемого социального капитала на данную группу монетарных аттитюдов достаточно сильное. Однако можно предположить, что люди, готовые высоко ценить готовность окружения к взаимопомощи, в целом меньше склонны ориентироваться на деньги как средство управления людьми. Объективные показатели социального капитала — доверие и состояние гражданской идентичности — не продемонстрировали эффекта на блок монетарных аттитюдов «Власть/использование».

Рис. 4. Модель влияния социального капитала
на блок монетарных аттитюдов «Власть»
(Chi-square = 16,5; df=12; p=0,17; CFI=0,99; RMSEA=0,02)

При моделировании связей социального капитала с группой монетарных аттитюдов «Одержимость» не удалось построить модель со статистически достоверными показателями. Таким образом, можно отметить, что используемые в проведенном исследовании индикаторы социального капитала не оказывают значимого влияния на группу монетарных аттитюдов «Одержимость» (чрезмерное стремление индивида к активному накоплению денег).

Выводы

Социальный капитал связан монетарными аттитюдами. В частности, выявлены отрицательные связи индикаторов социального капитала со следующими видами монетарных аттитюдов (по А. Фёнему):

- «Накопление» (Retention), т.е. готовность к тотальной экономии денег;
- «Неадекватность» (Inadequacy), т.е. отношение к деньгам как к сверхценности, основной цели в жизни;

• «Безопасность» (Security), т.е. готовность к накоплению денег с целью обретения чувства безопасности;

• «Власть» (Power), т.е. стремление к использованию денег как средству влияния на других людей.

Общим эффектом социального капитала является его отрицательная связь с зависимостью от денег. Стремление к накоплению денег, использование их как источника влияния, средства защиты делает человека зависимым от них, заставляет постоянно о них думать. Высокий социальный капитал, обеспечивающий социальную поддержку, вероятно, будет способствовать снижению подобной зависимости от денег.

Наиболее сильно связанным с монетарными аттитюдами компонентом социального капитала явилась гражданская идентичность. Установлено, что гражданская идентичность (наряду с доверием) обладает наибольшей предсказательной силой относительно того, в какой степени будут присутствовать у индивида или группы рассмотренные в исследовании монетарные аттитюды («Сохранение», «Неадекватность», «Безопасность»).

Литература

Barbieri P., Paugam S. Russel H. Social Capital and Unemployment Exits // Welfare Regimes and the Experience of Unemployment in Europe / D. Gallie, S. Paugam (eds). Oxford University Press, 2000. P. 200–217.

Coates D., Heckelman J. Interest Groups and Investment: a Further Test of the Olson Hypothesis // Public Choice. 2003. Vol. 117(3–4). P. 333–340.

Coleman J. S. Foundations of Social Theory. Cambridge: Harvard University Press, 1990.

Furnham A. Many Sides of the Coin: The Psychology of Money Usage // Personality and Individual Differences. 1984. Vol. 5. P. 95–103.

Furnham A., *Lewis A.* The Economic Mind: The Social Psychology of Economic Behavior. L.: Wheatsheaf, 1986.

Handbook of Social Capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics / Gert Tinggaard Svendsen, Gunnar Linad Haase Svenddsen (eds). Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2010.

Häuberer J. Social Capital Theory: Towards a Methodological Foundation. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2011.

Healy T., Côté S., John H., Field S. The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital. P.: OECD, 2001.

Helliwell J., Putnam R. Economic Growth and Social Capital in Italy // Eastern Economic Journ. 1995. Vol. 21. No. 3. P. 295–307.

Kilkenny M., Nalbarte L., Besser T. Reciprocated Community Support and Small Town—Small Business Success // Entrepreneurship and Regional Development. 1999. Vol. 11. No. 3. P. 231–246.

Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112. No. 4. P. 1251–1288.

Knack S. Groups, Growth and Trust: Cross-country Evidence on the Olson and Putnam Hypothesis // Public Choice. 2003. Vol. 117(3–4). P. 341–355.

Miller N. Contributions of Social Capital Theory in Predicting Rural Community Inshopping Behavior // Journ. of Socio-Economics. 2001. Vol. 30. No. 6. P. 475–493.

Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage // Academy of Management Review. 1998. Vol. 23. No. 2. P. 242–266.

Putnam R. Social Capital Measurement and Consequences // Canadian Journal of Policy Research. 2001. Vol. 2. No. 1. P. 41–51.

Putnam R., Leonardi R., Nanett R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton. NJ: Princeton University Press, 1993.

Shockley-Zalabak P., Kathleen E., Gaynelle W. Organizational Trust: What it Means, why it Matters // Organization Development Journal. 2000. Vol. 18. No. 4. P. 35–48.

Ssewamala F., Karimli L., Chang-Keun H., Ismayilova L. Social Capital, Savings and Educational Outcomes of Orphaned Adolescents in sub-Saharan Africa // Children and Youth Services Review. 2010. Vol. 32. No. 12. P. 1704–1710.

Tajfel H. Social Identity and Intergroup Relations. Cambridge and Paris, 1982.

Taylor D. The Quest for Identity. From Minority Groups to Generation Xers. Praeger, 2002.

Woolcock M., Narayan D. Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy // The World Bank Research Observer. 2000. No. 15. P. 225–249.

М.С. Фабрикант

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

НАЦИОНАЛИЗМ В СРАВНИТЕЛЬНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Современная междисциплинарная область исследований национализма представлена большим количеством теорий, претендующих на универсальность и обладающих интеллектуальной привлекательностью и правдоподобностью, но не подвергавшихся системной эмпирической проверке. В большинстве проведенных эмпирических исследований национализма проводилось углубленное изучение отдельных случаев, что требует использования какой-либо теории как объяснительного ресурса и позволяет раскрыть ее эвристичность, но не проверить ее достоверность и предсказательную силу. Целью нашего исследования является эмпирическая проверка предсказательной силы основных теорий национализма, объясняющих межстрановые различия в его уровне, что предполагает рассмотрение национализма в сравнительной перспективе. Данной проверке были подвергнуты только модернистские теории национализма, поскольку примордиалистские теории в силу своего эссенциализма априорно предполагают нередуцируемую метафизическую сущность национализма и, следовательно, с трудом поддаются операционализации.

В качестве первичных эмпирических данных была использована агрегированная база данных Всемирного исследования ценностей по третьей (1995 г.), четвертой (2000) и пятой (2005) волнам, охватывающая 8 стран[1]. Факторный анализ с ортогональным вращением на пяти переменных, связанных с тематикой национализма, выявил два его измерения: национальная вовлеченность (НВ) отражает отношение респондента к собственной нации (большая или меньшая значимость), мультикультурализм (МК) — к представителям других наций — степень открытости или враждебности (табл. 1).

Затем были подсчитаны среднестрановые показатели по обоим измерениям отдельно по каждой из трех волн Всемирного исследования ценностей. Это позволило провести эмпирическую проверку первой группы теорий национализма, которые мы назвали трендовыми. Эти теории основаны на

[1] World Values Survey 1981–2008 Official Aggregate v. 20090901, 2009. World Values Survey Association (URL: www.worldvaluessurvey.org). Aggregate File Producer: ASEP/JDS, Madrid.

Таблица 1. Факторный анализ измерений национализма

Переменные	Измерения	
	Национальная вовлеченность: ингрупповые аттитюды	Мультикультурализм: аутгрупповые аттитюды
Готовность воевать за свою страну	**,769**	,012
Гордость за свою нацию	,758	–,064
Иммигранты упоминаются/ не упоминаются в качестве нежелательных соседей	,043	**,607**
Иммиграционная политика (шкала пермиссивности-рестриктивности)	,025	**,700**
Приоритетное трудоустройство коренного населения по отношению к иммигрантам	–,156	**,630**

представлении о том, что изменения в уровне национализма обусловлены его имманентной логикой, и различаются в понимании этой логики и предсказываемого направления изменений. Теория «сумерек национализма», предложенная Э. Хобсбаумом, утверждает скорое исчезновение национализма как исторического феномена вследствие глобализационных процессов [Hobsbawm, 1990]. На основании этой теории можно сформулировать гипотезу о том, что в период, охваченный тремя последними волнами Всемирного исследования ценностей, уровень национальной вовлеченности должен уменьшаться, а мультикультурализма — возрастать. Предложенная С. Хантингтоном теория «столкновения цивилизаций», напротив, прогнозирует рост национализма вследствие интенсификации межкультурных контактов и обострения межкультурных противоречий, что позволяет сформулировать альтернативную гипотезу о повышении уровня национальной вовлеченности и понижении уровня мультикультурализма с 1990-х по настоящее время [Huntington, 1993]. Для проверки этих альтернативных гипотез был проведен регрессионный анализ с НВ и МК в качестве зависимых переменных и волной исследования в качестве независимой переменной, результат которого не оказался статистически значимым. Как видно из рис. 1, различия по обоим измерениям национализма между тремя волнами Всемирного исследования ценностей незначительны (причем это справедливо не только для отраженных на графике средних значений, но и для большинства показателей по отдельным странам). Это позволяет отвергнуть обе гипотезы, сформулированные на основе трендовых теорий, и сделать вывод о том, что с начала 1990-х уровень национализма в мире не претерпел существенных изменений, при этом национальная вовлеченность превалирует над мультикультурализмом.

Рис. 1. Уровни национальной вовлеченности и мультикультурализма

Затем были подвергнуты эмпирической проверке теории, сводящие национализм к вторичному явлению, детерминированному каким-либо иным феноменом. Данный тип теорий мы назвали редукционистским.

К первой группе редукционистских теорий относятся те, в которых национализм сводится к производной от политических взглядов. Согласно Э. Гиддексу и Ч. Тилли, национализм является доминирующей политической идеологией эпохи Модерна, из чего следуют гипотезы о том, что интерес к политике, значимость политической жизни демонстрируют положительную связь с национальной вовлеченностью и в меньшей степени с мультикультурализмом [Giddens, 1985; Tilly, 1996]. С другой стороны, Э. Хобсбаум и Т. Рейнджер отмечают, что начиная с середины XX в. национализм в Европе становится реакционной идеологией из-за его освоения старыми режимами, лишавшимися прежнего династического принципа легитимации и нуждавшимися в национализме как более современной альтернативе [Hobsbawm, Ranger, 1983]. На основании этой теории можно сформулировать гипотезу о том, что значимость демократии положительно связана с уровнем национальной вовлеченности и отрицательно — с уровнем мультикультурализма. Для проверки этих трех гипотез был использован регрессионный анализ, результаты которого приведены в табл. 2.

