

ВЫСШАЯ ШКОЛА
ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ПРИ УЧАСТИИ
ВСЕМИРНОГО БАНКА



XVI

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

4



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ УЧАСТИИ ВСЕМИРНОГО БАНКА

XVI АПРЕЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

В четырех книгах

*Ответственный редактор
Е.Г. Ясин*

4



Издательский дом
Высшей школы экономики
Москва, 2016

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012
Ш51

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

ISBN 978-5-7598-1340-8
ISBN 978-5-7598-1344-6 (кн. 4)

© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ПРОЦЕССЫ

М.И. Богачёв

Воцерковленность и политические предпочтения православных верующих: есть ли взаимосвязь? 11

Л.Ф. Борусяк, М.А. Карпов

Что и как читает российская молодежь (результаты анализа страниц сети «ВКонтакте») 23

О.Н. Волкова

Развитие институтов учета и визуальные революции: в поисках взаимосвязей 34

С.А. Кортаев

Креативность: результаты исследования отечественных и зарубежных высококвалифицированных профессионалов, работающих в мультинациональных трудовых коллективах в России..... 43

В.С. Магун, М.С. Фабрикант

Гордость человека за свою страну: индивидуальные и страновые детерминанты 53

Г.А. Монусова

Корпоративная приверженность и ее детерминанты: межстрановые сравнения..... 63

Е.В. Пруцкова, Е.Б. Мелкумян

Мотивация посещения храмов Русской православной церкви (по данным всероссийского исследования «Ортодокс Монитор») 74

М.Г. Руднев, А.С. Савелькаева

Роль культурных и индивидуальных ценностей в отношении к эвтаназии 84

T. Kanonire

Does Bilingual Education Matter? Russian-Latvian Bilingual Adolescents' Verbal Comprehension 94

S. Spencer, A. Almakava

A Cross-National Comparison of the Effect of Work-Related Factors on Membership in Voluntary Associations 101

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

О.В. Беспалова-Милек, Д.С. Шмерлинг

О возможности построения нестатистической модели «аллокации» доходов в системе 113

Е.А. Горина	
Распоряжение средствами материнского капитала: общие проблемы и региональные различия	123
Т.А. Лапина, Т.Ю. Стукен, О.С. Бурцева	
Корпоративная социальная ответственность в контексте развития региона (на примере Омской области).....	133
С.В. Мареева	
Российский средний класс о желаемом векторе развития страны	142
А.М. Ниворожкин, Л.И. Ниворожкина	
Образовательные услуги для детей и кредитная нагрузка домохозяйств: есть связь?.....	151
Л.И. Ниворожкина, Т.В. Торопова	
Воздействие материнского капитала на институт ипотечного кредитования: моделирование поведения домохозяйств.....	162
М.А. Панова, Т.А. Гасс	
Социальная норма потребления электроэнергии: влияние на энергосбережение и социальные последствия.....	170
Л.С. Ржаницына	
Улучшение положения детей в разведенных семьях.....	179
А.К. Соловьёв	
Проблемы реализации пенсионной реформы России в условиях бюджетного кризиса	188
V. Danilin, N. Isaev, A. Kapustin, E. Mezentseva, S. Smirnov	
Measuring Social Exclusion Risk at Regional Level: Approaches and Outcomes.....	197

СОЦИОЛОГИЯ

Е.С. Бердышева, Р.И. Романова	
Социальная архитектура рыночной цены: основы восприятия цен потребителями.....	213
Е.В. Богомолова, И.И. Иванова, Ю.А. Кот, Е.С. Петренко	
Какие права и свободы могут реализовать россияне.....	225
О.И. Вендина	
Экономическая интеграция и социальное исключение: как трудовым мигрантам обрести свое место в Москве?.....	240
А.Б. Гофман	
Солидарности и «абстрактные правила» в обществах XXI века	249

Д.С. Кашницкий	
Доступ к медицинской помощи в Москве среди женщин-мигрантов из Средней Азии: пол имеет значение.....	257
И.М. Козина, Е.В. Виноградова	
Молодые инженеры: белые вороны или первые ласточки?	269
Е.А. Конобеева	
Производство смыслов в работе государственных организаций: случай «Почты России»	277
И.П. Попова	
Карьерные траектории выпускников-юристов в рамках и вне профессии	286
N. Soboleva, V. Kozlov	
Parental Family and Cultural Context as Predictors of Sexual Liberalization in Europe	294

FUB-HSE PHD SEMINAR FORMALITY VS INFORMALITY INTERACTION: REFLECTION IN INSTITUTIONS AND PRACTICE

Е. Glukhova	
An Analysis of Russian Governmental and Non-Governmental Human Rights Institutions Cooperation. Models Development	307
А. Russo	
Regional Models of Security Governance in the Former Soviet Space: A Research Agenda.....	315
А. Zudina	
Do Informal Workers Make an Underclass? An Analysis of Subjective Social Status.....	319

HSE PHD SEMINAR. UNIVERSALISM AND RELATIVISM IN THE PHILOSOPHY OF LANGUAGE AND MIND

А. Mishura	
The Concept of Will, or the Unbreakable Ghost of Action Theory.....	331
А. Samoylik	
Personal Identity: In Quest of an Absolute Criterion?	341
Д. Shamis	
What Does It Mean to Know	348

**5TH LCSR INTERNATIONAL WORKSHOP “SOCIAL AND CULTURAL
CHANGES IN CROSS-NATIONAL PERSPECTIVE:
SUBJECTIVE WELL-BEING, TRUST, SOCIAL CAPITAL AND VALUES”**

M. Meyer-Schwarzenberger

Cultural Capital in the Creation of Social Capital: Is Civiness Inherited
with Language Structures? 357

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

C.B. Берелавичус, А.Г. Кригер, Н.Л. Титова

Процесс самообучения хирургических команд при применении
роботизированных хирургических комплексов 367

В.В. Власов

Почему в России нет реформы здравоохранения? 378

А.Л. Гринин, Л.Е. Гринин

Перспективы радикальных технологических инноваций в ближайшие
десятилетия и связанные с ними риски социально-политической
нестабильности в мире 385

А.Л. Темницкий

Мотивационный потенциал структуры заработной платы
российских врачей 394

I. Hare

An Analysis of Breastfeeding Policy in the United States 403

M. Kaneva

Informal Payments in the Russian Health Care (Based on 2014 Levada
Center Omnibus Survey) 410

**ИССЛЕДОВАНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ
И ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА**

О.В. Польдин, М.М. Юдкевич

Предсказание социальных связей для оценивания эффектов сообучения
в российском и бразильском вузе 421

М.В. Шеина

Характеристики учителей и достижения школьников
на данных TIMSS-2011 428

**ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

И.В. Абанкина, Л.М. Филатова

Тенденции спроса на высшее образование 447

И.В. Абанкина, Т.В. Абанкина, Ф.Т. Алескеров, П.В. Деркачев, Л.Г. Егорова, К.В. Зиньковский, Е.Д. Николаенко, Д.Л. Огороднийчук, Э.С. Сероштан, Л.М. Филатова	
Результаты прогнозирования структуры приема в вузы с учетом тенденции спроса на высшее образование.....	467
Н.М. Арсентьева, И.И. Харченко	
Современные вызовы системе профессионального образования и проблемы формирования кадровой базы экономики сибирских регионов	479
Ю.Г. Бюраева	
Динамика структуры образования населения региона РФ (на материалах Республики Бурятия).....	490
В.А. Еремкин, В.А. Барина, С.П. Земцов	
Средние баллы ЕГЭ поступающих и оценка факторов востребованности ведущих вузов России	502
В.А. Козлов, М.Б. Денисенко	
Оценка влияния демографических изменений на структуру спроса на услуги образования.....	512
И.А. Прахов	
Динамика инвестиций и отдача от дополнительной подготовки к поступлению в вуз	526
Н.В. Родина, С.А. Попова, А.Р. Андреева	
Современные практики оплаты труда по результатам в образовательных организациях высшего образования.....	539
Л.М. Филатова	
Ресурсы высшего образования: сохранение приема студентов и формирование добавленной стоимости.....	547
М.А. Шарова	
Региональный срез организаций высшего образования по типам и источникам финансирования.....	558

КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И КУЛЬТУРНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯЮТ НА ТРАЕКТОРИИ СТУДЕНТОВ?

С.В. Докука, Д.Р. Валеева, М.М. Юдкевич	
Ассимиляция успеваемости: анализ коэволюции социальных сетей и академических достижений студентов.....	571
Е.В. Креховец, О.В. Польдин	
Студенческие социальные сети: формирование, особенности, ключевые игроки.....	581
В.В. Титкова, Д.А. Александров, В.А. Иванюшина	
Четыре стороны социальной агрессии: агрессоры, драчуны, жертвы и свидетели.....	590

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Н.А. Заиченко

Проблема реалистичности целей эффективного контракта
в общем образовании 605

Е.М. Колесникова

Текущее состояние и пути повышения доступности
научно-технического творчества детей (НТТД) как направления
дополнительного образования (ДО) в г. Москве616

А.И. Пишняк, Н.В. Халина

Представления взрослых о карманных деньгах и вознаграждениях
как инструментах экономической социализации детей..... 625

С.С. Савельева, Д.А. Александров

Локальные эффекты в воспроизводстве неравенства через систему
образования..... 634

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ

Д.О. Афанасьев, В.Ю. Попов, Е.А. Федорова

Тонкая структура взаимосвязи цены и спроса на рынке
электроэнергии: мультимасштабный корреляционный анализ 645

А.Р. Бахтин, Е.Д. Сушко

Моделирование деятельности отрасли и ее влияния
на экологическое благополучие территорий..... 657

А.Л. Бекларян, А.С. Акопов

Агентная модель поведения толпы при чрезвычайных ситуациях 665

Ю.А. Назарова

Составление агрегированного прогноза цены на нефть марки Brent
по нечисловой экспертной информации 682

Н.М. Розанова

Сетевой рынок в современных условиях: к новой конфигурации
рыночной структуры..... 689

СОЦИАЛЬНО-
КУЛЬТУРНЫЕ
ПРОЦЕССЫ

М.И. Богачёв

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ВОЦЕРКОВЛЕННОСТЬ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПРАВОСЛАВНЫХ ВЕРУЮЩИХ: ЕСТЬ ЛИ ВЗАИМОСВЯЗЬ?

Постановка проблемы

За последние два десятилетия в РФ существенно увеличилась группа лиц, идентифицирующих себя как православных верующих. Если в 1991 г. в России было около 31% «православных» [Дубин, 2014], то в 2014 г. уже 68% россиян считали себя православными верующими [Воцерковленность..., 2014]. Однако для большинства неопитов отождествление с православием является выражением своей идентификации, а не следствием обретения веры [Богачёв, 2013].

Формальность религиозной идентификации на поведенческом уровне фиксируется прежде всего через низкий уровень религиозного участия — низкую частотность посещения религиозных служб, совершения молитв и таинств. Так, в 2013 г. лишь 11% от всех граждан, считающих себя православными, посещали храмы раз в месяц и чаще, лишь 2% причащались с такой же регулярностью [Ценности..., 2013]. На когнитивном уровне низкая степень вовлеченности большинства «православных» в религиозное учение проявляется в неверии в бога (в 2009 г. лишь 69% «православных» верили в бога), в неверии в существование рая и ада (в 2012 г. таковых было 24 и 28% соответственно) [Зоркая, 2013], в незнании заповедей и не чтении текстов Священного Писания (61% «православных» никогда не читали Библию) [В России..., 2012].

В результате данной трансформации немногочисленная группа практикующих православных была размыта номинально «верующими» людьми, использующими религиозную принадлежность в качестве идентификатора. Одним из следствий данного явления стала бессодержательность определения политических предпочтений православных верующих как монолитной группы. Уравнивание политических предпочтений лиц, идентифицирующих себя как православных верующих, но никогда не посещающих религиозные службы, и предпочтений православных, регулярно посещающих службы, ведет к «усредненным» и содержательно ничего не выражающим результатам.

В связи с этим *актуализируется* потребность в изучении предпочтений православных верующих, дифференцированных по степени воцерковленности, и поиске связи между этими феноменами. Таким образом, выкристаллизовывается следующая *проблема*: существует ли связь между воцерковленностью и политическими предпочтениями православных верующих в России?

Разработанность проблемы

На сегодня академическое сообщество располагает незначительными сведениями о различиях в политических предпочтениях представителей разных религиозно-мировоззренческих групп россиян. Данная тематика поднималась в работах С.Б. Филатова, Д.Е. Фурмана, К. Каарийнена, М.П. Мчедлова. Однако научно подтвержденной информации о существовании различий или же идентичности политических предпочтений православных верующих, дифференцированных по степени воцерковленности, практически нет. Попытка приподнять «вуаль неведения» с данной проблемы была предпринята В.В. Локосовым, Ю.Ю. Синелиной и А.В. Ситниковым. Однако выводы авторов оказались неоднозначными, а их осмыслению не было уделено должного внимания.

В связи с тем что анализ работ предшественников не позволяет сформировать однозначного мнения о взаимосвязях воцерковленности и политических предпочтений православных верующих, было решено провести собственное исследование.

Гипотезами исследования стали предположения, что:

H_1 : воцерковленность связана с политическими предпочтениями православных верующих;

H_2 : откликном на последовательное увеличение частоты посещения религиозных служб является монотонное увеличение электоральной поддержки социально-консервативной партии «Единая Россия».

При этом под термином «воцерковленность» понимается степень соблюдения официальной церковной нормы поведения (повседневного церковного бытия), фиксируемая через регулярность посещения религиозных служб, а под политическими предпочтениями — электоральный выбор православных верующих на федеральных парламентских выборах.

Эмпирическая база

Эмпирической базой исследования стал массив «Социальная стратификация современного российского общества» ($N = 15\ 000$ человек), данные

для которого были собраны в 2005–2006 гг. Вместе с тем в работе использовались массивы данных European Social Survey (ESS) 2006, 2008, 2010 и 2012 гг. и массив данных World Value Survey (WVS) 2011 г.

Результаты анализа

Православные верующие в зависимости от регулярности посещения ими религиозных служб (степени их воцерковленности) были стратифицированы на группы, после чего был проведен *кросс-табуляционный и логистический регрессионный анализ* частотности посещения религиозных служб и электоральных предпочтений верующих.

Кросс-табуляционный анализ воцерковленности и электоральных предпочтений выявил статистически значимую связь между голосованием за партии и частотой посещения религиозных служб. В частности, было установлено, что:

1) еженедельное посещение религиозных служб положительно взаимосвязано с голосованием за блок «Родина», КПРФ и отказом от участия в выборах, а также отрицательно взаимосвязано с голосованием за «Единую Россию» и ответом «Не помню»;

2) посещение служб с частотой «раз в месяц» положительно взаимосвязано с голосованием за «Единую Россию» и КПРФ и отрицательно — с отказом от участия в выборах;

3) посещение служб с частотой «несколько раз в год» положительно взаимосвязано с голосованием за «Родину» и «Единую Россию» и отрицательно — с абсентеистским поведением;

4) посещение служб с частотой «раз в год и реже» отрицательно взаимосвязано с голосованием за КПРФ;

5) отказ от посещения религиозных служб положительно взаимосвязан с абсентеизмом и отрицательно — с голосованием за «Родину» и «Единую Россию».

Для измерения тесноты стохастической связи была использована специализированная мера связи — коэффициент сопряженности признаков (Пирсона). Вычисленный коэффициент (0,131) свидетельствует о наличии *слабой, но статистически значимой* связи между воцерковленностью и голосованием.

Построение модели логистической регрессии, в свою очередь, позволило сделать вывод, что учащение посещения религиозных служб от «не посещаю» до «раз в месяц» увеличивает шансы (соотношение вероятности успеха к вероятности неуспеха) на голосование за «Единую Россию». Также было выявлено¹, что:

¹ Необходимо отметить, что в результате построения логистической регрессионной модели было выявлено, что воцерковленность, пол, возраст и образование на 5%-ном

1) верующие, посещающие службы «раз в год и реже», имеют на 13% больше шансов проголосовать за «Единую Россию», чем граждане, идентифицирующие себя как православные, но не посещающие религиозных служб;

2) верующие, посещающие религиозные службы «несколько раз в год», имеют на 25% больше шансов электорально поддержать «Единую Россию», чем не посещающие служб;

3) верующие, посещающие службы «раз в месяц», имеют на 24% больше шансов проголосовать за «Единую Россию», чем не посещающие служб;

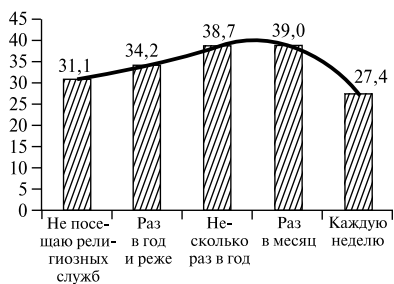
4) шансы проголосовать за «Единую Россию» среди верующих, посещающих религиозные службы «каждую неделю», примерно равны шансам проголосовать за «Единую Россию» у группы граждан, которые идентифицируют себя как православные, но при этом не посещают религиозных служб.

Таким образом, результатом исследования стало подтверждение гипотезы H_1 . Между воцерковленностью, операционализируемой через посещение религиозных служб, и политическими предпочтениями, выраженными в голосовании на федеральных парламентских выборах 2003 г., была выявлена статистически значимая слабая связь (коэффициент сопряженности признаков (Пирсона) = 0,131).

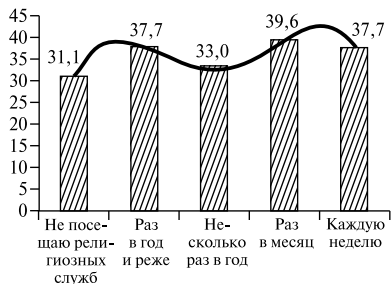
Однако характер выявленной связи не подтверждает гипотезы H_2 — монотонного увеличения электоральной поддержки «Единой России» по мере учащения посещения религиозных служб на парламентских выборах 2003 г. обнаружено не было. Форма связи оказалась более сложной, графически ее можно изобразить как выпуклую параболу, концы которой направлены вниз. Анализ показал, что учащение посещения религиозных служб от «раз в год и реже» до «раз в месяц» положительно связано с электоральной поддержкой «Единой России», в то время как учащение посещения служб от «раз в месяц» до «каждую неделю» и не посещение служб отрицательно связаны с поддержкой «Единой России».

Для того чтобы о выявленном феномене можно было говорить применительно к текущему моменту, были проанализированы данные ESS 2006, 2008, 2010, 2012 гг. и WVS 2011 г. (рис. 1). Сравнительный анализ распределения голосов православных верующих, поделенных на группы в зависимости от степени воцерковленности, на парламентских выборах 2003, 2007 и 2011 гг. позволил выявить *устойчивую* параболообразную связь с голосованием за «Единую Россию».

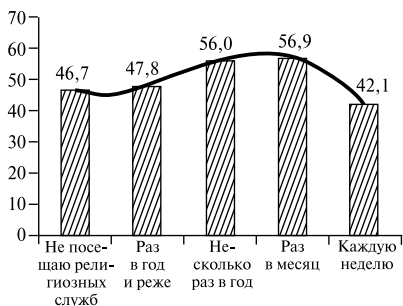
уровне значимости влияют на голосование за «Единую Россию» среди православных верующих. При этом воздействие пола, возраста и образования не перекрывает эффекта от посещения ими религиозных служб. Вместе с тем такая характеристика, как доход, не влияет на голосование за «Единую Россию» среди православных верующих.



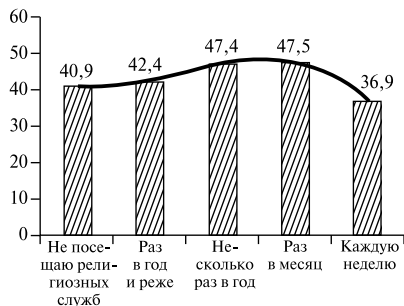
а) Выборы 2003 г. (Социальная стратификация..., 2005–2006 гг.)



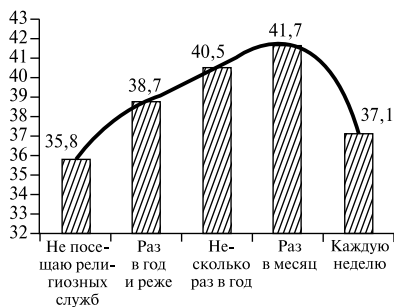
б) Выборы 2003 г. (ESS, 2006 г.)



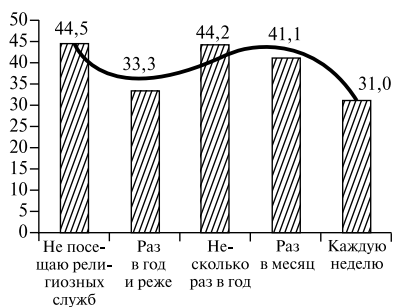
в) Выборы 2007 г. (ESS, 2008 г.)



г) Выборы 2007 г. (ESS, 2010 г.)



д) Выборы 2011 г. (WVS, 2011 г.)



е) Выборы 2011 г. (EES, 2012 г.)

Рис. 1. Голосование за «Единую Россию» и частота посещения религиозных служб

В электоральных кампаниях 2003, 2007 и 2011 гг. поддержка «Единой России» среди православных верующих увеличивается от группы, не посещающей религиозных служб, к группе, посещающей службы «раз в месяц».

При этом от группы православных, бывающих на службах «раз в месяц», к группе посещающих аналогичные мероприятия «каждую неделю» электоральная поддержка «Единой России» падает.

Предположения о каузальности выявленной связи

Необходимо отметить, что воцерковленность, операционализируемая через частоту посещения религиозных служб, не является субъектом причинности политических предпочтений верующих. Частотность посещения служб сама по себе не воздействует на политические предпочтения, равно как количество сделанных приседаний само по себе не влияет на политические предпочтения приседающего. Воцерковленность является лишь индикатором погруженности верующего в церковную среду, однако она способствует нахождению в этой среде переменных, которые могут влиять на политические предпочтения православных верующих.

В попытках прояснения смысловой связи между воцерковленностью и электоральными предпочтениями было сконструировано несколько объяснительных моделей. В качестве обоснования повышения электоральной поддержки «Единой России» по мере увеличения частоты посещения религиозных служб от «не посещаю» до «каждый месяц» были сформулированы три предположения о факторах, которые могут оказывать на политические предпочтения верующих некоторое воздействие, опосредованно фиксируемое через связь воцерковленности и электорального выбора.

1. Традиционализм верующих и традиционалистское голосование за существующую власть.

2. Стремление к идентификации с группой и разделение ценностной картины мира, присущей данной группе.

3. Воздействие на умонастроения верующего позиции пастыря, околоцерковной среды и догматики вероучения².

Первым «объяснением» повышения электоральной поддержки «Единой России» по мере увеличения частоты посещения религиозных служб является традиционализм верующих. Традиционализм заключается в склонности человека вести себя уже знакомым (традиционным) способом, сторониться перемен и нововведений. В ситуации электорального выбора традициона-

² Приведенные гипотезы подлежат верификации, результаты которой будут представлены в последующих работах. В данном докладе представлена лишь логика гипотетической связи политических предпочтений с возможными субъектами их причинности.

лист будет руководствоваться не идеологическими воззрениями, а опытными категориями, т.е. голосовать за существующую власть. Такой человек выбирает не между консерваторами и либералами, не между правыми и левыми, а между «старыми» (проверенными) и «новыми» (неизведанными), а в такой дихотомии для традиционалиста чаще всего более предпочтительными оказываются «проверенные эксплуататоры», а не «новоявленные освободители». Иными словами, традиционалист голосует за существующую власть вне зависимости от ее идеологической ориентации; так, если «старая», уже укоренившаяся власть представлена либерально ориентированной партией, а новая — консервативно ориентированной, то традиционалист скорее всего проголосует за «старых» либералов, а не за «новых» консерваторов.

Формально выборы 2003 г. для «Единой России» были первыми, однако фактически электорат воспринимал данную политическую силу как партию существующей власти. Этому способствовал и тот факт, что «Единая Россия» образовалась в результате слияния двух провластных парламентских партий — созданного федеральными властями «Единства» (С.К. Шойгу, В.В. Путин) и региональными управленцами «Отечества — всей России» (Ю.М. Лужков, М.Ш. Шаймиев, М.Г. Рахимов, Р.С. Аушев, В.А. Яковлев), — и почти двухгодичное пребывание партии в медийном поле, и акцентирование в агитационных материалах внимания на принадлежности к партии таких популярных государственных деятелей, как Б.В. Грызлов, С.К. Шойгу, В.В. Путин. Кроме того, партийная агитация активно педалировала тему «уже сделанного», приписывая все удачно реализованные государством социальные проекты исключительно деятельности «Единой России».

Сообразно с вышеизложенным **можно предположить**, что **увеличение частотности посещения религиозных служб** от «не посещаю» до «каждый месяц» **указывает на увеличение степени укорененности традиционалистских убеждений** среди верующих, которые способствуют традиционалистскому голосованию за существующую власть.

Вторая версия повышения электоральной поддержки «Единой России» среди православных верующих основывается на том, что для большинства из них религия является скорее идентификатором, нежели реальным выражением веры в бога (в России людей, верящих в бога, меньше, чем считающих себя православными) [Синелина, 2013]. В связи с этим посещение религиозных служб с частотой «раз в год и реже» или «несколько раз в год» является не столько выражением степени влияния религиозных убеждений на поведение, сколько актом утверждения собственной идентификации, выражением принадлежности к сообществу.

Разделение индивидом какой-либо идентичности подразумевает его согласие с ценностной картиной мира, идеологемами, присущими данной

группе (или с основными их положениями). Таким образом, посещение религиозной службы может восприниматься в том числе и как выражение согласия с системой ценностей православного сообщества. Иными словами, **посещение служб может являться маркером разделения коллективной идентичности и согласия с воззрениями православного сообщества.** Предположительно чем чаще человек ходит в церковь, тем важнее для него идентичность, и тем более он разделяет систему ценностей и ожиданий группы, с которой себя идентифицирует.

В электоральном плане индивид поддерживает ту политическую силу, ценностные воззрения которой наиболее близки его воззрениям, или же ту партию, которая оказывает поддержку (обещает ее осуществить) сообществу, членом которого он себя считает. «Выборы коллективно осмысливаются не как борьба альтернативных политических курсов, а как проявление солидарности с членами “своей” группы, лояльности “своей” группе и как инструмент для продвижения ее представителей в органы власти» [Граждане..., 2011, с. 171]. То есть православный верующий с высокой вероятностью отдаст свой голос той политической силе, которая разделяет схожую с ним систему взглядов, или же партии, которая поддерживает православное учение и РПЦ. Иными словами, голосование может расцениваться и как средство увеличения собственной индивидуальной полезности, и как средство выражения принадлежности (лояльности) к сообществу.

Идеологический конструкт, который позиционировался «Единой Россией» в 2003 г., репрезентировал идеологемы, разделяемые многими православными россиянами и являющиеся для них консолидирующей скрепой. Партийные лозунги и агитационные материалы «Единой России» в 2003 г. обещали сделать страну сильной и единой, вернуть былую мощь и уважение, наказать виновных и привести страну к национальному успеху, что хорошо встраивалось в ценностную систему координат значительной группы «православных».

Таким образом, взаимосвязь определенных стадий воцерковленности и голосования за «Единую Россию» может быть объяснена усилением приоритетности определенного набора мировоззренческих компонент у верующих по мере увеличения частотности посещения ими служб и использованием данных компонент «Единой Россией» в качестве идентификатора в политическом пространстве.

Третьей версией, «объясняющей» повышение электоральных результатов «Единой России», является предположение, что определенное воздействие на умонастроения верующих оказывают: 1) позиции пастырей, 2) позиции околоцерковной среды (субкультуры) и 3) интерпретации догматики вероучения.

С увеличением степени воцерковленности увеличивается не только погруженность индивида в околоцерковную среду, но и «внушаемость» верующего,

его зависимость от пастыря, окормляющего его существование и формирующего его жизненные ориентиры. Данный феномен описывается в рамках православного вероучения как категория послушания, которая, будучи перенесенной из монашеской жизни в церковно-приходскую культуру, является одним из важнейших постулатов православия. Послушание «связано не только с желанием совершенствования под руководством более духовно опытного человека, но и с недоверием собственным чувствам, волеизъявлениям, и нацелено на минимизацию свободной воли индивидуума как некой “зоны риска”» [Кнорре, 2011].

Фактически «послушание», особенно в совокупности с принятием таких категорий, как «смирение» и «вина», исключает потребность в формировании собственного решения, выработке собственной позиции и критическом осмыслении реальности. Верующий человек, априори грешный и ничтожный «по сравнению с бесконечно высоким и содержательным нравственным идеалом» [Свешников, 2000], искушаемый желанием реализовать свои мирские стремления, должен руководствоваться волей и решениями в большей степени сведущего в жизни и менее подверженного искушениям клирика. Сообразно с этим политические предпочтения верующих должны находиться в прямой зависимости от мировоззренческих и политических убеждений духовника (пастыря) [Ситников, 2007], непрерывно проводящего просветительскую и организационную работу в приходе (приходской общине). Данное утверждение актуализирует проблематику изучения в значительной мере закрытой социальной группы православного клира и ее убеждений. На данный момент известно, что среди православного клира широко распространены консервативные, авторитарные, державнические настроения [Кнорре, 2010], причем среди как «рядового», так и «офицерского» состава [Фурман, Каарийнен, 2000].

Проводя исторические аналогии, можно предположить, что в современном крайне атомизированном российском обществе священник может выполнять функции, ранее предписываемые партработникам. Подтверждают данное суждение не так давно ставшие достоянием общественности факты открытой политической агитации, проводившейся представителями клира [От прихода до участка, 2011; Епископ...].

Немаловажным средством политической социализации и формирования политических предпочтений индивида является окружающая его компания [Jennings, 2009]. Человек, с той или иной регулярностью посещающий религиозные службы, рано или поздно обрывает соответствующими связями и знакомствами среди как клира, так и прихожан. Чем больше человек погружается в околочерковную среду, тем больше у него становится друзей и знакомых — представителей данного сообщества, тем большее доверие они

у человека вызывают, тем чаще он прислушивается к своему единоверческому окружению и духовному наставнику, тем больше он перенимает распространенные в данной среде убеждения и практики. Иными словами, по мере увеличения степени воцерковленности предположительно должна увеличиваться зависимость позиции верующего от мнения окружающих его религиозно ориентированных людей (референтных единоверцев, общинников), которые, в свою очередь, также подвержены влиянию пастыря.

Кроме того, степень воцерковленности, отображающая погруженность верующего в церковную среду, может указывать и на вовлеченность индивида в самостоятельное постижение догматических текстов. Ознакомление с текстами религиозных мыслителей, доктрин Церкви и основ вероучения, в которых наличествуют определенные идеологические посылки [Коваль, 2012], и их интерпретация также могут влиять на политические предпочтения верующих. Ранее уже приводились слова апостола Павла об отсутствии власти «не от Бога», которые могут способствовать лояльному восприятию институционализированной власти и априорно негативному отношению к гипотетическим «новым» властям. В дополнении к этому можно привести слова, приписываемые Иисусу: «Ты не имел бы надо Мною никакой власти, если бы не было дано тебе свыше» (Ин 19: 11), — и призывающие к подчинению существующей власти. Также: «Отдавайте кесарево кесарю, а Божие Богу» (Мф 22: 21). Аналогичные идеи встречаются и у апостола Петра: «Итак будьте покорны всякому человеческому начальству, для Господа: царю ли, как верховной власти, правителям ли, как от него посылаемым для наказания преступников и для поощрения делающих добро, — ибо такова есть воля Божия, чтобы мы, делая добро, заграждали уста невежеству безумных людей, — как свободные, не как употребляющие свободу для прикрытия зла, но как рабы Божии» (1 Петр 2: 13–16).

Вместе с тем необходимо отметить, что вышеприведенные предположения не объясняют снижения электоральной поддержки «Единой России» среди наиболее воцерковленных православных верующих. Данный феномен требует дополнительного изучения.

Заключение

Результатом проведенного исследования стало:

1) подтверждение гипотезы о существовании между воцерковленностью, операционализируемой через посещение религиозных служб, и политическими предпочтениями, выраженными в голосовании на федеральных парламентских выборах, статистически значимой связи;

2) опровержение гипотезы о монотонном увеличении электоральной поддержки «Единой России» по мере увеличения частоты посещения религиозных служб (воцерковленности).

Таким образом, между воцерковленностью православных верующих и их политическими предпочтениями была выявлена слабая статистически значимая связь, которая графически может быть изображена как выпуклая парабола. Выявленная связь является устойчивой, так как воспроизводится в трех следующих друг за другом электоральных циклах (2003, 2007 и 2011 гг.). Однако каузальность связи между воцерковленностью и электоральными предпочтениями требует дополнительного изучения.

Источники

Богачев М.И. Ревитализация православия в России: причины и возможные последствия // Бизнес. Общество. Власть. 2013. № 15. С. 1–32.

В России 74% православных и 7% мусульман [Электронный ресурс]. 2012. 17 дек. <<http://www.levada.ru/17-12-2012/v-rossii-74-pravoslavnykh-i-7-musulman>> (дата обращения: 15.03.2015).

Воцерковленность православных [Электронный ресурс]. 2014. 3 июля. <<http://fom.ru/TSEnnosti/11587>> (дата обращения: 30.02.2015).

Граждане и политические практики в современной России: воспроизводство и трансформация институционального порядка / [ред. колл.: С.В. Патрушев (отв. ред.), С.Г. Айвазова, П.В. Панов]. М.: РОССПЭН, 2011.

Дубин Б. Вера большинства // Монтаж и демонтаж секулярного мира / под ред. А. Малащенко, С. Филатова. М.: РОССПЭН, 2014. С. 185–202.

Епископ Евтихий агитирует за Путина [Электронный ресурс]. <<http://www.youtube.com/watch?v=o772sCgCzOM>> (дата обращения: 16.01.2014).

Зоркая Н.А. Православие в постсоветском обществе // Общественные науки и современность. 2013. № 1. С. 89–106.

Кнорре Б.К. Категории «вины» и «смирения» в системе ценностей церковно-приходской субкультуры [Электронный ресурс] // Приход и община в современном православии: корневая система российской религиозности. М.: Весь мир, 2011. С. 317–340. <<http://publications.hse.ru/chapters/84596568>> (дата обращения: 30.01.2015).

Кнорре Б.К. Церковно-мирянские организации как вид НКО: структура и функциональные особенности [Электронный ресурс]. 2010. <http://grans.hse.ru/sem_17_03_10> (дата обращения: 30.01.2013).

Коваль Т.Б. Православие и католицизм о демократии и правах человека // XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4 кн. Кн. 3. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. С. 167–175.

От Иоанна святое благовествование [Электронный ресурс]. <http://days.pravoslavie.ru/bible/z_in_19_6_11_19_13_20_19_25_28_19_30_35.htm> (дата обращения: 30.06.2014).

От Матфея святое благовествование [Электронный ресурс]. <http://days.pravoslavie.ru/Bible/V_mf22.htm> (дата обращения: 30.06.2014).

От прихода до участка [Электронный ресурс] // Коммерсант.ru: [сайт]. 2011. 17 нояб. <<http://kommersant.ru/doc/1818268>> (дата обращения: 16.01.2014).

Первое соборное послание святого апостола Петра [Электронный ресурс]. <http://days.pravoslavie.ru/Bible/V_1_pet2.htm> (дата обращения: 30.06.2014).

Свешников Вл. Очерки христианской этики [Электронный ресурс]. М.: Паломник, 2000. <<http://gagago.ru/protoierej-vladislav-sveshnikov-ocherki-hristianskoj-etiki-stranica-23.html>> (дата обращения: 16.01.2014).

Синелина Ю.Ю. Религиозность в современной России [Электронный ресурс] // Отечественные записки. 2013. № 1. <<http://www.strana-oz.ru/2013/1/religioznost-v-sovremennoy-rossii>> (дата обращения: 31.12.2013).

Ситников А.В. Влияние православия на политические предпочтения граждан России // Социология власти. 2007. № 3. С. 129–135.

Фурман Д.Е., Каарийainen К. Старые церкви, новые верующие: Религия в массовом сознании постсоветской России [Электронный ресурс]. СПб.; М.: Летний сад, 2000. <<http://www.verigi.ru/?book=211>> (дата обращения: 16.01.2014).

Ценности: религиозность [Электронный ресурс]. 2013. 14 июня. <<http://fom.ru/obshchestvo/10953>> (дата обращения: 30.02.2015).

Jennings M.K. Political Socialization [Electronic resource] // The Oxford Handbook of Political Behavior. 2009. <<http://www.amazon.com/Handbook-Political-Behavior-Handbooks-Science/dp/0199566011>> (date of access: 30.01.2015).

Л.Ф. Борусяк

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»,

М.А. Карпов

Ивановский
государственный
энергетический
университет

ЧТО И КАК ЧИТАЕТ РОССИЙСКАЯ МОЛОДЕЖЬ (результаты анализа страниц сети «ВКонтакте»)

Снижение интереса российского населения, и прежде всего молодежи, к чтению в последние годы вызывает большую озабоченность со стороны общества и государства, поскольку это означает уход от базовых оснований русской культуры, которую принято называть литературоцентричной. Еще в середине 1990-х годов социологи Л. Гудков и Б. Дубин предсказали это явление как результат утраты интеллигенцией своей традиционной для России роли авторитетной с точки зрения формирования ценностей группы¹. Очевидно, что чтение зачастую не выдерживает конкуренции с другими видами досугового поведения. Результаты опросов общественного мнения ясно показывают, что сегодня россияне читают все меньше, а ценность чтения снижается. Если ранее чтение было особым видом досуга, высоко ценностно нагруженным, то сегодня это одна из рядоположенных форм досугового поведения, хотя и рассматриваемая значительной частью общества как наиболее предпочтительная.

В молодежной среде остались достаточно узкие высокоинтеллектуальные группы, для которых чтение остается важной ценностью², но для них характерно отсутствие интереса к современной литературе, к новому в литературе. При этом в области пластических искусств они в значительно большей степени ориентированы на авангард и инновации. В качестве любимых на своих страницах в социальных сетях они, как правило, называют проверенных

¹ Гудков Л., Дубин Б. Интеллигенция: Заметки о литературно-политических иллюзиях. 2-е изд., испр. и доп. СПб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2009; см. также многочисленные работы Б.В. Дубина и Н.А. Зоркой, например: Дубин Б.В., Зоркая Н.А. Чтение — 2008: тенденции и проблемы. М.: Межрегион. центр библи. сотрудничества, 2008.

² Борусяк Л. Чтение как ценность в среде молодых российских интеллектуалов [Электронный ресурс]. <<http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/17/1268219851/Pages%20from%20vom3-6.pdf>>.

временем авторов и произведения, которые высоко ценились поколениями их родителей, бабушек и дедушек. Такие различия в ориентациях между новым в области живописи и пластических искусств и достаточно традиционным в литературе связаны, видимо, как раз с тем, что литература — это традиционная база русской культуры, а все остальные виды искусства — дополнение к этой базе, не строго обязательное. Характерно, что в телевизионном проекте «Имя Россия», в топ-листе победителей, мы увидели двух писателей (А.С. Пушкин, Ф.М. Достоевский)³, но ни одного композитора или художника.

В данном докладе будут представлены первые результаты проекта «Чтение современной российской молодежи», который осуществляется с августа 2013 г. по настоящее время. В ходе проекта производится анализ всего, что касается литературы и чтения молодых россиян, на основе публикаций в социальной сети «ВКонтакте». Для исследования выбрана именно эта сеть, поскольку в ней состоит абсолютное большинство молодых людей, имеющих доступ в Интернет и зарегистрированных в социальных сетях. Проект состоит из двух частей. Во-первых, это анализ контента сообществ в сети «ВКонтакте», посвященных литературе и чтению. Точное число такого рода сообществ определить невозможно, поскольку оно все время меняется, но их не менее 50 тыс. В ходе исследования анализируются наиболее многочисленные сообщества, а также группы, посвященные наиболее популярным у молодежи авторам и книгам. Во-вторых, анализируется информация о чтении (любимые авторы, названия книг и проч.), размещенная в открытом доступе на личных страницах молодых людей в сети «ВКонтакте». Для обеспечения анонимности все данные были обезличены и перекодированы; для сбора информации использовались методы API⁴.

В качестве целевой группы были определены пользователи сети, указавшие как место проживания один из отобранных для исследования 34 городов, относящиеся к возрастной группе 17–23 лет и загрузившие личную фотографию. Отбор городов производился следующим образом: взяты все города-миллионники, а также случайно отобранные города с численностью населения 500 тыс. — 1 млн человек, 250–500 тыс. человек и менее 250 тыс. человек. С помощью поисковых запросов была определена совокупность профилей пользователей, попадающих в целевую группу, — около 6350 тыс. человек, с равным представительством мужчин и женщин. Для данной совокупности был произведен сбор следующей информации: пол, возраст, лю-

³ *Борусяк Л.* «Имя Россия» как новый учебник истории // Вестник общественного мнения. 2008. № 5 (97). С. 58–66.

⁴ См. описание API-методов для анализа данных сети «ВКонтакте»: <<http://flapps.ru/vkapi/>>.

бимые авторы (книги) и название вуза (для студентов и выпускников) для отбора лиц, получивших или получающих высшее образование.

Поле, куда вносилась информация о любимых книгах, заполнено только у 9% молодых людей — очень мало, поскольку у молодых интеллектуалов — около 50%. Это само по себе характеризует ситуацию, когда книги перестают быть высокой ценностью, а сообщение о любимых книгах или писателях — способом самопрезентации, возможностью «сообщить о себе» другим представителям референтной группы или групп.

Цель данного доклада — анализ наиболее популярных среди молодежи литературных жанров, авторов и произведений. Важно было установить, насколько велика среди множества названных книг доля общего, объединяющего. Если доля этого «ядра» высока, значит, у читающей молодежи существует набор «образцовых», ценностно окрашенных произведений; если же таких «сгущений» нет или они составляют незначительную долю среди упомянутых на страницах, то речь идет о ситуации, когда преобладают индивидуальные вкусы, и нет ожиданий, что друзья по сети будут оценивать тебя, опираясь на указанные литературные предпочтения, а не на фильмы или музыкальные произведения, например. В качестве дифференцирующих признаков используются размер города (четыре группы городов), пол, возраст (две группы: младшая — 17–19 лет, старшая — 20–23 года) и наличие или отсутствие высшего образования (или его получение в данный момент).

Одна из гипотез состояла в том, что в крупнейших городах, где выше доля студентов, ценность книги и чтения выше. Однако результаты исследования показывают, что дифференциация очень мала. Читательские предпочтения молодых людей зависят от пола и возраста, в меньшей степени — от уровня образования и от того, в городе с какой численностью они живут. Исключение составляют жители городов Дальнего Востока, где поведение не вполне соответствует общему тренду. В частности, там несколько чаще на личных страницах «ВКонтакте» называют любимые книги.

Распределение любимых книг по категориям

Наиболее часто в карточках, т.е. в профилях участников сети, упоминаются произведения следующих категорий: современная зарубежная литература, русская классика и зарубежная фантастика (фэнтези) (табл. 1). Как мы видим, различия между молодежью, проживающей в городах с различной численностью, в основном невелики, по многим категориям они практически отсутствуют. Действительно, современную зарубежную литературу упоминают от 14,9% в городах с населением до 250 тыс. жителей до 15,5% в городах с населением свыше 500 тыс. Но все-таки небольшие различия есть и связаны

Таблица 1. Представленность в профилях «ВКонтакте» произведений различных категорий (% , в порядке убывания) в городах с разной численностью населения (статистическая погрешность — незначимая)

	Всего	1 млн +	500 тыс. — 1 млн	250— 500 тыс.	Менее 250 тыс.
<i>Всего</i>	100	100	100	100	100
Современная зарубежная литература	15,3	15,5	15,5	15,0	14,9
Русская классика	11,9	11,9	12,5	12,2	10,8
Зарубежная фантастика (фэнтези)	11,7	11,1	12,5	11,6	12,8
Русская литература XX в.	11,3	11,2	11,6	11,8	10,4
Зарубежная литература XX в.	11,0	12,8	10,1	9,1	7,7
Русская фантастика (фэнтези)	8,8	8,7	8,4	8,5	10,9
Зарубежная классика	7,5	7,6	7,0	7,6	6,1
Комиксы, комиксы на основе игр	4,3	3,5	4,2	5,8	6,3
Русская литература для детей и подростков	3,9	3,4	4,1	4,9	4,9
Зарубежные приключения, детективы XIX — начала XX в.	3,7	3,9	3,8	3,3	3,2
Современная русская литература	3,0	3,2	2,7	2,8	2,8
Хоррор, ужастики, мистика	2,9	3,0	2,8	2,7	3,1
Российские и зарубежные любовные романы	1,9	1,6	1,6	1,9	2,3
Русская и зарубежная поэзия	1,3	1,1	1,4	1,3	1,5
Российские и зарубежные детективы, боевики	1,1	1,0	1,3	1,1	1,8
Книги, написанные на основе фильмов, мультфильмов, сериалов	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3
Фанфики*	0,1	0,05	0,06	0,1	0,1

* Фанфики — многочисленные любительские тексты, написанные поклонниками того или иного автора или фанатами книги. Это могут быть вариации на сюжетные темы, попытки продолжить произведение, представить прошлое или будущее его героев и проч.

они скорее всего с уровнем образования. Чем крупнее город, чем больше в нем студентов, тем выше доля молодых людей, называющих на своих страницах авторов и произведения зарубежной литературы XX в., которая, кста-

ти сказать, лидировала среди молодых интеллектуалов⁵. Причем разница эта возникает в значительной степени за счет комиксов и комиксов, написанных на основе компьютерных игр, интерес к которым гораздо выше среди не имеющих и не получающих высшее образование и жителей небольших городов. Немного чаще молодежь из этих городов называет также произведения детской и подростковой литературы. Если в городах-миллионниках зарубежная литература XX в. составляет 12,8% от названной, то в городах с населением до 250 тыс. — почти вдвое меньше. Напротив, у комиксов — 6,3% в самых малочисленных городах и лишь 3,5% в городах-миллионниках.

«Аутсайдеры», т.е. те жанры и категории, которые называют реже всего, во всех городах — поэзия, современная российская литература, а также детективы и любовные романы. Отметим, что понятие «литература» у всей молодежи, включая наиболее образованную, интеллектуальную, отождествляется прежде всего с прозой. Любимых поэтов в карточках называют очень редко, причем это практически исключительно русские поэты, зарубежной поэзией молодежь не интересуется. Падение интереса к поэзии в современной России зафиксировано достаточно давно, и наш анализ его полностью подтверждает. Тем не менее в сети «ВКонтакте» существует много сообществ, посвященных поэтам, и некоторые из них многочисленны. Очень слабо молодежь знает и современную отечественную прозу. Как показали проведенные нами фокус-группы, интерес к ней (за исключением фэнтези, в данном случае выделенной в самостоятельную категорию) крайне низок. На фокус-группах молодые люди объясняли незнание современной отечественной литературы и отсутствие к ней интереса тем, что в русской классике все есть и ничего нового и полезного уже не напишут, да и не нужно. По-видимому, для молодых людей «легкие» жанры — это прежде всего фэнтези, а потому они так редко упоминают в карточках детективы, как отечественные, так и зарубежные.

Любимые авторы и книги

Анализ показал, что существует небольшой набор авторов, популярных среди молодежи, упоминание которых несет ценностную окраску. Около четверти всех упоминаний касается 10 авторов, более трети — 20, а для первых 50 авторов доля упоминаний превышает половину. Практически все

⁵ *Борусяк Л.* Чтение как ценность в среде молодых российских интеллектуалов [Электронный ресурс]. <<http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/17/1268219851/Pages%20from%20vom3-6.pdf>>.

остальное — это редко упоминаемые, «случайные», не лежащие в ценностной сфере авторы. Различия между городами разной численности невелики и существенны только для первой десятки самых популярных авторов. У молодежи, проживающей в небольших городах, на первую десятку авторов приходится 27,6% упоминаний, в городах-миллионниках — 22,9%. Эти различия практически одинаковы для девушек и юношей, для представителей младшей (17–19 лет) и старшей (20–23 лет) групп. Далее различия уменьшаются. На первую двадцатку авторов приходится 34,2% упоминаний в городах с населением свыше 1 млн жителей и 37,6% в самых маленьких городах, для топ-50 — 53,4 и 55% соответственно⁶. В целом, как мы видим, основная концентрация упоминаний приходится на 20 наиболее популярных авторов из 1516 хотя бы один раз упомянутых в карточках. Этим авторов можно назвать объединяющим ядром, еще 30 авторов можно отнести к умеренно известным и популярным, остальные — уже вариант индивидуального, зачастую случайного выбора. В подавляющем числе случаев в карточке пишется только название книги, по которому и приходилось восстанавливать фамилию автора, не известную многим назвавшим эту книгу.

Каких же писателей чаще всего называют молодые люди в личных карточках в качестве любимых? Для всех городов и категорий молодежи лидирует Михаил Булгаков и его роман «Мастер и Маргарита» — это произведение наиболее ценностно окрашено и популярно среди современной молодежи. Его действительно можно назвать культовым для читающей молодежи (табл. 2). На 19-й позиции оказались братья Стругацкие, творчество которых значительно более интересно юношам, чем девушкам (10-я и 19-я позиции соответственно), и не самым юным (в старшей группе они на 14-й позиции, в младшей — на 18-й). Булгаковым и Стругацкими исчерпывается список авторов советского периода, действительно популярных среди молодежи. В первую сотню по числу упоминаний вошли также Михаил Шолохов — 35-я позиция, Ильф и Петров — 61-я, Максим Горький — 87-я и Борис Васильев — 90-я. В целом советская литература мало интересует молодежь.

Русская же классика, которую изучают в школе, представлена в топ-20 достаточно широко: Достоевский, Толстой, Пушкин, Гоголь и Лермонтов. Хотя известно, что лишь незначительная часть школьников действительно знают «Преступление и наказание» и «Войну и мир» и смогли их прочитать, школа все-таки формирует представление о ценности классики. Называть любимые произведения в личных карточках участники сети не обязаны, и, вероятно, называют классические произведения в основном те, кто их полностью или частично прочитал. Во всяком случае, «Война и мир» занимает

⁶ Статистическая погрешность — менее 1%.

4-ю позицию по числу упоминаний, сразу после «Гарри Поттера» и перед «Преступлением и наказанием», на 12-й позиции — «Герой нашего времени», «Мертвые души» — на 19-й, а «Евгений Онегин» — на 20-й. Классические произведения, не входящие в школьную программу, называют значительно реже.

Таблица 2. Топ-20 наиболее популярных авторов

(ранги для каждой группы)

Автор	По массиву в целом	Мужчины	Женщины	Младшая группа	Старшая группа
1. Булгаков Михаил	1	1	1	1	1
2. Коэльо Пауло	2	8	2	5	2
3. Достоевский Федор	3	5	3	3	3
4. Толстой Лев	4	2	5	4	4
5. Роулинг Джоан	5	3	6	2	6
6. Кинг Стивен	6	7	7	6	5
7. Толкин Джон	7	4	13	8	7
8. Пушкин Александр	8	9	10	7	10
9. Майер Стефани	9	20	4	10	9
10. Ремарк Эрих Мария	10	18	8–9	17	8
11. Глуховский Дмитрий	11	6	20	9	16
12. Гоголь Николай	12	11	16	11	15
13. Дюма Александр	13	14	11	15	12
14. Лермонтов Михаил	14	16	12	13	17
15. Уайльд Оскар	15	19	8–9	14	18
16. Паланик Чак	16	15	15	19	11
17. Конан Дойль Артур	17	13	17	12	20
18. Брэдбери Рэй	18	17	14	16	19
19. Стругацкие Аркадий и Борис	19	10	19	18	14
20. Лукьяненко Сергей	20	12	18	20	13

На 2-й позиции по числу упоминаний находится Пауло Коэльо, которого больше любят девушки, особенно старше 18 лет. Его, а также Чака Паланика называют чаще других представителей современной зарубежной литературы. Обоим молодые люди считают авторами интеллектуальной литературы, а чтение их книг престижно. Об этом свидетельствует наш анализ тематических со-

обществ в сети «ВКонтакте», посвященных этих писателям. Таких сообществ много, часть из них объединяет огромное количество участников.

Кроме того, высокой популярностью пользуется серия книг о Гарри Поттере Дж. Роулинг; здесь для молодежи гораздо важнее не автор, а произведение, как и в случае «Сумерек» Стефани Майер. Многие любители этих книг не помнят имен авторов, они им не важны, социокультурным артефактом здесь являются сами произведения. Главное, что в обоих случаях они существуют не только и не столько как литературное явление, но прежде всего как общекультурное — их популярность во многом базируется не на самих текстах, а на экранизациях, наличии компьютерных и ролевых игр, фанфиков. Иными словами, здесь происходит не столько взаимодействие читателей с текстом, сколько множество других возможностей коммуникации, что позволяет вписать эти произведения в повседневную жизнь. Велика тут и коммерческая составляющая: есть много специализированных интернет-магазинов, где можно приобретать разнообразную атрибутику — от волшебных палочек до одежды и обуви.

Для образованной молодежи, прежде всего проживающей в крупнейших городах, одним из лидеров чтения является Э.М. Ремарк. В этом случае, как и в случае русской классики, здесь брендом является фамилия писателя, а не его конкретный роман. Фактически это означает, что для части молодежи Ремарк — это позитивно ценностно окрашенный, модный классик. Любители Ремарка, и в этом его отличие от большинства других писателей в топ-20 (за исключением Стругацких и отчасти Коэльо), хорошо знакомы с разными его произведениями, какое-то число упоминаний относится буквально ко всем его романам, среди них нет ни одного сверхпопулярного. «Три товарища» занимают 26-ю позицию, «Триумфальная арка» — 64-ю, «Жизнь взаимы» — 82-ю и т.д.

Значительную долю в топ-20 занимают авторы произведений, созданных в жанрах фантастики и фэнтези, — Дж. Толкин, С. Майер, Р. Брэдли, Д. Глуховский, братья Стругацкие, С. Лукьяненко. Поскольку книги о Гарри Поттере — не только детско-подростковое чтение, их читают и взрослые, поттериану можно отнести к этой группе. Тогда получается, что этому жанру принадлежат семь позиций (русской классике — пять), в том числе четыре зарубежным и три отечественным авторам. При этом часть из них (серия книг о Гарри Поттере, «Сумерки» и «Метро 2033») существуют как самостоятельные артефакты, оторванные от авторов. В списке произведений они находятся соответственно на 3, 7 и 8-й позициях и функционируют не столько как книги, сколько как проекты. Хотя авторство «Властелина колец» (6-е место в рейтинге произведений) и «Хоббита» (39-е) известно всем любителям, в мире существует движение толкинистов, инфраструктура здесь (экранизации, раз-

личные ролевые и компьютерные игры) имеет огромное значение. Играют в произведения, не в авторов. И в этом жанре сохранить популярность без включения в широкий социокультурный контекст сложно.

Гендерные предпочтения

Девушки читают значительно больше юношей, как и по всему миру, чтение у нас — занятие в большей степени женское. Поэтому общее место в рейтинге того или иного автора в большей степени зависит от его популярности у девушек. Если считать, что значительным является разрыв в рангах между девушками и юношами не менее 4 пунктов, то топ-20 можно разделить на три группы.

1. Равно интересные обоим полам: М. Булгаков, Ф. Достоевский, Л. Толстой, Дж. Роулинг, С. Кинг, А. Пушкин, А. Дюма, Ч. Паланик, Р. Брэдбери — девять авторов, из которых три — «школьная» классика, причем помеченная как «главная», основная, «классика классик».

2. Преимущественно «женские» авторы: П. Коэльо, С. Майер, Э.М. Ремарк, М. Лермонтов, О. Уайльд — всего пять.

3. Преимущественно «мужские» авторы: Дж. Толкин, Д. Глуховский, Н. Гоголь, А. Конан Дойль, братья Стругацкие, С. Лукьяненко — шесть авторов.

Между «мужскими» и «женскими» авторами заметна существенная разница. В списке книг, лидирующих среди юношей, представлены только авторы произведений, созданных в жанрах фантастики и фэнтези, даже Гоголь с жутковатыми рассказами укладывается в эту тенденцию. Напротив, женский список — это в основном лирика, «про любовь». Характерно, что популярнейшие Глуховский и Майер, работающие в жанре фэнтези, четко распределяются между читателями по гендерному признаку. В «Сумерках» С. Майер главная тема — любовь, в brutальных романах Д. Глуховского эта тема не существенна. Если мы хотим приобщать молодежь к чтению, то нет смысла делать это без учета гендерной специфики.

Различия между возрастными группами

Мы анализируем только две возрастные группы внутри массива: младшую (17–19 лет, старшеклассники, студенты младших курсов колледжей и вузов) и старшую (20–23 года). Различия в литературных интересах между этими возрастами в некоторых случаях уже достаточно велики⁷. Если по-

⁷ Статистическая погрешность — не более 3%.

зиции Толстого и Достоевского у обеих групп одинаковы, то последствие вынесенного из школы пиетета к А.С. Пушкину оказывается более коротким: в младшей группе он на 7-й позиции, в старшей — только на 10-й. Снижается число упоминаний и других классиков — Лермонтова и Гоголя. По-видимому, только Толстой и Достоевский воспринимаются в большей мере как просто классики, а не как школьные классики. По мере взросления уходит любовь к детской и подростковой литературе — книгам о Гарри Поттере и Шерлоке Холмсе. И напротив, гораздо чаще называют «настоящих взрослых» авторов — Коэльо, Ремарка, Паланика. Растет также интерес (особенно у юношей) к фэнтези и фантастике. Взрослые литературные вкусы начинают активно формироваться после 20 лет, когда шлейф школьного пиетета перед классикой уходит, а свои вкусы в той или иной степени складываются под влиянием сверстников (у тех, у кого есть читающая референтная группа).

Заключение

В целом можно отметить, что по результатам нашего исследования молодежи интерес к книгам и ценность чтения в регионах России, где преобладает русское население, очень слабо дифференцированы и везде находятся на невысоком уровне.

Размер города, который, казалось бы, характеризует разную степень богатства и разнообразия социокультурной среды, слабо дифференцирует литературные предпочтения. (В данном докладе не анализируются специально данные о специфике чтения в Москве и Санкт-Петербурге, это будет сделано в дальнейшем.)

Имеются различия в активности чтения и приоритетах между студенческой и нестуденческой молодежью, но они не очень велики.

Существует ценностно окрашенный, но очень разнородный с точки зрения источников формирования список авторов и произведений, объединяющих любителей чтения и позволяющий определить, какие институты формируют массовые литературные предпочтения. Можно предположить, что ценность русской классики, заложенная в школе, постепенно снижается.

Высока концентрация упоминаний небольшого числа авторов. Хотя всего было названо более 1,5 тыс. авторов, более четверти упоминаний касается первой десятки писателей, более трети — первой двадцатки, более половины — первых 50 авторов. Многие авторы, популярные в России в предшествующие десятилетия, почти неизвестны и неинтересны современной молодежи. В частности, это касается практически всей литературы советского периода.

В отличие от молодых интеллектуалов, основная часть молодых людей, называя в карточках литературные произведения, не ориентируется на какие-либо нормы и ценности. Чтение в целом не занимает ведущей позиции среди досуговых предпочтений современной молодежи.

Проведенное исследование показало, что у современной читающей молодежи по-прежнему существует ценностно окрашенный набор авторов и литературных произведений, позволяющий с их помощью проводить самопрезентацию перед референтной группой. Этот набор невелик, но достаточно устойчив, почти не отличается для молодых жителей разных регионов России и слабо зависит от уровня образования молодежи и величины города. В каком-то смысле можно говорить, что именно этот корпус литературных произведений является культурным кодом. Можно утверждать также, что по-прежнему наиболее ценностно окрашенной является русская классическая литература.

О.Н. Волкова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»,
Санкт-Петербург

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ УЧЕТА И ВИЗУАЛЬНЫЕ РЕВОЛЮЦИИ: В ПОИСКАХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ

Интерес экономистов к культуре как одной из важнейших детерминант развития общества в последние годы заметно возрос (см., например: [Макклоски, 2013]), однако пока он коснулся не всех разделов экономической истории: так, в научной литературе крайне слабо освещены вопросы взаимодействия учетных практик и учетного знания с практиками культуры. Нам неизвестны попытки найти связь между качественными скачками в развитии учета и какими-либо аспектами культуры на длительных промежутках времени.

В научной литературе не решены и вопросы о том, каковы причины тех революционных изменений, которые претерпел учет за свою историю, были ли эти революции обусловлены изменениями в других областях человеческой деятельности (социальных, экономических, культурных).

В данной работе нами будет впервые сделана попытка найти связь между развитием учета как социально-экономического института, обеспечивающего прозрачность в обществе, и визуальными аспектами культуры. Для доказывания гипотезы о синхронности учетных революций с изменениями в визуальной культуре и технологиях, поддерживающих создание и восприятие визуальных объектов, нами будет выполнена привязка периодизации развития учета, предложенная в работе [Волкова, 2014], к важным вехам в развитии визуальной культуры и технологической истории в течение периода существования учета как института (последняя тысяча лет).

Эволюция прозрачности в учете

За последнюю тысячу лет учет претерпел четыре периода заметных изменений, воплощающих в себе эволюцию технологий прозрачности в обществе. Первый период был связан с развитием техник регистрации информации о торговых сделках в период коммерческой революции X–XIV столетий

в Северной Италии. Учет позволял всем партнерам и вкладчикам отслеживать внесенные ими в совместный бизнес средства, направления и результат их использования. Прозрачность того периода и последующей половины тысячелетия означала доступность сведений ограниченному кругу лиц для решения ими заранее известных задач.

Рубеж XV–XVI вв. — начало второго периода; учетные технологии стали применяться в национальных компаниях других европейских стран. Одновременно с массовым использованием двойной записи, учетных принципов и регистров в этих странах появились печатные публикации (книги), посвященные учету на национальных языках, началось зарождение национальных учетных школ. Прозрачность финансовой информации способствовала развитию дальней торговли, первых акционерных компаний, налогообложения. Вторая волна изменений прозрачности носила географический характер в отличие от предыдущей, в основе которой лежали содержательные изменения технологий регистрации данных и формирование институтов учета.

Третий период значительных изменений в учете — вторая половина XIX в., когда промышленная революция потребовала новых способов финансирования технологий и создания финансовых рынков невиданных до того времени масштабов. Прозрачность управления активами и финансами компаний стала требованием уже не только определенного количества собственников и контролеров, но и неограниченного круга пользователей. Практика меняется в ответ на требования прозрачности: началась стандартизация и интернационализация учетных технологий.

Четвертый период изменений в учете начался около 40 лет назад: из предмета стандартизации учет стал ее инструментом. До 1980-х годов акторы, которые имели дело с учетными технологиями, играли по отношению к ним исключительно активную роль — «внедряли», «применяли», «регулировали» методы, правила и информацию. Теперь же отношения изменились: технологии квантификации, объективации, аудита дают акторам весьма ограниченную свободу действий и принятия решений. Глобализация методологий бухгалтерского учета, проникновение учетных технологий во все сферы социальной жизни, тотальная квантификация и стандартизация приводят к созданию новых реальностей, в которых прозрачность начинает преобразовывать субъектность акторов, меняет характер практик, которые она ранее лишь отражала. Эти изменения являются выражением четвертой учетной революции прозрачности.

Все четыре периода революционных изменений в учете совпадают по времени и (или) следуют за культурно-технологическими инновациями и значимыми изменениями в социальной жизни общества, причем не только в экономических укладах, но и, в первую очередь, в культуре. Для целей нашей работы особый интерес будут представлять аспекты культуры, которые имеют отношение к визуальному: культурно-технологические инновации, связанные

с изменениями визуального восприятия объектов, сами объекты, предполагающие их визуальное восприятие, и способствующие этому технологии¹.

На наш взгляд, можно говорить не просто о совпадении по времени, а о связи между скачками в учетных технологиях прозрачности и своеобразными «визуальными революциями».

Визуальные революции второго миллениума

От слушателя к зрителю: культурные инновации времен коммерческой революции

Первый период значимых изменений технологий учета и прозрачности начался одновременно или непосредственно после перехода от аудиальных к визуальным формам представления информации в Европе на рубеже I и II тыс. н.э., в ходе коммерческой [Lopez, 1976] и культурной [Ле Гофф, 2003] революции². Помимо новых форм политической и экономической организации, этот период характеризуется и множественными культурными новшествами: это и новые стили в архитектуре, скульптуре, декоративно-прикладном искусстве, это и новый облик европейских городов, и возрождение рукописного тиражирования книг, и информационные инновации: изменения в способах распространения результатов интеллектуальной деятельности (возникновение систематизированного обучения, создание и тиражирование литературы, в том числе научной и учебной) и в формах их представления (арабская нумерация, использование национальных языков и, возможно, самое важное — широкое применение визуальных технологий представления информации: структурирование на рубрики и параграфы, разделение слов и предложений, табуляция, упорядочение и систематизация информации в алфавитном порядке, позднее — нетекстовые способы представления информации). Особое значение для развития учета имело возникновение перекрестных ссылок и вторичных документов, например, бухгалтерских журналов и комментариев к текстам [Волкова, 2012]; по-видимому,

¹ Под визуальной технологией мы понимаем любой тип инструментов, вещественных (hardware — приборы, орудия и т.п.) или интеллектуальных (software — правила, структуры, сети, системы знаков и т.п.), с помощью которых актор (субъект) мог бы составить или изменить свое представление о каком-либо объекте. Наше определение восходит к классической работе Н. Мирзоеффа, который использовал для визуальной технологии термин «apparatus» как совокупность средств, «созданных для того, чтобы смотреть на что-то или улучшать естественное видение» [Mirzoeff, 1998, p. 3].

² Р. Лопес обозначил границы коммерческой революции с 950 по 1350 г., Ле Гофф писал о культурной революции X–XII вв.

сама идея перекрестных ссылок дала основу развития двойной бухгалтерской записи. Сердцем этих инноваций была Северная Италия, но к XIV в. все упомянутые технологии в тех или иных формах применялись и в других странах, хотя масштабы и темпы их развития и распространения существенно различались в разных регионах Европы.

От рукописи к печати: визуальная революция Возрождения

Второй качественный скачок в развитии технологий прозрачности произошёл на рубеже XV—XVI вв. одновременно с распространением книгопечатания. Возможность воспроизведения текста в любом месте, где есть печатный станок, независимо от содержания и от языка текста, а также легкость персонификации информации (закрепление авторства) привели не только к распространению бухгалтерских техник записи, но и к настоящему творческому всплеску: авторские работы уже в XVI в., помимо Италии, появились в Испании, Нидерландах, Англии, Германии, позднее — во Франции.

Тот же период (XV—XVI вв.) в Европе принес массу изменений в самых разных сферах. Это век Возрождения, характеризующийся невиданным расцветом изобразительных (визуальных) искусств: светской и религиозной живописи, скульптуры, архитектуры; это и век Великих географических открытий, расширивших границы мира и показавших новые горизонты не только торговой экспансии, но и визуальному восприятию новых территорий. Зарождались методы точных измерений окружающих объектов и природных явлений, эксперимент с наблюдаемыми результатами становится общепринятым методом познания. При всей кажущейся удаленности этих изменений от предмета нашего рассмотрения, учетных технологий, нельзя не заметить, что все они являются проявлениями способов освоения социального и природного, визуальных в своей основе.

От механического к электрическому: XIX в. и прозрачность границ

Социальные изменения XIX в. разнообразны и сложны. С точки зрения экономики, это век становления классического промышленного капитализма во всей Европе и Северной Америке. С точки зрения культуры, главным вектором изменений в этот период стали технологические инновации³. Но-

³ Так, в XIX столетии началось коммерческое использование телеграфа, железнодорожных сетей (с 1830—1840-х годов), фотографии, ротационной печатной машины (с 1840-х годов), электричества (с 1870-х годов), автомобиля (с 1880-х годов), радио, кинематографа (с 1890-х годов).

вые способы создания информации и скорость ее распространения подняли на качественно иной уровень доступность пространства: появились возможности увидеть много нового своими глазами или оперативно прочитать об этом рассказы очевидцев. Благодаря укоренившейся в общественном сознании философии естественных наук мир во всех своих проявлениях стал доступнее для понимания. Границы — пространства, знания, восприятия — стали прозрачными. Эта визуальная революция сопровождалась революцией в учете: вместе с множеством других областей знания он стал приобретать черты науки; на практике при составлении финансовой отчетности главенствующими стали принципы нейтральности и достоверности представления сведений о финансовом положении компаний. Это означало новое качество учетных практик и прозрачность бизнеса для всех лиц, заинтересованных в результатах своей деятельности.

От текста к гипертексту: визуальный поворот конца XX в.

Визуальный поворот (visual turn) в социальных практиках и науках подразумевает такую философскую позицию, которая ставит визуальность в основу построения социальных коммуникаций и значений (см., например: [Schwartz, Przyblyski, 2004]). Визуальное измерение приобретают не только собственно изображения, но и тексты, и даже количественные показатели. Образы и средства визуализации играют все более значимую роль в управлении и контроле в обществе — от онлайн-наблюдений за городскими дворами до формирования образов политиков медийными средствами. «“Мир-как-картинка” бросает вызов “миру-как-тексту”» [Mirzoeff, 1998, p. 5]. Визуализация коснулась и объектов совершенно иной природы, переместившись из сферы искусства на финансовые рынки и в бизнес: финансовые отчеты в новом тысячелетии стали формироваться как визуальные объекты.