Единственным статистически значимым результатом является то, что большая значимость демократии для респондента предполагает более высокий уровень мультикультурализма, однако даже в этом случае коэффициент относительно небольшой. Следовательно, политические редукционистские теории национализма обладают низкой предсказательной силой.

Следующая группа редукционистских теорий предполагает зависимость национализма от общих, содержательно не связанных с ним ценностей. От-

носительно соотношения национализма и религии существуют две противоположные теории. Ряд исследователей национализма, в частности К. Хейс и Б. Андерсон, рассматривают национализм как секулярную замену религии и соответственно предполагают гипотезу о том, что религиозность (во Всемирном исследовании ценностей — значимость религии) отрицательно связана с национальной вовлеченностью, а с мультикультурализмом связана либо положительно, либо не связана вообще [Hayes, 1960; Anderson, 1991]. В теории модернизации Р. Инглхарта, напротив, религиозность и национализм рассматриваются как дополняющие друг друга традиционные ценности. Следовательно, альтернативная гипотеза состоит в том, что значимость религии положительно связана с национальной вовлеченностью и отрицательно — с мультикультурализмом.

Таблица 2. Проверка политических теорий национализма

Независимая переменная	Зависимая переменная	
	НВ	МК
	Стандартизированный бета-коэффициент	
Значимость политики	0.185	0.036
Интерес к политике	–0.130	0.172
Значимость демократии	–0.067	**0.284***

* Статистическая значимость 0,05.

Кроме того, к данной группе редукционистских теорий относится разделяемая Н. Мисцевичем позиция, согласной которой национализм понимается как одно из частных проявлений общей интолерантности [Miscevic, 2001]. Уровень толерантности во Всемирном исследовании ценностей можно операционализировать как пермиссивность — готовность к принятию различных видов девиантного поведения в качестве приемлемых. Соответственно возможна гипотеза о том, что пермиссивность отрицательно вязана с национальной вовлеченностью и положительно — с мультикультурализмом.

Близкая к предыдущей теория предлагает трактовать национализм как эмоциональную компенсацию относительной социальной депривации отдельной категории населения (Э. Кедури) либо зависти по отношению к предположительно более успешным нациям (Л. Гринфельд) [Kedourie, 1993; Greenfeld, 1992]. Соответствующая гипотеза утверждает о наличии отрицательной связи субъективного уровня счастья с национальной вовлеченностью и положительной — с мультикультурализмом. Результат проверки данных гипотез методом регрессионного анализа представлен в табл. 3.

Таблица 3. Проверка общих теорий национализма

Независимая переменная	Зависимая переменная	
	НВ	МК
	Стандартизированный бета-коэффициент	
Значимость религии	**0.622*** **	**–0.408*** **
Пермиссивность	**–0.520*** **	**0.460*** **
Уровень счастья	***0.263****	0.155

* Статистическая значимость 0,05.
*** Статистическая значимость 0,001.

Из этих результатов можно сделать вывод о том, что применительно к соотношению национализма и религиозности подтверждена гипотеза, основанная на теории Р. Инглхарта, а альтернативная теория национализма как секулярной замены религии опровергается эмпирическими данными. Гипотеза, основанная на представлении о национализме как виде интолерантности, подтверждается. Что же касается связи национализма и уровня счастья, гипотеза, основанная на теориях Э. Кедури и Л. Гринфельд, не подтверждается для мультикультурализма и опровергнута для национальной вовлеченности.

Следующая группа редукционистских теорий национализма предполагает наличие специфических условий, определяющих уровень национализма, в определенном регионе. Так, согласно Х. Кону и Л. Гринфельд, западным странам присущ гражданский национализм, в котором устойчивая национальная идентичность сочетается с межэтнической толерантностью [Kohn, 1955; Greenfeld, 1992]. Соответственно может быть сформулирована гипотеза о том, что западные страны не отличаются от остальных по уровню национальной вовлеченности, но превосходят их по степени мультикультурализма. Другая теория такого рода связана с трансформациями ценностей в мусульманских странах и утверждает, что переживаемый ими кризис коллективной идентичности усиливает внутригрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию применительно ко всем видам идентичностей. Это может быть операционализировано в виде гипотезы о том, что мусульманские страны превосходят остальные по уровню национальной вовлеченности, но уступают им по степени мультикультурализма. Третья разновидность региональных теорий описывает ситуацию в постсоциалистических странах и усматривает их специфику в том, что, согласно Р. Брубейкеру, в Советском Союзе государственная политика имплицитно закрепляла этническую версию национализма, в отличие от гражданской, в то же время подавляя открытые манифестации национализма в любом виде [Brubaker, 1996]. Как

следствие, можно сформулировать гипотезу о том, что в постсоциалистических странах национальная вовлеченность должна быть выше, а мультикультурализм — выше, чем в остальных. Результаты проверки гипотез методом регрессионного анализа, выдвинутых посредством операционализации региональных теорий национализма, представлены в табл. 4.

Таблица 4. Проверка региональных теорий национализма

Независимая переменная	Зависимая переменная	
	НВ	МК
	Стандартизированный бета-коэффициент	
Западные страны	***–0.430 *****	**0.391*****
Мусульманские страны	0.381***	–0.301**
Постсоветские страны	–0.122	0.440

** Статистическая значимость 0,01.
*** Статистическая значимость 0,001.

Применительно к мусульманским странам гипотеза, сформулированная исходя из соответствующей региональной теории, подтвердилась как для национальной вовлеченности, так и для мультикультурализма. Для западных стран подтверждена гипотеза о присущем им превосходящем уровне мультикультурализма, но, в отличие от ожидаемого, выявлен более низкий по сравнению с остальными странами уровень национальной вовлеченности. В первом приближении это можно объяснить продвижением большинства современных западных стран в направлении постматериалистических ценностей. Относительно постсоциалистических стран не было обнаружено никаких статистически значимых результатов, и соответствующая гипотеза не была ни подтверждена, ни опровергнута. Это можно объяснить тем, что разнообразие ситуаций в постсоциалистических странах оказывает большее влияние на уровень национализма, чем общее историко-идеологическое наследие.

Особая группа редукционистских теорий национализма связана с его позиционированием относительно рядоположных видов аффилиации. Эти теории, которые могут быть названы теориями множественных идентичностей, утверждают, что в связи с переходом от первого ко второму Модерну ранее преобладавшая лояльность по отношению к нации становится относительно менее значимой, передавая часть своих позиций растущему благодаря все большим возможностям мобильности индивидуализму, либо космополитизму в условиях глобализирующегося мира, либо возрождающимся благодаря глокализации локальным субнациональным идентичностям, или же

какой-либо их комбинации. Соответственно можно сформулировать гипотезы о том, что и индивидуализм, и космополитизм, и субнационализм (значимость локальной идентичности) негативно связаны с уровнем национальной вовлеченности и позитивно — с уровнем мультикультурализма [Habermas, 1998]. Результаты проверки этих трех гипотез представлены в табл. 5.

Таблица 5. Проверка гипотез множественных идентичностей

Независимая переменная	Зависимая переменная	
	НВ	МК
	Стандартизированный бета-коэффициент	
Индивидуализм	0.127	0.054
Субнационализм	***0.557****	***–0.434***
Космополитизм	***0.467****	–0.054

** Статистическая значимость 0,01.
*** статистическая значимость 0,001.

Полученные результаты противоречат ожидаемым. Гипотеза относительно связи индивидуализма и национализма не была ни подтверждена, ни опровергнута, поскольку не было получено статистически значимых результатов. Это может быть обусловлено растущим многообразием трактовок индивидуализма и его ролью для различных видов национализма. Гипотеза относительно соотношения национализма и субнационализма была опровергнута, поскольку результат регрессионного анализа указывает на положительную связь между субнационализмом и национальной вовлеченностью и отрицательную — между субнационализмом и мультикультурализмом. Последнее объясняется тем, что лояльность локальным сообществам может быть одним из проявлений консервативного традиционализма и связанной с ним отстраненностью по отношению к иностранцам, поскольку, в отличие от национальных государств, локальные образования могут не иметь общих границ с иностранными территориями. Особенно неожиданными представляются результаты эмпирической проверки гипотез о соотношении национализма и космополитизма. Вопреки сформулированным гипотезам, не выявлено статистически значимой связи космополитизма с мультикультурализмом и обнаружена позитивная связь космополитизма и национальной вовлеченности. То необычное обстоятельство, что субнационализм и космополитизм предполагают более высокий уровень национальной вовлеченности, указывает на неприменимость в данном случае модели перераспределения лояльности. В качестве альтернативной модели можно предложить компенсаторную мобилизацию лояльности. В условиях плюральности и гибридизации идентичностей более выраженная

потребность в преодолении кризиса идентичности может привести не к перераспределению объектов неизменного объема лояльности, но к увеличению этого метафорического объема при относительно равномерном его распределении между всеми доступными объектами, что позволяет минимизировать риск посредством своеобразной диверсификации.

После проведения регрессионного анализа с одной независимой переменной для проверки отдельных гипотез была предпринята попытка построить общую регрессионную модель, включающую независимые переменные, позволяющие предсказать наибольший процент различий в уровнях национальной вовлеченности и мультикультурализма. Полученные модели представлены в табл. 6 и 7.

Таблица 6. Регрессионная модель национальной вовлеченности

Пермиссивность	–0.391**
Субнационализм	0.245*
Космополитизм	0.340**
R-квадрат	0.515
Скорректированный r-квадрат	0.481
Количество наблюдений	88

* Статистическая значимость 0,05.
** Статистическая значимость 0,01.

Таблица 7. Регрессионная модель мультикультурализма

Пермиссивность	0.653***
Значимость демократии	0.310**
R-квадрат	0.507
Скорректированный r-квадрат	0.487
Количество наблюдений	88

** Статистическая значимость 0,01.
*** Статистическая значимость 0,001.

На основании проведенного исследования можно сделать следующие **выводы.**

1. Трендовые теории национализма не находят эмпирического подтверждения: за последние два десятилетия в большинстве стран не происходило выраженных изменений в уровне национализма.