Роль отчетности как медиатора отношений компаний с бизнес-средой в последние десятилетия XX в. стала меняться. С одной стороны, содержательно связанная с конкретной компанией экономическими и социальными контекстами ее функционирования, «отчетность-как-текст» должна отражать реальное положение дел в компании и давать объективную основу для принятия финансовых решений всеми участниками бизнес-среды. С другой стороны, становясь частью медиапространства, отчеты продолжают существовать в отрыве от породивших их условий функционирования компаний, как объекты эстетического восприятия или инструменты воздействия на других. «Отчетность-как-артефакт», сайт или брошюра, служит своим пользователям в качестве инструмента производства значений: они интерпретируют представленные в ней образы в соответствии с собственными представлениями.

Значимость объектов все менее рассматривается как качество, внутренне присущее объекту: значимость — это то, что *приписывается* субъектами, формируется посредством восприятия ими образов объекта. Эта черта современной нам культурной революции исследовалась на множестве социальных практик [Visual Methodologies, 2007], в том числе практик прозрачности [Audit Cultures, 2000].

О периодизации культуры

Подтверждаются ли наши наблюдения синхронности развития учета и визуального исследованиями культурологов? Рассмотрим разные подходы к периодизации культуры в целом и ее визуальных аспектов в частности.

М. Маклюэн [McLuhan, Fiore, 1967] выделяет четыре эпохи в истории человеческой культуры, которые различаются между собой в зависимости от доминирующих средств коммуникации: в дописьменную эпоху таким средством был язык, в эпоху рукописного фонетического письма — дороги, обеспечивавшие доступность для непосредственного визуального восприятия географически отдаленных мест. Эпоху, начавшуюся с изобретения печатного станка, Маклюэн назвал «галактикой Гутенберга», повсеместное внедрение электрических устройств дало начало «галактике Маркони».

Схожий подход к периодизации развития культуры предлагает Д.С. Робертсон [Robertson, 1990]. На основе технологий кодирования информации, определяющих ее доступность и объем, он выделяет этапы, связанные с появлением языка, письменности, книгопечатания, электричества, микропроцессорной технологии.

Совершенно иную периодизацию, по форме соответствующую цифровой эпохе, предлагает П.Л. Сакко [Sacco, 2011]. В его трактовке этапы развития культуры соответствуют разным моделям ее взаимодействия с экономическим окружением и производства результатов в этой сфере. Культура 1.0 (до и после периода Возрождения) — индивидуальное финансирование процессов создания объектов культуры — экономически непродуктивна и целиком зависит от патроната отдельных лиц. Культура 2.0 — этап, на котором технические инновации конца XIX в. сделали возможным превращение процессов и результатов культурного производства в массовый товар, предназначенный для потребления, а вместо индивидуального патроната со стороны отдельных лиц, производивших культурные ценности или финансировавших их, контроль стал социальным. Последовавший за изобретением цифровых технологий переход к Культуре 3.0 был революцией предложения средств производства культурных артефактов всем желающим. С конца XX в.

границы между производителем и потребителем размыты, а технологии и достижения культуры стали беспрецедентно доступными.

Отметим еще два подхода к периодизации визуального, представленных в исследованиях одного из конкретных видов визуальных технологий — графического дизайна. Ф. Меггз [Meggs, 1998] выделяет периоды: предистория (от возникновения письменности до средневековых манускриптов), книгопечатание (с середины XV до конца XVIII в.), промышленная революция (XIX в.), модернизм (1-я пол. XX в.) и информационный век (начиная со 2-й пол. XX в.). В основу периодизации Меггз положил технологические изобретения (печатный станок, фотография и др.), а сами этапы описывает посредством художественных стилей (ар-нуво, конструктивизм и др.) и основных типов носителей визуальных образов (книги, реклама и т.п.).

Другой подход демонстрирует Р. Холлис [Hollis, 2001], рассматривающий историю дизайна с конца XIX в., сознательно отсекая предшествующее время, когда дизайн еще не был коммерческой технологией. За столетие этот вид деятельности прошел путь от ремесленничества по заказу отдельных клиентов до конструктора социальных концептов для общества в целом. В основе такой периодизации лежат различия в отношениях потребителя-заказчика и исполнителя в рамках этого вида деятельности, а не технические объекты и не художественные стили, как, например, у Меггза.

Во всех пяти упомянутых нами подходах к периодизации культуры и визуальных технологий мы видим одни и те же вехи, совпадающие с периодами выделенных нами революций в учете и визуальной культуре — эпоха Возрождения, конец XIX и конец XX в. Все авторы соотносят рассматриваемые ими сдвиги в культурных практиках с возникновением или массовым использованием тех или иных технических и технологических инноваций, а также с изменениями в экономических отношениях в обществе. Есть и существенные различия во взглядах этих авторов — они касаются причинно-следственной связи между культурой и технологическими прорывами. В частности, Маклюэн считал, что именно технические инновации определяют дальнейшее развитие культуры, в то же время Меггз был весьма далек от мысли, что культурные революции и революции в визуальных коммуникациях определяются технологиями.

Тысячелетие революций

В работе нами отмечено, что этапы развития учета соответствуют значимым изменениям в визуальной культуре и других аспектах визуального, которые, в свою очередь, связаны с появлением новых технологий представления

информации и ее оборота в обществе. Начало тысячелетия, с его интеллектуальными инновациями, когда в культурный оборот были введены новые способы представления информации, можно назвать *революцией визуального символа*; в этот период техники регистрации торговых операций стали превращаться в систему, институционализироваться. Эпоха Возрождения в середине тысячелетия стала *революцией визуального образа* в искусстве и толчком к распространению учета в странах Европы. Вторая половина XIX в. с ее технологическими инновациями, приблизившими мир к воспринимающему его человеку, а финансовую информацию — к неограниченному кругу пользователей, — это *революция визуальной доступности*. Конец XX столетия — *революция визуального соучастия* в культурных практиках отдельных личностей и сообществ и стремления к тотальной прозрачности в обществе посредством учетных технологий.

В связи с этим отметим еще два момента. Все что касается отмеченных связей между развитием учета и визуальной культуры, относится к европейской цивилизации. Несмотря на то что учетные системы разной степени развитости возникали во все периоды в разных регионах мира, ни одна из них не получила столь масштабного развития и не повлияла на другие социальные, экономические и культурные институты столь значимо, как североитальянская техника регистрации хозяйственной деятельности, распространившаяся на другие страны. Второй момент: наибольшее влияние на развитие учета оказали именно визуальные аспекты культуры и поддерживающие их технологии. Характерно, что интеллектуальная революция Просвещения (XVIII в.), заметно повлиявшая на политику, литературу, философию европейских стран, но не носившая визуального характера, не породила значимых изменений в учете.

Основные результаты

В данной работе нами была предпринята попытка проверить гипотезу о связи революционных изменений в учете и визуальных революций в культуре. В качестве революций мы рассматривали периоды сравнительно быстрого распространения инноваций на новые территории и сферы социальной активности — технологий регистрации фактов в социально-экономических практиках (революции в учете) и новых художественных стилей и способов производства визуальных объектов (визуальные революции). Выявленная нами синхронность значимых изменений в учете, визуальной культуре и технологиях, обеспечивающих их создание и распространение, а также совпадение периодизаций развития учета и визуальной культуры, предлагаемых

разными авторами, может рассматриваться как подтверждение сформулированной гипотезы. Это приводит нас к несколько неожиданному выводу: учетные технологии, делающие информацию прозрачной и доступной для восприятия и использования, — суть визуальные технологии, а учет — практики визуализации. Тем не менее пока мы не можем дать однозначного ответа на вопрос, что является причиной, а что следствием в связках «учет — технологии» и «учет — визуальная культура». Этот вопрос еще требует дополнительных исследований.

Источники

Волкова О.Н. От ремесла к институту: эволюция бухгалтерского учета в Италии от Средневековья до Нового времени // Вопросы экономики. 2012. № 11. С. 135–152.

Волкова О.Н. Структура и эволюция социально-экономического института учета // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 26 (320). С. 53–62.

Ле Гофф Ж. Интеллектуалы в Средние века. Изд-во Санкт-Петербург. ун-та, 2003.

Макклоски Д. Экономика с человеческим лицом, или Гуманомика // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5: Экономика. 2013. № 3. С. 37–40.

Audit Cultures. Anthropological Studies in Accountability, Ethics and the Academy / M. Strathern (ed.). L.: Routledge, 2000.

Hollis R. Graphic Design. A Concise History. L.: Thames&Hudson, 2001.

Lopez R. The Commercial Revolution on the Middle Ages: 950–1350. Cambridge Univ. Press, 1976.

McLuhan M., Fiore Q. The Medium is the Massage: An Inventory of Effects. N.Y.: Random House, 1967.

Meggs P. The History of Graphic Design. N.Y.: John Wiley & Sons, 1998 [1983].

Mirzoeff N. What is Visual Culture? In *The Visual Culture Reader*. 1st ed. L.: Routledge, 1998. P. 3–13.

Robertson D.S. The Information Revolution // *Communication Research*. 1990. Vol. 17. No. 2. P. 235–254.

Sacco P.L. Culture 3.0: A New Perspective for the EU 2014–2020 Structural Funds Programming. 2011. <http://www.eu2013.lt/uploads/documents/Programas/Discussion%20documents/Sacco_culture-3-0.pdf>.

Schwartz V.R., Przyblyski J.M. Visual Culture's History: Twenty-First-Century Interdisciplinarity and Its Nineteenth-Century Objects // *The Nineteenth-Century Visual Culture Reader / V.R. Schwartz, J.M. Przyblyski (eds).* L.: Routledge, 2004.

Visual Methodologies / R. Gillian (ed.). L.: Sage Publications, 2007.

С.А. Коротаев

Лаборатория
сравнительного
анализа развития
постсоциалистических
обществ НИУ ВШЭ

КРЕАТИВНОСТЬ: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ВЫСОКОКВАЛИФИ- ЦИРОВАННЫХ ПРОФЕССИОНАЛОВ, РАБОТАЮЩИХ В МУЛЬТИНАЦИО- НАЛЬНЫХ ТРУДОВЫХ КОЛЛЕКТИВАХ В РОССИИ¹

На протяжении последних лет научным и экспертным сообществами уделяется значительное внимание проблеме низкой инновационности российской экономики. Экономика, основанная на экспорте сырья, производящая крайне незначительный объем высокотехнологичной продукции, не может обеспечить стабильного развития в долгосрочной перспективе. Среди причин инновационного отставания обсуждаются: незаинтересованность бизнеса в инновациях при наличии более простых и высокодоходных стратегий получения прибыли; коррупция и административные барьеры, недостаточная защита частной собственности; политическая нестабильность и т.п. Другим значимым, на наш взгляд, фактором, все еще не получившим достаточного внимания в отечественной литературе, являются устаревшие управленческие и трудовые практики, препятствующие реализации креативных способностей российских профессионалов. Действительно, так как в основе любого инновационного продукта или решения лежит некоторая идея, явля-

¹ Проект осуществлен в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ — 2013.

яющаяся результатом творчества сотрудников компании, выпустившей продукт, то низкая креативность профессионалов может рассматриваться как значительное препятствие для инновационной деятельности. Актуальным в таком случае является исследование российской трудовой культуры как фактора креативности и поиск возможных путей ее изменения в благоприятном для реализации креативного потенциала профессионалов направлении. Поскольку отечественные менеджеры зачастую избегают применения современных управленческих практик, можно предположить, что подлинное формирование новых подходов к управлению происходит в смешанных коллективах, состоящих из россиян и экспатов, где осуществляется процесс взаимных трансформаций отечественных и зарубежных практик, приводящий к формированию новой трудовой культуры.

Таким образом, цель данной работы — выявление особенностей российской трудовой культуры, способствующих или препятствующих реализации креативного потенциала работников, а также выяснение, благоприятны или неблагоприятны изменения отечественной трудовой культуры под воздействием зарубежных трудовых практик с точки зрения реализации этого потенциала.

Степень разработанности проблемы

Большинство эмпирических исследований креативности профессионалов основаны на данных, полученных в странах западноевропейской культуры. Среди факторов, влияющих на креативность поведения сотрудников, выделяются как внутренние (стиль мышления, опыт, социальные навыки, самовосприятие, мотивация, вовлеченность в трудовой процесс), так и внешние по отношению к индивиду (коллеги, стиль управления, сложность и характер задач и др.) (подробнее см.: [Коротаев, 2015a]). К сожалению, данный корпус работ не позволяет выявить влияние национальной культуры на креативность поведения, поскольку подавляющее большинство исследований было проведено в единой культурной среде; кроме того, мы не можем быть уверены, что приведенные результаты, модели и теории адекватно описывают креативность индивидов, принадлежащих к иным типам культур [Hennessey, Amabile, 2010]. Что касается кросс-культурных исследований, то они преимущественно основаны на сравнении таких сильно различающихся по культуре регионов, как Западная Европа и Северная Америка, с одной стороны, и Восточная Азия — с другой (например, [Hempel, Sue-Chan, 2010; De Dreu, 2010]). Мы полагаем, что ограничения, присущие используемым в данных работах подходам, не позволяют экстраполировать их результаты

на условия иной культуры, в частности российской. Критически важным, на наш взгляд, недостатком большинства существующих кросс-культурных исследований креативности является игнорирование того, что культура не может быть рассмотрена лишь как атрибут индивида или социального окружения, но само их взаимодействие представляет собой ее наблюдаемое проявление. Она не является константой, а воспроизводится и изменяется в процессе социальной деятельности индивидов.

Методология

С учетом новизны и сложности проблемы для проведения исследования был выбран метод обоснованной теории. Работа выполнялась в два этапа. Первый этап предполагал проведение серии глубинных интервью с высококвалифицированными профессионалами-иностранцами, работавшими в России. Второй этап заключался в интервьюировании россиян, работавших в мультинациональных коллективах. Подобный подход обеспечивает возможность рассмотрения трудовой культуры сразу с двух ракурсов: глазами экспатов и профессионалов-россиян, — что позволяет более полно выявить специфические черты изучаемой культуры в ее влиянии на креативность. Эмпирическая база включает 150 интервью россиян и экспатов, работавших в городах России.

Ключевыми категориями исследования являются «креативность» и «культура».

Креативность. Согласно определению, предложенному Терезой Амабайл, креативность — это создание продуктов, идей или решений, являющихся новыми и потенциально применимыми в соответствующей сфере [Amabile, 1996]. Подход Амабайл получил широкое признание среди социологов и специалистов в области менеджмента, изучающих проблему креативности, и наиболее общепотребительный на данный момент. Впоследствии он был дополнен требованием эвристичности (невозможности использования алгоритмического подхода к решаемой задаче). Более широкая трактовка, предложенная в [Drazin et al., 1999], предполагает рассмотрение креативности как процесса, в котором индивид в своем поведении, мышлении и эмоциях вовлечен в попытку производства креативного результата. Как представляется, такой взгляд позволяет сместить акцент с психологических аспектов креативности на социологическую составляющую данной проблемы. Именно такое понимание креативности взято за основу в нашем исследовании.

Культура. Мы полагаем, что наиболее адекватным подходом к операционализации культуры применительно к целям нашей работы является рассмот-

рение ее как совокупности разделяемых в коллективе практик — стереотипных образцов поведения в некоторых стандартных ситуациях. Практики одновременно могут рассматриваться как инструмент, позволяющий индивиду успешно преследовать легитимные в данной культурной среде цели, и как некие рамки, определяющие (и ограничивающие) горизонт целеполагания сотрудника.

Результаты

Результаты первого этапа данной работы, предполагавшего интервьюирование работавших в России экспатов, ранее уже были представлены нами (см.: [Коротаев, 2015б]). Ниже мы кратко повторим ключевые моменты упомянутой работы, после чего перейдем к изложению результатов интервьюирования россиян, а также попытаемся сопоставить эти два различных взгляда на креативность в условиях отечественной трудовой культуры.

Программа интервью включала вопросы о том, считает ли респондент свою работу креативной (творческой) и, далее, что именно собеседник подразумевает под этим понятием. Просьба дать определение креативности служила цели помочь респонденту отобрать релевантные примеры из собственного опыта, а также должна была дать возможность выявить имплицитные (бытовые) концепции креативности профессионалов в России. Знание этих концепций, с одной стороны, необходимо для корректной интерпретации высказываний респондента, а с другой — позволило бы обнаружить различия в понимании креативности русскими и экспатами, потенциально влияющие на характер и интенсивность креативной деятельности, а также оценку ее результатов.

Неожиданно, но большинство иностранных профессионалов испытывали значительные сложности при ответе на данный вопрос. Часто они либо затруднялись дать определение креативному поведению, либо предлагали туманные, противоречивые или крайне узкие трактовки. Многие респонденты ассоциировали креативность со значимостью работы, сложностью, необходимостью преодоления затруднений. Креативной могла быть названа деятельность, связанная со сферами искусства и т.п. Креативность иногда рассматривалась как качество, необходимое лишь на некоторых этапах работы, например, при адаптации к новой должности, новым условиям. Трудности, испытанные экспатами, свидетельствуют о том, что концепт креативности не входит в их дискурс о профессионализме. Вопросы о творчестве оказывались для них неожиданными в контексте разговора о профессиональной деятельности. Профессиональная креативность не становилась, по всей видимости, предметом их рефлексии до встречи с интервьюером. Следовательно,

креативность не является значимой частью самовосприятия большинства зарубежных профессионалов, работающих в России, трудовая мотивация не связана со стремлением к творческой деятельности.

Далее, описывая свой опыт работы с русскими коллегами, многие экспаты охарактеризовали русских как не вовлеченных в трудовой процесс сотрудников. Согласно данным интервью, русские значительно реже иностранцев интересуются целью и результатами своей деятельности, им не так свойственна рефлексия о наличии возможных альтернативных решений или степени адекватности поставленных задач, что внешне проявляется в отсутствии инициативы. Отечественный профессионал отвечает не за достигнутые результаты, а за формальное выполнение распоряжений. Такой тип поведения логически связан с потребностью в жестком контроле со стороны руководства. Соответственно русский управленческий подход, согласно данным опроса экспатов, основан на негативной мотивации и строгой иерархии. Деятельность сотрудников контролируется с помощью множества инструкций и правил, значительную долю работы составляет бюрократическая рутина. Обозначенная особенность осознаётся рядом опрошенных как существенная проблема, препятствующая эффективной работе сотрудников.

Интервьюирование россиян, проведенное на втором этапе исследования, принесло в значительной мере противоположные результаты. Так, россияне в отличие от экспатов гораздо охотнее дают определение креативности, чаще признают свою работу творческой. Переход к обсуждению творчества в работе не вызывает у них удивления. Выглядит это так, будто подобное развитие диалога представляется им логичным и ожидаемым. Среди ключевых признаков творчества большинство опрошенных отмечали необходимость принятия самостоятельного решения при возможности выбора из множества потенциально допустимых вариантов, что можно трактовать как выполнение требования эвристичности задачи:

«Ну взять что-нибудь сделать такое клевое, что можно сделать многими разными вещами, и ты придумываешь, как это сделать... когда у тебя есть какие-то ресурсы и ты пытаешься их максимально эффективно использовать. [...] Есть много измерений, которые ты можешь изменять и из многих разваливающихся кубиков собрать какую-то конструкцию, которая удовлетворяет критериям, и ты можешь построить ее бесконечным количеством способов» (специалист по IT, интернет-портал, Москва);

[Творчество] — «когда что-то зависит от тебя, ты сам ставишь себе задачу, понимаешь, куда идешь, сам придумываешь методы решения... большое пространство решений, и ты в этом пространстве волен выбирать, куда тебе идти, это от тебя только зависит...» (консультант, управленческий консалтинг, Москва).

Некоторые явно определили творчество как создание чего-то нового:

«Творчество — создание чего-то [...] картины, музыки или какой-нибудь идеи, решения... Например, сеть “Евросеть”, которая была первой, — тоже творчество» (инженер, медицинское оборудование, Москва).

Во многих интервью креативность выступает атрибутом задачи, а не решения. В таком случае большая или меньшая ее степень определяется требованием работы, а не инициативой респондента:

«[о творчестве в работе респондента] Решение нестандартных проблем, нестандартных ситуаций, доработка прибора на месте...» (инженер, медицинское оборудование, Москва);

«Много простора для всяких маневров. Много от тебя конкретно зависит... мир рухнет, если ты что-то не сделаешь. С этой точки зрения — да, [у меня] творческая работа» (консультант, управленческий консалтинг, Москва);

«Каждый день приносит какие-то разные проблемы. [...] Приходится решать нестандартные задачи каждый день — это тоже творчество» (инженер, производство автокомпонентов, ПФО);

«Сплошная инициатива, каждый новый проект — это новая задача, приходится все время что-то придумывать, выдумывать, как сделать эффективнее, подешевле. Стандартизация нужна, потому что любая креативность, любое проявление инициативы должно быть на определенной основе. Можно “креативить” сколько угодно, но это ни к чему не приведет, если не накладывается на структуры и на определенные процессы» (руководитель отдела, FMCG, Москва).

Выявленный у россиян оптимизм в отношении собственной креативности находится в явном противоречии с характеристикой, данной им² экспертами. Можно предложить несколько гипотез, объясняющих обнаруженное противоречие между высокой самооценкой креативности русских и низкой оценкой их креативности иностранными профессионалами. Во-первых, можно отметить, что применительно к работе предикат «творческая» в интервью отечественных профессионалов ассоциируется с такими определениями, как «интересная», «сложная», «умственная» в противоположность «рутинной», «шаблонной» и т.п.:

«Рутинная — это когда человек делает одно и то же, какие-то определенные не интересные обязанности выполняет. А в моей работе есть элементы творчества» (инженер, производство автокомпонентов, ПФО).

² Разумеется, опрошенные эксперты говорили не об этих участвовавших в исследовании респондентах.

В исследованиях советского периода мы также находим свидетельства того, что интеллектуальная, креативная работа, приносящая моральное удовлетворение сотруднику, противопоставляется простой, не требующей высокой квалификации [Iadov, Vale, 1978/1979]. Можно предположить, что в условиях ограниченного значения материальных стимулов и перспектив карьерного продвижения именно степень «творческой» работы играла роль стратифицирующего признака для профессионально-должностных позиций. По этой причине категория творчества прочно вошла в дискурс о профессионализме. Стремясь занять наиболее «творческие» позиции (а креативность в таком случае — атрибут именно места³, а не индивида), советские служащие развили в себе способность отмечать творческие элементы в работе. При этом выраженность трудовых ценностей, ассоциируемых с креативностью, могла быть вовсе не столь высока в сравнении с таковой у работников из других стран [Магун, 2005]. Таким образом, отличие между русскими и экспатами в оценке креативности определяется тем, что для россиян этот вопрос является эмоционально-чувствительным, они в большей степени склонны завышать свою профессиональную креативность.

Возможны и иные объяснения: различие критериев того, что является креативным решением, у русских и иностранцев⁴; склонность русских к самостоятельному принятию решений, оцениваемых ими как креативные, без вовлечения руководства в обсуждение проблемы; неспособность иностранцев мотивировать подчиненных на решение в первую очередь тех задач, которые они считают наиболее важными, требующими творческого подхода (конфликт приоритетов).

Несмотря на указанное противоречие, интересно все же отметить, что многие русские, имеющие опыт работы в иностранных компаниях, схожим с экспатами образом описывают специфику российской трудовой и управленческой культуры. Они обращают внимание на склонность отечественных менеджеров к соблюдению формальной отчетности в ущерб реальному выполнению задач (имеет значение не достигнутый результат, а убедительность отчета о проделанной работе), стремление к директивному руководству и жесткому контролю подчиненных:

³ Свидетельством в пользу этого предположения является и то, что значительная часть отечественных профессионалов связывала креативное поведение с необходимостью устранения неожиданных проблем, последствий форс-мажорных обстоятельств. Креативность направлена на восстановление status quo, возврат к устоявшимся рутинам, а не на изменение и развитие.

⁴ В литературе приводятся свидетельства того, что представители различных культур [De Dreu, 2010; Hempel, Sue-Chan, 2010] или различных профессиональных групп внутри компании [Drazin et al., 1999] могут неодинаково оценивать отдельные аспекты креативности.

«Ты на самом деле показываешь контракт вместо исполненной работы... Они могут делать бумажки о том, что вот [проделана работа], а не работу. [...] 90% людей заняты тем, что отбиваются от наезда чиновничьих бумаг, что-то полезное делает мало людей» (специалист по IT, интернет-портал, Москва).

При этом проявление инициативы и креативности становится крайне затрудненным. По этой причине часть респондентов считает предпочтительной работу в иностранной компании под руководством иностранных менеджеров. Такая работа обеспечивает больший психологический комфорт и возможность творческой самореализации:

«Иностранное руководство лично мне легче убедить. Они прислушиваются к мнению, если считают, что я права, они признают это. Если не права — мягко убеждают. Какие мы вопросы решали — это все было очень деликатно, никто не оскорблял... Ну, среди русских бывало раньше» (инженер, производство автокомпонентов, ПФО);

«Стиль менеджмента в России иногда жесткий, авральный, не коллаборативный, не системный, как это проповедают европейцы и американцы. [...] У нас менеджеры часто не ориентированы на командную работу и могут не давать [подчиненным] ничего взамен. У российских компаний нет системы, выживают только те компании, которые работают по западным стандартам, они западные, потому что они работают» (маркетолог, FMCG, Москва);

«Мне менеджмент иностранный понравился... Ну то есть управлять ресурсами людскими я бы запретил русским людям» (специалист по IT, интернет-портал, Москва).

Таким образом, представление об обусловленности специфических черт российской управленческой культуры пассивностью и невовлеченностью сотрудников, полученное нами на этапе интервьюирования экспатов, оказывается в ряде случаев неверным. Многие отечественные профессионалы демонстрируют высокую эффективность именно в условиях западных управленческих практик. На основе вышесказанного актуальность приобретает проблема поиска «компромиссных» подходов к управлению, позволяющих одновременно контролировать «пассивных» сотрудников и способствовать творческой реализации вовлеченных и инициативных профессионалов.

Заключение

Учитывая новизну представленного исследования с точки зрения выбранной проблематики и методологического подхода, необходимо обратить

внимание на присущие ему ограничения, преодоление которых могло бы способствовать прояснению выявленных противоречий.

Изначальный замысел исследования предполагал, что остранный взгляд экспатов, не вовлеченных в российскую культуру, позволит выявить точки столкновения или противоречия культур на уровне практик, что при дальнейшем рассмотрении этих точек как феноменов (с позиции как русских, так и экспатов) даст возможность найти специфические практики, характерные для отечественной культуры, оценить их влияние на реализацию креативного потенциала и устойчивость к инокультурному воздействию. Иначе говоря, использование внешнего ракурса гипотетически позволяет вычлнить и эксплицировать конкретные практики из непрерывной, непроблемно воспринимаемой носителями тотальности рутин.

К сожалению, нам не удалось интервьюировать нескольких сотрудников (россиян и экспатов) для каждого трудового коллектива. По факту практически каждый респондент являлся представителем, и притом единственным, своего коллектива. Поэтому рассмотрение практик с двух различных ракурсов могло быть проведено только на генерализованном уровне. В значительной степени именно с этим ограничением связана наша неспособность объяснить на текущем этапе противоречие между оценками креативности отечественных профессионалов, которые дали русские и экспаты.

Другим заслуживающим упоминания моментом является несимметричность иерархических позиций, занимаемых русскими и экспатами, представленными в нашей выборке. Большинство опрошенных иностранцев занимали руководящие позиции, тогда как русские чаще оказывались рядовыми сотрудниками. Вероятно, специфика отношений «начальник — подчиненный» также повлияла на характер оценки местной трудовой культуры отечественными и иностранными профессионалами.

Определенные трудности связаны с характером самого исследуемого явления. Так, крайне сложно выделить конкретный эпизод креативного поведения, поскольку творческий процесс протекает в значительной степени имплицитно не только для внешнего наблюдателя, но нередко и для актора. Кроме того, процедуры отбора релевантного материала для анализа часто предполагают рассмотрение не только «успешных» эпизодов (когда был получен интересующий результат или реализовано некоторое поведение), но и «неуспешных», выделение которых для креативности крайне затруднено [Caroff, Lubart, 2012]. Сложность обсуждения в процессе интервьюирования конкретных локализованных актов креативности приводила к тому, что далеко не всегда интервьюеру удавалось «пробиться» к описанию реальных поведенческих актов и связанных с ними практик, часто он имел дело лишь с предложенными респондентом обобщениями.

Источники

Коротаев С.А. Креативность и ее факторы: проблемы концептуализации в исследованиях // Социологический журнал. 2015а. Т. 21. № 2. С. 6–30.

Коротаев С.А. «Креативность»: проблема концептуализации и промежуточные итоги исследования отечественных и зарубежных профессионалов, работающих в смешанных трудовых коллективах в России // XV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4 кн. Кн. 3. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015б. С. 340–349.

Магун В.С. Трудовые ценности экономически активного населения восьми стран мира // Мы и они: Россия в сравнительной перспективе / под ред. В.А. Мау, А.А. Мордашева, Е.В. Турунцева. М.: Изд-во ИЭПП, 2005.

Amabile T.M. Creativity in Context. Boulder, CO: Westview Press, 1996.

Caroff X., Lubart T. Multidimensional Approach to Detecting Creative Potential in Managers // Creativity Research Journal. 2012. Vol. 24. No. 1. P. 13–20.

De Dreu C.K.W. Human Creativity: Reflections on the Role of Culture // Management and Organization Review. 2010. Vol. 6. No. 3. P. 437–446.

Drazin R., Glynn M.A., Kazanjian R.K. Multilevel Theorizing about Creativity in Organizations: A Sensemaking Perspective // The Academy of Management Review. 1999. Vol. 24. No. 2. P. 286–307.

Hempel P.S., Sue-Chan C. Culture and the Assessment of Creativity // Management and Organization Review. 2010. Vol. 6. No. 3. P. 415–435.

Hennessey B.A., Amabile T.M. Creativity // Annual Review of Psychology. 2010. Vol. 61. P. 569–598.

Iadov V.A., Vale M. Orientation — Creative Work // International Journal of Sociology. 1978/1979. Vol. 8. No. 4.

В.С. Магун

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

М.С. Фабрикант

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ГОРДОСТЬ ЧЕЛОВЕКА ЗА СВОЮ СТРАНУ: ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ И СТРАНОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ¹

Введение

Национальная гордость — один из видов положительной социальной установки (аттитюд) по отношению к своей стране в целом или к ее конкретным достижениям. Г. Алмонд и С. Верба [Almond, Verba, 1965] включили национальную гордость в число основных компонентов политической культуры, считая, что в оценках гордости люди отражают реальные достоинства своих стран. В то же время современные национальные государства прилагают усилия, чтобы поддерживать у населения достаточно высокий уровень национальной гордости вне зависимости от реальных достоинств и недостатков соответствующих стран, используя прямую индоктринацию [Billig, 1995; Андерсон, 2001; Gellner, 2008; Hobsbawm, 2012].

Исходя из этой двойственности, мы предполагаем, что у индивида существует два вида национальной гордости — выработанный на основании индивидуального опыта и воспринятый в готовом виде из внешней среды [Магун А., Магун В., 2009; Fabrykant, Magun, 2015]. Различия между механизмами этих двух видов национальной гордости соответствуют предложенному Д. Канеманом различению в когнитивной сфере человека двух подсистем — Системы 1 и Системы 2 [Kahneman, 2011]. Система 1 представляет собой набор готовых упрощенных приемов экономии когнитивных усилий, Система 2, напротив, — процесс последовательной обработки информации по законам логики с учетом всех имеющихся фактов.

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

Мы предполагаем, что *когнитивно-рациональный* тип национальной гордости является результатом активности Системы 2 и включает эксплицитное сравнение текущего уровня национальных достижений, какими они предстают в индивидуальном восприятии, с желаемым («эталонным») уровнем этих достижений. Показатели национальной гордости второго типа — *нормативные* — возникают в результате активности Системы 1, т.е. посредством «быстрого» мышления, ориентированного на экономию когнитивных усилий при помощи эвристик. Это готовые мнения, которые представляются их носителям самоочевидными и объективными.

Цель данного исследования — описать межстрановые сходства и различия в национальной гордости и объяснить различия в уровне национальной гордости на индивидуальном и страновом уровнях. Новизна работы заключается в демонстрации различий между рациональным и нормативным типами национальной гордости. Мы представляем результаты многоуровневого регрессионного анализа, который показывает правомерность дифференцированного подхода к показателям национальной гордости и указывает, какие индивидуальные и страновые характеристики детерминируют различные типы национальной гордости.

Мы проверим следующие гипотезы:

- гипотеза 1: рациональная национальная гордость на страновом уровне связана с двумя группами предикторов — теми, что свидетельствуют об объективных достижениях страны, и теми, что свидетельствуют о субъективных эталонах, с которыми люди сравнивают эти достижения;
- гипотеза 2: нормативная национальная гордость на страновом уровне слабо или вообще не связана с показателями объективных страновых достижений, но зато связана с предикторами, свидетельствующими о готовности людей к некритическому принятию нормативных суждений, распространяемых через различные каналы индоктринации.

Данные и методология

Все данные индивидуального уровня, включая показатели национальной гордости, а также основные социально-демографические параметры, были взяты из базы данных Международной программы социальных исследований (ISSP) 2003 г.², которая полностью посвящена национализму и на-

² ISSP Research Group (2012): International Social Survey Programme: National Identity II — ISSP 2003. GESIS Data Archive, Cologne. ZA3910 Data file version 2.1.0, doi:10.4232/1.11449.

циональной идентичности. База данных включает данные по 215 переменным для 45 993 респондентов в 36 странах, регионах и этнических группах (далее для краткости все они обозначаются как «страны»).

База данных ISSP включает обобщенное прямое высказывание респондента о национальной гордости и 10 переменных, измеряющих гордость человека за отдельные достижения своей страны.

Обобщенное прямое высказывание соответствует следующей формулировке вопроса анкеты: «Насколько Вы гордитесь тем, что Вы гражданин России [указывается название страны, в которой живет респондент]?» Предлагается выбрать из следующих вариантов ответа: «1 — очень горжусь», «2 — горжусь», «3 — не очень горжусь», «4 — совсем не горжусь».