2. Редукционистские теории национализма в большинстве случаев верно предсказывают направление связи между национализмом и другими переменными, но переоценивают ее степень.

3. Наибольшей предсказательной силой обладает не какая-либо одна из редукционистских теорий национализма, а их сочетание, при этом интерпретация выявленных соотношений требует рассмотрения теорий национализма в рамках макротеории модернизации.

Литература

Anderson B. Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism. Revised Edition ed. London and New York: Verso, 1991.

Brubaker R. Nationalism Reframed. Nationhood and the National Question in the New Europe. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

Giddens A. The Nation-State and Violence. Cambridge: Polity Press, 1985.

Greenfeld L. Nationalism: Five Roads to Modernity. Cambridge (USA) and London (UK): Harvard University Press, 1992.

Habermas J. Die Postnationale Konstellation. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 1998.

Hayes Carlton J.H. Nationalism: a Religion. NY: The Macmillan Company, 1960.

Hobsbawm E.D. Nations and Nationalism Since 1780: Programme, Myth, Reality. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Hobsbawm E.D., Ranger T.O. The Invention of Tradition. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

Huntington S.D. The Clash of Civilizations? // Foreign Affairs 72. No. 3 (1993). P. 22–49.

Kedourie E. Nationalism. Fourth ed. Oxford UK and Cambridge USA: Blackwell, 1993.

Kohn H. Nationalism, Its Meaning and History. 1955.

Miscevic N. Nationalism and Beyond: Introducing Moral Debate about Values. Budapest: Central European University Press, 2001.

Tilly C. The State of Nationalism // Critical Review. 1996. Vol. 10. P. 299–306.

Д.О. Хлевнюк

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

РУИНА В ГОРОДЕ: КУЛЬТУРНЫЕ ЦЕННОСТИ И ОПАСНОСТЬ ИХ ПОТЕРЯТЬ

Не так уж много говорится о руине в современной социологии. Скорее всего, потому, что считается, что руина — это объект не социологический. Руины интересуют архитекторов, художников, урбанистов, наконец, культурологов. Зачем писать о руинах социологам? Тем не менее единственная, пожалуй, работа, посвященная исключительно и всецело феномену руины, принадлежит перу одного из отцов социологии. Мы говорим конечно же об эссе «Руина» Георга Зиммеля. Почему для него руина казалась интересным объектом, о котором стоило писать? Зиммель в своей работе показывает, что руина является не просто материальным объектом. Она воплощает в себе несколько дихотомий: природы и духа, случайности и цели, прошлого и настоящего [Зиммель, 1996, с. 233]. Это фундаментальные для человеческой культуры дихотомии, и с ними во многом связано то особое отношение к руинам, которое бытовало ранее.

Важно отметить, что руина для Зиммеля — объект романтического осмысления. Начиная с XVII в. руина стала объектом искусства в Европе. Не то чтобы руина не появлялась в искусстве до этого, отнюдь. В живописи до XVII в. она появляется как средство, используемое художником, чтобы показать свой талант и свою технику в передаче игры света, нюансов цвета и т.д. Но лишь в XVII в. руина становится предметом интереса художников. Появляющиеся на полотнах разрушенные элементы архитектуры, соседствующие с деревьями, кустами, всем, в чем воплощена природа, как замечают исследователи, во многом и отражали дух того направления в искусстве, которое стали называть Романтизмом [Zucker, 1961, p. 120]. То же самое происходило и в литературе: сюжет разрушения Помпей, к примеру, стал основой для нескольких известных произведений. «Нельзя, конечно, утверждать, что мотивы “природного” насилия вытеснили из литературы тематику военных разрушений: в тех же “Восточных мотивах” Гюго сразу за “Небесным огнем” следует стихотворение “Канарис”, воспевающее именно разрушительные доблести греческого героя-моряка. Тем не менее в целом в XIX в. все же пре-

обладает тенденция изображать разрушение как стихийно-энтропический реванш природы над культурой, и соответственно усилия цивилизации направляются на защиту от стихии, на защиту культуры» [Зенкин, 2001, с. 33].

Как пишет Зенкин, к XVIII в. руина стала метафорой взаимоотношений сил природы и человеческой деятельности, метафорой того, что природа — единственное, что будет существовать всегда [Зенкин, 2001, с. 34]. «Мысли, вызываемые во мне руинами, величественны. Все уничтожается, все гибнет, все проходит. Остается один лишь мир. Длится одно лишь время», — пишет Дидро [Diderot, 1990, p. 338].

Именно об этом говорил и Зиммель: «Силы природы начинают господствовать над созданием рук человеческих: равенство между природой и духом, которое воплотилось в строении, сдвигается в пользу природы. Этот сдвиг переходит в космическую трагедию, которая вызывает печаль в нашем восприятии каждой руины: разрушение предстает перед нами как месть природы за насилие, которое дух совершил над ней, формируя ее по своему образу» [Зиммель, 1996, с. 227]. Это романтическое отношение к руине, ее эстетизация привели к тому, что одной из наиболее модных практик организации садов стало сооружение искусственных руин. Руина — объект созерцания, умиротворяющего, возможно, эйфорического, наверняка философского. Лишь в XIX в. руины становятся фигурантами повествований беспокойных, появляется ощущение опасности, исходящей от руин, они становятся декорациями для страшных историй [Зенкин, 1996, с. 34].

Время, прошедшее с тех пор, значительно изменило наши представления о руинах. Они стали сложнее и многообразнее, как и сами руины. Показательно, что попытка вернуть такие романтические руины порой заканчиваются провалом. К примеру, при реконструкции парка «Царицыно» было принято решение возродить декоративную руину, которая украшала его прежде. Отличие новой руины от старой заключается в том, что из нее сделали смотровую площадку, а сама она служит посетителям фоном для фотографий. Немыслимо созерцать руину, которая в хороший день буквально облеплена людьми[1].

Руины в современном мире

Если бы Зиммель наблюдал сегодняшнюю ситуацию, ему бы не хватило тех нескольких страниц, что он использовал в эссе «Руина». В современном мире конечно же остались руины романтического характера: заброшенная

[1] За это наблюдение автор благодарит Наталию Комарову.

архитектура, постепенно пришедшая в упадок. Но все больше и все заметнее теперь в нашем мире руин, связанных с войнами и катастрофами, произошедшими по вине человека. Это и Купол Гэмбаку в Хиросиме, оставшийся как память и как самый последний свидетель атомного взрыва. Это и центр Варшавы, и Дрезден, оказавшиеся почти полностью разрушенными во время Второй мировой войны, но впоследствии были перестроены. Это и Припять, город-руина, покинутый жителями после техногенной катастрофы. Это и целые районы Детройта, постепенно превращающиеся в руины в связи с экономическими проблемами. Не говоря уже о руинах концентрационных лагерей. Все эти руины — уже не просто объекты для созерцания, они вызывают зачастую гораздо больший спектр эмоций, чем страх или покой. Более того, за каждой из них стоят истории, образы, порой эксплицированные, порой — нет.

Разнообразие восприятия руин связано и с разнообразием практик работы с ними. Конечно, руины все еще остаются объектами живописи, литературы и садового искусства. Но появились и новые практики. Во-первых, это особый вид туризма, нацеленный специально на посещение руин. По своему характеру он, вероятно, ближе всего к экстремальному туризму, нежели к культурному. Существуют специально организованные туры, к примеру, в Припять. Те, кто ездит в такие туры, в обсуждениях в интернете используют характеристику «постапокалиптика», говорят о ценности возможности «самостоятельно полазать». Видимо, подобные поездки — это приключение, где опасность сочетается с увлекательностью и жаждой нового опыта. В интернете существуют целые сообщества, объединяющие людей, проводящих свои выходные в поисках разрушенных зданий, руин, изучая их, фотографируя[1]. Долгое время в таких сообществах было не принято разглашать местонахождение руин. Каждая из них считалась находкой автора сообщения, да и сам процесс поиска был частью приключения, доступного, очевидно, только профессиональным туристам.

Появились и новые формы художественного освоения: фотографии, граффити, съемки кино- и видеофильмов. Они связаны в основном с городскими руинами, которые часто, особенно если говорить об индустриальных руинах, остаются в городе как бы пустыми местами. Они пусты не потому, что никак не используются в социальной жизни (как и любая руина, они получают новую жизнь), но часто остаются пустыми с институциональной точки зрения, т.е. с экономической и градостроительной.

---

[1] Например, в русском сегменте — ru_abandoned, сообщество, у которого более 10 тыс. подписчиков, а в общем рейтинге всех сообществ ЖЖ занимает 33-е место.

Правила работы с руинами

Современные городские руины (как, впрочем, и руины за пределами города) находятся в ведении тех или иных формальных организаций, а значит, по отношению к ним применимы те или иные институциональные правила. Эти правила основаны на двух взаимосвязанных дихотомиях: культурная ценность — отсутствие культурной ценности, запустение и разрушение-порядок. Руина в своем первозданном состоянии рассматривается как признак запустения и беспорядка. Поэтому с руинами необходимо работать: сносить, перестраивать, реконструировать, реставрировать. Однако понятно, что одни руины можно уничтожить и перестроить, а другие нельзя ни в коем случае, поскольку они обладают особой ценностью. Последние можно лишь реконструировать или реставрировать, да и то по многочисленным правилам реставрации и реконструкции.

Руины опознаются как места нефункциональные. Они, как и писал Зиммель, потеряли свою цель, оказались результатом случайности. В действительности их функциональность просто изменилась. Руина — это не только останки старого здания, это новый объект, обладающий специфической функциональностью и новыми смысловыми отношениями. К примеру, руина Большого Царицынского дворца в Москве за свое длительное существование в качестве руины сменила множество функций: была и объектом живописи, и пристанищем толкиенистов, и стенами для скалолазов. Тем не менее, когда речь идет о функциональности, следует отметить те функции, которые руина несла до того, как стала таковой. Реконструкция «Детского мира» или стадиона «Динамо» — отличные примеры. Если «Динамо» уже практически превратилось руины, «Детский мир» не успел дойти до такого состояния. С точки зрения функциональности руина — это, скорее, процесс, нежели состояние. Обветшание, непригодность для использования делает здание руиной, требующей переоборудования.

Казалось бы, и с точки зрения сохранения культурной ценности процессы реконструкции и реставрации необходимы. В конечном итоге руина обладает неприятным свойством вовсе исчезать с поверхности земли, теряя хоть какое-то подобие с до-руинированным состоянием. Опасность потерять культурные ценности, связанные с руинами, состоит не только в том, что может исчезнуть сама руина, если вовремя не принять меры, но и в том, что она может исчезнуть, даже если меры приняты.

Так называемый «лужковский» период в московском градостроительстве связывают обычно с игнорированием требований экспертного сообщества о сохранении руин, обветшалых зданий и проведении щадящих

реконструкции или реставрации. Под ними понимаются привычные, давно существующие способы реставрации: к примеру, стилистическая (основанная на восстановлении стилистического единства) или историческая (основанная на исторических данных). Эти типы реставрации «должны продлить жизнь культурного наследия и, если возможно, прояснить художественный и исторический посыл без потери подлинности и смысла» [Jokilehto, 2007, p. 6]. Но как можно себе представить, почти всегда такого рода реставрации довольно затратны, а в результате не всегда функциональны. Так, владелец «Детского мира» хотя и обещал, что проведет реконструкцию, которая сохранит памятник культуры, в итоге принял решение полностью перестроить здание. Эксперты в области архитектуры таким ходом событий конечно же недовольны [Ревзин, 2012]. Но, положим, это частный проект, где действительно необходимо получить на выходе прибыльный продукт.

Сложившаяся в связи с этой проблемой ситуация не так сильно отличается от ситуации двухсотлетней давности. Еще в XIX в. так называемая «черная банда» скупала во Франции старые поместья и распродавала по частям, а новые владельцы конечно же не хотели сохранять на своих землях руины старых дворцов и сносили их. Подобная практика вызвала много критики романтиков, в том числе и Виктора Гюго. Но некоторые современники видели в деятельности «черной банды» пользу для государства. «Эти споры о приватизации имели четкую культурную окраску: “демократическая” точка зрения Курье мотивировалась внекультурными соображениями экономической эффективности и социальной справедливости, тогда как за “реакционной” позицией романтика Гюго стояло новое понятие культуры, которую нужно беречь от разрушения» [Зенкин, 2001, с. 35].

Совершенно другая история с теми руинами, которые вроде бы и должны играть исключительно роль культурного наследия. Таковой должна была стать руина Большого дворца в «Царицыно»[1]. На ее примере хорошо видны проблемы современного отношения к руинам.

Культурная амбивалентность руины

Решение о реконструкции принял тогда еще мэр Москвы Ю.М. Лужков, и, конечно, экспертами это было воспринято как очередное решение в духе

[1] Данные по этому кейсу были собраны в рамках проекта «Учитель — ученики» 10-04-0005 «Человек и публичное пространство в современной Москве: исследование культурных трансформаций» (на примере Государственного музея-заповедника «Царицыно»).

всей лужковской практики реконструкции. Рассматривалось несколько проектов реконструкции руины. Большинство экспертов соглашалось, что лучше всего оставить руину в таком состоянии, в котором она пребывала на тот момент: сделать стеклянный павильон, расчистить, укрепить, но оставить. Но было решено достроить руину до полноценного дворца в духе XVIII в. (так как дворец никогда не был построен, архитекторы могли основываться лишь на нескольких проектах дворца и на своих представлениях о стиле Казакова). «Царицыно», по-видимому, должно было стать «местом культурного отдыха», многофункциональным туристическим и рекреационным комплексом, удовлетворяющим «насущным нуждам людей». С другой стороны, восстановление Большого дворца, по сути, означало появление в Москве царского дворца. С учетом того, что практически все дворцы сосредоточены в Санкт-Петербурге, это имело статусное значение.

Эксперты в области архитектуры и краеведы были страшно недовольны случившимся. В их глазах это был абсолютно варварский поступок. Такая реконструкция, по их мнению, уничтожила культурную ценность объекта. Почему?

Культурная ценность руины, подобной «Царицыно», да и, вероятно, любой другой, — в ее подлинности. Руина — это застывшее прошлое. С другой стороны, руина — это уже новый объект, живущий своей жизнью и выполняющий новые функции, а точнее — включенный в новые практики объект. Не совсем верно говорить, что руина предполагает бесконечный временной горизонт, но не отсылает ни к какой конкретной точке во времени (так, к примеру, полагает Тригг). Руина — парадоксальный объект. С одной стороны, она является уже новым объектом, включенным в новые сети практик. С другой стороны, ее точка отсчета — история превращения в руину — это и есть ее нарратив, вполне законченный, часто чрезвычайно ценный для памяти общества (как, к примеру, в случае военных руин). В этом смысле руина, возможно, один из немногих материальных объектов, который сохраняет прямую связь с прошлым. Несмотря на то что руинированное здание начинает новую жизнь, новую главу в своей биографии и может оказаться и декорацией для фильма ужасов, и местом паломничества туристов, оно тем не менее практически не меняется. Прямая связь с прошлым сохраняется у руины, поскольку она подлинна. И подлинность ее заключается в том, что это те самые камни, поставленные тем самым образом, теми самыми людьми. И после точки перехода в руину (в случае «Царицыно» — остановка строительства) руина почти не меняется. Конечно, руинизация сама по себе предполагает изменение материального состояния здания. Но дело не в том, что от единства что-то убывает, а в том, что к нему не прибавляется ничего нового. Иными словами, подлинностью обладает весь объект (к примеру, здание)

и каждая его часть в отдельности. Постепенное исчезновение частей не делает объект неподлинным. Однако стоит только добавить что-либо принципиально новое даже к одной из частей объекта — из другой эпохи, не в том же стиле, сделанное по другой технике другими людьми, — как весь объект теряет свою подлинность.

Казалось бы, в связи с вышеизложенным реконструированный дворец должен был быть оставлен или как минимум вызывать чувства возмущения и даже страха — как и должны работать оскверненные места. Ревзин в одной из своих последних статей переводит эту логику на язык функциональности и экономической выгоды. Дескать, люди не пойдут в перестроенный «Детский мир», потому что они «идут в этот магазин со своими детьми, чтобы заново пережить свое детство, и им очень важно, чтобы все выглядело как раньше. Полная перепланировка магазина начисто разрушает его тождественность, и он теряет лояльных покупателей» [Ревзин, 2012]. Но этого не произошло. Руина зажила новой жизнью, открыла новую главу в своей биографии, в которой она оказалась царским дворцом.

Результаты нашего многомерного исследования показали, что большинство посетителей Большого Царицынского дворца не знали и уж точно не следили за дискуссиями вокруг реконструкции «Царицыно». Для многих из них получившийся дворец отлично репрезентирует царские дворцы XVIII в., передает ощущение богатства и власти, красоты, великолепия. В общем, всего того, с чем вроде как была связана жизнь царских особ того времени и Екатерины Великой в частности. И если руина Большого дворца была напрямую связана с прошлым, то новый Большой дворец дает представление об этом прошлом. Единственными, кто почувствовал себя пострадавшими, оказались эксперты, краеведы и те сообщества, которые и входили в эту новую сеть практик, возникшую вокруг руины. Для них реконструкция привела к разрушению сети и исчезновению целого ряда осмысленных практик.

Современная руина, конечно, все еще остается продуктом как человеческого разума, так и природы. И в этом заключается ее эстетическая ценность. В то же время в руине остается и загадка случайности, или истории ее появления. Она таит в себе опасность — ведь заброшенные здания небезопасны для своих посетителей. И руины хранят прошлое, являются одними из немногих подлинных, не измененных человеком объектов из прошлого. Однако обладает ли эта подлинность безусловной аурой (как писал об этом Беньямин)?

Опасность потерять культурную ценность руины существует на двух уровнях. На самом базовом уровне это опасность потерять сам материальный объект, опасность его окончательного исчезновения. Чтобы избежать этого, общества создали специальные институты, направленные на сохранение культурных ценностей. Второй уровень гораздо сложнее — это опас-

ность смысла руины. И хотя, как кажется, здесь есть особые процедуры и институциональные правила, на деле они, во-первых, не всегда работают, а во-вторых, не так очевидны. В современном мире амбивалентность руин задается не противопоставлением природы и человеческого разума, а противостоянием функциональности в экономических терминах и практичности в терминах культуры. Но что еще удивительнее, между самими культурными практиками наблюдается разобщенность, которая заставляет нас задуматься над природой подлинности руин, их культурной ценностью и ценностью для культуры.

Литература

Беньямин В. Произведения искусства в эпоху их технической воспроизводимости. (Электронный ресурс). Режим доступа URL: http://biblioteka.teatr-obraz.ru/node/7176.

Зенкин С. Руины // Французский романтизм и идея культуры (аспекты проблемы). М.: РГГУ, 2001. С. 32–39.

Зиммель Г. Руина // Избранное. Т. 2. М.: Юрист, 1996.

Ревзин Г. Липа капитальная // Citizen K. Vol. 3(24). 2012.

Diderot B. Euvres completes. T. XVI. 1990.

Jokilehto J. Conservation Concepts // Conservation of Ruins / ed. by J. Ashurt. Elsiever, 2007.

Trigg D. Architecture and Nostalgia in the Age of Ruin.

Zucker P. Ruins. An Aesthtic Hybrid // The Journal of Aesthetics and Art Criticism. 1961. Vol. 2. No. 2.

А.В. Яцык

Казанский федеральный университет

ПЕРФОРМАНСЫ В ОСПАРИВАЕМЫХ ПРОСТРАНСТВАХ: СЛУЧАЙ ПОСТСОВЕТСКОЙ РЕНОВАЦИИ КАЗАНИ

В статье предпринимается попытка осмыслить практики гражданского активизма в отношении оспариваемых городских пространств с позиции культурсоциологической перспективы как событий — перформансов. Эмпирической базой работы стали случаи протестных акций 2010–2011 гг., организованные в защиту исторического центра Казани, которые анализируются как «успешные» или «убедительные» в своем воздействии на городские власти[1].