10 специфических показателей характеризуют гордость респондента за различные достижения собственной страны. Вопрос звучал так: «В какой мере Вы гордитесь Россией [или указывается название страны, в которой живет респондент] по каждой из следующих характеристик?» Далее перечислялись 10 видов страновых достижений: «работой демократии»; «политическим влиянием в мире»; «экономическими достижениями»; «системой социальной защиты»; «научными и техническими достижениями»; «достижениями в спорте»; «достижениями в искусстве и литературе»; «вооруженными силами»; «историей»; «справедливостью и равенством для всех социальных групп». По каждому из видов достижений надо было выбрать один из тех же вариантов ответа: «1 — очень горжусь», «2 — горжусь», «3 — не очень горжусь», «4 — совсем не горжусь».

Мы рассматриваем обобщенное прямое высказывание о национальной гордости (не привязанное к конкретным достижениям страны) как индикатор *нормативной* гордости. Высказывания же о гордости конкретными достижениями страны мы рассматриваем как более *рациональные*, предполагающие со стороны респондента определенные когнитивные усилия. Для получения суммарного индикатора рациональной гордости мы провели факторный анализ 10 переменных, отражающих гордость за конкретные достижения страны. Первый фактор включил все 10 переменных с положительными нагрузками, его мы будем использовать в качестве индикатора обобщенной рациональной гордости.

В число *предикторов индивидуального уровня*, которые используются в нашем исследовании, входят некоторые базовые социально-демографические параметры, имеющиеся в базе данных ISSP. Мы предположили, что к числу индивидуальных детерминант национальной гордости относятся следующие: возраст респондента (количество полных лет), пол, матримонильный статус (в порядке возрастающей степени отличия от состояния в официальном браке), наиболее высокий уровень образования респондента,

занятость, уровень религиозности (в зависимости от частоты посещения религиозных служб) и субъективный социальный статус (для его оценки респондентам предлагалось указать свое место на 10-балльной шкале, от 1 для наиболее низкого до 10 для наиболее высокого статуса).

Страновые предикторы включают три переменные, взятые из трех разных баз данных. Показатели ВВП на душу населения для каждой страны были взяты из Открытой базы данных Всемирного банка. Все значения даны в долларах США за 2003 г. — год сбора данных ISSP по национальной гордости³. Другой показатель достижений страны, сочетающий ВВП на душу населения с социальными индикаторами, — индекс человеческого развития (ИЧР, в английском варианте — HDI) за 2003 г., взят из Отчета ООН о человеческом развитии за 2005 г.⁴ Для оценки страновых показателей религиозности мы использовали индекс религиозности из опроса Гэллага — процент респондентов, которые ответили «да» на вопрос «Важна ли религия в Вашей повседневной жизни?»⁵.

Результаты

В данном разделе представлены результаты проверки предсказательной силы индивидуальных социально-демографических характеристик и страновых переменных в отношении различных показателей национальной гордости (более подробно см.: [Fabrykant, Magun, 2015]). В табл. 1 и 2 отражены результаты многоуровневого регрессионного анализа для рациональной и нормативной национальной гордости соответственно.

По обоим зависимым переменным фиксированные *эффекты переменных индивидуального уровня* во всех шести моделях оказались робастными (примерно одинаковыми). В то же время для разных видов гордости эти индивидуальные эффекты в одних случаях совпадали, в других — различались.

Возраст значимо положительно связан и с рациональной, и с нормативной национальной гордостью. Это означает, что люди старшего возраста имеют более высокие показатели и по когнитивно-рациональной, и по нормативной национальной гордости. Вывод о большей национальной гордости в старшем возрасте согласуется с доказанной связью возраста с традицион-

³ World Bank Open Data: free and open access to data about development in countries around the globe. <<http://data.worldbank.org>>.

⁴ International Cooperation at a Crossroads: Aid, Trade and Security in an Unequal World: human development rep. 2005 / publ. for the United Nations Development Programme (UNDP). <http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/266/hdr05_complete.pdf>.

⁵ *Crabtree S.* Analyst Insights: Religiosity around the World / retr. May 23, 2009. <<http://www.gallup.com/video/114694/Analyst-Insights-Religiosity-Around-World.aspx>>.

Таблица 1. Многоуровневые регрессионные модели, зависящая переменная — обобщенная рациональная национальная гордость

	M1	M2	M3	M4	M5	M6
<i>Эффекты индивидуального уровня</i>						
Возраст (полных лет)	0,003***	0,003***	0,003***	0,003***	0,003***	0,003***
Пол (0 — мужской, 1 — женский)	-0,012	-0,003	-0,003	-0,014	-0,003	-0,003
Матримониаальный статус (от 1 — официальный брак до 5 — холост / не замужем)	0,004	0,004	0,004	0,003	0,004	0,004
Образование (от 0 — без образования до 5 — высшее)	-0,029***	-0,027**	-0,027***	-0,029***	-0,027***	-0,027***
Занятость (0 — полная занятость, 1 — частичная занятость или беззанятость)	-0,018**	-0,018**	-0,018**	-0,019**	-0,018**	-0,018**
Посещение религиозных служб (от 1 — никогда до 8 — несколько раз в неделю)	0,019***	0,021*	0,021*	0,017*	0,021*	0,021*
Субъективный социальный статус (от 1 — низший до 10 — высший)	0,037***	0,037**	0,037**	0,037**	0,037**	0,037**
<i>Страновой уровень</i>						
ВВП на душу населения, 2003 г.	—	0,024**	—	—	0,032**	—
Индекс человеческого развития, 2003 г.	—	—	3,363**	—	—	4,971*
Уровень религиозности	—	—	—	0,250	0,949*	0,985*
AIC	85 515	85 297	85 298	90 901	90 911	85 290
BIC	85 600	85 390	85 394	90 955	90 960	85 392
N, уровень 1 (человек)	36 309	36 309	36 309	36 309	36 309	36 309
N, уровень 2 (стран)	33	33	33	33	33	33

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

Примечание. AIC — информационный критерий Акаика, BIC — информационный критерий Байеса.

Таблица 2. Многоуровневые регрессионные модели, зависимая переменная — обобщенная нормативная национальная гордость

	M1	M2	M3	M4	M5	M6
<i>Фиксированные эффекты индивидуального уровня</i>						
Возраст (полных лет)	0,004***	0,004***	0,004***	0,004***	0,004***	0,004***
Пол (0 — мужской, 1 — женский)	0,014	0,014	0,014	0,011	0,011	0,014
Матримониальный статус (от 1 — официальный брак до 5 — холост / не замужем)	-0,007**	-0,007**	-0,007**	-0,009**	-0,009**	-0,007**
Образование (от 0 — без образования до 5 — высшее)	-0,052***	-0,052***	-0,052***	-0,052***	-0,052***	-0,052***
Занятость (0 — полная занятость, 1 — частичная занятость или незанятость)	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
Посещение религиозных служб (от 1 — никогда до 8 — несколько раз в неделю)	0,024***	0,024***	0,024***	0,024***	0,024***	0,024***
Субъективный социальный статус (от 1 — низший до 10 — высший)	0,029***	0,029***	0,029***	0,029***	0,029***	0,029***
<i>Страновой уровень</i>						
ВВП на душу населения, 2003 г.	—	-0,005	—	—	0,001	—
Индекс человеческого развития, 2003 г.	—	—	-1,237	—	—	0,124
Уровень религиозности	—	—	—	0,815**	0,846**	0,833*
<i>AIC</i>	69 979	69 980	69 979	69 972	69 974	69 974
<i>BIC</i>	70 055	70 064	70 064	70 056	70 067	70 067
<i>N</i> , уровень 1 (человек)	34 657	34 657	34 657	34 657	34 657	34 657
<i>N</i> , уровень 2 (стран)	33	33	33	33	33	33

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

Примечание. *AIC* — информационный критерий Акаика; *BIC* — информационный критерий Байеса.

ными/консервативными ценностями и аттитюдами, к числу которых относятся и национальную гордость [Magun, Rudnev, 2013; Meuleman et al., 2013; Inglehart, Baker, 2000].

Влияние пола и на рациональную, и на нормативную национальную гордость статистически незначимо.

Показатель матримониального статуса респондента статистически значимо не связан с рациональной национальной гордостью и отрицательно связан с нормативной. Это означает, что респонденты, никогда не состоявшие в браке и (или) разведенные, демонстрируют более слабую нормативную гордость. Для объяснения этой статистически значимой зависимости можно принять во внимание, что официальный брак является, по-видимому, более стандартным состоянием, чем прочие варианты матримониального статуса, и неудивительно, что эти же люди оказываются более социально конформны в отношении нормативной индоктринации национальной гордости.

Влияние образования статистически значимо для обоих показателей национальной гордости, и коэффициенты в обоих случаях отрицательные. Респонденты с более высоким уровнем образования демонстрируют более низкую национальную гордость, чем менее образованные. Рациональная оценка общей гордости за свою страну является результатом сравнения актуальных достижений страны с имеющимися у индивида стандартами этих достижений. Система образования транслирует такие стандарты, и более высокие стандарты у более образованных людей могут приводить к более низким значениям национальной гордости. Негативное влияние образования на нормативную гордость объясняется, по-видимому, преимуществами более образованных людей в развитии самостоятельного, критического мышления.

Занятость оказывает значимое отрицательное влияние на рациональную национальную гордость и не имеет статистически значимого влияния на нормативную национальную гордость. Объяснение может быть аналогичным предложенному ранее для матримониального статуса: занятость предоставляет социальные связи и тем самым уменьшает потребность в компенсаторной принадлежности к стране в целом как «воображаемому сообществу».

Посещение религиозных служб как индикатор индивидуального уровня религиозности положительно связано с обоими обобщенными показателями гордости — и рациональным, и нормативным. Мы предполагаем, что в основе этих эффектов лежат три обстоятельства. Это, во-первых, лояльность Церкви государству и ее непосредственное участие в пропаганде патриотизма и национальной гордости во многих странах, включенных в исследование. Во-вторых, это общность механизмов идеологической индоктринации, обеспечивающих формирование и религиозности, и национальной гордости. И в-третьих, это отмеченная в исследованиях удовлетворенности жизнью и счастья роль религии как фактора снижения уровня притязаний и ожиданий

людей [Inglehart et al., 2008; Inglehart, Klingemann, 2000; Inglehart et al., 2013]. Эффекты первого и второго рода сильнее влияют на прямые нормативно заданные суждения о гордости, а эффект снижения уровня притязаний действует прежде всего на более рациональную оценку национальной гордости.

Субъективный социальный статус значимо положительно влияет на национальную гордость обоих типов. Это означает, что люди с более высокой оценкой своего статуса сильнее гордятся конкретными достижениями своей страны, а также выражают большую гордость и в своих прямых обобщенных высказываниях. Таким образом, не наблюдается эффекта более высоких притязаний, которые могли бы быть связаны с более высоким статусом и снижать оценки гордости. Наблюдаемые нами противоположные эффекты, возможно, объясняются тем, что люди ощущают связь своего социального положения с достижениями страны в различных сферах (рациональная гордость), а также тем, что статус — одна из форм вознаграждения за следование социальным нормам (нормативная гордость).

Все три *страновых предиктора* национальной гордости — ВВП на душу населения, индекс человеческого развития и страновой уровень религиозности — положительно влияют на *рационально оцениваемую общую национальную гордость*. Это значит, что рациональная гордость выше в странах с более высоким ВВП, ИЧР и более высокой долей религиозных людей в населении. Эффект ВВП и ИЧР объясняется влиянием на национальную гордость реальных достижений страны, отражающихся в рациональных оценках гордости, а эффект религиозности — скорее всего, понижением субъективного уровня стандартов, в сравнении с которыми оцениваются эти достижения. Положительный эффект религиозности не является статистически значимым в модели, где она выступает как единственный страновой предиктор, но становится значимым в сочетании с ВВП или ИЧР⁶.

Обобщенная нормативная национальная гордость не испытывает статистически значимого влияния ни со стороны ВВП на душу населения, ни со стороны индекса человеческого развития; значимый страновой эффект обнаружен только для уровня религиозности. Влияние религиозности в данном случае можно объяснить двояко. Во-первых, уже упоминавшимся выше непосредственным участием Церкви в пропаганде патриотизма и национальной гордости, и во-вторых, тем, что религиозность является индикатором податливости человека индоктринации — как религиозной, так и национально-патриотической.

⁶ Это связано с отрицательной «закоррелированностью» показателя религиозности с уровнем социально-экономического развития страны, и эти два его аспекта влияют на национальную гордость противоположным образом. При контроле ВВП или ИЧР, который осуществляется добавлением этих переменных в уравнение регрессии, влияние этой «закоррелированности» исчезает.

Выводы

В статье представлены результаты межстранового исследования национальной гордости, основанные на опросе 45 993 респондентов из 36 стран и регионов (включая Россию) в рамках ISSP — 2003.

Выводы из многоуровневых регрессионных моделей подтверждают гипотезы о специфике детерминации рационального и нормативного типов национальной гордости. Более рациональные суждения человека о гордости за свою страну оказались детерминированы ее объективными достижениями (выражающимися в ВВП на душу населения и индексе человеческого развития). По контрасту с этим нормативная национальная гордость с данными объективными достижениями не связана.

Нормативная национальная гордость значимо растет под влиянием странового и индивидуального уровня религиозности, что можно объяснить сходством механизмов религиозной и национально-патриотической индоктринации и что, таким образом, согласуется с нашей гипотезой. Религиозность статистически значимо повышает и рациональную гордость — в этом случае, как мы предполагаем, она является индикатором более низких притязаний, стандартов, с которыми люди соотносят страновые достижения при рациональном подходе к гордости.

Рациональная национальная гордость в большей мере побуждает людей к усилиям, направленным на улучшение жизни своей страны, в то время как нормативная может существовать относительно автономно от процессов реального общественного развития.

Источники

Андерсон Б. Воображаемые сообщества. Размышления об истоках и распространении национализма. М.: Канон-пресс-Ц, 2001.

Магун А.В., Магун В.С. Связь со страной и гордость за ее достижения (Российские данные в контексте международных сравнений) // *Общественные науки и современность.* 2009. № 3. С. 32–44.

Almond G.A., Verba S. The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations: An Analytical Study. Boston: Little, Brown & Co, 1965.

Billig M. Banal Nationalism. L.: Sage Publications, 1995.

Fabrykant M., Magun V. Grounded and Normative Dimensions of National Pride in Comparative Perspective / Nat. Research Univ. Higher School of Economics. Ser.: *Sociology.* No. WP BRP 62/SOC/2015. Moscow, 2015.

Gellner E. Nations and Nationalism. Cornell Univ. Press, 2008.

Hobsbawm E.J. Nations and Nationalism since 1780: Programme, Myth, Reality. Cambridge Univ. Press, 2012.

Inglehart R., Baker W. Modernization, Cultural Change, and Persistence of Traditional Values // *American Sociological Review*. 2000. No. 65. Febr. P. 19–51.

Inglehart R., Klingemann H. Genes, Culture, Democracy and Happiness // *Culture and Subjective Well-Being* / E. Diener, E.M. Suh (eds). Cambridge, MA; L.: The MIT Press, 2000. P. 165–183.

Inglehart R. et al. Development, Freedom, and Rising Happiness: A Global Perspective (1981–2007) // *Perspectives on Psychological Science*. 2008. Vol. 3. No. 4. P. 264–285.

Inglehart R. et al. Understanding the Russian Malaise: The Collapse and Recovery of Subjective Well-Being in Post-Communist Russia / *Nat. Research Univ. Higher School of Economics*. No. WP BRP 32/SOC/2013. Moscow, 2013.

Kahneman D. *Thinking, Fast and Slow*. N.Y.: Macmillan, 2011.

Magun V., Rudnev M. Basic Human Values of Russians: Both Different from and Similar to Other Europeans / *Nat. Research Univ. Higher School of Economics*. Ser.: *Sociology*. No. WP BRP 23/SOC/2013. Moscow, 2013.

Meuleman B. et al. Social Location and Value Priorities. A European-Wide Comparison of the Relation between Social-Structural Variables and Human Values // *Society and Democracy in Europe* / S.I. Keil, O.W. Gabriel (eds). L.: Routledge, 2013. P. 45–67.

Smith T.W., Jarkko L. *National Pride: A Cross-National Analysis*. Univ. of Chicago, Nat. Opinion Research Center, 1998.

Smith T.W., Kim S. National Pride in Comparative Perspective: 1995/96 and 2003/04 // *International Journal of Public Opinion Research*. 2006. Vol. 18. No. 1. P. 127–136.

Solt F. Diversionary Nationalism: Economic Inequality and the Formation of National Pride // *Journal of Politics*. 2011. Vol. 73. No. 3. P. 821–830.

Г.А. Моусова

Институт мировой экономики
и международных отношений
РАН, Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

КОРПОРАТИВНАЯ ПРИВЕРЖЕННОСТЬ И ЕЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ: МЕЖСТРАНОВЫЕ СРАВНЕНИЯ¹

Все организации заинтересованы в том, чтобы работники были максимально им преданы, привержены целям и принципам их деятельности. Это во многом обеспечивает организациям устойчивость и эффективность. «Приверженные» лучше мотивированы, менее склонны к внешней мобильности, в большей мере готовы отдавать все свои силы во имя организации. В экономических организациях (на фирмах, предприятиях) такая приверженность в итоге проявляется в конкретных экономических результатах.

Исследования показывают существенные различия в степени организационной приверженности, которые проявляются не только между отдельными организациями и индивидами, но и на межстрановом уровне [Mottaz, 1988; Hult, Svallfors, 2002; Gallie et al., 1999].

Возникает вопрос, почему одни люди «верны» своим организациям, а другие нет? Что формирует различия в степени приверженности? С чем связаны межстрановые различия в лояльности занятого населения своим организациям?

Целью данной работы является сравнительный анализ корпоративной (организационной) приверженности в различных странах и изучение факторов, ее формирующих.

Что такое корпоративная приверженность: обзор литературы

В работе Л. Портера с соавторами [Porter et al., 1974] корпоративная или организационная приверженность понимается как «идентификация индивида с организацией, что означает принятие им ценностей организации, желание работать на ее благо, желание оставаться членом этой организации» [Porter et

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

al., 1974, p. 604]. Это определение широко используется в научной литературе [Lincoln, Kalleberg, 1990; Mottaz, 1988; Gallie et al., 1999; Hult, Svallfors, 2002]².

Учитывая важность понимания причин текучести, нежелательной мобильности, а также включенности работника в процесс труда, психологи и социологи особое внимание уделяют изучению детерминант корпоративной приверженности.

В 1970–1980-е годы исследования в основном велись внутри отдельных стран. В ходе этих исследований рассматривались несколько групп детерминант. Первая группа включала индивидуальные характеристики респондентов (пол, возраст, образование и т.д.), вторая — характеристики рабочих мест (содержание труда, автономию, включенность работника в принятие решений, оплату труда, условия труда и т.п.), третья — организационную среду (отношения с коллегами и руководителями). Особое внимание обращалось на соответствие трудовых ценностей индивида и того, что предоставляет ему работа. Если для человека важны содержательный труд, интересная разнообразная работа, и рабочее место все это ему обеспечивает, то высока вероятность того, что этот человек будет демонстрировать высокую приверженность работе и организации. Иными словами, отношение к работе во многом определяется тем, насколько совпадают ожидания от работы с тем, что человек реально получает [Mottaz, 1988].

С появлением международных исследований стали возможны межстрановые сопоставления. Это дало, с одной стороны, возможность лучше понять вклад страны в формирование этого феномена, а с другой — свидетельства высокой межстрановой вариации в этой сфере.

К. Халт и С. Сваллфорс [Hult, Svallfors, 2002] наряду с приверженностью организации выделяют приверженность занятости³ и показывают тесные связи этих двух показателей с институциональными особенностями экономики (production regimes). Авторы анализируют развитые страны с разным институциональным устройством: либеральным и координированным по типологии П. Холла и Д. Соскиса [Varieties of Capitalism..., 2001]. Согласно полученным результатам в либеральных экономиках фиксируется более высокая приверженность организации, тогда как в координированных — заня-

² В литературе по психологии существует широкая дискуссия о терминах организационной приверженности и организационной идентификации [Ловаков, Липатов, 2011]. Мы используем определение Л. Портера.

³ П. Уорр ввел понятие «non-financial employment commitment», т.е. приверженность труду, не связанная с денежным вознаграждением. Для анализа приверженности занятости он (а вслед за ним и К. Халт и С. Сваллфорс) использовал ответы на вопрос: «Я был бы рад работать даже в том случае, если бы не нуждался в деньгах» [Warr, 1982; Hult, Svallfors, 2002].

тости в целом. Авторы связывают эти различия в приверженности с вариацией в институтах рынка труда (широте охвата работников коллективными договорами, силе и влиятельности профсоюзов).

Гипотеза. Опираясь на результаты, представленные в литературе, можно предположить, что межстрановые различия в корпоративной приверженности могут объясняться институциональными особенностями рынка труда, обеспечивающими стабильность занятости. Важную роль здесь играет степень жесткости законодательства о защите занятости: чем слабее законодательная защита занятости, тем в большей мере люди будут держаться за свои рабочие места и проявлять больше лояльности к своим компаниям и фирмам независимо от того, какие индивидуальные характеристики они имеют, насколько сильные (или слабые) позиции занимают в организациях.

Данные и методология

Работа базируется в основном на данных национальных репрезентативных опросов населения по Международной программе социальных опросов (ISSP), проведенных в 2005–2006 гг.⁴ Анализируется выборка занятого населения, включающая 17 тыс. человек из 25 стран.

Выделим показатели, которые отражают корпоративную *приверженность*.

В анкете обследования ISSP — 2005 содержится набор вопросов об отношении респондентов к предприятию (организации), на котором они работают. Респондентов просят выразить свое согласие или несогласие со следующими суждениями.

1. Ради успеха предприятия вы готовы работать больше и напряженнее, чем требуется?
2. Вы гордитесь тем, что работаете на своем предприятии (в учреждении)?
3. Вы бы отказались от другой предложенной вам работы с несколько большей оплатой, чтобы остаться на своем предприятии (в учреждении)?

Для ответа на эти вопросы предлагается 5-балльная шкала, где 5 — «полностью согласен», а 1 — «совершенно не согласен».

Мы конструируем индекс организационной приверженности, суммируя ответы на три перечисленных выше вопроса (15 — максимально возможное значение; 3 — минимально возможное). Коэффициент альфа Кронбаха равен 0,7, что свидетельствует о правомерности такой процедуры.

⁴ <<http://www.issp.org>>.

Корпоративная приверженность и страновые характеристики: корреляционный анализ

На рис. 1 приведена межстрановая вариация в приверженности работников своей организации: лидируют Швейцария и США со средним значением 11 баллов, замыкают ряд Латвия (8,6), Россия (8,5) и Франция (8,2). Среднее значение по всей выборке составляет 10,0. Различия между странами с максимальными и минимальными значениями статистически значимы.

Рассматриваемые страны различаются по уровню развития экономики, уровню безработицы, институтам рынка труда. Каковы связи между индексом организационной приверженности и этими страновыми характеристиками? В табл. 1 приведены коэффициенты корреляции.

Таблица 1. Коэффициенты корреляции между индексом корпоративной приверженности и некоторыми страновыми характеристиками, 2005 г., $N = 25$ стран

	Коэффициент корреляции
Log ВВП на душу населения	0,28
Уровень безработицы, %	-0,44***
Охват коллективными соглашениями, %	-0,43***
Индекс жесткости законодательства о защите занятости (в условных баллах)	-0,57***

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

ВВП на душу населения [GDP per Capita...]. Корреляционная связь между индексом организационной приверженности и логарифмом ВВП на душу населения положительная, но статистически не значима. Страны с примерно одинаковым уровнем экономического развития имеют разные индексы корпоративной приверженности.

*Уровень безработицы*⁵. Важным индикатором состояния экономики и рынка труда является уровень безработицы в стране. Этот показатель косвенно отражает и доступ к рабочим местам, и переговорную силу профсоюзов, и степень жесткости защиты занятости. С ростом уровня безработицы в стране приверженность работника предприятию снижается. Коэффициент корреляции отрицательный, статистически значимый и равен -0,44.

⁵ ILO. <<http://laborsta.ilo.org>>.

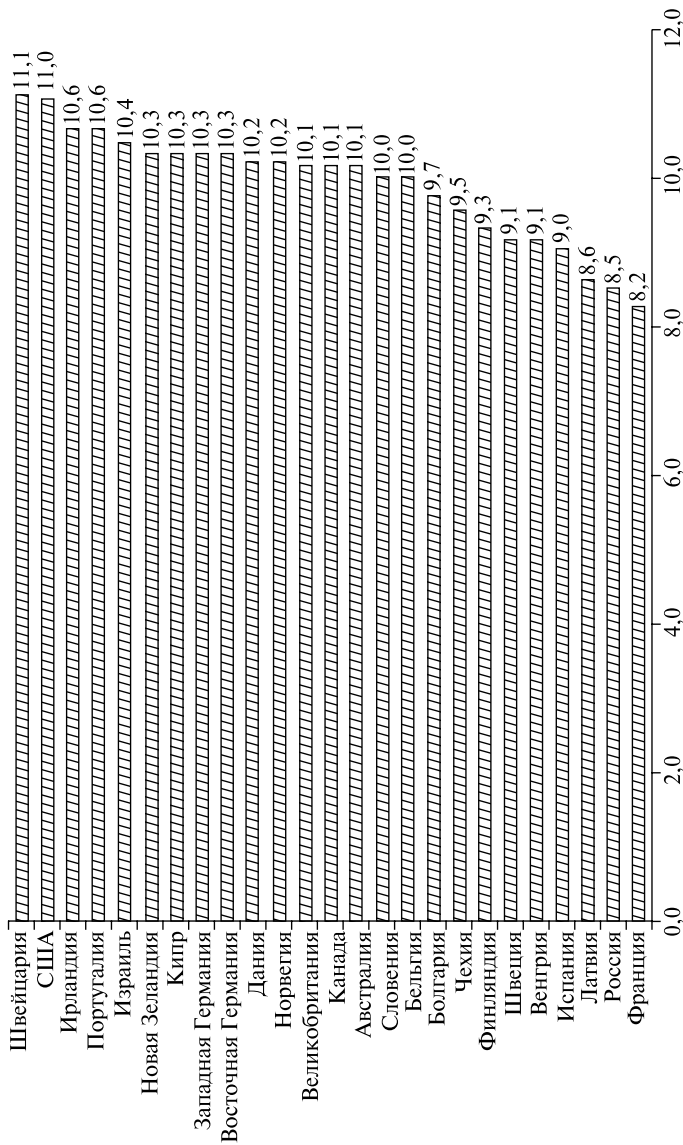


Рис. 1. Индекс организационной приверженности, средние страновые значения (ISSP — 2005)

Охват работников коллективными соглашениями (coverage of collective agreements) [Wage Dynamics in Europe..., 2009, p. 19]. Важной характеристикой социальной защищенности работников является показатель охвата коллективными соглашениями. Вне зависимости от того, является работник членом профсоюза или нет, его интересы представлены и защищены, если его работодатель участвует в переговорном процессе и подписывает коллективное соглашение. Такие коллективные соглашения могут касаться вопросов как занятости, так и заработной платы.

С увеличением распространенности коллективных соглашений средний индекс приверженности предприятию падает. Связь отрицательная, коэффициент корреляции равен $-0,43$, зависимость статистически значима. Аналогичный эффект наблюдается и в случае, когда мы анализируем связь индекса приверженности организации и *степени жесткости законодательства о защите занятости (EPL)*⁶.

Законодательство о защите занятости является важным институтом рынка труда, который регулирует возможности работодателей увольнять своих сотрудников, и различается по степени жесткости (выражается в том, насколько велики для работодателей издержки увольнения). Связь степени жесткости и индекса организационной приверженности отрицательная, коэффициент корреляции ($-0,57$) — один из самых высоких по абсолютной величине в рассматриваемом наборе и статистически значим.

Итак, судя по парным корреляциям, чем выше закрепленные в коллективных договорах и в жестком трудовом законодательстве издержки работодателя, связанные с увольнением работника, тем слабее выражена приверженность работника своему предприятию.

Основные детерминанты корпоративной приверженности: многоуровневый регрессионный анализ

Различия между странами могут возникать благодаря как страновым особенностям, в равной мере воздействующим на разные категории жителей данной страны (например, степень социальной защиты, жесткость трудового законодательства, уровень безработицы), так и различиям в структуре населения разных стран (например, доля лиц с третичным образованием в составе занятого населения, доля молодых людей, доля городского населения).

Для того чтобы отделить друг от друга влияния общестрановых свойств и проконтролировать индивидуальные характеристики людей, обратимся к

⁶ Данные Всемирного банка. <<http://www.doingbusiness.org>>.

многоуровневому линейному регрессионному анализу. В качестве зависимой переменной выступает индекс корпоративной приверженности.

В качестве независимых переменных *на индивидуальном уровне* включаем три группы детерминант: демографические характеристики, характеристики рабочих мест (включая содержание процесса труда и его оплату) и социальную микросреду работника (отношения с коллегами и менеджментом, членство в профсоюзе).

Учитывая обнаруженную (в том числе и в данном массиве) сильную положительную взаимосвязь корпоративной приверженности и содержательных трудовых ценностей, мы полагаем, что приверженность организации будет во многом определяться тем, насколько притязания человека на содержание труда совпадают с его реальной трудовой деятельностью, т.е. с тем, в какой мере востребован его накопленный человеческий капитал. В качестве объективной меры такого (не)совпадения мы использовали соответствие уровня образования конкретного человека квалификационным требованиям рабочего места, на котором занят этот человек. Эти требования определяются на основании Классификатора профессий (ISCO-88) [Elias, 1997].

Ценность содержания труда связана также со степенью его самостоятельности, мы измеряем ее индексом автономии труда, который строится исходя из ответов на два вопроса. Первый вопрос касается того, в какой мере респондент сам определяет время начала и окончания работы⁷; ответ на второй вопрос показывает степень самостоятельности в организации рабочего дня⁸. На каждый из этих вопросов предлагаются три варианта ответов: «полностью самостоятелен», «ограниченно самостоятелен», «совершенно не самостоятелен». Суммируя ответы, мы получаем индекс автономии, где 2 — минимальная степень, а 6 — максимальная.

На страновом уровне в регрессию последовательно включаются две характеристики институтов рынка труда: индекс жесткости законодательства о защите занятости и показатель охвата работников коллективными соглашениями.

⁷ «Какое из следующих высказываний наиболее точно описывает, от кого и от чего зависит время начала и окончания Вашего рабочего дня?

1) время начала и окончания работы определяется работодателем, я не могу его менять;

2) в определенных пределах я сам могу определять время начала и окончания моего рабочего дня;

3) я сам могу определять время начала и окончания моей работы в полной мере».

⁸ «Какое из следующих высказываний наиболее точно описывает, в какой мере Вы свободны в организации Вашего рабочего дня?

1) я не могу самостоятельно решать, как мне организовывать свой рабочий день;

2) в определенных пределах я могу решать, как мне организовывать свой рабочий день;

3) я самостоятельно решаю, как мне организовывать свой рабочий день».

Результаты регрессионного анализа представлены в табл. 2. Все модели статистически значимы.

Таблица 2. Коэффициенты многоуровневых линейных регрессий; зависимая переменная — индекс организационной приверженности (ISSP — 2005; занятое население; значения индекса варьируются от 3 до 15 баллов)

	Модель 0	Модель 1	Модель 2
<i>Эффекты индивидуального уровня</i>			
Демографическая характеристика			
Пол (1 — муж.; 0 — жен.)		−0,03	−0,03
Возраст	До 30 лет — референтная группа		
30—49		0,17***	0,17***
50+		0,29***	0,29***
Есть семья		0,11***	0,11***
Живет в городе (1 — город; 0 — село)		−0,13***	−0,13***
Наличие третичного образования		0,10**	0,10**
Рабочее место			
Уровень образования превышает требуемый (1 — превышает; 0 — соответствует или ниже)		−0,18***	−0,18***
В течение года проходил(а) профобучение (1 — да; 0 — нет)		0,42***	0,42***
Индекс автономии (2 — самая низкая автономия; 6 — самая высокая)		0,48***	0,48***
Квintильные группы по заработку	1-й квintиль, самый низкий заработок — референтная группа		
2-й квintиль		0,09	0,09
3-й квintиль		0,21***	0,21***
4-й квintиль		0,38***	0,38***
5-й квintиль		0,54***	0,54***
Характеристики социальной микросреды			
Самооценка отношений с руководством (1 — очень плохие; 5 — очень хорошие)		0,88***	0,88***
Самооценка отношений с коллегами (1 — очень плохие; 5 — очень хорошие)		0,17***	0,17***
Является членом профсоюза		−0,004	−0,004

	Модель 0	Модель 1	Модель 2
<i>Эффекты странового уровня</i>			
Индекс жесткости защиты занятости (условные баллы от 0 до 100)		-0,01***	
Охват коллективными соглашениями, %			-0,01***
Константа	10,0	3,58	3,61
<i>Общие характеристики модели</i>			
Остаточная межстрановая дисперсия	0,55	0,17	0,18
Остаточная индивидуальная дисперсия	6,21	4,74	4,72
Уровень стран: R^2 (% уменьшения межстрановой дисперсии)		69	67
Уровень индивидов: R^2 (% уменьшения индивидуальной дисперсии)		24	24
ICС	0,08		
N (человек)	16 725	14 320	13 896
N (стран)	25	25	25

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

На индивидуальном уровне возраст, наличие семьи, высшего образования, обучения на рабочем месте, проживание в сельской местности, автономия рабочего места, высокий заработок, хорошие взаимоотношения с коллегами и руководством повышают корпоративную приверженность. Факт членства в профсоюзах значимо не влияет на отношение респондента к своей организации, но направление влияния отрицательное. Невостребованное на рабочем месте «лишнее» образование снижает приверженность, что свидетельствует о важной роли нереализованных притязаний людей в отношении содержания и других аспектов труда.

Включение на страновом уровне индекса жесткости законодательства о защите занятости и коэффициента охвата коллективными соглашениями подтверждает гипотезу о том, что эти две институциональные характеристики странового рынка труда снижают уровень приверженности работников своим предприятиям. Регрессионные коэффициенты при названных показателях значимо отрицательные: работники, находящиеся в менее институционально защищенной стране, демонстрирует более высокую корпоративную приверженность. Напротив, более жесткая законодательная и договорная защита занятости снижает лояльность и желание людей идентифицировать свои интересы с целями организации, в которой они трудятся.

Законодательная и договорная защита прав работников на занятость и определенный уровень материального вознаграждения дает им возможность почувствовать поддержку со стороны государства и профсоюзов, ощутить свою общность с этими социальными акторами, которые «играют на их стороне». По-видимому, именно наличие этих альтернативных социальных структур, с которыми работники могут идентифицироваться, снижает потенциал их идентификации и приверженности своим предприятиям.