На примере практик экскурсий по «утраченным местам» Казани в разных их форматах (экскурсии для «простых жителей» и для президента республики и мэра города) обсуждаются характеристики составляющих эти перформансы элементов, где «мизансцене» (в терминологии Дж. Александера), включая участвующую в ней аудиторию/публику, отводится значимая роль. Показывается, что в ситуации подобной актуализации посредством коммеморативных практик, опыта сообщества, воплощенного в физическом пространстве города, и само положение физического тела публики оказывается важным. Способ апроприации пространства — через соразмерный человеческому телу масштаб, ритм, способ восприятия (передвижение, не опосредованное техникой) — оказывается действенным инструментом разделения коллективных представлений о городе (во всяком случае, декларативного) разными публиками и представляется участникам протестов — акторам перформансов — существенной характеристикой, влияющей на их «убедительность».

[1] Работа опирается на интервью и беседы с активистами-градозащитниками, собранные автором статьи в 2011–2012 гг., материалы интернет-СМИ и исследования «Изучение мнения граждан исторических городов в отношении историко-культурного наследия: степень информированности, консолидированности и готовности к активным действиям в решении проблем сохранения и современного использования объектов культурного наследия» (февраль–март 2011 г., ВООПиК, ЭОН), включавшего 10 экспертных интервью, проведенных также и автором статьи, с представителями профессиональных сообществ Казани, чья деятельность связана с оценкой, охраной, управлением, развитием и популяризацией культурного наследия.

Введение

Конец 2010 г. и начало 2011 г. ознаменовались в Казани серией выступлений защитников исторического наследия[1], которые оказали неожиданное для самих активистов воздействие на городскую и республиканскую власти. Неожиданность эта заключалась в относительно быстрой реакции власти на выдвинутые протестантами претензии и демонстрации ее готовности к конструктивному диалогу с ними. Всего через три месяца после первой акции — одиночного пикета в защиту исторического центра города, спровоцированного незаконным снесением двух памятников архитектуры XIX в. — номеров Банарцева и дома Потехина (январь 2011 г.) — министр культуры, занимавшая пост последние 6 лет, была смещена; в течение 2011 г. реализован ряд мероприятий[2], которые оцениваются активистами как позитивные и значимые [История под снос...]. Осенью и зимой того же года одна из лидеров протестных акций стала помощником президента РТ по вопросам сохранения исторического и культурного наследия Татарстана, бывший главный государственный инспектор по РТ Управления Росохранкультуры получила пост заместителя министра культуры республики, а нынешний, 2012 г. объявлен в Татарстане Годом историко-культурного наследия. Сама тема наследия не является для Казани новой. За последние 15 лет она постоянно присутствует

---

[1] Хронология протестной активности: 13 декабря 2010 г. — бесплатная экскурсия по разрушенным памятникам Казани, приуроченная к всероссийской акции протеста в защиту культурного наследия под руководством «Архнадзора», письма в прокуратуру, письма городским и республиканским властям по поводу незаконного сноса памятников; 2011 г.: 13 января — одиночный пикет против сноса номеров Банарцева и дома Потехина, завершившийся «круглым столом» с министром культуры РТ и обещанием обсудить вопросы, поставленные активистами, 10 февраля — бесплатная экскурсия «Реквием по утраченному: Казань, которую мы потеряли», установление мемориальной таблички, 12 марта — экскурсия «Прогулки по старому городу: Казань, которую мы теряем» и установление мемориальной таблички, 15 апреля — экскурсия по Старотатарской слободе, перформанс с противогазами, 14 мая — митинг в защиту парка «Черное озеро»; август — письмо в ЖЖ одного из лидеров движения (О. Балтусовой) — «приглашение» президента на пешую экскурсию; осень 2011 — начало 2012 г. (7 пеших экскурсий О. Балтусовой с президентом); октябрь 2011 г. — назначение О. Балтусовой на должность помощника президента; начиная с лета 2011 г. до сегодняшнего момента — совместная работа активистских организаций и властей по вопросам сохранения культурного наследия Казани.

[2] Принятие новой программы охранных зон, запрет на строительство высотных сооружений в историческом центре города, принятие постановлений о контроле за собственниками исторических зданий, обновление списка объектов исторического наследия, подлежащих реставрации, уборка мусора в разрушенных зданиях и др. См.: [Агеева, 2011], [Итоги 2011 года в сфере строительства...].

в местном политическом дискурсе в контексте реализации нескольких крупных программ «реновации» города, значительно изменивших его облик. «Программа ликвидации ветхого жилого фонда и реконструкции кварталов ветхого жилья в г. Казани» (1995–2004) своей целью ставила улучшение условий жизни семей, живущих в ветхих исторических зданиях, а также модернизацию городского центра, его коммерческое развитие, в результате чего исторический центр должен был быть «возрожден». Согласно программе, 31 907 семей, проживающих в 8001 доме общей площадью 1211 тыс. кв. м, планировалось переселить в новое комфортное жилье, построенное на окраине города [Программа ликвидации... 1995–2004]. При этом 6424 здания, или 80,2% отселенных зданий, возрастом от 300 до 100 лет были разрушены [Kinossian, 2006, p. 322–323]. «Федеральная программа сохранения и развития исторического центра г. Казани» (2001–2005) была ориентирована на дальнейшую трансформацию облика города и должна была завершиться к дате его тысячелетия — в 2005 г. Она включала реализацию 131 проекта, среди которых только 82 подразумевали реконструкцию исторических зданий. Остальные были направлены на повышение «коммерческой привлекательности» исторического центра и включали развитие транспортной инфраструктуры (предполагавшее строительство казанского метро, нового моста через реку Казанку и 30 км дорог), возведение *новых* жилых и офисных сооружений.

В результате этой стремительной «реновации» около 9% населения Казани — почти 99 000 человек — были выселены из прежних жилищ [Kinossian, 2006, p. 333]. Сама «реставрация» была отложена на годы, в течение которых здания стремительно ветшали и приходили в состояние, не подлежащее восстановлению. Типичными случаями стали поджоги домов с целью рейдерского захвата, а на их месте возникали новые элитные строения. Почти девятилетнее отсутствие общей градостроительной концепции в городе (срок Генерального плана Казани 1969 г. истек в 2000 г., а следующий план был принят только в 2009 г.) усугубляло процесс хаотичной застройки и приватизации публичных мест городского центра. Гражданские протесты начала 2000-х против уничтожения исторического центра Казани были малочисленны, поддерживались небольшой группой местной интеллигенции и разворачивались в основном в пространстве нескольких русскоязычных печатных изданий города. Впоследствии городской и республиканской властью было признано, что осуществленные программы трансформации были «неудачными», так как повлекли за собой утрату целых улиц и исторических кварталов [Итоги 2011 года в сфере строительства...]. Тем не менее в последние 5 лет еще 100 исторических зданий и памятников, включавших ценные примеры, в том числе татарской архитектуры XVIII–XIX вв., были разрушены [Итоги 2011 года в сфере строительства...]. На сегодняшний день в городе реализу-

ется еще одна крупномасштабная программа, связанная с проведением в Казани в 2013 г. Универсиады. Она предполагает строительство 36 спортивных объектов, а также дорожных развязок и магистралей. Некоторые из них будут расположены в исторической части города — на берегу озера Кабан, а также на правом берегу реки Казанки. Его намыв и уничтожение системы болот и прибрежной зоны, а также стихийных мест отдыха горожан сопровождались гражданскими протестами, среди которых наиболее яркими были акции экологов 2009 г. [Садыков, 2009; Экологический ущерб Казани возместит парк Универсиады], но они не оказали влияния на решение властей. В этом отношении проведенный в мае 2011 г. активистами — защитниками «старой» Казани митинг в защиту исторического парка «Черное озеро» оказался «убедительным»: под давлением общественности городские власти отказались строить на его месте автомобильную парковку. Очевидно, что простое сопоставление результатов этих двух примеров невозможно, — порядок стоимости и уровень притязаний городской и республиканской власти в реализации этих проектов совершенно различны. Между тем в рамках случаев оспаривания воплощенной в физической материи города *памяти* борьба казанских активистов 2011 г. выглядит серией «успешно» выстроенных действий.

«Реквием по утраченным местам» и «прогулка с президентом»: тело в пространстве и память места

Теория культурного перформанса Дж. Александера и его коллег кажется интересным инструментом, позволяющим сопоставить внутреннюю логику структурирования нарратива культурного наследия и представление его в действиях активистов, избегая использования утвердившейся в исследованиях городского пространства теории социального производства А. Лефевра, М. де Серто и др. и концептов стратегий и тактик, которые фактически можно определить как пример «слабой» программы в исследованиях культуры [Александер, Смит, 2010]. Согласно теории культурного перформанса, каждое социальное событие — это перформанс, который можно представить в виде системы коллективных представлений, фоновых символов и сценариев на переднем плане (мизансцены), акторов, наблюдателей/аудитории, средств символического производства и социальной власти [Alexander, Giesen et al., 2006, p. 32–37].

В этом смысле «успешной» акцией будет «убедительный» перформанс, т.е. такое представление смыслов социальной ситуации другим, которое бы выглядело как «правда» [Alexander, Giesen et al., 2006, p. 32]. При этом убедительным он оказывается тогда, когда акторам удается достичь «сплавления»

(re-fusion) всех элементов (как практических, так и символических) на основании *разделяемых* значений. Для Сноу подобная тотализация концепции перформанса кажется сомнительной прежде всего потому, что теряет элемент креативности и воображения, растворяя ее во всех социальных событиях, так же как и понятие «сплавление» — слишком неопределенным (где граница между воображаемым «сплавлением» и ритуальным? какова цель «сплавления»? интеграция? солидарность?) [Snow, 2010, p. 84]. Строн также скептичен в отношении приложения драматургического подхода (который он видит в концепции перформанса) ко всем типам социальной коммуникации и к возможности выявить «истинность искренности», которая ведет к «сплавлению» и успеху [Straughn, 2006, p. 5]. По его мнению, для Александера перформанс всегда предполагает стратегическую манипуляцию, а самый успешный из них — тот, что «маскирует свое существование» [Alexander, 2004, p. 549; цит. по: Straughn, 2006, p. 5], между тем часто люди могут действовать «автоматически», не разделяя свою «роль» и «аутентичного себя» [Straughn, 2006, p. 5]. В этом смысле, чтобы выглядеть обоснованной, теория перформанса должна быть чувствительна к трем разным типам перформансов: театральных, когда действие ориентировано на «убеждение», симулирующих театральные, в которых аутентичность основы перформанса оспаривается, и «не постановочных», в которых аутентичность исходит из повседневной жизни [Straughn, 2006, p. 5]. Это, в свою очередь, приводит к признанию разнообразия жанров «симулирующих» *аутентичность* перформансов, среди которых — политические и которые не обязательно будут строиться на искреннем желании разделения совместных верований («патриотический перформанс»), а могут быть более основаны на ритуальном соглашательстве.

Коммеморативные экскурсии защитников «старой» Казани, сыгравшие значительную роль в привлечении внимания общественности к проблемам культурного наследия города, могут быть хорошим примером первого и третьего типов перформансов. В своих интервью информанты подчеркивали значимость нескольких основных вещей, придавших, по их мнению, «убедительность» такой форме гражданского высказывания и способствующих дальнейшему диалогу с властями.

Первое — это «аутентичность высказывания»: декларируемая аполитичность акции и отсутствие явно артикулируемых требований к власти должны казаться более «соответствующими» голосу «слабых публик» [Fraser, 2002].

Одна из активисток заметила по этому поводу: *«Я придумала, что должна быть акция протеста, чтобы ее не регистрировать, не заявлять митинг, нужно просто пригласить горожан на прогулку. У меня такая практика была, но я просто тренировалась на друзьях... А тут я думала, что если позову точно так же на экскурсию по разрушенным памятникам, люди спокойно придут, и это будет*

наша акция протеста. Почему бы нет, всем интересно прийти бесплатно на экскурсию по разрушенным памятникам, если это грамотно подать, народ придет. Так, собственно, и было» (активистка-градозащитница, август 2011 г.).

Действительно, участники экскурсий по «утраченной» Казани не скандировали лозунги, но устанавливали на зданиях мемориальные доски, изготовленные за свой счет, воспроизводя это действие в практиках экскурсий и в некотором смысле ритуализируя его.

Активисты-градозащитники вешают на дом 1911 г. мемориальную табличку

Источник: URL: http://vkontakte.ru/photo-24709905_249890920 (26.10.2011)

Второе — «аутентичность непрерывности», значимость сохранения не просто отдельных памятников, а всего ландшафта, ансамбля зданий, которые, следуя идее Хальбвакса и Нора, «воплощают» социальную память сообщества, способствуя тем самым его целостности [Хальбвакс, 2007; Нора, 1999]. Конфигурации городского пространства реинтерпретируют прошлое и проблематизируют социальную позицию тех, кто ассоциирует свое существование с данным местом. Коммеморативные шествия, протесты и активистская деятельность, направленные на защиту исторических зданий, могут быть поняты в этом смысле как попытки оспорить слабыми публиками свое право на *бытие сообществом* в физическом и символическом пространствах города [Low, Lawrence-Zúñiga, 2003, p. 18].

«Аутентичность воплощения», неразрывность социального и физического тела и пространства оказывается третьим элементом, придающим, по мнению участников акций, убедительность перформансу коммеморативных экскурсий в их «сплавлении» в разделении смыслов с другими публиками. Гиббонс в связи с этим говорит о соматической социальной памяти [Gibbons, 2001; цит. по: Spillmann, Conway, 2007, p. 82], Келлехер — о «картировании социального мира посредством движения тела, в пространстве как воспоминания» [Kelleher, 2003, p. 56; цит. по: Spillmann, Conway, 2007, p. 85].

Лин Спиллман и Брайан Конвей, опираясь на идеи Дж. Александера о «сильной программе культурсоциологии» и концепцию культурного перформанса, принципиальной для реализации «сильного тезиса о воплощении» (the strong embodiment thesis) в исследованиях тела, перформанса и социальной памяти ставят задачу понять, при каких условиях «память тела» (embodied memory) и текстуальная или дискурсивная социальная память воздействуют друг на друга в ситуациях конструирования идентичности, ее оспаривания и трансмиссии [Spillman, 2007, p. 94].

Приглашение президента на пешую экскурсию по «местам памяти», размещенное в личном блоге одной из активисток движения [Приглашение президенту...], можно осмыслить как призыв разделить — через апроприативные и коммеморативные *практики* соразмерного телу человека движения в пространстве («слабой» публики — пешехода, в отличие от «сильной» — передвигающейся на автомобилях и трансформирующих городское пространство в соответствии с собственным пониманием) — *коллективную идентичность* разных городских публик как сообщества. Это призыв «смотреть на город... я вижу город так, как редко кто видит. Потому что я вижу людей, а не дома», пишет активистка [Приглашение президенту...]. В отсутствие «воплощенной памяти» места (ни нынешний мэр Казани, ни президент Татарстана не родились в этом городе и «видели его из окна автомобиля, окна которых не очень-то и прозрачные» [Балтусова, 2011]) подобная телесная апроприация оказывается одним из условий, способствующих успешному перформансу как способу коммуникации между разными городскими публиками.

Литература

Агеева Л. Город, который оставим потомкам (заметки с сессии Казанской Думы) //Казанские истории. 09.10.2011. (Электронный ресурс) Режим доступа <http://history-kazan.ru/2011/10/город-который-оставим-потомкам-замет> (Дата обращения 29.02.2012).

Александер Д., Смит Ф. Сильная программа в культурсоциологии // Социологическое обозрение. 2010. Т. 9. № 2. С. 11–30.

Балтусова О. Когда перед тысячелетием в Казани сносили памятники, жаль, что я была маленькая... // Tatcenter.ru. 04.10.2011. (Электронный ресурс) URL:<http://www.tatcenter.ru/article/106304/> (Дата обращения 1.03.2012).

История под снос. Что ждет памятники истории Казани? // Tatcenter.ru. 03.02.2011. (Электронный ресурс) URL: <http://www.tatcenter.ru/online/31> (Дата обращения 29.02.2012).

Итоги 2011 года в сфере строительства: «Все мы ринулись в защиту исторического центра» // Tatcenter.ru. 04.01.2012. (Электронный ресурс). Режим доступа URL: <http://info.tatcenter.ru/article/109714/> (Дата обращения 29.02.2012).

Приглашение президенту на пешую прогулку по Казани // LJ.com. 26.08.2011. (Электронный ресурс). Режим доступа URL: <http://lesovik007.livejournal.com/114581.html> (Дата обращения 29.02.2012).

Программа ликвидации ветхого жилого фонда и реконструкции кварталов ветхого жилья в г. Казани (1995–2004). (Электронный ресурс). Режим доступа URL: http://tatarstan.news-<city.info/docs2/sistemaf/dok_pedhfi/index.htm> (Дата обращения 29.02.2012).

Садыков Р. Казанка исчезнет // ProKazan. 11.09.2009. (Электронный ресурс) URL: <http://prokazan.ru/news/1722.html> (Дата обращения 29.02.2012).

Экологический ущерб Казани возместит парк Универсиады // Татар-информ. 23.07.2009. (Электронный ресурс). Режим доступа URL: <http://www.tatar-inform.ru/news/2009/07/23/177293> (Дата обращения 29.02.2012).

Alexander J.C. Cultural Pragmatics: Social Performance Between Ritual and Strategy // Sociological Theory. 2004. Vol. 22. P. 527–573.

Alexander J.C., Giesen B., Mast J.L. (eds). Social Performance: Symbolic Action, Cultural Pragmatics, and Ritual. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

Fraser N. Rethinking the Public Sphere: A Contribution to the Critique of Actually Existing Democracy in Habermas and the public sphere edited by Craig Calhoun. Cambridge: MIT Press, 1992. P. 109–142.

Gibbons L. Where Wolfe Tone's Statue Was Not: Joyce, Monuments, and Memory. in History and Memory in Modern Ireland, ed. by I. McBride. Cambridge: Cambridge University Press, 2001. P. 139–159.

Kelleher W.F. The Troubles in Ballybogoin: Memory and Identity in Ballybogoin. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003.

Kinossian N. Urban Redevelopment Programmes in Kazan, Russia in The Urban Mosaic of Post-Socialist Europe: Space, Institutions and Policy, ed. by Sasha Tsenkova S. and Zorica Nedović-Budić . New York: Physica-Verlag Heidelberg, 2006. P. 319–336.

Lyn S., Conway B. Texts, Bodies, and the Memory of Bloody Sunday // Symbolic Interaction. 2007. Vol. 30. Iss. 1. P. 79–103.

Setha L., Lawrence-Zúñiga D. (eds). The Anthropology of Space and Place: Locating Culture. Malden MA: Blackwell, 2003.

Snow P. Performing society // Thesis Eleven. 2010. Vol. 103. No. 1. P. 78–87.

Straughn B.J. The Power of Patriotic Performances: A Comment on Jeffrey Alexander // Newsletter of the Sociology of Culture. 2006. Vol. 20. No. 1, 3. P. 4–7.

Е.В. Пруцкова

Православный
Свято-Тихоновский
гуманитарный
университет

РЕЛИГИОЗНОСТЬ И ТОЛЕРАНТНОСТЬ К ОСУЖДАЕМЫМ РЕЛИГИЕЙ ФОРМАМ ПОВЕДЕНИЯ (ПО МАТЕРИАЛАМ ЕВРОПЕЙСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ЦЕННОСТЕЙ)[1]

Можно выделить несколько основных сфер, на нормы, ценности и установки которых влияет религия. Основные из них — это труд, семья и представления о гендерном распределении ролей, экзистенциальные вопросы. Так, достаточно хорошо изучено влияние религии на трудовые ценности и этику — начиная от классической работы М. Вебера «Протестантская этика и дух капитализма», породившей традицию изучения связи религии и ценностей в сфере труда, и заканчивая современными российскими работами ([Забаев, 2007; Снеговая, 2011] и др.). Связи между религией и трудовыми, а также моральными ценностями обсуждают Р. Инглхарт и П. Норрис [Inglehart, Norris, 2004].