* * *

Результаты исследования фиксируют межстрановую вариацию в уровне организационной приверженности работников: как уже было сказано выше, лидируют США и Швейцария со средним значением 11 баллов (при максимально возможном значении равном 15 баллам), замыкает ряд Франция (8,2). Среднее значение по всей выборке респондентов из 25 стран мира — 10 баллов.

На индивидуальном уровне регрессионный анализ подтверждает прямое влияние на приверженность организации возраста, наличия семьи, характеристик рабочего места и социальной микросреды. Один из выводов исследования заключается в том, что уровень организационной приверженности прямо зависит не только от уровня образования, но и от того, как востребуется уже накопленный человеческий капитал и насколько активно он пополняется человеком в ходе трудовой деятельности.

Заметное воздействие на уровень организационной приверженности оказывают институциональные характеристики странового рынка труда. Чем выше издержки работодателя, связанные с увольнением работника, и чем шире охват работников коллективными договорами, тем слабее выражена приверженность работника своему предприятию. Таким образом, законодательное и договорное давление на работодателей демотивирует работников. Данный вывод является новым для исследований приверженности, и для его объяснения следует принять во внимание, что коллективные договоры и законодательная защита занятости со стороны государства делают работника менее зависимым от своего работодателя. Это, в свою очередь, снижает стремление работника искать особого признания со стороны работодателя, проявляя аттитюды и поведение, характеризующие приверженность. Кроме того, в странах, где труд защищен коллективными договорами и законодательством, работодатель — лишь один из субъектов, поддерживающих занятость, и у работника, удовлетворенного своей работой, меньше оснований выражать работодателю свою признательность, проявляя организационную приверженность.

Источники

Ловаков А., Липатов С. Организационная идентификация и приверженность персонала: сходство и различие // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2011. Т. 8. № 2. С. 69–80.

Хиршман А. «Выход, голос и верность». М.: Новое изд-во, 2009.

Databases of International Labour Organization. <<http://laborsta/ilo/org>>.

Doing Business Report, 2005–2015. World Bank Group. <<http://www.doingbusiness.org>>.

Elias P. Occupational Classification (ISCO — 88): Concepts, Methods, Reliability, Validity and Cross-National Comparability: OECD Labour Market and Social Policy Occasional Papers. No. 20. P.: OECD Publ., 1997. <<http://dx.doi.org/10.1787/304441717388>>.

Gallie D., Kostova D., Kuchar P. Employment Experience and Organisational Commitment: An East-West European Comparison // Work Employment Society. 1999. Vol. 13. No. 4. P. 621–641.

GDP per Capita (Current US\$) // World Bank Data. <<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>>.

Hult C., Svalfors S. Production Regimes and Work Orientations: A Comparison of Six Western Countries // European Sociological Review. 2002. Vol. 18. No. 3. P. 315–331.

Lincoln J., Kalleberg A. Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan. N.Y.: Cambridge Univ. Press, 1990.

Mottaz C. Determinants of Organizational Commitment // Human Relations. 1988. Vol. 41. No. 6. P. 467–482.

Porter L. et al. Organizational Commitment, Job Satisfaction, and Turnover among Psychiatric Technicians // Journal of Applied Psychology. 1974. Vol. 59. No. 5. P. 603–609.

Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P. Hall, D. Soskice (eds). Oxford, 2001.

Wage Dynamics in Europe. Final Report of the Wage Dynamics Network (WDN). ECB, 2009. <http://www.ecb.europa.eu/home/pdf/wdn_finalreport_dec2009.pdf>.

Warr P. A National Study of Non-Financial Employment Commitment // Journal of Occupational Psychology. 1982. Vol. 55. No. 4. P. 297–312.

Е.В. Пруцкова,
Е.Б. Мелкумян

Православный
Свято-Тихоновский
гуманитарный
университет

МОТИВАЦИЯ ПОСЕЩЕНИЯ ХРАМОВ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ (по данным всероссийского исследования «Ортодокс Монитор»)¹

Введение

В докладе рассматривается вопрос о структуре мотивации посещения храмов Русской православной церкви. В качестве информационной базы данной работы выступает всероссийское исследование «Ортодокс Монитор» 2011–2012 гг.² Анализ проводится на объединенном массиве первой и третьей волн исследования. Первый опрос (декабрь 2011 г.) проводился по всероссийской выборке населения в целом, исследуемая совокупность — городское и сельское население Российской Федерации в возрасте 18 лет и старше. Опрос проходил на территории 44 субъектов РФ в более чем 100 населенных пунктах, общий объем выборки составил 1500 респондентов. Исследуемой совокупностью третьего опроса (декабрь 2012 г.) было воцерковленное православное население РФ — люди в возрасте 18 лет и старше, которые относят себя к православному вероисповеданию, исповедуются и причащаются не реже 3 раз в год. Опрос проходил на территории 64 субъектов РФ в 192 населенных пунктах, всего опрошены 806 человек. Таким образом, данные указанного проекта позволяют делать выводы о категории населения, которая

¹ Доклад подготовлен в рамках исследования, выполненного при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 14-06-31188 мол_а.

² Методология исследования разработана в рамках исследовательского семинара «Социология религии» ПСТГУ, всероссийский опрос проводился Институтом Фонда «Общественное мнение». Более подробная информация о проекте представлена на сайте исследовательского семинара «Социология религии» ПСТГУ: <<http://socrel.pstgu.ru/RU/orthodoxmonitor>>.

в обычных массовых социологических опросах бывает представлена лишь небольшим количеством респондентов, что не позволяет применять математико-статистические методы анализа данных для изучения этой совокупности. Для анализа были отобраны респонденты, посещающие храмы Русской православной церкви и ответившие на вопрос о мотивации посещения, всего 1694 респондента (опрос населения в целом: 892 человека, опрос воцерковленных православных: 802 человека).

Мотивация посещения церкви

Чаще всего вопрос о мотивации посещения церкви обсуждается в терминах разных типов религиозной ориентации, предложенных Г. Олпортом и Дж. Россом [Allport, Ross, 1967]. Различение «внутренней» (intrinsic) и «внешней» (extrinsic) религиозной ориентации было введено Олпортом и изначально задумывалось как два полюса одной шкалы, однако эмпирические исследования показали, что они не являются взаимоисключающими и могут присутствовать одновременно — такой тип Олпорт и Росс называют «неизбирательно прорелигиозным» (indiscriminately pro-religious). Внешне ориентированный человек использует религию как средство для достижения каких-либо внерелигиозных целей — более высокого статуса, безопасности, общения, социальной поддержки и т.д., в то время как внутренне ориентированный человек «живет» религией: «Приняв веру, индивид старается усвоить ее и следовать ей до конца» [Ibid., p. 434], религия для представителей указанного типа религиозной ориентации — это ценность сама по себе. Примером, иллюстрирующим внутреннюю религиозную ориентацию, является суждение «Мои религиозные убеждения — это то, что действительно лежит в основе моего подхода к жизни в целом» [Ibid., p. 436]. Л. Киркпатрик, а также Ф. Леонг и П. Захар, проводившие анализ с использованием шкалы Олпорта и Росса, показали, что внешняя религиозная ориентация также должна быть разделена на два фактора — личную и социальную внешнюю ориентацию [Kirkpatrick, Hood, 1990; Leong, Zachar, 1990]. Например, наряду с другими, в состав внешней социальной ориентации Леонг и Захар включают высказывание «Церковь наиболее важна как место, где можно устанавливать социальные отношения», примером личной внешней ориентации является суждение «Религия дает мне утешение, когда на меня обрушиваются печаль и неудачи» [Leong, Zachar, 1990, p. 362]. В частности, такое различие внутренней, внешней социальной и внешней личной религиозной ориентации использует Дж. Макграт, который анализирует мотивацию посещения церкви с точки зрения маркетинговых усилий и потребительских предпочтений [McGrath, 2009].

В нашем исследовании мы ориентировались на методiku оценки мотивации членства в церкви, использованную в Опросе по членству в Евангелической церкви Германии [Kirche empirisch..., 2008; Fremde Heimat Kirche..., 1997]³. Согласно результатам этого исследования в Германии наиболее распространены три группы мотивов участия в церковной жизни: нежелание отказываться от церковных обрядов в значимые моменты жизни («Поскольку я не хочу отказываться от церковного венчания или погребения»), согласие с христианской доктриной («Поскольку я разделяю христианское учение», «Поскольку она дает мне внутреннюю опору», «Поскольку церковь дает мне ответ на вопрос о смысле жизни», «Поскольку я религиозен» и «Поскольку она приоткрывает завесу над повседневными вопросами»), а также социальная вовлеченность, социальная деятельность церкви («Она делает много хорошего», «Потому что она кое-что делает для бедных, старых и больных», «Поскольку она заботится о справедливости мира и будущем человечества») [Latzel, 2008, p. 22].

По сравнению с указанным исследованием список вариантов ответа на вопрос о мотивации посещения церкви был нами пересмотрен и дополнен, и вместо 7-балльной шкалы для каждого высказывания использовался вопрос с множественным выбором. В рамках исследования «Ортодокс Монитор» респондентов, посещающих церковь, просили указать основные мотивы посещения: «Я хожу в церковь (храм Русской православной церкви), потому что...». Список вариантов ответа, состоявший из 18 пунктов, предлагался респонденту на карточке. Респондент мог указать любое число ответов. Исходные переменные были закодированы в формате «1 — причина указана / 0 — причина не указана». В случае если респондент отвечал «Ничего из вышеперечисленного», всем переменным присваивалось значение «0». В случае если респондент отвечал «Все вышеперечисленное», всем переменным присваивалось значение «1».

На первом этапе анализа для определения структуры и размерности феномена мотивации посещения церкви применялся факторный анализ (метод главных компонент), для улучшения интерпретируемости полученного решения было проведено вращение методом варимакс. Из анализа были удалены четыре высказывания, затруднявшие интерпретацию факторов, итоговый список мотивов состоит из 14 пунктов. Результаты анализа представлены в

³ В указанном исследовании задавался вопрос «Я в церкви потому, что...» и предлагалось оценить по 7-балльной шкале, насколько каждая из предложенных причин (в последнем опросе предлагалось 17 высказываний) подходит данному респонденту. На русском языке материалы четвертой волны указанного исследования представлены в обзоре Е. Воронцовой [2013].

табл. 1. Общий процент объясненной дисперсии составил 68%. Все исходные переменные достаточно хорошо описываются полученным факторным решением (значение общностей для каждой из включенных в анализ переменных составляет не менее 0,55). Итоговое количество факторов (6) было выбрано по критерию хорошей интерпретируемости полученных результатов. Индивидуальные значения факторов рассчитывались регрессионным методом.

Таблица 1. Результаты факторного анализа мотивов посещения церкви

	Фактор					
	когни- тив- ный	эмоцио- наль- ный	соци- альное служение	соци- альный	куль- тур- ный	общая религиоз- ность
Я христианин (христианка)						0,91
Я религиозен(-а)						0,53
Так положено					0,83	
Потому что я живу в России					0,77	
Церковь дает мне утешение и помощь в трудное время		0,77				
Чувствую в Церкви благодатную атмосферу		0,74				
Церковь дает мне внутреннюю опору		0,66				
Церковь делает много хорошего			0,83			
Церковь делает что-то для бедных, стариков и больных			0,76			
Я согласен(-а) с церковным учением	0,62					
Я думаю о том, что будет после смерти	0,76					
Церковь дает мне ответ на вопрос о смысле жизни	0,71					
Мои родители ходят/ходили в церковь				0,82		
Члены моей семьи (супруг, дети, другие родственники) или друзья ходят/ходили в церковь				0,75		
<i>Объясненная дисперсия, %</i>	<i>14</i>	<i>14</i>	<i>12</i>	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>9</i>

Первый фактор (14% объясненной дисперсии) отражает *когнитивный* аспект мотивации посещения церкви и включает высказывания, связанные с осмыслением отношения респондента к вероучению. Как видно из матрицы факторных нагрузок, представленной в табл. 1, этот фактор характеризуется осведомленностью и согласием с церковным учением, размышлением респондента о жизни после смерти, поиском и обретением ответа на вопрос о смысле жизни в Церкви и церковном учении.

Второй фактор (14%) представляет собой *эмоциональный* аспект мотивации. В отличие от первого фактора он отражает душевные переживания и восприятие респондентом Церкви и церковных служб и включает следующие высказывания: «Церковь дает мне утешение и помощь в трудное время», «Чувствую в Церкви благодатную атмосферу» и «Церковь дает мне внутреннюю опору».

Третий фактор (12%) связан с церковным *социальным служением* — социальной работой, благотворительной деятельностью. Он включает высказывания, характеризующие церковь как место по производству «добрых дел»: «Церковь делает много хорошего», «Церковь делает что-то для бедных, стариков и больных».

Четвертый фактор (10%) отражает *социальный* аспект мотивации — посещение храма членами семьи или друзьями, т.е. наличие в близком окружении респондента людей, предопределивших его последующий выбор: «Мои родители ходят/ходили в Церковь», «Члены моей семьи (супруг, дети, другие родственники) или друзья ходят/ходили в Церковь».

Когнитивный, эмоциональный и социальный факторы могут быть сопоставлены с измерениями религиозности, предложенными Ч. Глоком [Glock, 1962; Glock, Stark, 1968] и обсуждавшимися в рамках многомерного подхода к изучению индивидуальной религиозности.

Пятый фактор (10%) отражает феномен *культурной идентификации* с православием. Он характеризуется высказываниями, связанными с чувством принадлежности к определенной культурной традиции: «Так положено» и «Потому что я живу в России». Указанный аспект активно обсуждается в российской социологии религии ([Зоркая, 2009; Каарияйнен, Фурман, 2007; Филатов, Лункин, 2005] и др.), анализ феномена этнодоксии представлен в работе В. Карпова с соавторами [Karpov et al., 2012].

Шестой фактор (9%) связан с уровнем *общей религиозности*, отражает самоидентификацию с вероисповеданием: «Я христианин (христианка)», «Я религиозен(-а)». О важности различения общей (диспозиционной) и функциональной религиозности в рамках иерархического подхода к изучению религии пишет П. Хилл [Hill, 2005; Hood et al., 2009].

Мотивационные факторы и участие в церковной социальной деятельности

Одним из возможных социальных следствий религиозности человека является альтруистическое поведение, в частности — участие в социальной (добровольческой, благотворительной) деятельности религиозных организаций [Norenzayan, Shariff, 2008; Riuter, de Graaf, 2006].

На следующем этапе анализа для изучения связи между различными аспектами мотивации посещения церкви и участием в социальной деятельности религиозных организаций осуществлялось построение линейных регрессий (табл. 2) с выравниванием ряда других переменных (частота посещения религиозных служб и частота причастия, тип населенного пункта, в котором проживает респондент, социально-демографические показатели: пол, возраст, образование, семейное положение, численность детей, материальное положение семьи, наличие работы). В качестве зависимой переменной в моделях выступало количество видов внебогослужебной деятельности, организованных церковью, приходом, храмом, церковной общиной, в которых принимает участие респондент.

Таблица 2. Результаты линейного регрессионного анализа, зависимая переменная — активность участия индивида в социальной деятельности церкви (нестандартизированные коэффициенты)

	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Константа	0,85***	−0,24	−0,16
Когнитивный фактор	0,42***	0,26***	0,27***
Эмоциональный фактор	0,28***	0,12***	0,13***
Социальное служение	0,21***	0,16***	0,16***
Социальный фактор	0,10***	0,07**	0,08**
Культурный фактор	−0,07*	−0,02	−0,02
Общая религиозность	0,17***	0,06*	0,06*
Частота посещения служб		0,15***	0,15***
Частота причастия		0,16***	0,17***
Пол		−0,10	
Возраст		0,00	
Образование		0,08***	0,08***
Женат/замужем		−0,12	−0,09

	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Незарегистрированный брак		-0,28*	-0,23
Разведен(а)		-0,27*	-0,21*
Вдовец/вдова		-0,28*	-0,23*
Численность детей		0,02	
Материальное положение семьи		0,03	
Наличие работы		0,04	
Город с населением менее 1 млн		-0,10	
Город с населением менее 250 тыс. или пгт		0,08	
Село		-0,02	
R^2 (adj.)	0,21	0,33	0,33
<i>Количество респондентов</i>	1635	1572	1588

* $p \leq 0,05$; ** $p \leq 0,01$; *** $p \leq 0,001$. Контрольные категории дамми-переменных: для признака «женат/замужем» — «холост», для типа населенного пункта — «город с населением 1 млн или более».

В первую модель были включены только мотивационные факторы ($R^2 = 0,21$). Во вторую модель ($R^2 = 0,33$) был включен максимальный набор контрольных переменных, однако воздействие части из них оказалось статистически незначимым. Так, по нашим результатам, на участие в социальной деятельности религиозных организаций не влияют такие факторы, как пол, возраст, численность детей в семье, материальное положение и наличие работы, а также тип населенного пункта. Эти переменные были исключены из финальной модели, качество которой оказалось таким же, как и при включении этих переменных в анализ ($R^2 = 0,33$).

Результаты анализа показали, что участие в социальной (внебюджетной) деятельности религиозных организаций в существенной степени связано с характером мотивации посещения церкви. Наибольшее влияние оказывает когнитивный фактор: если респондент посещает церковь вследствие согласия с вероучением, существенно повышается вероятность его участия в социальной деятельности религиозных организаций (и количество видов деятельности). Степень воздействия данного фактора сравнима с эффектом частоты посещения религиозных служб и частоты причастия. Фактор культурной или этнической идентификации с православием, по результатам нашего анализа, не влияет на участие в социальной деятельности. Остальные мотивационные факторы оказывают значимое положительное воздействие, но в меньшей степени, чем когнитивный фактор.

Массив исследования, включающий достаточное количество воцерковленных (регулярно причащающихся) респондентов, позволяет проконтролировать эффект частоты религиозных практик, различая при этом частоту посещения религиозных служб и частоту причастия (что обычно не удается сделать вследствие малой численности воцерковленных респондентов в выборках массовых социологических опросов и (или) отсутствия в исследованиях вопроса о частоте причастия). При одновременном включении в модель частоты посещения служб и частоты причастия оба этих показателя оказываются значимыми и влияют положительно.

Среди социально-демографических факторов существенное положительное влияние на участие в социальной деятельности религиозных организаций оказывает уровень образования респондента (чем он выше, тем в большем количестве видов деятельности участвуют респонденты). Кроме того, состоящие в незарегистрированном браке, разведенные и вдовы участвуют в социальной деятельности значимо меньше.

Заключение

Предшествующие исследования показывают, что при изучении влияния религиозности на ценности и поведение человека одним из важнейших предикторов оказывается частота посещения религиозных служб. Так, например, Р. Инглхарт и П. Норрис считают, что два основных вопроса о религии, на основании которых можно сравнивать представителей разных культур и вероисповеданий и которые оказывают наиболее существенное воздействие на ценностные и поведенческие характеристики, — это вопросы о важности религии в жизни человека и о частоте посещения религиозных служб: «...Эти компоненты религии являются кросс-культурно сопоставимыми и... оказывают огромное влияние на мировоззрение и поведение людей» [Inglehart, Norris, 2004, p. 219].

Наше исследование свидетельствует о том, что круг показателей для описания и интерпретации связей между религиозностью и ее поведенческими следствиями, например, участием в церковной социальной деятельности, можно расширить. Люди посещают церковь по разным причинам — как религиозного, так и нерелигиозного характера (мы выделяем шесть ключевых аспектов), и разные аспекты мотивации имеют значимо различающиеся поведенческие следствия.

Источники

Воронцова Е. Четвертый опрос по членству в Евангелической церкви Германии. Краткий обзор материалов исследования // Материалы семинара «Социология

религии» ПСТГУ. 2013. № 13. <http://socrel.pstgu.ru/wp-content/uploads/2013/09/WP_2013-13.pdf> (дата обращения: 01.03.2015).

Зоркая Н.А. Православие в безрелигиозном обществе // Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии. 2009. № 2 (100). С. 65–84.

Каарийainen К., Фурман Д.Е. Религиозность в России на рубеже XX–XXI столетий // Общественные науки и современность. 2007. № 1. С. 103–119; № 2. С. 78–95.

Филатов С.Б., Лункин Р.Н. Статистика российской религиозности: магия цифр и неоднозначная реальность // Социологические исследования. 2005. № 6. С. 35–45.

Allport G., Ross J. Personal Religious Orientation and Prejudice // Journal of Personality and Social Psychology. 1967. Vol. 5. No. 4. P. 432–443.

Fremde Heimat Kirche: die dritte EKD-Erhebung über Kirchenmitgliedschaft / Hrsg. v. K. Engelhardt. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus, 1997.

Glock Ch. On the Study of Religious Commitment // Religious Education. 1962. Vol. 57. Suppl. 4. P. 98–110.

Glock Ch., Stark R. American Piety: The Nature of Religious Commitment. Berkeley: Univ. of California Press, 1968.

Hill P.C. Measurement in the Psychology of Religion and Spirituality // Handbook of the Psychology of Religion and Spirituality / R.F. Paloutzian, C.L. Park (eds). N.Y.; L.: Guilford Press, 2005.

Hill P.C., Hood R.W., jr. Measures of Religiosity. Birmingham, AL: Religious Education Press, 1999.

Hood R.W., Hill P.C., Spilka B. The Psychology of Religion: An Empirical Approach. 4th ed. N.Y.; L.: The Guilford Press, 2009.

Inglehart R., Norris P. Sacred and Secular. Religion and Politics Worldwide. Cambridge Univ. Press, 2004.

Karpov V., Lisovskaya E., Barry D. Ethnodoxy: How Popular Ideologies Fuse Religious and Ethnic Identities // Journal for the Scientific Study of Religion. 2012. Vol. 51. No. 4. P. 638–655.

Kirche empirisch. Ein Werkbuch zur vierten EKD-Erhebung über Kirchenmitgliedschaft und zu anderen empirischen Studien / Hrsg. v. J. Hermelink, T. Latzel. Gütersloh; München: Gütersloher Verlagshaus, 2008.

Kirkpatrick L.A., Hood R.W., jr. Intrinsic-Extrinsic Religious Orientation: The Boon or Bane of Contemporary Psychology of Religion? // Journal for the Scientific Study of Religion. 1990. Vol. 29. No. 4. P. 442–462.

Latzel Th. Mitgliedschaft in der Kirche // Kirche empirisch. Ein Werkbuch zur vierten EKD-Erhebung über Kirchenmitgliedschaft und zu anderen empirischen Studien / Hrsg. v. J. Hermelink, T. Latzel. Gütersloher; München: Gütersloher Verlagshaus, 2008. P. 13–33.

Leong F., Zachar P. An Evaluation of Allport's Religious Orientation Scale across One Australian and Two United States Samples // Educational and Psychological Measurement. 1990. Vol. 50. No. 2. P. 359–368.

McGrath J. Congregations as Consumers: Using Marketing Research to Study Church Attendance Motivations // *Marketing Management Journal*. 2009. Vol. 19. No. 2. P. 130–138.

Norenzayan A., Shariff A.F. The Origin and Evolution of Religious Prosociality // *Science*. 2008. Vol. 322. No. 5898. P. 58–62.

Ruiter S., de Graaf N.D. National Context, Religiosity, and Volunteering: Results from 53 Countries // *American Sociological Review*. 2006. Vol. 71. No. 2. P. 191–210.

М.Г. Руднев,
А.С. Савелькаева

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

РОЛЬ КУЛЬТУРНЫХ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В ОТНОШЕНИИ К ЭВТАНАЗИИ¹

Проблема

Дискуссия об аспектах начала и прекращения человеческой жизни сегодня крайне актуальна для общественности разных стран. Спор о праве человека на эвтаназию — праве ускорять наступление собственной смерти в случае возникновения особых обстоятельств — разгорается среди представителей различных групп общества: политиков, юристов, врачей. Эвтаназия стала возможной с развитием медицины и ростом качества медицинских услуг, что повлекло за собой процесс «бюрократизации умирания»: взаимодействие врача и пациента переходит в институциональные рамки, которые могут регулировать подобную практику, а также позволяют контролировать и оценивать действия врачей. Легализация эвтаназии в некоторых странах мира (Нидерландах и Бельгии — с 2002 г., Люксембурге — с 2009 г.), а также некоторых штатах США (с 1997 г.) стала следствием этих процессов. Дебаты о легализации основываются на моральных оценках допустимости эвтаназии, где ключевой момент — это ее принципиальное отличие от самоубийства в его классическом понимании. Так, часто эвтаназию считают допустимой при наличии неизлечимого заболевания, заставляющего человека испытывать непереносимые страдания. Здесь присутствует явный моральный оттенок, а именно: за человеком признаётся право не испытывать страданий и «умереть с достоинством» [Hurst, Mauron, 2006].

Многие исследователи соглашаются, что к изменению представлений о морали и человеческих страданиях привел процесс индивидуализации общества [Cohen et al., 2006a; Verbakel, Jaspers, 2010; Kemmelmeier et al., 2002]. В категорию индивидуального выбора теперь все чаще включается и свобода уйти из жизни, и право контролировать процесс собственного умирания.

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

Сам прогресс цивилизации иногда рассматривается как сокращение общей суммы страданий. Религиозное же понимание морали не допускает вторжения человека в вопросы прекращения жизни и расценивает подобные попытки как нарушение воли бога.

Эвтаназия как способ выражения воли индивида и освобождения от невыносимых страданий стала признаваться ее сторонниками актом гуманности. В рамках этой позиции, в отличие от самоубийства, эвтаназия выражает право человека на милосердие — право не испытывать нестерпимых страданий и не быть обузой для других.

В связи с подобными изменениями, способствующими активной дискуссии об эвтаназии и приведшими к ее легализации в ряде стран, наблюдается положительный тренд в установках по отношению к эвтаназии — все большее число индивидов в мире оценивают эвтаназию как допустимую практику [Cohen et al., 2006b, 2014]. Однако отмечается, что, во-первых, общий рост положительного отношения к эвтаназии не всегда свидетельствует об изменении реального отношения к ней среди отдельных групп общества (врачей, пациентов, их родственников; людей разного пола и возраста), и это связано с различиями в их моральных представлениях и видении ее «положительных» и «отрицательных» сторон [Hurst, Mauron, 2006]. Во-вторых, помимо положительного общемирового тренда, исследователи [Cohen et al., 2014] отмечают поляризацию взглядов *внутри* изучаемых стран. Особенно это характерно для стран постсоветского пространства, где, кроме того, высока доля людей, не имеющих какого-либо определенного мнения о степени допустимости эвтаназии. За последнее время в России, на Украине и в Беларуси зафиксировано снижение толерантности к эвтаназии [Ibid.]. Причиной этого может быть слабость системы здравоохранения, уступающей по качеству системам здравоохранения в западноевропейских странах: люди воспринимают право на эвтаназию как угрозу, опасаясь, что она может быть использована против них с целью сэкономить расходы на здравоохранение. Еще одна причина состоит в том, что в трех упомянутых странах люди в меньшей степени склонны размышлять в терминах свободы выбора.

При этом в некоторых европейских странах — в частности, в Великобритании и Дании — число признающих право на эвтаназию за последнее время увеличилось незначительно, а в Германии, где к эвтаназии относятся крайне негативно, никаких изменений вообще не произошло [Idem., 2006a]. Такое отношение к эвтаназии в Германии связано с историческим наследием этой страны, а именно с ее нацистским прошлым, когда слово «эвтаназия» использовалось для обозначения убийства инвалидов.

Таким образом, при описании и объяснении общемирового тренда необходимо учитывать, что в разных странах у протекающих процессов есть

свои специфические черты. Поэтому при изучении отношения к эвтаназии необходим учет как индивидуальных характеристик населения, так и национального контекста со свойственными ему культурными и историческими особенностями.

Среди исследований, проведенных в данной области, в роли предикторов и коррелятов отношения к эвтаназии выступали: религиозная принадлежность и сила религиозных верований [Burdette et al., 2005; Verbakel, Jaspers, 2010], степень автономии индивида [Verbakel, Jaspers, 2010], уровень доверия [Köneke, 2013], субъективные оценки психологического и физического состояния индивидов — самооценка, уровень депрессии, страха, безысходности [Cicirelli, 1997] и фактическое состояние здоровья [Köneke, 2013], принадлежность к разным социально-демографическим группам в обществе, выделенным на основе пола, возраста, образования, категории занятости [Verbakel, Jaspers, 2010; Cohen, 2006a, 2014; Burdette et al., 2005]. Кроме того, на национальном уровне исследователи связывали отношение к эвтаназии с качеством системы здравоохранения [Verbakel, Jaspers, 2010] и доверием к ней [Köneke, 2013], культурными категориями индивидуализма и авторитаризма [Kimmelmeier, 2002], уровнем «страданий» в обществе, измеряемым числом самоубийств [Verbakel, Jaspers, 2010].

Многие перечисленные исследования страдают рядом недостатков. Например, «ценностью автономии» называется локус контроля [Ibid.], в модель в качестве предикторов включаются переменные «допустимости» различных форм поведения (гомосексуализма, аборт, суицидов), которые являются такими же пунктами батареи вопросов, что и отношение к эвтаназии [Cohen, 2006a], а культурные категории индивидуализма и авторитаризма применяются в исследованиях, не выходящих за пределы одного общества [Kimmelmeier, 2002].

Все это создает почву для проведения более полного многоуровневого анализа, включающего как ряд контекстуальных характеристик, так и индивидуальные факторы. Цель данной работы — проследить влияние индивидуальных и страновых ценностей на отношение к эвтаназии у населения разных стран мира при контроле социально-демографических, социально-экономических, религиозных и психологических переменных на индивидуальном и страновом уровнях.

Данные и метод

Учитывая результаты исследований, свидетельствующих о значимых межстрановых различиях в отношении к эвтаназии [Cohen, 2006b, 2014], мы

заинтересованы в данных, охватывающих достаточно большое число стран, что позволит оценить различные межнациональные вариации с учетом индивидуальных характеристик населения, поэтому в качестве эмпирической базы исследования были использованы данные Всемирного исследования ценностей, а точнее пятой волны [World Values Survey, 2005–2009], так как из анкеты последней, шестой волны вопрос, касающийся эвтаназии, был исключен.

Вопрос о допустимости эвтаназии сформулирован в анкете WVS следующим образом (приводим базовую англоязычную формулировку): «Please tell me for each of the following actions whether you think it can always be justified, never be justified, or something in between. Euthanasia — ending of the life of the incurable sick». Для ответов предлагалась 10-балльная шкала. К сожалению, в разных странах переводы варьировались, прежде всего в упоминании согласия больного. В частности, в российском варианте вопрос звучал так: «...Скажите, насколько, по Вашему мнению, то, о чем говорится, заслуживает оправдания? Для оценки используйте 10-балльную шкалу, где 1 означает “это никогда не заслуживает оправдания”, а 10 — “это всегда заслуживает оправдания”. Эвтаназия, т.е. лишение жизни неизлечимого больного с его согласия».

Данные WVS содержат много пропусков, поэтому, выбирая между более широким охватом стран и более широким охватом предикторов отношения к эвтаназии, мы сделали выбор в пользу второго. В итоговой выборке — 34 страны из разных частей мира, включая представителей всех восьми культурных зон, выделенных Инглхартом и его коллегами [Inglehart, Baker, 2000]. Общее число респондентов — 29 993.

Данные имеют двухуровневую структуру, сочетая индивидуальный и страновой уровни, поэтому в качестве метода анализа была выбрана многоуровневая регрессия, которая позволяет корректно находить эффекты каждого из уровней и проверять межуровневые взаимодействия [Нох, 2010].

Результаты

Высокие корреляции между многими выделенными предикторами могут вызвать мультиколлинеарность в регрессионной модели. Чтобы ее избежать, мы включили в регрессию только не слишком сильно коррелирующие предикторы, а остальные вводили пошагово. В результате были отобраны 11 модификаций регрессионных моделей, представленные в табл. 1.

Таблица 1.

Нестандартизованные регрессионные коэффициенты многоуровневых моделей, зависимая переменная — оправданность эвтаназии

А. Индивидуальный уровень

	M1	M2	M3
Базовые ценности (модифицированные вопросы Ш. Шварца)			
риск		0,08*	
самостоятельность	0,07*		0,06*
безопасность	-0,03*		-0,02
помощь другим	-0,05*		-0,02
Индекс постматериализма (1 — материалисты, 3 — постматериалисты)	0,05*	0,04*	0,04*
Качества, важные в детях			
независимость	0,23*	0,19*	0,19*
бескорыстие***	0,15*	0,14*	0,14*
послушание	-0,16*	-0,14*	-0,14*
Важность Бога		-0,21*	-0,21*
Конфессия (отсутствие конфессии — контрольная группа)			
буддисты	-0,49*		
православные	-0,78*		
католики	-0,82*		
протестанты	-0,92*		
мусульмане	-1,19*		
Доверие вашей семье	-0,15*	-0,13*	-0,14*
Доверие незнакомцам	-0,08*	-0,09*	-0,08*
Вера в порядочность людей	0,002	0,002	0,003
Вера в науку и технологии	0,05*	0,07*	0,07*
Локус контроля (1 — внешний, 10 — внутренний)	-0,02*	-0,01	-0,01
Субъективная оценка здоровья (1 — плохое, 5 — хорошее)	-0,04*	-0,05*	-0,05*
Пол (жен.)	0,04	-0,05	-0,04
Возраст	-0,01*	-0,01*	-0,01*
Занятость (1 — работающий, 0 — неработающий)	0,10*	0,10*	0,10*
Доход (1-й дециль — контрольная группа)			
7-й дециль**	0,19*	0,13*	0,13*
8-й дециль	0,27*	0,21*	0,21*
9-й дециль	0,21*	0,15*	0,15*
10-й дециль	0,48*	0,38*	0,38*
Образование (начальное — контрольная группа)			
среднее	0,26*	0,27*	0,26*
высшее	0,54*	0,57*	0,55*

Б. Страновой уровень (во все эти модели были включены предикторы индивидуального уровня, представленные в модели М3)

	М4	М5	М6	М7	М8	М9	М10	М11
Культурная ценность аффективной автономии	1,76*	0,96*	1,79*	1,40*	1,05*	0,96*	1,18*	
Доля постматериалистов (WVS)		0,04*				0,04*		
Средний по стране уровень обобщенного доверия другим людям (WVS)			-0,002					
Ожидаемая продолжительность жизни				0,04				
ВВП на душу населения, долл., 2006 г.					0,00003*			
Число врачей на 1000 человек населения						0,33*		
Траты на здравоохранение, % от ВВП							0,16*	
Культурные зоны (англоязычная — контрольная группа)								
протестантская Европа								-0,15
католическая Европа								-0,88
латиноамериканская								-1,29*
православная								-1,32*
конфуцианская								-2,05*
африканская								-2,44*
южноазиатская								-2,55*

* Коэффициенты значимы на уровне $p < 0,05$.