В качестве информационной базы настоящей работы выступает Европейское исследование ценностей 2008 г. [EVS — European Values Study]. Данные этого международного сравнительного исследования включают информацию по большинству стран Европы (46 стран, 48 регионов).

Мы рассматриваем толерантность к тем формам поведения, которые представляют собой девиации от предписываемых разными религиями норм, — к самоубийству, эвтаназии, аборту, разводу, случайным сексуальным

[1] Работа выполнена в рамках исследования «Проблемы количественного измерения религиозности и ее влияния на поведение населения» научного проекта «Социология религии» ПСТГУ в 2012 г. В данной работе использованы также результаты проекта «Базовые и трудовые ценности и их динамика в 1990–2000-е гг.: сравнение России с другими европейскими странами», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 г. Автор выражает благодарность В.С. Магуну за ценные комментарии при подготовке статьи.

связям, гомосексуализму, проституции. Для дальнейшего исследования мы объединяем указанные переменные при помощи факторного анализа, поскольку отношение к каждому из перечисленных вопросов в значительной мере коррелирует со всеми остальными. Один фактор объясняет 53% дисперсии, при этом все указанные переменные вносят приблизительно равный вклад в его формирование. Более высокие значения фактора соответствуют более толерантному отношению к нарушению предписываемых религией социальных норм. Использование обобщенного показателя толерантности позволяет нам снизить влияние систематических смещений в некоторых странах, вызванных специфическим отношением к одному или нескольким из указанных вопросов, которое может быть обусловлено, например, культурными и историческими особенностями отдельных стран, наличием общественных движений соответствующей направленности, освещением указанных вопросов в СМИ и другими факторами.

В ряде стран связь между личной религиозностью и толерантностью к формам поведения, осуждаемым религией, довольно сильна, например, в средиземноморских и западноевропейских странах (так, коэффициент корреляции Пирсона $r = -0{,}51$ в Испании и $-0{,}49$ в Италии и Нидерландах)[1]. Тем не менее в некоторых странах (в первую очередь в России и других постсоциалистических странах) указанная связь оказывается значительно более слабой либо практически отсутствует (в России $r = -0{,}08$).

Мы полагаем, что характер связи между религиозностью и толерантностью к формам поведения, осуждаемым религией, в значительной степени зависит от наличия или отсутствия первичной религиозной социализации [Meulemann, 2010; Снеговая, 2011]. Кроме того, важно принимать во внимание новые формы религиозности — веру без принадлежности к определенной деноминации и принадлежность без веры [Davie, 1990].

Религия содержит определенный набор установок, норм и ценностей, которые передаются (приобретаются) в ходе социализации. Под первичной религиозной социализацией мы понимаем религиозное воспитание, полученное человеком в детстве, под вторичной — приход к вере (и соответствующие практики) в более позднем возрасте. Мы считаем, что если религия усвоена рано, то она может существенно повлиять на формирование приверженности нормам и толерантности к их нарушению. При отсутствии первичной религиозной социализации приверженность нормам успевает сформироваться раньше религиозности. Поскольку именно первичная социализация оказывает наиболее значимое влияние на формирование норм и ценностей, мы рассматриваем ее как фактор, объясняющий отсутствие связи

[1] Подробнее см. рис. 1.

(или очень слабую связь) между религиозностью и ценностями в постсоциалистических странах, где ранняя религиозная социализация практически отсутствовала и массовое обращение населения в религию в последние десятилетия не повлекло соответствующего изменения ценностей и норм.

В качестве индикатора для оценки первичной религиозной социализации респондента мы выбираем посещение религиозных служб один раз в месяц или чаще в возрасте 12 лет. На уровне страны он измеряется как доля населения, посещавшего религиозные службы в 12 лет один раз в месяц или чаще.

Религиозность мы рассматриваем как иерархический и многомерный феномен[1]. С одной стороны, мы выделяем в нем несколько уровней: общий уровень и частные проявления. На общем уровне мы определяем степень религиозности по ответам на вопрос о важности Бога в жизни респондента[2]. В рамках уровня частных проявлений мы выделяем несколько измерений: самоидентификация с определенным вероисповеданием, верования (вера в Бога, в жизнь после смерти, в рай и ад) и практики (частота посещения религиозных служб и частота молитвы). Однако остается открытым вопрос, как использовать эти несколько измерений религиозности для построения моделей. Одним из подходов к решению данной проблемы может быть выделение нескольких групп по совокупности различных показателей религиозности. Мы провели кластерный анализ (методом к-средних), который позволил построить сегментацию населения по степени и формам религиозности в 46 европейских странах. Значения всех исходных переменных были приведены к формату от 0 до 1[3]. Из массива данных, используемого для кластерного ана-

---

[1] Необходимо отметить, что выделение в религии нескольких компонентов уходит корнями в работы классиков социологии. Так, по Э. Дюркгейму, религия состоит из верований и ритуалов [Durkheim, 1964 (1912)]. Среди основоположников многомерного подхода к изучению религии и религиозности выделяются Ч. Глок [Glock, 1962], Дж. Фолкнер и Г. де Йонг [Faulkner, de Jong, 1966], Г. Олпорт [Allport, 1954]. Методическое оснащение для анализа религиозности в настоящее время наиболее полно отрефлектировано в рамках психологии религии. Одной из основных работ является книга «Меры религиозности» П. Хилла и Р. Худа [Hill, Hood, 1999]. В российской традиции изучения религиозности часто используется понятие «воцерковленность», примером может служить В-индекс В.Ф. Чесноковой [Чеснокова, 2003].

[2] Данный показатель как максимально универсальный рекомендует использовать для анализа религиозности Р. Инглхарт [Inglehart, Norris, 2004]. Ответы на вопрос о важности Бога по 10-балльной шкале приводились к формату от 0 — «совсем не важен» до 1 — «очень важен».

[3] Самоидентификация респондента с какой-либо деноминацией и переменные, отвечающие верованиям, приводились к дихотомическому формату (1 — да, 0 — нет). Переменные, отвечающие за частоту молитвы и частоту посещения религиозных служб, были переведены в частоту в год (каждая категория частоты была заменена средним количеством в год), а затем приведены в рамки интервала от 0 до 1.

лиза, были исключены респонденты (6623 чел.), которые затруднились ответить на три или более вопроса. Эти респонденты анализируются как отдельная группа (неопределившиеся). При помощи кластерного анализа[1] были выделены шесть групп, характеристики (центры) которых представлены в табл. 1. Кластеризация проводилась независимо от страны проживания респондента на основе всего массива данных. Мы получили несколько групп, каждая из которых в той или иной степени представлена в каждой стране[2] и в рамках разных вероисповеданий[3].

Таблица 1. Сегментация по степени религиозности. Центры кластеров

	Нерелигиозные	**Формально принадлежащие неверующие**	**Верующие без принадлежности**	**Слаборелигиозные**	**Среднерелигиозные**	**Религиозные**
Самоидентификация с вероисповеданием	0	1	0,2	1	0,9	1
Вера в Бога	0,2	0	0,5	1	1	1
Вера в жизнь после смерти	0	0	1	0,3	0	1
Вера в ад	0	0	0	0	0,6	0,9
Вера в рай	0	0	0,2	0	1	1
Молитва (помимо церковных служб)	0,08	0,09	0,23	0,49	0,62	0,78
Посещение религиозных служб	0,09	0,19	0,15	0,41	0,46	0,58
Число респондентов	10 369	3847	2894	12 679	5257	26 117

Нерелигиозные респонденты не идентифицируют себя с каким-либо вероисповеданием, практически не молятся и не посещают религиозные служ-

[1] Использовалось попарное удаление пропущенных данных, что позволило включить в анализ респондентов, затруднившихся ответить на незначительное число вопросов (один или два).

[2] Можно выделить несколько групп стран: нерелигиозные (Восточная Германия, Эстония, Чехия); высокорелигиозные (Турция, Сев. Ирландия, Сев. Кипр, Косово, Азербайджан и др.), а также группу стран с высокой долей верующих без принадлежности к определенной деноминации и высокой долей идентифицирующих себя с определенной религией, но лишь формально (Дания, Швеция, Норвегия, Люксембург, Западная Германия). В России значительна доля неопределившихся (20%).

[3] В частности, такой подход рекомендуют использовать при исследовании базовых ценностей европейцев В.С. Магун и М.Г. Руднев (см., например, [Магун, Руднев, 2010]).

бы, не верят в рай, ад и жизнь после смерти (хотя 20% из них верят в Бога). Слабо- средне- и религиозные респонденты принадлежат к определенному вероисповеданию и верят в Бога. Три указанные группы различаются по другим верованиям и интенсивности религиозных практик. Для целей дальнейшего анализа группа, характеризуемая наибольшей степенью религиозности, была разделена на две части с выделением ядра — очень религиозных респондентов (11 858 чел.) по следующим жестко заданным критериям: принадлежность к определенному вероисповеданию, вера в Бога и посещение религиозных служб один раз в неделю или чаще.

Кроме того, были выделены две специфические группы, в религиозности которых прослеживается несогласованность разного рода: во-первых, верующие без принадлежности к деноминации (респонденты, верящие в жизнь после смерти, половина из них также верит в Бога, 20% — в рай, однако большинство из них не принадлежат ни к какой религиозной деноминации) и, во-вторых, лишь формально принадлежащие к определенному вероисповеданию (при этом не верящие ни в Бога, ни в жизнь после смерти, ни в рай, ни в ад, редко посещающие религиозные службы и молящиеся).

На следующем этапе анализа осуществлялось построение ряда линейных регрессий на индивидуальном уровне (табл. 2) для изучения связи между религиозностью и толерантностью с выравниванием целого ряда других переменных (группа, к которой относится страна проживания респондента, социально-демографические показатели и вероисповедание)[1]. В рамках всего массива данных фиксируется слабая связь религиозности и толерантности к осуждаемым религией формам поведения (при построении простой линейной регрессии на уровне индивидов $R^2 = 0{,}17$), при включении в модель страны проживания или вероисповедания и некоторых социально-демографических характеристик R^2 повышается до 0,34.

Результаты анализа позволяют увидеть интересный эффект: в целом, с повышением уровня религиозности снижается толерантность к осуждаемым религией формам поведения, но только в том случае, если религиозность представляет собой внутренне непротиворечивый феномен. В двух группах, характеризующихся противоречиями или несоответствием в разных измерениях религиозности (самоидентификация, вера и практики), толерантность к нарушению предписываемых религией социальных норм даже выше, чем

---

[1] Мы не можем включить в одну модель одновременно страну проживания и вероисповедание респондента, поскольку эти две переменные в значительной степени связаны друг с другом. Среди социально-демографических факторов мы выделяем два наиболее сильно связанных с отношением к социальным нормам, а именно возраст и уровень образования. Включение в анализ других социально-демографических переменных не дало существенного прироста качества модели и не изменило результаты по основным переменным.

в группе нерелигиозных европейцев. Этот эффект остается стабильным при включении ряда контрольных переменных и ослабевает, когда мы включаем в модель страну проживания респондента.

Таблица 2. Коэффициенты (*b*) в линейных регрессионных моделях на уровне индивидов

	Модель 1	**Модель 2**	**Модель 3**	**Модель 4**	**Модель 5**
Константа	0,43*	0,88*	0,83*	0,47*	0,52*
Верующие без принадлежности	0,33*	0,15*	0,12*	0,28*	0,24*
Формально принадлежащие неверующие	0,28*	0,00 (n.s.)	0,01 (n.s.)	0,25*	0,23*
Слаборелигиозные	–0,27*	–0,27*	–0,26*	–0,09*	–0,08*
Неопределившиеся	–0,41*	–0,30*	–0,29*	–0,24*	–0,25*
Среднерелигиозные	–0,48*	–0,42*	–0,39*	–0,30*	–0,28*
Религиозные	–0,69*	–0,60*	–0,59*	–0,37*	–0,37*
Очень религиозные	–0,94*	–0,86*	–0,79*	–0,73*	–0,66*
Скандинавские страны		0,32*	0,26*		
Средиземноморские страны		–0,59*	–0,53*		
Постсоветские страны		–0,84*	–0,92*		
Другие постсоциалистические страны		–0,67*	–0,69*		
Возраст			–0,006*		–0,007*
Уровень образования			0,61*		0,48*
Католицизм				–0,09*	–0,05*
Протестантизм				0,29*	0,32*
Ислам				–0,80*	–0,81*
Православие				–0,55*	–0,55*
Другие вероисповедания				–0,17*	-0,16*
R^2	0,17	0,30	0,34	0,26	0,30

Примечание. Исключенные категории дамми-переменных: для религиозности — нерелигиозные, для страны проживания — западноевропейские страны, для вероисповедания — отсутствие вероисповедания.

*$p < 0,001$.

Если перейти на уровень общей религиозности (важность Бога в жизни человека), можно заметить, что связь между религиозностью и толерантно-

Рис. 1. Сила связи между толерантностью к осуждаемым религией формам поведения и религиозностью в зависимости от уровня первичной религиозной социализации в стране[1]

[1] По оси *Y* — значение коэффициента корреляции Пирсона между религиозностью и толерантностью к осуждаемым религией формам поведения. Все коэффициенты, даже наиболее близкие к нулю, значимы на уровне $p \leq 0{,}001$.

стью существенно колеблется в зависимости от группы стран, что указывает на желательность построения многоуровневой регрессии. В ряде стран связь между религиозностью и приверженностью предписываемым религией нормам (см. рис. 1) довольно сильна, например, в средиземноморских и западноевропейских странах (так, коэффициент корреляции Пирсона между толерантностью к нарушению предписываемых религией социальных норм и религиозностью равен –0,51 в Испании, –0,49 в Италии и Нидерландах, –0,42 в Швейцарии). Здесь же мы наблюдаем и более высокий уровень первичной религиозной социализации: высока доля опрошенных, посещавших религиозные службы раз в месяц или чаще в возрасте 12 лет. В то же время в некоторых странах (в первую очередь в постсоциалистических) связь религиозности и толерантности оказывается значительно более слабой (например, в России — всего –0,08). В этих же странах наблюдается и наиболее низкий уровень религиозной социализации (в России он минимален и составляет 6%).

На следующем этапе анализа была построена многоуровневая регрессия (табл. 3), в которой уровень первичной религиозной социализации (измеренный как доля населения, посещавшего религиозные службы в 12 лет один раз в месяц или чаще) мы использовали в качестве странового макропоказателя.

Таблица 3. Многоуровневая регрессионная модель

	b
Константа	0,23
Уровень первичной религиозной социализации	0,63*
Важность Бога	–0,44**
Уровень первичной религиозной социализации* — Важность Бога	–0,82**
R^2 — уровень индивидов (56 567 чел.)	0,19
R^2 — уровень стран (48 стран)	0,36

Примечание. Restricted Maximum Likelihood; Convergence (Cross-Level-Interaction Model): семь итераций; псевдо-R^2 для двухуровневой регрессионной модели рассчитан по упрощенной формуле Снайдерса и Боскера [Snijders, Bosker, 1994]. Пропущенные данные удалялись. Данные на индивидуальном уровне взвешивались таким образом, чтобы выровнять число опрошенных в разных странах.

* $p \leq 0{,}05$; ** $p \leq 0{,}001$.

Для стран с низким уровнем первичной религиозной социализации (в основном постсоциалистические страны, кроме Польши) зависимость между религиозностью и толерантностью имеет более пологую форму, в то время как в группе стран с высоким уровнем социализации (в основном средиземноморские страны, а также Польша и Ирландия) форма зависимости более

крутая. Чем выше уровень первичной религиозной социализации в стране, тем большее влияние оказывает религиозность на толерантность к формам поведения, которые осуждаются религией (табл. 3).

Значение коэффициента *b*, отражающего крутизну угла наклона регрессионной прямой (рис. 2), изменяется в пределах от –0,49 для минимального уровня первичной религиозной социализации в стране (в нашей выборке такой страной является Россия, где всего 6% населения посещали церковные службы раз в месяц или чаще в возрасте 12 лет) до –1,25 для максимального уровня первичной религиозной социализации в стране (в нашей выборке таким государством является Мальта — 98% населения).

Рис. 2. Границы, в которых изменяется угол наклона регрессионной прямой в зависимости от уровня первичной религиозной социализации

В заключение упомянем некоторые ограничения данной работы. За рамками нашего анализа остаются такие механизмы религиозной социализации,

как религиозное образование в средней школе, а также другие религиозные практики помимо посещения служб (например, чтение священных текстов и участие в таинствах). Другим ограничением является возможное наличие третьей переменной, которая влияет одновременно на формирование ценностей и на посещение религиозных служб в детстве, а именно традиционные ценности родителей, передаваемые детям.

Литература

Забаев И. Основные категории хозяйственной этики современного русского православия // Социальная реальность. 2007. № 9. С. 5–26.

Забаев И. Основные категории хозяйственной этики современного русского православия (Окончание) // Социальная реальность. 2007. № 10. С. 36–62.

Магун В.С., Руднев М.Г. Базовые ценности — 2008: сходства и различия между россиянами и другими европейцами. Препр. ГУ ВШЭ WP6. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.

Снеговая М.С. Влияние конфессиональной принадлежности на социально-экономические предпочтения и поведение религиозных респондентов (на примере Украины). Автореф. дисс... канд. экон. наук. М.: НИУ ВШЭ, 2011.

Чеснокова В.Ф. Воцерковленность. Феномен и способы его изучения // Десять лет социологических наблюдений. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2003. С. 112–145.

Allport G.W. Religion and Prejudice // The Nature of Prejudice. Cambridge: Addison-Wesley, 1954.

Durkheim E. The Elementary Forms of the Religious Life. L.: George Allen and Unwin Ltd., 1964.

EVS — European Values Study. URL: http://www.europeanvaluesstudy.eu/. Доступ к данным: URL: http://www.gesis.org/en/services/data/survey-data/european-values-study/ (дата обращения — 30.12.2010).

Faulkner J.E., de Jong G.F. Religiosity in 5-D: An Empirical Analysis // Social Forces. 1966. Vol. 45. No. 2 (Dec.). P. 246–254.

Glock Ch.Y. On the Study of Religious Commitment // Religious Education, Research Supplement. 1962. Vol. 42 (Jul.-Aug.). P. 98–110.

Hill P.C., Hood R.W., Jr. Measures of Religiosity. Birmingham, Alabama: Religious Education Press, 1999.

Inglehart R., Norris P. Sacred and Secular. Religion and Politics Worldwide. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

Meulemann H. Religiosity in Europe and in the Two Germanies: The Persistence of a Special Case — As Revealed by the European Social Survey // G. Pickel, O. Muller (eds). Church and Religion in Contemporary Europe. Results from Empirical and Comparative Research. Wiesbaden: VS Verlag fur Sozialwissenschaften, 2009. P. 35–63.

Snijders T.A.B., Bosker R.J. Modeled Variance in Two-Level Models // Sociological Methods and Research. 1994. Vol. 22. No. 3 (Feb.). P. 342–363.

Т67 **XIII Апрельская** международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества [Текст] : в 4 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. — 200 экз. — ISBN 978-5-7598-1018-6 (в обл.).

Кн. 2. — 656, [2] с. — ISBN 978-5-7598-1020-9 (кн. 2).

Сборник составлен по итогам XIII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, организованной Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» при участии Всемирного банка и Международного валютного фонда и проходившей 3–5 апреля 2012 г. в Москве.

Рассматриваются следующие темы: банки и финансы, наука и инновации, вопросы местного самоуправления, менеджмент, социология и социально-культурные процессы.

Для экономистов, финансистов, социологов, 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

XIII Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества

В четырех книгах

Книга 2

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*
Редактор *Н.В. Андрианова*
Художественный редактор *А.М. Павлов*
Компьютерная верстка и графика: *Н.Е. Пузанова*
Корректор *Г.В. Крикунова*

Подписано в печать 07.11.2012. Формат 60×88 1/16
Печать офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Усл. печ. л. 38,7. Уч.-изд. л. 36,5. Тираж 200 экз. Изд. № 1636

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел./факс: (499) 611-15-52