** Категории 2–6 пропущены для экономии места. Большинство коэффициентов в этих категориях незначимы.

*** В английском варианте анкеты — unselfishness.

Факторы индивидуального уровня

Чем сильнее выражена ценность самостоятельности, тем более толерантным становится отношение к эвтаназии. Как уже отмечалось выше, эта связь объясняется тем, что самостоятельное решение об уходе из жизни рассматривается людьми как существенное проявление личной автономии. Ценность риска также способствует более толерантному отношению к эвтаназии. Эф-

факты ценностей безопасности и помощи другим негативно воздействуют на отношение к эвтаназии, но становятся незначимыми при контроле религиозности. С ростом индивидуальных оценок постматериализма во всех модификациях модели отношение к эвтаназии значимо улучшается.

Респонденты, которые хотели бы видеть в своих детях независимость и бескорыстие, более толерантны к эвтаназии. Те, кто более положительно оценивает послушание, настроены, наоборот, более скептически. При этом влияние ценностей независимости, бескорыстия и послушания сохраняется после контроля религиозности и конфессиональной принадлежности.

Устойчивое значимое негативное влияние на отношение к эвтаназии оказывает степень религиозности: более высокая важность бога для респондента значимо ухудшает его отношение к эвтаназии. Мы также сопоставили отношение к ней у представителей различных конфессий. Мусульмане обладают наиболее скептическим отношением к эвтаназии; принадлежность к протестантам, католикам или православным в меньшей степени, но все же негативно сказывается на отношении к ней; наиболее позитивное отношение демонстрируют буддисты и те, кто не относит себя ни к одной из конфессий.

Более высокий уровень доверия к семье и незнакомцам ухудшает отношение к эвтаназии. Это неожиданный результат, поскольку прежние публикации сообщали либо о позитивной связи между доверием и отношением к эвтаназии (см.: [Кёнеке, 2013]), либо о ее отсутствии после контроля уровня образования.

Вера в научный прогресс и науку оказывает значимое положительное влияние на отношение к эвтаназии в большинстве моделей. Эффект устойчив и положителен, и данная связь вполне логична, поскольку идея эвтаназии становится возможной только при уверенности в совершенстве технологий, обеспечивающих условия ее осуществления.

С повышением оценок собственного здоровья отношение к эвтаназии ухудшается. Знакомство человека с болезнями на личном опыте способствует выработке у него мнения о приемлемости эвтаназии.

Интерес представляет также влияние контрольных переменных.

Устойчиво и значимо на отношение к эвтаназии влияет занятость: среди незанятых отношение к эвтаназии несколько хуже, чем у занятых. Негативно влияет и возраст: молодые люди более позитивно настроены к эвтаназии, нежели люди пожилого возраста. Значимое позитивное влияние оказывает образование: по-видимому, получая образование, люди становятся толерантнее к новым социальным практикам, к числу которых относится и эвтаназия. Что касается дохода, то если мы сравним беднейших и богатейших представителей населения внутри каждой страны, то разрыв в степени отношения

к эвтаназии при прочих равных составит от 0,38 до 0,48 балла в пользу последних. Это подтверждает выводы предыдущих исследователей о высокой обеспокоенности рисками, связанными с эвтаназией, у социально и экономически уязвимых групп населения. Не найдено каких-либо значимых различий в отношении к эвтаназии между мужчинами и женщинами — эффект пола незначим во всех моделях.

Неожиданным нам показалось отсутствие значимого влияния на отношение к эвтаназии локуса контроля и веры индивида в порядочность других людей.

Факторы странового уровня

В случае с культурными ценностями мы зафиксировали положительное, значимое и устойчивое влияние культурных ценностей аффективной автономии [Schwartz, 2006]. Важно, что эта связь устойчива и остается значимой при контроле различных релевантных переменных, таких как уровень благосостояния страны, обеспеченность врачами, продолжительность жизни, и даже при контроле других ценностей (постматериализма), уровня доверия и религиозности в стране. Таким образом, культуры, в которых большое значение придается автономии и независимости в принятии решений, способствуют позитивному отношению людей к эвтаназии, которая, видимо, расценивается как реализация права человека на самостоятельное распоряжение собственной жизнью.

Более высокая доля «постматериалистов» слабо положительно связана с отношением к эвтаназии (0,04). Этот результат содержательно тоже указывает на позитивное влияние ценностей автономии на отношение к эвтаназии. Но, в отличие от аналогичных ценностных показателей Шварца, данная связь неустойчива и исчезает при контроле уровня ВВП на душу населения.

Объективные показатели экономического и социального развития — ВВП на душу населения, количество врачей на 1000 человек и затраты на здравоохранение — по отдельности оказывают значимое позитивное воздействие на отношение к эвтаназии. Ожидаемая продолжительность жизни и уровень межличностного доверия в стране оказались незначимыми после контроля ценностей автономии.

Вывод о влиянии экономического развития на отношение к эвтаназии соответствует результатам, к которым мы пришли в модели с включением культурных зон, выделенных Инглхартом [Inglehart, Baker, 2000]. Мы видим, что отношение к эвтаназии в контрольной группе — англоязычной зоне (Австралия, Канада, Великобритания, США) — не отличается от отношения к

ней еще в двух зонах — протестантской и католической Европе. При этом во всех оставшихся зонах отношение к эвтаназии значимо хуже.

Заключение

Итак, ценности автономии и самостоятельности, измеренные как на индивидуальном, так и на страновом уровнях, являются значимым фактором, влияющим на отношение людей к эвтаназии. Эти влияния сохраняются при контроле социально-демографических характеристик респондентов, а также страновых переменных, характеризующих уровень социально-экономического развития. Важно, что на индивидуальном уровне эффекты ценности сохраняются при контроле уровня религиозности респондентов и той религиозной конфессии, к которой они себя относят. Отсюда следует, что *в рассматриваемых странах религия не является монопольным источником моральных взглядов на жизненно важные проблемы, и ценности представляют собой независимый источник моральной регуляции.*

На всех уровнях анализа ценности, отражающие важность автономии и самостоятельности (самостоятельность, риск, аффективная автономия по Шварцу, независимость, которую люди хотели бы воспитать у детей, постматериализм по Инглихарту), повышают толерантность людей к эвтаназии. Противоположные же по смыслу ценности безопасности, которые люди хотели бы воспитать у детей, наоборот, повышают нетерпимость к эвтаназии.

Указанные ценностные влияния объясняются тем, что эвтаназия рассматривается людьми как акт личного, самостоятельного выбора в предельной ситуации, когда акт выбора ведет к прекращению жизни совершившего этот выбор человека.

Источники

Burdette A.M., Hill T.D., Moulton B.E. Religion and Attitudes toward Physician-Assisted Suicide and Terminal Palliative Care // Journal for the Scientific Study of Religion. 2005. Vol. 44. No. 1. P. 79–93.

Cicirelli V.G. Relationship of Psychosocial and Background Variables to Older Adults' End-of-Life Decisions // Psychology and Aging. 1997. Vol. 12. No. 1. P. 72–83.

Cohen J. et al. Public Acceptance of Euthanasia in Europe: A Survey Study in 47 Countries // International Journal of Public Health. 2014. Vol. 59. No. 1. P. 143–156.

Cohen J. et al. European Public Acceptance of Euthanasia: Socio-Demographic and Cultural Factors Associated with the Acceptance of Euthanasia in 33 European Countries // Social Science & Medicine. 2006a. Vol. 63. No. 3. P. 743–756.

Cohen J. et al. Trends in Acceptance of Euthanasia among the General Public in 12 European Countries (1981–1999) // *The European Journal of Public Health*. 2006b. Vol. 16. No. 6. P. 663–669.

Hendry M. et al. Why Do We Want the Right to Die? A Systematic Review of the International Literature on the Views of Patients, Carers and the Public on Assisted Dying // *Palliative Medicine*. 2013. Vol. 27. No. 1. P. 13–26.

Hox J. *Multilevel Analysis: Techniques and Applications*. 2nd ed. N.Y.: Routledge, 2010.

Hurst S.A., Mauron A. The Ethics of Palliative Care and Euthanasia: Exploring Common Values // *Palliative Medicine*. 2006. Vol. 20. No. 2. P. 107–112.

Inglehart R., Baker W. Modernization, Cultural Change, and Persistence of Traditional Values // *American Sociological Review*. 2000. Febr. Vol. 65. P. 19–51.

Kemmelmeier M. et al. Individualism, Authoritarianism, and Attitudes toward Assisted Death: Cross-Cultural, Cross-Regional, and Experimental Evidence // *Journal of Applied Social Psychology*. 2002. Vol. 32. No. 1. P. 60–85.

Köneke V. Fearing Abuses: Does Trust Increase Euthanasia Acceptance? // *Proceedings of 10th Global Conference: Making Sense of Dying and Death / held in Athens, Greece, 7–9 Nov., 2013*.

Mickiewicz I. Attitudes towards Euthanasia among Health Workers, Students and Family Members of Patients in Hospice in North-Eastern Poland // *Progress in Health Sciences*. 2012. Vol. 2. No. 1. P. 81–88.

Mullet E. et al. Functional Measurement in the Field of Empirical Bioethics // *Psicologica: International Journal of Methodology and Experimental Psychology*. 2012. Vol. 33. No. 3. P. 665–681.

Schwartz S.H. A Theory of Cultural Value Orientations: Explication and Applications // *Comparative Sociology*. 2006. Vol. 5. No. 2. P. 137–182.

Teisseyre N., Mullet E., Sorum P.C. Under What Conditions is Euthanasia Acceptable to Lay People and Health Professionals? // *Social Science & Medicine*. 2005. Vol. 60. No. 2. P. 357–368.

Verbakel E., Jaspers E. A Comparative Study on Permissiveness toward Euthanasia Religiosity, Slippery Slope, Autonomy, and Death with Dignity // *Public Opinion Quarterly*. 2010. Vol. 74. No. 1. P. 109–139.

Wilson K.G. et al. Attitudes of Terminally Ill Patients toward Euthanasia and Physician-Assisted Suicide // *Archives of Internal Medicine*. 2000. Vol. 160. No. 16. P. 2454–2460.

World Values Survey. Wave 5, 2005–2009. Official aggregate v.20140429. World Values Survey Association: <<http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>>.

T. Kanonire

National Research University
Higher School of Economics

DOES BILINGUAL EDUCATION MATTER? RUSSIAN- LATVIAN BILINGUAL ADOLESCENTS' VERBAL COMPREHENSION¹

Introduction

Bilingual education differs across the countries. It depends on attitude to bilingualism, traditions to use more than one language, country's policy and other factors. Latvian bilingual education system is influenced by Canadian immersion system. But still it is different in terms of historical and cultural aspects, and the way of realisation.

During the first years of independence of Latvia, the Soviet educational system was used. It is expressed as two educational streams with different curriculum divided by ethnic and language principle — Latvian stream and Russian stream. Russians are the greatest minority group in Latvia till today. In 2013 they formed 26% of total population (or 530 419 persons) [Statistical Yearbook of Latvia, 2013].

In 1998 a new Education law was passed in Latvia (from 06.10.1999). On the one hand, this educational reform introduced equal curriculum for all schools in Latvia, but, on the other hand, education for minorities (and for Russians as well) became bilingual. In minority schools pupils learn Latvian as a subject and at the same time Latvian becomes a language of learning instructions in many subjects [Izglītības likums, 1998]. It has to be mentioned that the term “bilingual education” does not appear on Education law but is widely used among politicians, teachers, parents and researchers. From September, 2004 all minority education at high school (from 10th to 12th grade) has to use the rule of 60/40, i.e. 60% of all subjects are thought in Latvian and 40% in native language (05.02.2004, likums [Grozījumi Izglītības likumā]). Such education system assumes good Latvian knowledge at least at the 9th grade. But can we expect high Latvian language proficiency level at the 9th grade? This question has to be studied.

¹ This study has been supported by the European Social Fund within the project “Support for Doctoral Studies at University of Latvia.”

Russian-Latvian adolescents in Latvia are mostly successive bilinguals. In their everyday communication with friends, family and even at school, they use native (Russian) language as a primary one and they use Latvian mostly during school studies. Another factor that we have to take into account is wide agreement that the bilingual reform on the primary level had several problems due to the lack of funding, guidance, support structures, motivation of educators and parents [Silova, 2002; Bilingvālās izglītības ieviešanas analīze, 2002; Latvijas izglītības reforma..., 2003].

The effectiveness of bilingual education appears not only as pupils' academic achievements, but also as high proficiency level in two languages. The basis of language proficiency is verbal comprehension — the ability to perceive and understand linguistic units [Sternberg, Powell, 1983]. It is possible to observe verbal comprehension on different levels but the basic level is concepts comprehension. The ability to understand concepts' meaning develops the basis for complex idea comprehension which are expressed in written or spoken sentences [Swanson et al., 2004; Berninger et al., 2010]. Vocabulary is more common task for concept comprehension. Vocabulary depth task has to be used because such task provides the information about how deeply the meaning of concept is understood by a student. In situation when pupils acquire curriculum in two languages (some subjects in native language, some — in second language or bilingually), the study of scientific concepts comprehension becomes important. Scientific concepts are mostly abstract and they are acquired in the context of education; therefore they are more complex comparing to the general concepts that are acquired mostly from the life experience.

Few studies show the increase of Latvian language proficiency across Russian minority adolescents [Cara, 2010; Vālstis pārbaudes darbi, 2014]. The data of centralized Latvian exams in Russian minority schools indicate medium Latvian proficiency for 62.79% of pupils in 2009/2010 and 65.96% in 2010/2011 [Ivlevs, King, 2014]. But these data should be treated with caution: proficiency level is computed on the concrete year population; these Latvian exams are adapted for minorities and can not be comparable with Latvian as native language exam in Latvian schools.

In bilingual education there exists the risk of decrease of proficiency in native language. We can predict that general concept comprehension will be high enough in case of Russian-Latvian adolescence because they use native language very often. But we do not have data about scientific concepts comprehension in Russian as almost 60% of the curriculum is studied in Latvian or bilingually.

As we do not know the level of bilinguals' proficiency in Russian and Latvian, the "criteria" or a reference group is needed. The monolingual adolescents with native Latvian from majority schools could be the reference group. If bilinguals' comprehension level in Russian (native language) will be the same as monolinguals' comprehension in Latvian, we could conclude that bilinguals retain their comprehension in native language on native-like level. And if bilinguals' comprehension

level in Latvian will be the same as monolinguals', we could conclude that bilinguals reached native-like level in second language comprehension.

Therefore the following research questions are raised. 1. How does bilingual adolescents' general and scientific concepts' comprehension in native language differ from verbal comprehension in their second language? 2. How does general and scientific concepts' comprehension differ between bilingual and monolingual adolescents in language common to both groups (native Latvian language for monolinguals and second Latvian language for bilinguals) and in their native language? To be able to compare comprehension in Russian and Latvian, tests with parallel language versions were constructed. These tests' versions are equal by content and difficulty level.

Method

Participants

The bilingual group consisted of 72 participants from various minority schools in Riga aged between 14 and 16 ($M = 15.07$, $SD = .48$), of whom 50% were boys and 50% were girls, their native language was Russian. All participants were studying in the 9th grade.

The monolingual group consisted of 89 participants aged between 14 and 16 ($M = 15.01$, $SD = .49$), of whom 48% were boys and 52% were girls. All participants were studying in the 9th grade in a basic educational curriculum (i.e. in Latvian) and their native language was Latvian. Some of them were enrolled in Riga's schools (67%), but some from schools in other cities. There are no statistically significant differences in Vocabulary test in Latvian ($t(87) = 1.67$, $p > .05$) and in Scientific Concepts Test in Latvian ($t(87) = .85$, $p > .05$) between adolescents from Riga and other cities.

Bilingual and monolingual groups do not differ by age ($t(159) = -.76$, $p > .05$) and gender ($\chi^2(df = 1) = .07$, $p > .05$).

Instruments

1. *Vocabulary Test in Russian (VT-R) and Latvian (VT-L)* [Turilova-Miščenko, Raščevska, 2011] for general concepts comprehension measurement. Each test consists of 15 items. The item pool of both VT-R and VT-L includes semantically similar and phonologically different items. All items are generally used concepts (e.g. "book", "product"), the task is to define a word. The Spearman — Brown split-test reliability index of the VT-L is .73; the Spearman — Brown split-test reliability index of the VT-R is .68. Both test' versions have similar difficulty: VT-R difficulty is 1.15 and VT-L difficulty is 1.13.

2. *Scientific Concepts Test Russian version (SCT-R) and Latvian version (SCT-L)* [Ibid.] for scientific concepts comprehension measurement. Total item pool of each test is 26 items. There are two scales — the Natural Science Scale and the Humanities Concepts Scale. General comprehension of scientific concepts is reflected by the full score. The task is to define scientific concepts from history, literature/language, mathematics and biology. The test content is in accord with Latvian Primary Education Standard subject areas for the 9th grade. The Spearman — Brown split-test reliability indices for both versions vary from .73 to .86. Both test' versions have similar difficulty: SCT-R Full scale difficulty is .97 and SCT-L Full scale difficulty is .86.

Procedure

State supported secondary schools participated in the study. Students in the 9th grade were randomly selected for the study with permission from the school administration and their parents. All participants took part in the test voluntarily and were tested individually. The data were collected during academic year 2009/2010 and 2010/2011. Bilinguals were tested twice — in Russian and in Latvian. The first testing language was randomly selected taking into account the gender. Thus, bilinguals formed two subsamples — one of them had the first testing in Russian and second testing in Latvian (49% of the sample) but second subsample — vice versa. The sequence of the testing language did not affect tests results.

Results

To answer the research question how does bilingual adolescents' general and scientific concepts' comprehension in native language differ from verbal comprehension in their second language, the *t*-test for paired samples was used. Bilinguals have higher level of general and scientific concepts comprehension in native Russian language than in second Latvian language (Tab. 1).

Table 1. Descriptive statistics and paired samples *t*-test for verbal comprehension tests in Russian and Latvian for bilinguals

Tests	Russian version		Latvian version		<i>t</i> (<i>df</i> = 71)
	M	SD	M	SD	
Scientific concepts test					
Humanities concepts scale	10.88	3.84	5.49	3.88	12.17**
Natural science scale	12.38	5.13	6.50	5.25	10.75**
Full scale	23.25	8.32	11.99	8.62	12.33**
Vocabulary test	17.35	4.23	11.07	5.63	10.82**

** *p* = .00.

To determine the existence of differences in general and scientific concepts' comprehension between bilingual and monolingual adolescents, the *t*-test for independent samples was used. There are statistically significant differences between monolinguals and bilinguals in verbal comprehension when bilinguals take tests in Latvian. Bilinguals have lower results in all tests comparing to monolinguals. However, if bilinguals and monolinguals take tests in their native language (bilinguals in Russian and monolinguals in Latvian), there are no statistically significant differences in comprehension (Tab. 2).

Table 2. Monolingual and bilingual adolescents' descriptive statistics and independent samples *t*-test for verbal comprehension tests in Latvian and Russian

Tests	Monolingual group** (n = 89)		Bilingual group*** (n = 72)		<i>t</i> (df = =159)****	Bilingual group** (n = 72)		<i>t</i> (df = =159)*****
	M	SD	M	SD		M	SD	
Scientific concepts test								
Humanities concepts scale	10.18	3.82	10.88	3.84	-1.15	5.49	3.88	7.70*
Natural science scale	13.08	5.16	12.38	5.13	.89	6.50	5.25	7.98*
Full scale	23.26	8.50	23.25	8.32	.01	11.99	8.62	8.31*
Vocabulary test	17.72	5.20	17.35	4.21	.49	11.07	5.63	7.77*

* < 0,01; ** tests were taken in Latvian; *** tests were taken in Russian; **** comparison in native language; ***** comparison in bilinguals' second language.

Discussion

The purpose of the study was to investigate general and scientific concepts comprehension among Russian-Latvian bilingual adolescents who acquire second language in the context of bilingual education. The results showed that native Russian language is dominant for Russian-Latvian bilinguals, so their level of general and scientific concepts comprehension in Russian is significantly higher than in Latvian. Their comprehension in Russian is the same as monolinguals' in Latvian (native), so it is possible to conclude that bilingual education experience do not affect their native language proficiency at least in concept comprehension. However, bilinguals' concepts comprehension in Latvian is significantly lower comparing to bilingual comprehension in Russian and monolinguals' comprehension in Latvian. So, they do not achieve native-like concepts' comprehension in second language. Moreover, their comprehension in Latvian is twice lower then in Russian.

The results are not consistent with data from centralized exams in Latvian language that indicate medium Latvian proficiency for 62.79% of pupils from Rus-

sian minority schools in 2009/2010 and 65.96% in 2010/2011 [Valsts pārbaudes darbi, 2014; Ivlevs, King, 2014]. There could be several explanations. First, Latvian exams were adapted for minorities and can not be comparable with Latvian as native language exam in Latvian schools. Second, exams do not measure concepts comprehension directly. Third, the task to define the concept in second language is complex task; it measures both cognitive abilities and language proficiency. As both versions of the test are similar by content and difficulty level, the difference in test results is explained by language proficiency. To define the concept one should give the definition that contains key words and/or main functions of the object, and this requires some vocabulary knowledge and not just recognition of the word. Fourth, the sample of the study does not represent all Russian-Latvian bilinguals; all participants are from capital city. However, only state supported general secondary schools were selected for study and adolescents were randomly selected from schools who gave their agreement.

The results of this study are indirectly confirmed by Ivlevs and King study of effect of 2004 Minority Education Reform on the quality of education through centralised exams analysis [Ivlevs, King, 2014]. They demonstrated that there was a significant deterioration in the exam performance of the minority schools relatively to majority schools but in 2009 and 2010 for some subjects the relative performance of the minority schools seems to return to the pre-reform levels (e.g. for maths) but not for other subjects (e.g. English).

Other group of researchers on the same data argued that minority pupils even outperform majority pupils in some subjects (e.g. maths) [Centralizēto eksāmenu..., 2011]. However, deeper statistical analysis demonstrates that before the reform minority schools always outperformed in maths but during first years after reform their performance dramatically decreased; and possible reason for relative performance in later years might be related to the fact that most minority schools try to teach maths in Russian or bilingually [Ivlevs, King, 2014].

The study indicates that bilingual education in Latvia is not effective in term of second language comprehension. So it is strongly necessary to introduce scientifically based program to increase the knowledge of second language but keeping native language on high level as it is shown to be an important positive factor that predicts second language acquisition [Melby-Lervag, Lervag, 2011; Turilova-Miščenko, Raščevska, 2013].

References

Berninger V.W. et al. Relationship of Word- and Sentence-Level Working Memory to Reading and Writing in Second, Fourth, and Sixth Grade // *Language, Speech, and Hearing Services in Schools*. 2010. Vol. 41. No. 2. P. 179–193.

Bilingvālās izglītības ieviešanas analīze / Baltijas Sociālo Zinātņu institūts (BSZI) sadarbībā ar Kanadas Starptautisko attīstības aģentūru, Eiropas Drošības un Sadarbības organizāciju, Sorosa fondu Latvijā. Rīga: BSZI, 2002. [Analysis of Bilingual Education Introduction]

Cara O. The Acculturation of Russian-Speaking Adolescents in Latvia. Language Issues Three Years after the 2004 Education Reform // *European Education*. 2010. Vol. 42. No. 1. P. 8–36.

Centralizēto eksāmenu pēdējo trīs gadu rezultātu analīze un sagatavotības pārējai uz vienu latviešu valodas eksāmenu 2012. Rīga: Baltijas Sociālo Zinātņu institūts, 2011. <http://izm.izm.gov.lv/upload_file/Registri_statistika/IZM-petijums-pareja-uz-vienotu-latv-val-eksamenu.pdf>, recovered 20.10.2014. [The Results of Centralised Exams for Three Years and Readiness to Single Latvian Exam in 2012]

Grozījumi izglītības likumā. Stājās spēkā ar 27.02.2004. <<http://likumi.lv/ta/id/84315-grozijumi-izglitibas-likuma>>, recovered 29.10.2014. [Amendments to Education Law]

Ivlevs A., King R.M. 2004 Minority Education Reform and Pupil Performance in Latvia // *Economics of Education Review*. 2014. Vol. 38. P. 151–166.

Izglītības likums. 1998. <<http://izm.izm.gov.lv/normativie-akti/likumi/912.html>>, recovered 28.11.2009. [Education Law]

Latvijas izglītības reforma Latvijas sabiedrībā pastāvošo un iespējamo bilingvisma modeļu kontekstā: divpļūsmu skola kā bilingvālās izglītības piemēra novērtējums. Rīga: BSZI, 2003. <http://www.biss.soc.lv/downloads/resources/Divplusma/Divpl_atsk.pdf>, recovered 20.10.2014. [Educational Reform in Context of Present Models of Bilingualism in Latvia: The Evaluation of Schools with Two Steams as Example of Bilingual Education]

Melby-Lervag M., Lervag A. Cross-Linguistic Transfer of Oral Language, Decoding, Phonological Awareness and Reading Comprehension: A Meta-Analysis of the Correlational Evidence // *Journal of Research in Reading*. 2011. Vol. 34. No. 1. P. 114–135.

Silova I. Bilingual Education Theater: Behind the Scenes of Latvian Minority Education Reform // *Intercultural Education*. 2002. Vol. 13. No. 4. P. 463–476.

Statistical Yearbook of Latvia 2013. Central Statistical Bureau of Latvia, Rīga, 2014.

Sternberg R.J., Powell J.S. Comprehending Verbal Comprehension // *American Psychologist*. 1983. Vol. 38. P. 878–893.

Swanson H.L. Literacy and Cognitive Functioning in Bilingual and Nonbilingual Children at or Not at Risk of Reading Disabilities // *Journal of Educational Psychology*. 2004. Vol. 96. No. 1. P. 3–18.

Turilova-Miščenko T., Raševska M. Scientific Concepts Test in Latvian and Russian Language: Evidence for Reliability and Validity // *Baltic Journal of Psychology*. 2011. Vol. 12. No. 1, 2. P. 73–82.

Turilova-Miščenko T., Raševska M. Verbālā izpratne un darba atmiņa bilingvāliem un monolingvāliem pusaudžiem // LU rakstu krājums Nr. 786. [Verbal Comprehension and Working Memory in Bilingual and Monolingual Adolescents]

Valsts pārbaudes darbi. 2014. <<http://visc.gov.lv/vispizglitiba/eksameni/statistika.shtml>>, recovered on 10.11.2014. [State exams]

Valsts valodas prasmes pārbaude Latvijā: rezultāti un to analīze (2009–2012). Rīga: Latviešu valodas aģentūra, 2013. [State Language Exams in Latvia]

S. Spencer

Department of Sociology,
Higher School of Economics,
Moscow,

A. Almakaeva

Laboratory for Comparative
Social Research, Higher School
of Economics, Moscow

A CROSS-NATIONAL COMPARISON OF THE EFFECT OF WORK-RELATED FACTORS ON MEMBERSHIP IN VOLUNTARY ASSOCIATIONS¹

Social capital has been defined as including networks, norms and trust [Cook, 2005], but measurement ranges from voluntary associations [Putnam, 2000] to social networks which benefit companies and employees [Burt, 2005; Fernandez et al., 2000]. Social capital can have “spillover” effects [Aarstad et al., 2010] where social capital in one sphere can increase social capital elsewhere. Research has demonstrated the positive effect of volunteering on outcomes ranging from democracy [Putnam, 2000] to the workplace [Ruiter, Graaf, 2009]. Studies which connect social capital to employment examine how individuals use social capital to find work [Baker, 2000] or employers select candidates [Fernandez et al., 2000]. Only limited attention has been given to the link from workplace social capital to participation in voluntary associations [Wilson, Musick, 1997]. Does workplace social capital “spill over” to the social capital of membership in voluntary associations?

Understanding the role which work plays in associational participation requires accounting for other factors which may also affect volunteering. Individual-level factors include social class position, education, trust and religiosity.

Earlier research argued that members of elite groups or upper social classes are more likely to participate in civic associations [Dahl, 1961]. Recent research also confirms that “privileged” members of society are more likely to volunteer [Miller, 2010], and that upper levels of society have higher membership in voluntary associations [Pichler, Wallace, 2009]. Some of this effect is related to education: those with higher education are more likely to volunteer [Wilson, 2000]. Generalized trust

¹ The article was prepared within the framework of a subsidy granted to the HSE by the Government of the Russian Federation for the implementation of the Global Competitiveness Program.

in others has been positively associated with membership in voluntary associations [Geys, 2012], while religiosity [van Tienen et al., 2011] or altruism [Principi et al., 2012] also play a role in volunteering.

Why study the effect of work? First, research has demonstrated positive social benefits for employment. Unemployment has been associated with lower health [Gore, 1978], lower levels of happiness [Bockerman, Ilmakunnas, 2006] and lower life satisfaction [Stavrova et al., 2011]. Employment status and workplace organization affect the size of respondents' social networks and social capital [Oksanen et al., 2013].

Second, existing research linking employment with voluntary association membership suggests that those with stable careers are more likely to join voluntary associations [Rotolo, Wilson, 2003]. Many white-collar occupations have higher volunteer rates than blue-collar occupations, independent of education and hours worked [Wilson, Musick, 1997].

Which work-related factors matter? According to Wilson and Musick, those with "self-directed" work [Ibid., p. 255] develop "civic skills," or the "communication and organizational skills that facilitate participation" [Brady, Verba, 1995, p. 271]. Self-directed work is found in jobs which rank high in autonomy, complexity and variety [Wilson, Musick, 1997, p. 255]. We assume supervisors to have greater autonomy, complexity and variety at work, so we examine them as a category. Autonomy is often cited as a prime component in job satisfaction [Roelen et al., 2008], and some research suggests that volunteers value autonomy in their voluntary affiliations [Barnes, Sharpe, 2009]. Intellectual or non-manual work may have higher complexity and variety than manual work, so we examine whether work with higher intellectual content increases membership in voluntary associations. Creativity in work tasks also relates to having greater variety, but also relates to ideas of a "creative class" which has been associated with economic growth [Florida et al., 2008] and may also relate to increased membership rates. In this article, therefore, we examine the effect of work on participation in voluntary associations by examining: 1) employment vs. unemployment; 2) supervisory status; 3) and the level of autonomy, creativity or non-routine tasks at work.

Research linking work and associational membership has been primarily conducted in the US. However, cross-national research has demonstrated that voluntary membership varies significantly across countries, whether related to specific religious traditions [Lam, 2006], "nonstatist" societies which do not discourage participation [Schofer, Fourcade-Gourinchas, 2001], the presence of strong voluntary associations [Wollebaek, Stromsnes, 2008], or the climate for voluntary associations [Teorell, 2003]. Does the link between work and participation exist across countries? To assess the national level context, the current study incorporates a multilevel approach which considers national level conditions for voluntary associations [Hama-

mura, 2012; Park, Subramanian, 2012] and examines the link between work-related factors and membership in voluntary associations across countries with different levels of development of civic institutions.

We test the following hypotheses:

- 1) respondents engaged in the labor force will have higher participation rates;
- 2) among employed respondents, supervisors will have higher participation;
- 3) among employed respondents, those with higher creativity, autonomy or intellectual tasks at work will have higher participation rates;
- 4) in countries with well-developed civic institutions the impact of work-related factors on participation in voluntary associations will be greater.

To test these hypotheses, we use the World Values Survey (WVS), 5th and 6th waves collected in 2005–2009 and 2010–2014 [World Values Survey, 2014]. Our dependent variable measures participation in 6 types of organizations: 1) sport and recreational organizations; 2) art, music or educational organizations; 3) labor unions; 4) professional organizations; 5) humanitarian or charitable organizations; 6) environmental organizations. Respondents were asked whether they are active members, inactive members or not members. We created two separate measures, an “index of overall membership” and an “index of active membership.”

The independent variable “employment status” uses the question “Are you employed now or not? If so, how many hours?” Here we treat it as a set of dummy variables: 1) full time employee (30 hours a week or more); 2) part time employee (less than 30 hours a week); 3) self employed; 4) retired/pensioned; 5) housewife; 6) student; 7) unemployed. Supervisory status is measured using the binary question “Are you a supervisor at work?”

Intellectual work is measured by the question “Are the tasks you do at work mostly manual or mostly intellectual?” Creativity at work is measured through the question “Are the tasks you perform at work mostly routine tasks or mostly creative tasks?” Autonomy at work is reflected by the question “How much independence do you have in performing your tasks at work?” Each of these questions is answered on a 10-point scale where 10 is high and 1 is low.

Individual control variables include age, gender, education, subjective position on a 10-point income scale, and respondent’s self-assessment of social class position. At the country level, as a proxy for the development of civic institutions, data are drawn from Freedom House measures of associational and organizational rights. This is a 12-point index reflecting three important aspects of civil society: 1) freedom of assembly, demonstration and open public discussion; 2) freedom for nongovernmental organizations; 3) freedom for labor unions, peasant organizations, professional and other organizations and effective collective bargaining [Freedom..., 2014]. Statistics on associational freedom were taken from the Quality of Government dataset [Teorell et al., 2013].

This paper uses hierarchical linear (multilevel) modeling with cross-level interactions and random effects. Since we are interested in the moderating effect of civic institutions, we calculated marginal effects for the specific values of a moderator. This is a standard procedure recommended for regressions with interaction terms [Brambor et al., 2006]. Here we calculated slope coefficients and standard errors for the lowest and highest level of associational freedom.

Results are presented in two stages. The first stage tests the hypothesis on the impact of unemployment on associational membership and uses the full dataset of the 74 countries (Tab. 1). The second stage tests the impact of work-related factors and includes only those respondents across these 74 countries who are engaged in the labor force (Tab. 2).

Table 1. Multilevel regression models for all types of employment

	DV: overall membership		DV: active membership	
	Marginal effects for lowest level of associational freedom	Marginal effects for highest level of associational freedom	Marginal effects for lowest level of associational freedom	Marginal effects for highest level of associational freedom
Intercept	0.078(0.030)**	0.086(0.020)***	0.029(0.014)*	0.022(0.009)*
<i>Country-level</i>				
Associational freedom	0.008(0.042)	0.008(0.042)	-0.007(0.019)	-0.007(0.019)
<i>Individual level</i>				
Employed (base)				
Unemployed	-0.020(0.011)†	-0.038(0.008)***	-0.005(0.008)	-0.021(0.005)***
Retired	-0.031(0.012)**	-0.042(0.007)***	-0.016(0.006)**	-0.020(0.003)***
Housewife	-0.033(0.0103)***	-0.049(0.007)***	-0.017(0.006)***	-0.025(0.004)***
Students	-0.003(0.011)	-0.002(0.008)	0.001(0.007)	0.012(0.005)*
Age	0.015(0.014)	0.015(0.014)	0.005(0.008)	0.005(0.008)
Male	0.008(0.003)*	0.008(0.003)*	0.006(0.002)***	0.006(0.002)***
Education	0.083(0.008)***	0.083(0.008)***	0.051(0.006)***	0.051(0.006)***
Income in deciles	0.033(0.011)***	0.033(0.011)***	0.016(0.006)**	0.016(0.006)**
Subjective social class	0.061(0.007)***	0.061(0.007)***	0.037(0.004)***	0.037(0.004)***
<i>Cross-level interactions with associational freedom</i>				
xUnemployed	-0.019(0.016)	-0.019(0.016)	-0.170(0.011)	-0.170(0.011)
xRetired	-0.011(0.016)	-0.011(0.016)	-0.004(0.007)	-0.004(0.007)

	DV: overall membership		DV: active membership	
	Marginal effects for lowest level of associational freedom	Marginal effects for highest level of associational freedom	Marginal effects for lowest level of associational freedom	Marginal effects for highest level of associational freedom
xHousewife	-0.016(0.015)	-0.016(0.015)	-0.009(0.008)	-0.009(0.008)
xStudents	0.001(0.016)	0.001(0.016)	0.012(0.010)	0.012(0.010)
Number of countries	74	74	74	74
Number of respondents	91 393	91 393	91 393	91 393

Significance levels: *** $p < 0.001$; ** $p < 0.01$; * $p < 0.5$; † $p < 0.1$ standard errors in parenthesis.

Table 2. Multilevel regression models for occupational characteristics (selecting for full-time, part-time or self-employed respondents)

	DV: overall membership		DV: active membership	
	Marginal effects for lowest level of associational freedom	Marginal effects for highest level of associational freedom	Marginal effects for lowest level of associational freedom	Marginal effects for highest level of associational freedom
Intercept	0.045(0.032)	0.087(0.021)***	0.011(0.014)	0.014(0.009)
<i>Country-level</i>				
Associational freedom	0.042(0.045)	0.042(0.045)	0.002(0.019)	0.002(0.019)
<i>Individual level</i>				
Full-time (base)				
Part-time	0.028(0.011)*	0.003(0.008)	0.010(0.006)†	0.004(0.004)
Self employed	-0.013(0.012)	-0.010(0.008)	0.006(0.007)	-0.003(0.005)
Supervision	0.027(0.008)***	0.031(0.005)***	0.018(0.005)***	0.024(0.004)***
Manual vs. cognitive	0.011(0.0145)	0.015(0.009)†	0.006(0.010)	0.007(0.006)
Routine vs. creative	0.054(0.015)***	0.051(0.010)***	0.018(0.010)†	0.030(0.006)***
Depend vs. independent	-0.011(0.014)	-0.007(0.010)	0.007(0.010)	0.006(0.006)
Age	0.011(0.016)	0.011(0.016)	0.002(0.008)	0.002(0.008)
Male	0.004(0.004)	0.004(0.004)	0.005(0.002)*	0.005(0.002)*
Education	0.075(0.008)***	0.075(0.008)***	0.050(0.002)***	0.050(0.002)***

	DV: overall membership		DV: active membership	
	Marginal effects for lowest level of associational freedom	Marginal effects for highest level of associational freedom	Marginal effects for lowest level of associational freedom	Marginal effects for highest level of associational freedom
Income in deciles	0.017(0.012)	0.017(0.012)	0.004(0.007)	0.004(0.007)
Subjective social class	0.048(0.009)***	0.048(0.009)***	0.031(0.005)***	0.031(0.005)***
<i>Cross-level interactions with associational freedom</i>				
xPart-time	-0.250(0.016)	-0.250(0.016)	-0.006(0.008)	-0.006(0.008)
xSelf-employed	0.003(0.016)	0.003(0.016)	0.017(0.010)†	0.017(0.010)†
xSupervision	0.004(0.012)	0.004(0.012)	0.006(0.008)	0.006(0.008)
xManual vs. cognitive	0.004(0.020)	0.004(0.020)	0.001(0.014)	0.001(0.014)
xRoutine vs. creative	-0.003(0.021)	-0.003(0.021)	0.012(0.013)	0.012(0.013)
xDepend vs. independent	0.004(0.020)	0.004(0.020)	-0.001(0.014)	-0.001(0.014)
Countries <i>N</i>	74	74	74	74
Respondents <i>N</i>	49 691	49 691	49 691	49 691

Significance levels: *** $p < 0.001$; ** $p < 0.01$; * $p < 0.5$; † $p < 0.1$ standard errors in parenthesis.

Table 1 demonstrates that, compared to employed respondents, respondents who are not in the labor force (unemployed, retired or housewife), have lower rates of overall memberships and active memberships. Hypothesis 1 is confirmed: work matters.

Effects of supervisory status and job characteristics were tested only for respondents who are currently employed. Across our models, supervisory status remains statistically significant, even when accounting for education, income and social class, thus confirming Hypothesis 2. For Hypothesis 3, only creativity at work has a statistically significant effect on membership in voluntary associations. Intellectual work and autonomy do not have a statistically significant impact. Thus for Hypothesis 3, we can confirm only that respondents with workplace creativity have higher membership rates.

We also assumed that the impact of work-related factors would be greater in those countries where the civic climate is more favorable. Evidence from multilevel regression modeling demonstrates that this suggestion is confirmed only in relation to some variables (see Tab. 1 and 2). The negative impact of unemployment is statistically significant only in the countries with the highest level of associational freedom, while in countries with the lowest level this relationship is not robust. Being a

student is statistically significant only for active membership and only in countries where associational freedom is high. Creative work and supervisory status lead to greater overall membership and to greater active membership in all types of societies (Tab. 1). Part-time employment compared to full-time employment increases participation only in countries with the lowest level of associational freedom (Tab. 2). However, this result is robust only for overall membership, not active membership.

To summarize, our research shows that across 74 countries, employment status positively affects membership in voluntary associations. For those who work, supervisory status and work creativity also matter. Encouraging voluntary participation, therefore, means maintaining a strong economy capable of full employment.

References

Aarstad J., Haugland S.A., Greve A. Performance Spillover Effects in Entrepreneurial Networks: Assessing a Dyadic Theory of Social Capital // *Entrepreneurship: Theory & Practice*. 2010. Vol. 34. P. 1003–1019.

Baker W.E. Achieving Success through Social Capital: Tapping Hidden Resources in Your Personal and Business Networks. N.Y.: John Wiley & Sons, 2000.

Barnes M.L., Sharpe E.K. Looking beyond Traditional Volunteer Management: A Case Study of an Alternative Approach to Volunteer Engagement in Parks and Recreation // *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*. 2009. Vol. 20. P. 169–187.

Bockerman P., Ilmakunnas P. Elusive Effects of Unemployment on Happiness // *Social Indicators Research*. 2006. Vol. 79. P. 159–169.

Brady H.E., Verba S. Beyond SES: A Resource Model of Political Participation // *American Political Science Review*. 1995. Vol. 89. No. 2. P. 271–294.

Brambor T., Clark W.R., Golder M. Understanding Interaction Models: Improving Empirical Analyses // *Political Analysis*. 2006. Vol. 14. P. 63–82.

Burt R.S. Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital. Oxford Univ. Press, 2005.

Cook K.S. Networks, Norms, and Trust: The Social Psychology of Social Capital // *Social Psychology Quarterly*. 2005. Vol. 68. No. 1. P. 4.

Dahl R.A. Who Governs? Democracy and Power in an American City. New Haven, CT: Yale Univ. Press, 1961.

Fernandez R.M., Castilla E.J., Moore P. Social Capital at Work: Networks and Employment at a Phone Center // *American Journal of Sociology*. 2000. Vol. 105. P. 1288–1356.

Florida R., Mellander C., Stolarick K. Inside the Black Box of Regional Development-Human Capital, the Creative Class and Tolerance // *Journal of Economic Geography*. 2008. Vol. 8. P. 615–649.

Freedom in the World 2014 Methodology // Freedom House: [site]. <<https://www.freedomhouse.org/report/freedom-world-2014/methodology> — .VKvVhiusUuM>.

- Geys B.* Association Membership and Generalized Trust: Are Connections between Associations Losing Their Value? // *Journal of Civil Society*. 2012. Vol. 8. P. 1–15.
- Gore S.* The Effect of Social Support in Moderating the Health Consequences of Unemployment // *Journal of Health and Social Behavior*. 1978. Vol. 19. P. 157–165.
- Hamamura T.* Social Class Predicts Generalized Trust but Only in Wealthy Societies // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2012. Apr. Vol. 43. No. 3. P. 498–509.
- Lam P.-Y.* Religion and Civic Culture: A Cross-National Study of Voluntary Association Membership // *Journal for the Scientific Study of Religion*. 2006. Vol. 45. P. 177–193.
- Miller M.K.* Membership Has Its Privileges // *Political Research Quarterly*. 2010. Vol. 63. P. 356–372.
- Oksanen T. et al.* Workplace Determinants of Social Capital: Cross-Sectional and Longitudinal Evidence from a Finnish Cohort Study // *PLoS ONE*. 2013. Vol. 8. P. 1–7.
- Park C.-U., Subramanian S.V.* Voluntary Association Membership and Social Cleavages: A Micro-Macro Link in Generalized Trust // *Social Forces*. 2012. Vol. 90. P. 1183–1205.
- Pichler F., Wallace C.* Social Capital and Social Class in Europe: The Role of Social Networks in Social Stratification // *European Sociological Review*. 2009. Vol. 25. P. 319–332.
- Principi A., Chiatti C., Lamura G.* Motivations of Older Volunteers in Three European Countries // *International Journal of Manpower*. 2012. Vol. 33. P. 704–722.
- Putnam R.D.* *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. N.Y.: Simon a. Schuster, 2000.
- Roelen C.A.M., Koopmans P.C., Groothoff J.W.* Which Work Factors Determine Job Satisfaction? // *Work*. 2008. Vol. 30. P. 433–439.
- Rotolo T., Wilson J.* Work Histories and Voluntary Association Memberships // *Sociological Forum*. 2003. Vol. 18. No. 4. P. 603–619.
- Ruiter S., Graaf N.D.D.* Socio-Economic Payoffs of Voluntary Association Involvement: A Dutch Life Course Study // *European Sociological Review*. 2009. Vol. 25. P. 425–442.
- Schofer E., Fourcade-Gourinchas M.* The Structural Contexts of Civic Engagement: Voluntary Association Membership in Comparative Perspective // *American Sociological Review*. 2001. Vol. 66. P. 806–828.
- Stavrova O., Schlosser T., Fetchenhauer D.* Are the Unemployed Equally Unhappy All around the World? The Role of the Social Norms to Work and Welfare State Provision in 28 OECD Countries // *Journal of Economic Psychology*. 2011. Vol. 32. P. 159–171.
- Teorell J.* Linking Social Capital to Political Participation: Voluntary Associations and Networks of Recruitment in Sweden // *Scandinavian Political Studies*. 2003. Vol. 26. P. 49–66.
- Teorell J. et al.* *The Quality of Government Dataset*. 20 December 2013 ed. Univ. of Gothenburg, The Quality of Gov. Inst., 2013. <<http://www.qog.pol.gu.se>>.
- Van Tienen M. et al.* The Role of Religiosity for Formal and Informal Volunteering in the Netherlands // *Voluntas*. 2011. Vol. 22. P. 365–389.
- Wilson J.* Volunteering // *Annual Review of Sociology*. 2000. Vol. 26. P. 215–240.

Wilson J., Musick M.A. Work and Volunteering: The Long Arm of the Job // *Social Forces*. 1997. Vol. 76. P. 251–272.

Wollebaek D., Stromsnes K. Voluntary Associations, Trust, and Civic Engagement: A Multilevel Approach // *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 2008. Vol. 37. P. 249–263.

World Values Survey. Wave 6, 2010–2014 Official Aggregate v.20141107; Wave 5, 2005–2008 Official Aggregate v.20140429. World Values Survey Association, 2014. <<http://www.worldvaluessurvey.org>>.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

О.В. Беспалова-
Милек

Финансовый университет,

Д.С. Шмерлинг

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»,
Финансовый университет

О ВОЗМОЖНОСТИ ПОСТРОЕНИЯ НЕСТАТИСТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ «АЛЛОКАЦИИ» ДОХОДОВ В СИСТЕМЕ

Введение

Проблема распределения¹ доходов населения давно занимает важное место в экономике, социологии, математической статистике. Фундаментальные сведения по данной проблематике можно найти, например, в следующих источниках: [Handbook of Income Distribution, 2000; Kleiber, Kotz, 2003; Sen, 1997; Piketty, 2014].

Социально-экономическое неравенство влияет на общественные процессы и экономическое развитие страны. Начиная с работ Саймона Кузнеца и заканчивая недавними работами Амартии Сена и Томаса Пикетти социально-экономическое неравенство — актуальнейшая тема в области исследований экономического развития и общественного благополучия. Исследователи отвечают на вопросы о сущности неравенства, влиянии уровня неравенства не только на общественное, но и на экономическое развитие. Подробнее о взаимосвязях социально-экономического неравенства и темпов развития экономики, демографических показателей в Российской Федерации см. работы А.Ю. Шевякова и А.Я. Кируты [Шевяков, Кирута, 2009; Шевяков, 2011].

В нашей работе исследуется проблема *создания интерпретируемой* не только компаративным (сравнительным) способом *модели оценки степени неравенства доходов населения*, коим является измерение неравенства путем расчета коэффициента (индекса) Джини в рассматриваемой совокупности.

Одним из способов решения данной исследовательской задачи в отечественной науке является предложенная модель «декомпозиция неравенства Шевякова — Кируты», которая позволяет декомпозировать коэффициент неравенства на «избыточную» и «нормальную» составляющие.

¹ Не только в статистическом смысле этого слова.

Модель аллокации доходов в системе

Измерение неравенства доходов населения трудно интерпретировать без сравнения с другими странами, генеральными и выборочными совокупностями. Нами была предложена теоретическая модель «аллокации» доходов акторов в совокупности (любой рассматриваемой системе) по группам. Группировка в данной модели не относится к системе квалификаций или специальностей, а является моделью, основанной на ранговой статистике. Модель не использует конкретный вид статистического распределения (Парето, лог-нормальное, Дагума и т.п.), но предоставляет возможность содержательной интерпретации «степени» дифференциации доходов населения в рассматриваемой системе (страна, компания, организация, коллектив). В этом смысле модель относится к классу моделей, «свободных от распределения» (distribution free).

Отдельным пунктом отметим, что в первых вариантах работы был использован термин «распределение», что создавало прецеденты неправильной трактовки данной модели. Дело в том что под значением «распределение доходов» в нашей работе понимается «allocation», а не «distribution». Поэтому для однозначного понимания модели и дистанцирования подхода от статистического закона предлагаем использовать термин «аллокация» — системный механизм распределения ресурсов («allocation — an amount of money, space, etc. that is given to sb for a particular purpose» [Hornby, 2000, p. 31]). Именно поэтому остановимся на «нестатистической» сущности предлагаемой модели.

Основная идея модели заключается в использовании так называемой «ранжировки» рассматриваемой совокупности, где каждому уровню условно присваивается «ставка» по уровню занимаемого ранга [Шмерлинг, 2010, с. 63]. Таким образом, тарифная сетка позволит «градуировать»² коэффициент Джини посредством введения показателя m как степени многочлена, по которому распределяются ставки шкалы, где $0 < m < \infty$. «Пусть x_i — доход лиц, относящихся к i -му уровню иерархии применительно к компании, населению территории и т.п., $i = 1, \dots, n$.

Доход на i -м уровне ($i = 1$ — лица с наименьшим, а $i = n$ — с наибольшими доходами) равен $x_i = \text{const } im$, $m = 1, 2, 3, \dots, M > 0$.

² Градуировать — (*лат. gradus* — шаг, ступень, степень) — «нанести (наносить) градусные или иные деления (шкалу) на чем-н. (каком-н. измерительном приборе, сосуде)» (Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка. М., 2008. С. 164). Значения снабжаются типовой шкалой (или стандартной таблицей градуировки), что позволяет рассуждать о степени измеряемого объекта.

Теорема. Коэффициент Джини $G'_m(n)$ для модели Р равен асимптотически при $n \rightarrow \infty$

$$G'_m(n) \rightarrow \frac{m}{m+2}. \quad (1)$$

Модель позволяет описывать аллокацию доходов в системе с «атомарной» структурой, когда градуировка осуществляется по принципу равномерности групп по количеству участников. С теоретической точки зрения для классификации систем в данной модели не важно, какая разность в среднем доходе между различными уровнями доходов по специальности, поскольку ранжирование совокупности можно осуществить для создания равнонаполненных групп ($n_i = \frac{n}{k}$, где k — число групп).

Данная модель позволяет классифицировать системы (начиная от небольшого коллектива и заканчивая регионами и странами) на условные типы распределения ресурсов (это более приемлемое понятие в рамках разновидности систем, чем просто доход) на линейные ($m = 1$), квадратичные ($m = 2$), кубические ($m = 3$), «тетричные» ($m = 4$), «пентальные» ($m = 5$) и «гексальные» ($m = 6$).

Для любой системы можно вычислить коэффициент Джини (тем же способом, что и в официальной статистике) и произвести репараметризацию параметра G в параметр m , и определить m как степень, в которую возводится номер уровня в атомарном коллективе. Это позволяет определить для данной системы тип аллокации доходов.

Например, мы рассматриваем простейшую систему из восьми человек и констатируем, что в коллективе присутствует «квадратичный» тип распределения ресурсов: степень $m = 2$. Значит, сотрудник второго уровня получает $i^2 = 2$ (оклада)² = 4, сотрудник третьего уровня — девять окладов и т.д. Руководителю в итоге распределяется/аллоцируется 64 оклада. В денежном выражении это означает, что если сотрудник первого уровня получает 10 тыс. руб., то руководитель, находящийся на восьмом уровне иерархии, — уже 640 тыс. руб. Данный пример позволяет нам продемонстрировать модель в максимальном упрощении. Взгляд с системных позиций показывает, что любая система может быть описана при помощи типа аллокации ресурсов.

Данный тип аллокации материального ресурса является неотъемлемым свойством любой системы, устоявшимся паттерном взаимоотношений членов социума. Можно выделить следующие характерные черты этого типа.

1. Тип аллокации ресурса лежит в основе жизнедеятельности экономической структуры системы.

2. Для подсистем также характерно наличие типа аллокации ресурса, согласующегося с типом системы более высокого порядка.

3. Распределительный механизм влияет на развитие системы как экономического и социального агента. От распределительных основ (типа системы по параметру «аллокация ресурса») зависит функционирование системы и обеспечение экономически оптимального развития.

4. Тип аллокации ресурса является «легитимным», или признанным акторами системы.

5. Тип аллокации ресурса связан с культурной средой системы, распределительные механизмы вырабатываются в виде норм и правил (паттернов распределительного поведения), формируют институциональную среду системы.

6. Тип системы воспроизводится в долгосрочной перспективе, но, безусловно, может подвергаться эволюционным (или революционным) преобразованиям. Например, мы можем говорить, что в советской России система носила меньшую степень расслоения, и только определенные *реформации сознания* и институциональной среды переходного периода выразились в новом устоявшемся типе «аллокации ресурсов» в стране.

Таблица 1. Доходы индивидов в зависимости от типа распределения ресурсов

Уровень со-трудника (i)	«Квадратичная» система			«Линейная» система			
	Кол-во окладов по модели (i^m)	Де-нежное выра-жение, тыс. руб.	Доля дохода сотрудника от бюджета проекта, %	Кол-во окладов по модели (i^m)	Де-нежное выра-жение, тыс. руб.	Доля дохода сотрудника от бюджета проекта, %	Изменение денеж-ных доходов инди-вида по сравнению с «квадратичным» типом распре-деления, %
1	1	14	0	1	79	3	467
2	4	56	2	2	159	6	183
3	9	126	4	3	238	8	89
4	16	224	8	4	317	11	42
5	25	350	12	5	397	14	13
6	36	504	18	6	476	17	-6
7	49	686	24	7	555	19	-19
8	64	896	31	8	635	22	-29
		2856	100		2856	100	

Предлагаем рассмотреть коллектив, состоящий из восьми человек, с двумя вариантами аллокационных принципов — «линейным» и «квадратичным» типами (табл. 1). Указав изменения денежных доходов индивида при переходе от «квадратичного» к «линейному» типу аллокации дохода, мы можем продемонстрировать важность «линейных» принципов аллокации не

только для некоторых индивидов, а для системы в целом. В нашем условном примере пятеро из восьми индивидов получают значительную выгоду от перехода к «линейным» принципам аллокации. Общество же получает более мотивированных членов на первых уровнях иерархии, развитие человеческого капитала и, как следствие, возможность для экономического роста. В современных реалиях младший сотрудник с окладом 79 тыс. руб. — это принципиально другой актер системы с точки зрения как ответственности, так и возможности обеспечения себя дополнительными услугами в образовании, здравоохранении, решении жилищных проблем.

Похожую (степенную) модель для другой постановки задачи предложили Р.Т. Джансен и К. Волперт [Jantzen, Volpert, 2012]. А.Я. Кирута в своей рукописи «Аналитические функции Лоренца» (2014) предложил интересные обобщения по раннему варианту модели P и исследовал ряд свойств модели, интерпретируя ее как конкретное статистическое распределение.

В дальнейшем авторами осуществлены некоторые расчеты по изучению данной модели для разных законов статистического распределения.

О дальнейшем развитии и возможности применения теорий распределения доходов

Джансен и Волперт в упомянутой работе «О математике неравенства доходов: разбиение индексов Джини на две составляющие» (2012) рассматривают проблему растущего неравенства доходов, демонстрирующих нам в последние годы чудовищные диспропорции. Например, в начале 2010 г. журнал *Forbes Magazine* [Ibid., p. 824] сообщил, что доход (income) Джона Паулсона (John Paulson) в 2010 г. составил около 5 млрд долл.; авторы считают это шокирующим даже для США. В то же время, как отмечают авторы, если взять за основу средний доход профессора в американском университете, равный 100 тыс. долл., Джон Паулсон получает доход 50 тыс. американских профессоров. Это больше, чем общее количество профессоров, специализирующихся на математике в США! Если бы данные пропорции (нашлось бы 50 тыс. человек, получающих совокупно доход одного профессора) соблюдались по всей генеральной совокупности, то экономическое неравенство было бы ошеломляющим [Ibid.].

Джансен и Волперт приводят данные (с сайтов Ф. Алваредо, Э. Аткинсона, Т. Пикетти и Э. Саеза) о долях доходов 1% богатейших людей США от национального дохода за почти 100-летний период (с 1913 по 2009 г.), которые колеблются от 8 до 24%. Пики неравенства приходятся на два предкризисных года — 1928-й и 2007-й.

В бестселлере Томаса Пикетти (Thomas Piketty) «Капитал в XXI веке» (фр. 2013 г., англ. 2014 г.) обсуждается вопрос о возвращении тенденции к ускорению темпов роста доли богатых и расслоению населения, которое было остановлено такими «форс-мажорными» обстоятельствами, как Великая депрессия и две мировые войны.

В случае если данная тенденция к ускорению роста неравенства доходов будет сохраняться, продолжится рост доли низкодоходных групп населения. В пределе это означает обнищание большей части населения. В связи с этим многие именитые авторы (А. Сен, Т. Пикетти, Э. Саез, Э. Аткинсон, а в России — А.Я. Кирута, А.Ю. Шевяков, С.А. Айвазян, О.И. Шкаратан, Л.Н. Овчарова [Айвазян, 2012; Sen, 1997; Кирута, 2015; Овчарова, Попова, 2013; Шевяков, 2011; Шкаратан, 2009]) подводят к вопросу о перераспределении доходов, например, путем введения пропорциональной шкалы налогообложения.

Джансен и Волперт установили, что распределение доходов внутри высокодоходной группы также не пропорционально численности богатейших людей: доля дохода от национального дохода при сокращении численности группы снижается не пропорционально уменьшению доли богатейшего населения. Так, 10% богатейших представителей США получают 48,23% национального дохода, а 1% — 20,95% (а не около 5%), 0,1% же — 10,4%, и даже 0,01% получает 5,03% национального дохода (по данным на 2008 г.).

Как утверждают авторы, здесь мы наблюдаем устоявшийся шаблон: степень неравенства возрастает, даже если ограничиться только правым «хвостом» данных о плотности распределения доходов. Данный феномен известен как принцип Парето. Раздельное вычисление коэффициента Джини основывается на различных скоростях убывания и возрастания доли доходов на левом и правом «хвостах» [Jantzen, Volpert, 2012, p. 828–832]. Исходя из этого, авторы получают кривые Лоренца двух видов:

$$L(x) = 1 - (1 - x)^q \text{ для правого «хвоста» данных;}$$

$$L(x) = cx^p \text{ для левого «хвоста» данных.}$$

В соответствии с этим левый и правый коэффициенты Джини равняются:

$$Gr = \frac{1-q}{1+q} \text{ для правого «хвоста» данных;}$$

$$Gl = \frac{p-1}{p+1} \text{ для левого «хвоста» данных.}$$

Исходя из двойственной сути неравенства в популяции, авторы получают гибридную модель распределения доходов с функцией Лоренца равной:

$$L(x) = x^p(1 - (1 - x)^q).$$

И отдельно коэффициенты Джини:

$$Gr = \frac{1-q}{1+q} \text{ для правого «хвоста» данных;}$$

$$\lim_{s \rightarrow 0} Gl(s) = \frac{(p+1)-1}{(p+1)+1} = \frac{p}{p+2} = G_0 \text{ для левого «хвоста» данных;}$$

$$\lim_{r \rightarrow 0} Gr(r) = \frac{1-q}{1+q} = G_1 \text{ для правого «хвоста» данных.}$$

С доказательствами можно ознакомиться в кн: [Jantzen, Volpert, 2012, p. 833]. Авторы показывают, что при подборе параметров p и q с помощью МНК точность приближения модели данных 2009 г. по США очень высокая.

Заметим, что авторы статьи исходили из конструирования функции Лоренца. В работе Д. Шмерлинга [2010] исходя из иных априорных предположений был получен аналогичный результат для коэффициента Джини на левом «хвосте» данных, поскольку отсчет доходов производился от бедной части населения по возрастанию. При этом не производились расчеты для функции Лоренца.

А.Я. Кирута, ознакомившись с работой Д.С. Шмерлинга, построил модель пространства функций Лоренца, первоначально не параметризуя их.

Ранее, в предыдущих работах Милек и Шмерлинга, отмечалось, что сама по себе интерпретация кривой Лоренца и коэффициента Джини по классическому определению (сумма модулей попарных разностей доходов всех участников выборочной совокупности, деленная на их количество и на средний доход) не дает явной экономической интерпретации, поскольку представление о средней относительной разности доходов двух произвольных членов выборки у пользователей обычно отсутствует. Джансен и Волперт также отмечают данное обстоятельство, указывая на преимущество экономической интерпретации параметров p и q .

Джансен и Волперт получают выражения для параметров гибридной модели неравенства:

$$p = \frac{2G_0}{1-G_0}, \quad q = \frac{1-G_1}{1+G_0}.$$

Для гибридной модели общее G , полученное как интеграл от разности $y = x$ (гибридная функция Лоренца), равно:

$$G = 2 \int_0^1 x - x^p (1 - (1-x)^q) dx = 1 - \frac{2}{(p+1)} + 2 \frac{\Gamma(1+q)\Gamma(p+1)}{\Gamma(2+p+q)}.$$

Авторы представляют результат гибридной модели на эмпирических данных распределения доходов в США (рис. 1).

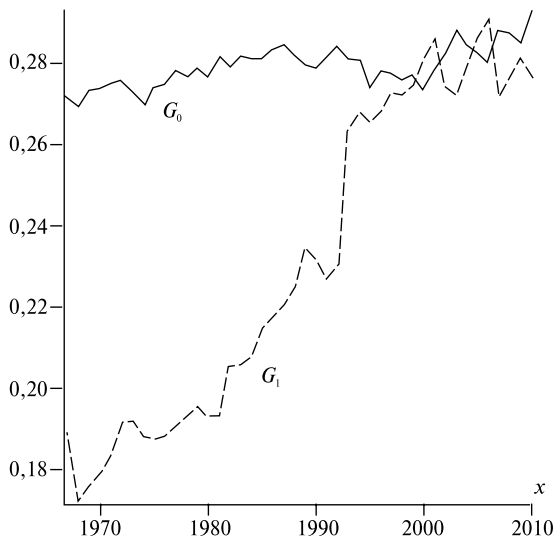


Рис. 1. Значения двух коэффициентов Джини в 1970–2010 гг.

Как видим, параметр p аналогичен параметру m в модели Шмерлинга (2010 г.). Примечательно, что данный результат был получен исходя из разных предпосылок к анализу. Джансен и Волперт исходили из кривой Лоренца, Шмерлинг основывался на степенной модели.

Далее Джансен и Волперт пошли по пути определения коэффициента Джини в гибридной модели распределения, а авторы данной работы углубились в системные (и социальные) трактовки устоявшихся принципов аллокации дохода. На рис. 1 (рис. 14 из работы Джансена и Волперта) можно видеть, что на протяжении 40 лет в США G_0 стабилен относительно G_1 , что согласуется с трактовкой модели аллокации доходов населения как системного (в первых работах указано «фундаментального») свойства экономической системы.

Произведем для гибридной модели Джансена — Волперта демонстрационные расчеты для целых чисел $p, q = 1, 2, 3$. Напомним, что $\Gamma(z+1) = z!$, где z — целое положительное число; $0!$ полагается равным 1.

Мы видим, что с ростом p неравенство усиливается, что в трактовке модели аллокации может означать переход от «линейных» к «кубическим» системам.

Расчет коэффициента Джини		<i>q</i>		
		1	2	3
<i>p</i>	1	1/3	1/6	1/10
	2	1/2	2/5	11/30
	3	3/5	47/60	18/35

Или таблица, представленная в десятичном виде коэффициента Джини:

Расчет коэффициента Джини		<i>q</i>		
		1	2	3
<i>p</i>	1	0,33	0,17	0,10
	2	0,50	0,40	0,37
	3	0,60	0,78	0,51

В заключение отметим, что в данной работе мы не касаемся вопроса «справедливости» распределения доходов и неравенства членов общества, поскольку это скорее область социально-философских исследований. Однако позволим себе высказать гипотезу, что системы «линейного» порядка являются оптимальными с точки зрения человеческого развития и экономического роста, что было продемонстрировано отечественными и зарубежными авторами. Значит, именно к данным системам должны стремиться предприятия и государства.

Источники

Айвазян С.А. Анализ качества и образа жизни населения / Центр. экон.-матем. ин-т РАН. М.: Наука, 2012. (Экон. наука соврем. России).

Кирута А.Я. Разработка функциональной теории социально-экономического неравенства: отчет Ин-та социал.-экон. проблем народонаселения РАН. М.: ИСЭП РАН, 2015.

Овчарова Л.Н., Попова Д.О. Доходы и расходы российских домашних хозяйств: что изменилось в массовом стандарте потребления // Мир России. 2013. Т. XXII. № 3. С. 3–34.

Шевяков А.Ю. Неравенство доходов как фактор экономического и демографического роста // Инновации. 2011. № 147. С. 7–19.

Шевяков А.Ю., Кирута А.Я. Неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи. М.: М-студия, 2009.

Шкаратан О.И. Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. М.: ОЛМА Медиа Групп, 2009.

Шмерлинг Д.С. Градуировка коэффициента Джини (памяти В.И. Арнольда (1937–2010)) [Электронный ресурс] // Социологические методы в современной исследовательской практике: сб. ст., посв. памяти первого декана ф-та социологии НИУ ВШЭ А.О. Крыштановского / отв. ред. О.А. Оберемко. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2010. С. 63–66.

Handbook of Income Distribution. Vol. 1 / A.B. Atkinson, F. Bourguignon (eds). Amsterdam: Elsevier: North Holland, 2000, repr. 2005, 2007.

Hornby A.S. Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English. 6th ed. Oxford Univ. Press, 2000.

Jantzen R.T., Volpert K. On the Mathematics of Income Inequality: Splitting the Gini Index in “Two” // The American Mathematical Monthly. 2012. Vol. 119. No. 10. P. 824–837.

Kleiber C., Kotz S. Statistical Size Distributions in Economics and Actuarial Sciences. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2003. (Wiley Ser. in Probability a. Statistics).

Piketty T. Capital in the Twenty-First Century / transl. by A. Goldhammer. Cambridge, MA; L., England: Belknap Press of Harvard Univ. Press, 2014.

Sen A.K. On Economic Inequality. Exp. ed. Oxford: Clarendon Press, 1997.

Е.А. Горина

Институт управления
социальными
процессами НИУ ВШЭ

РАСПОРЯЖЕНИЕ СРЕДСТВАМИ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА: ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ

В настоящее время материнский (семейный) капитал — одна из наиболее обсуждаемых мер социальной политики в России как в силу больших и все возрастающих затрат федерального бюджета, так и из-за накопившихся проблем его реализации. Самую острую дискуссию в политической и научной среде вызывают вопросы о результатах и эффективности этой программы, с ответами на которые увязываются суждения о необходимости ее продолжения или прекращения после 2016 г.

Различные, порой противоположные, взгляды на влияние материнского капитала на рождаемость в России и демографическое развитие страны изложены в работах экономистов-демографов и социологов [Рыбаковский, Таюнова, 2012; Калабихина, 2013; Гурко, 2014; Рыбаковский, 2014; Архангельский, 2015; Slonimczyk, Yurko, 2014]. Результаты этой программы как меры социально-экономической поддержки семей с детьми, анализ способов и стратегий использования средств материнского капитала населением наиболее полно представлены в исследованиях [Назарова, 2014; Бороздина и др., 2012] и др. В юридических работах обсуждаются правовые аспекты реализации права на материнский капитал, особенно способы противоправного использования его средств [Мун, 2013; Петрова, 2013].

Настоящая работа вносит вклад в обсуждение федерального материнского (семейного) капитала (МСК)¹ как меры, направленной на улучшение уровня жизни семей с детьми, акцентируя внимание не только на общих тен-

¹ В данной работе анализируется только программа материнского (семейного) капитала, финансируемая из средств федерального бюджета, и не затрагиваются вопросы реализации регионального материнского капитала, предоставляемого более чем в 30 субъектах РФ за счет их собственных бюджетных средств.

денциях, но и на региональных особенностях распоряжения его средствами. На основе детальных сведений Пенсионного фонда России о выдаче сертификатов на МСК и распоряжении его средствами за 2007–2013 гг. с привлечением микроданных выборочных обследований населения Росстата в работе проанализированы проблемы реализации программы (необращение за сертификатом, пассивное владение им, постепенное обесценивание средств, накопление отложенных расходных обязательств федерального бюджета). Рассмотрены региональные различия в интенсивности и направлениях распоряжения средствами МСК по 13 субъектам РФ из семи федеральных округов (г. Москва и Московская область, Брянская, Воронежская, Вологодская, Самарская, Томская, Амурская области, Краснодарский и Пермский края, республики Татарстан, Бурятия и Северная Осетия — Алания).

Кроме того, проведен контент-анализ законопроектов о внесении поправок в Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», поступивших в Государственную думу РФ за 2011–2015 гг. Он позволил, с одной стороны, показать, какие изменения программы МСК законодательная власть считает наиболее актуальными, а с другой — выявить, что препятствует предлагаемым модификациям «закона о материнском капитале» и обуславливает его относительную негибкость.

По данным Пенсионного фонда России, с начала действия программы по выдаче материнского капитала в 2007 г. по 01.07.2014 обладателями сертификатов стали 5196 тыс. человек. Много это или мало с точки зрения полноты охвата населения? Различные источники приводят к совершенно разным результатам. С одной стороны, по данным Выборочного наблюдения доходов населения и участия в социальных программах (Росстат), проведенного в начале 2012 г.², около трети женщин (34%), подходящих по формальным критериям³, не подавали заявление на выдачу сертификата МСК. Особенно высока эта доля (46%) среди сельских женщин из малоимущих домохозяйств. В городских населенных пунктах значимых различий в наличии или отсутствии заявления на выдачу сертификата МСК между малоимущими и не малоимущими женщинами не зафиксировано (не подавали заявление около 34,6 и 31,9% соответственно).

С другой стороны, объективные данные не подтверждают такого низкого охвата: численность лиц, получивших сертификат за 2007–2014 гг., только на 14% меньше численности родившихся за этот период вторых и последую-

² На момент подготовки материала данных аналогичного обследования за 2014 г. в открытом доступе не было.

³ Женщина, имеющая нескольких детей, младший из которых родился не ранее 2007 г.

щих детей. Тем не менее выявленное по социологическим данным неравенство в доступе к программе требует более пристального внимания и изучения.

Наиболее характерная черта реализации программы МСК в настоящее время, отчасти снижающая ее эффективность как меры социально-экономической поддержки семей с детьми, — отложенное распоряжение средствами. За 2009–2013 гг. полностью использовали средства материнского капитала около 43% владельцев сертификатов (годом ранее — 35%), еще около 3% его владельцы потратили только часть средств. Интенсивнее всего сертификаты «погасили» в 2011 и 2012 гг. (рис. 1). К 2013 г. прирост доли тех, кто распорядился (полностью или частично) средствами, сократился и по стране в целом, и почти во всех рассматриваемых регионах.

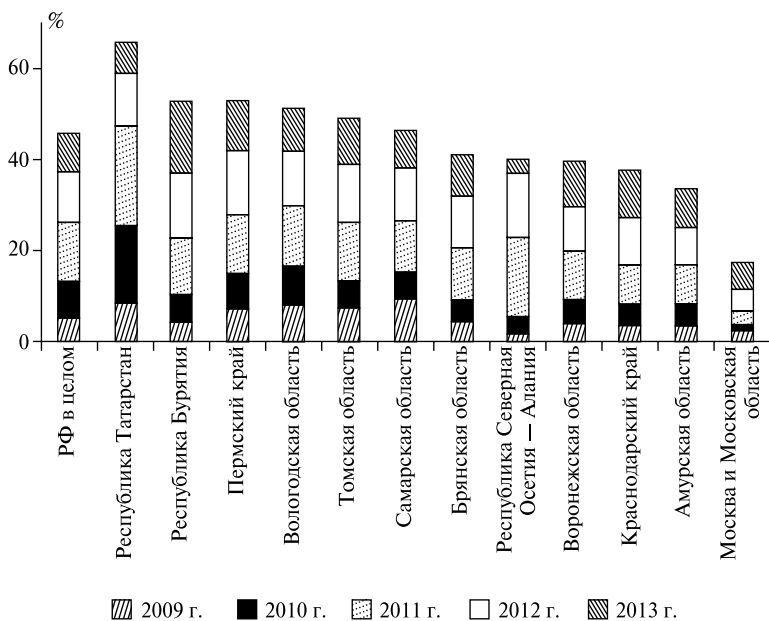


Рис. 1. Прирост доли лиц, распорядившихся средствами (частью средств) материнского капитала, в отдельных субъектах РФ за 2009–2013 гг. (накопительным итогом), % от общей численности лиц, получивших сертификат с 2007 г.

Улучшение жилищных условий семьи — фактически безальтернативный вариант распоряжения материнским капиталом почти во всех российских регионах (на эти цели потрачено 99% средств). Оплата образования детей и, тем более, формирование накопительной части пенсии матери — потреб-

ности, как правило, надолго отложенные по времени, — остаются почти не востребованными. Этими направлениями воспользовались всего 2,3 и 0,03% семей, получивших сертификаты (среди семей, распорядившихся материнским капиталом, их доля составляет соответственно 5 и 0,07%). Из рассмотренных регионов только в Амурской области и Московском регионе повышена доля тех, кто оплачивал из средств МСК образовательные услуги для детей (4–5% от численности лиц, получивших сертификат). Поэтому мы можем утверждать, что региональные различия в распоряжении материнским капиталом обусловлены прежде всего тем, насколько благоприятны условия для его вложения на региональных рынках жилья. Сюда можно отнести и доступность приобретения жилья в сравнении с уровнем доходов населения, и институциональные формы поддержки спроса на строительство и покупку жилья, и даже такие субъективные факторы, как национальный менталитет и укорененность жителей на данной территории.

Оценить общий масштаб региональных различий можно только на данных за 2010–2013 гг. — соотношение численности распорядившихся средствами (частью средств) МСК и численности получивших сертификат за этот период. Как видно из рис. 2, быстрее всего «осваивают» средства материнского капитала жители ряда национальных республик, особенно Северного Кавказа: число сертификатов, использованных за 4 года, в 1,3–1,5 раза превышает число выданных. Особенности менталитета, в котором очень велика ценность собственного, отдельного дома, сочетаются здесь с условиями для реализации теневого использования средств МСК. Противоположность им составляют столичные агломерации и большинство регионов Крайнего Севера с миграционным оттоком, где число использованных сертификатов в 2–5 раз меньше числа выданных. В одном случае это следствие очень высокой стоимости жилья относительно уровня доходов населения, в другом — нежелание тратить средства на жилье в регионах, откуда, как правило, значительная часть населения планирует уехать.

Однако ряд факторов существенно ограничивает использование МСК и на рынке жилья. Во-первых, средства МСК проще использовать для покупки по договору купли-продажи на первичном рынке жилья. На вторичном же рынке, особенно в крупных городах, сегмент использования средств МСК уже, так как на нем преобладают физические лица и альтернативные сделки, в которых зачастую затруднено ожидание перечисления средств со счета в ПФР в течение 2 месяцев. Во-вторых, средства МСК являются весомым вкладом при покупке жилья или его обмене на жилье большего размера только в регионах и населенных пунктах со сравнительно доступными ценами на жилье. В крупных городах, особенно в Москве и Санкт-Петербурге, воспользоваться МСК для приобретения или строительства жилья могут только относительно высокоресурсные семьи, у которых либо уже имеется жилое помещение в собственности, либо есть

возможность всестороннего привлечения значительных ресурсов с использованием социальных связей, либо высокий уровень дохода, позволяющий участвовать в программе ипотечного жилищного кредитования.

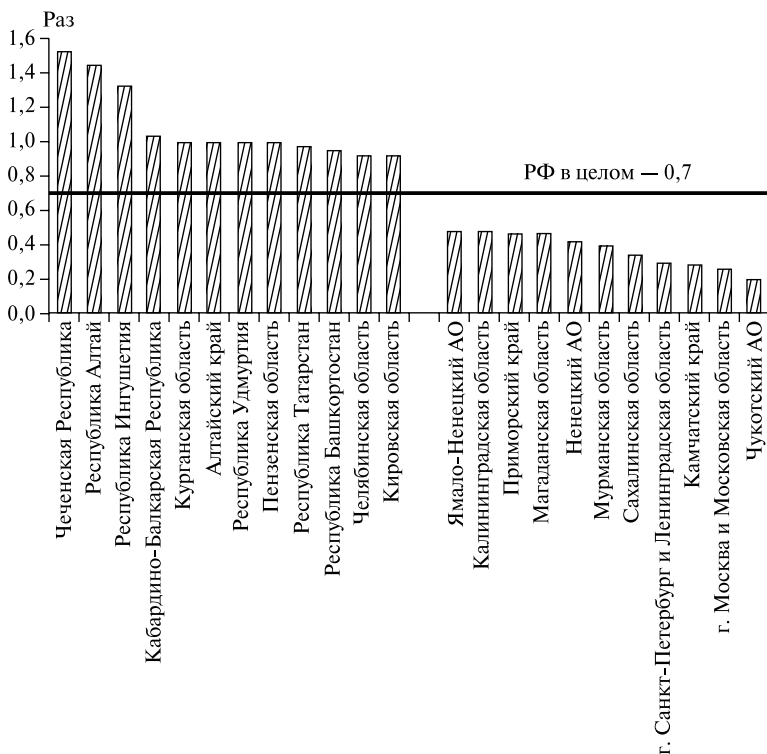


Рис. 2. Соотношение численности лиц, распорядившихся средствами (частью средств) материнского капитала, и лиц, получивших сертификат, суммарно за 2010–2013 гг., по субъектам РФ, раз (показаны субъекты РФ с максимальным и минимальным соотношением)

Картина региональных различий в распоряжении МСК подтверждает эти тезисы. Наименьшую активность в этом отношении проявляют москвичи (по состоянию на начало 2014 г. в Москве и Московской области средствами МСК полностью распорядились только 12,5% получателей против 43% в целом по стране). Из-за очень высокой стоимости жилья и благодаря большим доходам населения в Москве по сравнению с другими регионами активнее привлекаются кредитные средства для проведения сделок с недвижимостью с участием средств МСК (рис. 3). В то же время в Москве в силу

большей распространенности сектора платных услуг гораздо активнее эти ресурсы вкладывают в образование детей (26% распорядившихся средствами), причем преимущественно не в дошкольное.

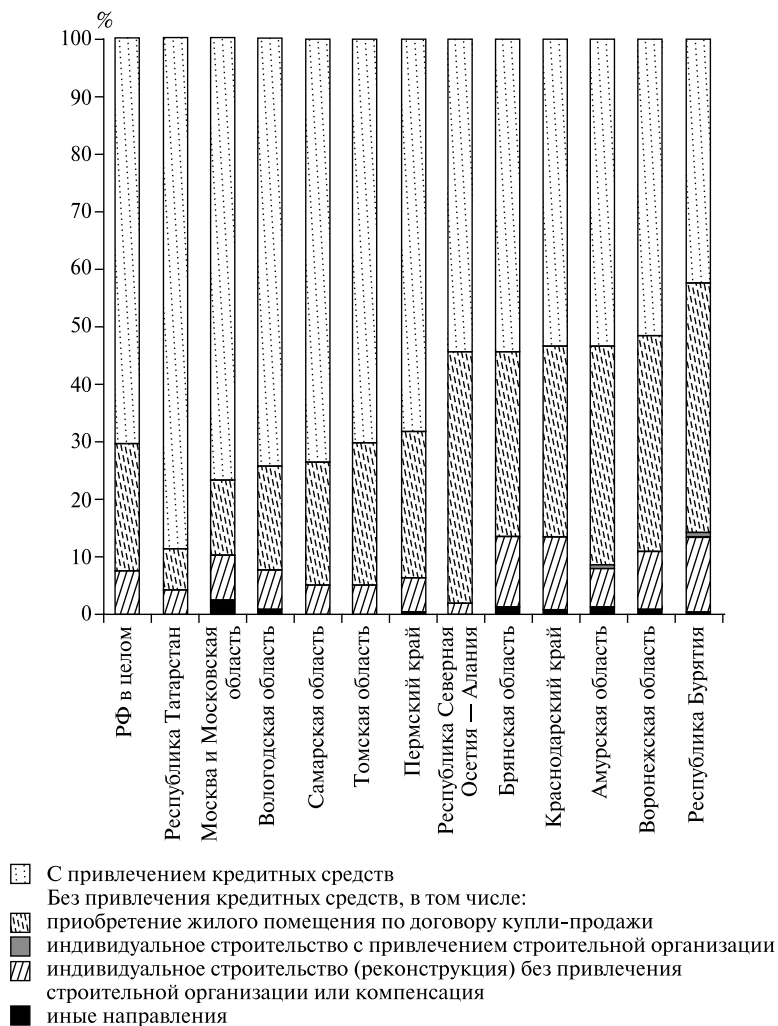


Рис. 3. Распределение средств материнского капитала по направлениям распоряжения на улучшение жилищных условий суммарно за 2009–2013 гг. в отдельных субъектах РФ, % от численности лиц, направивших средства на эти цели

В других регионах также можно выделить свою специфику. В Татарстане, например, доля жилищных сделок с участием МСК, в которых привлекались кредитные средства, максимальная во всех рассмотренных регионах и достигает 88%. Это следствие совсем иных институциональных условий, а именно проводимой в регионе политики широкой государственной поддержки жилищного строительства и кредитования, особенно на селе. Благодаря этому Татарстан лидирует по интенсивности использования средств МСК: на начало 2014 г. 63% получателей уже полностью «погасили» свои сертификаты. Играет свою роль и национальный менталитет: татарские семьи готовы вкладывать ресурсы в строительство собственных домов для своих детей.

В половине из рассмотренных регионов, в основном это регионы с менее благополучной социально-экономической ситуацией и пониженным средним уровнем доходов населения (Брянская и Амурская области, республики Бурятия и Северная Осетия — Алания), кредиты гораздо менее востребованы для улучшения жилищных условий с участием средств МСК, чем в среднем по стране. Большая часть сделок по приобретению жилых помещений совершается по договору купли-продажи, в том числе с рассрочкой платежа (рис. 3). В регионах с высокой долей сельского жилищного фонда (Краснодарский край, Республика Бурятия, Брянская и Воронежская области) пользуется спросом и строительство (реконструкция) жилья собственными силами (до 13% от числа направивших средства на улучшение жилищных условий). Тогда как ни в одном регионе не актуально строительство с привлечением организации из-за более высокой стоимости услуг.

Размер невостребованных средств МСК, согласно федеральному закону, должен ежегодно индексироваться с учетом темпов инфляции. С 2011 г. фактические темпы прироста суммы материнского капитала отстают от годовых темпов прироста потребительских цен. Хотя, учитывая структуру распоряжения средствами, для сравнения корректнее брать прирост цен на жилье. Рассматриваемое в таком ракурсе реальное содержание материнского капитала в среднем по России год от года имеет разнонаправленную динамику. В IV квартале 2014 г. на средства МСК можно было приобрести 8,3 кв. м на первичном рынке жилья и 7,4 кв. м — на вторичном (максимальная покупательная способность МСК в I квартале 2011 г. составляла 8,8 и 7,9 кв. м соответственно, а минимальная — в IV квартале 2012 г. — 8,0 и 6,9 кв. м).

Однако динамика различается по регионам. В 2014 г. в 24 субъектах РФ покупательная способность МСК на первичном рынке жилья снизилась на 1 кв. м и более по сравнению с максимальным уровнем 2011 г., т.е. более чем на 10%, и лишь в пяти увеличилась на 1 кв. м и более. На вторичном рынке зафиксированы более существенные негативные изменения: в 35 регионах потери покупательной способности МСК составили более 1 кв. м, и только в одном субъекте РФ был сопоставимый рост. Это означает, что в каждом

третьем регионе материнский капитал постепенно обесценивается. Тем временем в абсолютном выражении сумма отложенных обязательств федерального бюджета по предоставлению МСК продолжает накапливаться. Согласно проведенным расчетам, в начале 2014 г. она составляла более 1 трлн руб.

Активизировать использование населением средств материнского капитала, а значит, предотвратить их обесценивание и повысить значимость этой меры для улучшения уровня и качества жизни семей с детьми, на наш взгляд, можно было бы путем расширения спектра направлений распоряжения МСК. Об этом говорят и результаты ряда социологических исследований [Гурко, 2014; Бороздина и др., 2012]: и те родители, которые уже получили сертификат на МСК, и те, кто пока не имеет на это права, предъявляют спрос на разнообразные способы использования средств. Они мотивируют это наличием большого числа неудовлетворенных семейных нужд, возникающих в связи с появлением в семье детей и в процессе их воспитания.



Рис. 4. Распределение законопроектов по содержанию предлагаемых изменений, ед.*

* Сумма не равна 37, так как в одном законопроекте может содержаться несколько предложений.

Законодательные инициативы по внесению изменений в Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» регулярно поступают в Госу-

дарственную думу РФ. Всего в работе текущего созыва с 2011 г. было 37 соответствующих законопроектов, подавляющая часть из них (28) внесены с начала 2013 г. по май 2015 г. Среди предлагаемых изменений чаще остальных фигурировали новые способы распоряжения средствами МСК, а также изменение или уточнение условий в рамках имеющихся направлений (рис. 4).

Большая часть (28) законопроектов так или иначе подразумевают необходимость дополнительных затрат федерального бюджета на реализацию предлагаемых ими изменений: либо совокупных (за счет увеличения размера социальной поддержки и (или) расширения контингента ее получателей), либо текущих (за счет увеличения желающих распорядиться средствами МСК). Однако практически ни один из новых способов распоряжения, как и другие новации, предложенные законодателями, так и не нашли применения в федеральном законе. Исключение составляет возвращение единовременной выплаты в размере 20 тыс. руб.⁴ — это одна из четырех инициатив по данному закону, принятых Государственной думой (все были предложены Правительством РФ); три другие лишь уточняют некоторые правила распоряжения средствами МСК.

На большую часть остальных законопроектов было дано отрицательное заключение Правительства РФ. Основные аргументы для отклонения заключаются в следующем:

- в результате их принятия вырастут расходы федерального бюджета (в том числе из-за увеличения численности лиц, желающих распорядиться средствами);
- предлагаемые направления использования и так финансируются из государственного бюджета (например, высокотехнологичное (дорогостоящее) лечение, реабилитация детей-инвалидов и проч.), и их принятие спровоцирует перекладывание расходов из сферы здравоохранения в сферу социальной поддержки, а также на сами семьи.

Таким образом, обзор законодательных инициатив, касающихся материнского капитала, выявляет, что государственная власть на самом деле не заинтересована в расширении спектра возможностей использования средств, поскольку это может увеличить текущую потребность в финансировании программы.

В заключение попытаемся ответить на вопрос, каковы же перспективы программы материнского капитала. Проведенный анализ позволяет утверждать, что, несмотря на сформировавшийся со стороны населения запрос, не следует ожидать появления новых способов распоряжения средствами МСК.

⁴ Аналогичная возможность получения единовременной выплаты в размере 12 тыс. руб. действовала в качестве антикризисной меры в 2009–2011 гг.

Сохранится тренд, при котором подавляющая часть сертификатов будет направляться на улучшение жилищных условий. Причем, вероятнее всего, на фоне кризисных явлений в экономике страны и снижении реальных доходов населения в ближайшие годы доля сделок с привлечением кредитных средств будет снижаться (если не будет предпринято дополнительных мер поддержки и стимулирования ипотечного кредитования для семей с детьми). Некоторая часть сертификатов, владельцы которых не смогут (или не захотят) улучшать свои жилищные условия, может «зависнуть» на неопределенный срок.

Вопрос о судьбе самой программы МСК после 2016 г., возможностях ее трансформации все еще остается открытым, особенно учитывая, что на этот счет нет консенсуса между органами федеральной исполнительной власти. До сих пор ни одна из законодательных инициатив, предлагающих продление этой меры социальной поддержки, не была ни принята, ни напрямую отклонена федеральным законодателем.

Источники

Архангельский В.Н. Помощь семьям с детьми в России: оценка демографической результативности // Социологические исследования. 2015. № 3. С. 56–64.

Бороздина Е.А., Здравомыслова Е.А., Темкина А.А. Как распорядиться «материнским капиталом», или Граждане в семейной политике // Там же. 2012. № 7. С. 108–118.

Гурко Т.А. Репродуктивные планы супругов и влияющие на них факторы // Там же. 2014. № 9. С. 77–85.

Калабихина И.Е. О региональном материнском (семейном) капитале // Вестник Московского университета. Сер. 6: Экономика. 2013. № 2. С. 62–70.

Мун О. Махинации с материнским капиталом // Жилищное право. 2013. № 6. С. 7–29.

Назарова О.И. Материнский (семейный) капитал как мера социально-экономической защиты детей // Глобальный научный потенциал. 2014. № 2 (35). С. 123–126.

Петрова Д.В. Мошенничество с материнским капиталом // Проблемы обеспечения, реализации, защиты конституционных прав и свобод человека. 2013. № 2. С. 373–379.

Рыбаковский Л.Л. Результаты современной демографической политики России // Народонаселение. 2014. № 1 (63). С. 4–18.

Рыбаковский О.Л., Таюнова О.А. Материнский капитал и рост рождаемости в России в 2007–2012 гг. // Сегодня и завтра российской экономики. 2012. № 55. С. 73–78.

Slonimczyk F., Yurko A. Assessing the Impact of the Maternity Capital Policy in Russia // Labour Economics. 2014. Vol. 30. Iss. С. P. 265–281.

Т.А. Лапина,
Т.Ю. Стукен,
О.С. Бурцева

Омский государственный
университет
им. Ф.М. Достоевского

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (на примере Омской области)¹

Введение

Модернизация экономики и общества предполагает изменение отношений между различными социальными группами, которые могут как способствовать процессам трансформации, так и быть барьерами для развития. Одним из таких отношений является корпоративная социальная ответственность, которая предполагает определенное отношение бизнеса к внутренней и внешней среде компании. От того, насколько бизнес заинтересован в развитии среды, во многом зависит скорость и направленность преобразований в обществе.

Содержание и динамика корпоративной социальной ответственности (далее — КСО) имеют ярко выраженную региональную специфику, что связано с различиями регионов по уровню экономического развития, отраслевой структуре экономики, с состоянием рынков труда, особенностями построения диалога между властью и бизнесом и другими факторами. В связи с этим представляет интерес исследование КСО как фактора регионального развития, инструмента решения проблем территории.

Вопросы развития КСО в современной России рассматриваются, как правило, в двух плоскостях. Это изучение лучших практик реализации КСО (например, работы А.Е. Чириковой [Чирикова, 2011], М.В. Бикеевой [Бикеева, 2011], Доклад о социальных инвестициях в России 2008 г. [Доклад...,

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ — региональный конкурс «Российское могущество прирастать будет Сибирью и Ледовитым океаном» 2014 г. — и Омской области — «Корпоративная социальная ответственность как фактор социально-экономического развития региона», проект № 14-12-55008.

2008]) и изучение мотивов и проблем реализации КСО в отдельных регионах (например, в работе С. Аристова [2003], в коллективной монографии «Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер?» [Чирикова и др., 2005]). Такие исследования полезны для накопления информации о трансформации социальной действительности, обмена опытом, актуализации проблем, возникающих при взаимодействии бизнеса и власти, бизнеса и общества. Кроме того, в указанных работах нашли отражение особенности механизмов адаптации общества к изменениям рынка. Вместе с тем из таких исследований не всегда можно сделать вывод о том, насколько применяемые практики способствуют решению задач, связанных с развитием регионов, какие факторы обуславливают внимание бизнеса к тем или иным проблемам территорий.

Методика исследования

Цель исследования была сформулирована нами как оценка состояния КСО в контексте стратегии развития Омского региона. Для достижения указанной цели необходимо было решить следующие задачи: оценить развитость КСО в регионе, выявить мотивы, барьеры и факторы реализации КСО, а также лучшие практики реализации КСО, провести анализ возможностей решения стратегических задач региона через развитие КСО.

В качестве теоретической основы нашего исследования выступили работы Д. Макфарланда и Ч. Гомеса [McFarland, Gomez, 2014] и А. Кэрролла [Carroll, 1991]. Первоначально были сформулированы следующие понятия: КСО, стейкхолдеры КСО, типы КСО, барьеры развития типов КСО. В настоящей работе КСО рассматривается как удовлетворение интересов участников организации — стейкхолдеров. Под стейкхолдерами мы понимаем субъектов, в интересах которых может реализовываться КСО: персонал, клиенты, местное сообщество, органы власти, деловые партнеры, собственники и акционеры. В основу типов КСО положена пирамида А. Кэрролла [Ibid.], которая включает экономическую, правовую, этическую и филантропическую ответственность.

На основе пересечения интересов стейкхолдеров и типов КСО нами разработаны характеристики реализации КСО, которые легли в основу оценки состояния, факторов и барьеров КСО (табл. 1). Филантропическая ответственность рассматривалась нами совместно с этическим типом ответственности. Такое совместное рассмотрение обусловлено предположением, что этический и филантропический типы КСО будут слабо различимы в настоящее время в Омском регионе. В теории А. Кэрролла этический тип

ответственности обусловлен ожиданиями общества, а филантропический характеризуется желанием самой организации реализовывать социально ответственное поведение.

Таблица 1. Авторские характеристики разных типов КСО в разрезе стейкхолдеров

Участник организации	Тип КСО		
	Экономическая (получение/ максимизация прибыли)	Правовая (соблюдение законодательства)	Этическая (соответствие ожиданиям общества)
Персонал	Устанавливают размер заработной платы в соответствии с количеством и качеством труда работников	Соблюдают законодательство в области социально-трудовых отношений	Гарантируют работникам получение социального пакета (например, оплату мобильной связи, питания, проезда к месту работы, обучения и т.д.)
Собственники и акционеры	Обеспечивают доходность бизнеса	Соблюдают законодательство в сфере регулирования бизнеса	Имеют положительную репутацию
Органы власти	Обеспечивают поступления в региональный бюджет	Соблюдают налоговое законодательство	Участвуют в финансировании общественно значимых региональных проектов
Местное сообщество	Посредством денежных выплат (например, материальной помощи, стипендий, грантов и др.) поддерживают уровень жизни жителей региона	Соблюдают региональное и экологическое законодательство	Заботятся о качестве жизни (безопасность, благоустроенная окружающая среда, удовлетворенность социальным окружением) жителей региона
Клиенты	Устанавливают цену на свои товары и услуги в соответствии с их уровнем качества	Соблюдают права потребителей своих товаров и услуг	Выпускают товары и услуги, улучшающие качество жизни жителей региона
Деловые партнеры	Своевременно проводят расчеты с деловыми партнерами	Соблюдают условия договоров с деловыми партнерами	Развивают социально ответственные отношения с деловыми партнерами

Выделенные нами характеристики демонстрируют вариант поведения организации в случае соблюдения разных типов КСО и отражают интересы стейкхолдеров по отношению к организации.

Для оценки развитости КСО в регионе экспертам предлагалось оценить проявление этих характеристик по специально разработанным показателям (18 показателей), каждый из которых оценивался по 5-балльной шкале, от «совершенно несогласен» («1») до «совершенно согласен» («5»). При этом для каждой организации и каждого стейкхолдера был рассчитан общий показатель развития КСО (рассчитывался как процент от максимально возможной суммы баллов²). Безусловно, этот подход позволяет получить самую общую оценку развития КСО, тем не менее даже при таком приближении возможно увидеть развитость или неразвитость КСО, разброс развитости КСО у региональных компаний. Барьеры развития типов КСО определялись как причины нереализации правового и этического типа КСО.

В связи с поставленными задачами информационной базой исследования стали:

- Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2025 года [Стратегия, 2013] — для оценки возможностей КСО в решении задач, стоящих перед регионом;
- анализ практик КСО в Омском регионе (контент-анализ сайтов компаний, работающих в регионе (98 организаций из 13 отраслей)) — для выявления лучших практик и факторов развития КСО;
- опрос топ-менеджеров (30 компаний), фокус-группа топ-менеджеров (15 человек) — для оценки мотивов и барьеров развития КСО.

Результаты исследования

Полученные результаты исследования во многом противоречивы.

1. Так, первое противоречие связано с оценкой основных стейкхолдеров КСО. По результатам экспертного опроса к ядру стейкхолдеров КСО в настоящее время в Омском регионе относятся деловые партнеры и клиенты (средняя оценка общего показателя развития КСО составила для этих участников организации 76 и 74% соответственно). Для сравнения: значение общего показателя для местного сообщества — 62%. Такая ситуация, на наш взгляд, объясняется ориентацией большинства компаний на прибыль, источник которой они видят прежде всего в клиентах и деловых партнерах. Персонал (а тем более местное сообщество) не рассматривается как источник дохода, поэтому соблюдение обязательств в отношении этих двух групп минимально по сравнению с клиентами и деловыми партнерами.

² Максимально возможная сумма баллов — 90 (5 баллов × 18 показателей).

В то же время анализ сайтов компаний показал, что организации в качестве стейкхолдеров указывают на персонал и местное сообщество, при этом в бизнес-структурах основным стейкхолдером является персонал. Деятельность в отношении персонала достаточно унифицирована: имеется стандартный набор направлений деятельности, но при этом фиксируются и направления КСО, обусловленные особенностями организаций. Несмотря на то что большинство организаций, реализуя КСО в отношении персонала, сфокусированы на решении внутренних проблем, через решение проблем персонала ими косвенно решаются и проблемы территории (стабилизация ситуации на рынке труда, повышение уровня и качества жизни работников и членов их семей).

Наибольшим разнообразием отличается КСО в отношении местного сообщества — в качестве целевой аудитории на сайтах организаций указано около 40 различных социальных групп (например, ветераны, воспитанники дошкольных образовательных учреждений, инвалиды, одаренная молодежь, дети-сироты, незащищенные слои населения и др.). Основными направлениями социально ответственных программ являются спорт (52% компаний), обучение и образование (53%) и оказание материальной помощи (51%). 39% компаний осуществляют медицинское обслуживание сотрудников, а 32% заботятся о состоянии окружающей среды. Следует отметить, что размещение на корпоративных сайтах информации о КСО характерно для среднего и крупного бизнеса.

Описанное противоречие, на наш взгляд, объясняется разрывом в желательном (декларируемом) и реализуемом поведении. Так, необходимость поддерживать бренд работодателя «вынуждает» компании осуществлять и освещать проекты, связанные с персоналом и развитием местного сообщества. Такое поведение мы назвали желательным, или декларируемым. Но при решении текущих задач (реализуемое поведение) менеджмент компаний отдает приоритет прежде всего коммерческим партнерам, так как неучет их интересов сопряжен с текущими прямыми финансовыми потерями. То есть социально ответственное поведение компаний, работающих на территории Омской области, не учитывает стратегической перспективы. Таким образом, для изменения описанной ситуации необходимо создавать в регионе условия, способствующие стратегическому видению менеджмента.

2. Преобладающий тип КСО омских компаний — экономическая ответственность — в 55% случаев КСО компании региона ориентированы на соблюдение экономической ответственности. Этическая и правовая ответственность фиксируется реже — в 25 и 20% организаций соответственно. Но в отношении отдельных стейкхолдеров ситуация ощутимо различается. Так, для персонала и деловых партнеров пирамида КСО имеет «правильную» фор-

му, т.е. большинство компаний ориентировано на экономический тип КСО, меньшинство — на правовой тип, и лишь некоторые организации соблюдают этическую ответственность по отношению к сотрудникам и деловым партнерам. Для собственников и акционеров пирамида КСО «перевернута», т.е. большинство компаний озабочены реализацией этической ответственности. Для органов же власти, местного сообщества и потребителей соответствующие пирамиды имеют различные варианты неправильных форм. На наш взгляд, форма пирамиды не только иллюстрирует развитие различных типов КСО, но и позволяет выявить приоритетные направления развития. Так, для клиентов компаний и органов власти «узким местом» является реализация правовой ответственности, а для местного сообщества — экономический и этический тип корпоративной ответственности.

3. Уровень развития КСО в организациях региона детерминирован отраслевой принадлежностью, наличием профсоюзной организации и размером компании. Существуют типичные модели КСО, обусловленные отраслевой принадлежностью организации. Так, для промышленности чаще, чем для других отраслей, характерны экологическая ответственность и охрана здоровья, для сферы образования — дополнительные гарантии сохранения занятости, для сферы культуры — проекты, направленные на знакомство с культурным наследием региона, мероприятия для школьников и социально незащищенных слоев населения. Развитие КСО в большей степени характерно для крупных компаний, что поддерживается и мнением экспертов, что проблема КСО — это задача крупного бизнеса (более 60% экспертов). Наличие профсоюза усиливает позицию персонала как главного стейкхолдера КСО.

4. Среди основных барьеров развития правового типа КСО эксперты указывают на неграмотность в правовых вопросах, желание сэкономить средства, а также высокие издержки соблюдения законодательства (рис. 1).

Из рис. 1 видно, что самые частые причины нереализации правового типа КСО лежат в плоскости возможностей организации. Но если желание сэкономить относится к области мотивации, выбора варианта поведения, то неграмотность в правовых вопросах — к зоне способностей. Поэтому для стимулирования реализации правового типа КСО необходимо решить задачу повышения правовой грамотности сотрудников компаний.

Для этического типа КСО распространенным барьером (23 упоминания, рис. 2), по мнению экспертов, является отсутствие у организации заинтересованности в данном направлении деятельности. Это, в частности, обусловлено регистрацией многих крупных компаний, ведущих производственную деятельность в Омской области, за пределами региона. Даже если в таких компаниях появятся дополнительные денежные средства, они, скорее всего, не будут направлены на реализацию этического типа КСО.



Рис. 1. Частота причин несоблюдения правовой ответственности

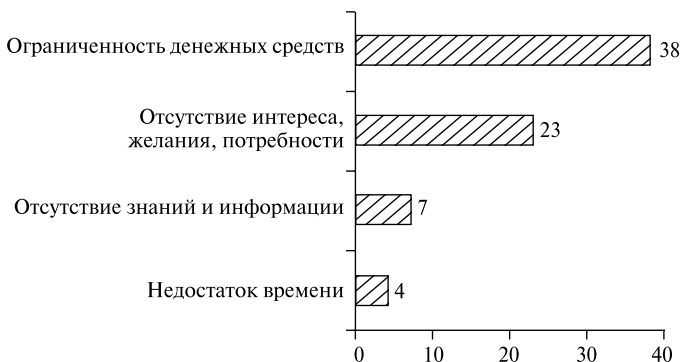


Рис. 2. Частота упоминания барьеров реализации этической ответственности

Также компании считают себя в среднем более социально ответственными, чем их конкуренты (разница по итогам экспертного опроса составляет примерно 1 балл по 5-балльной шкале), что опять же «тормозит» реализацию социально ответственного поведения.

Еще один барьер — позиция органов власти, не рассматривающих развитие КСО как фактор реализации стратегии развития региона, несмотря на

то что сформулированные на сегодня стратегические задачи региона напрямую или косвенно могут решаться силами организаций (и решаются в других регионах в аналогичных ситуациях). Например, стратегическая задача «создание новых высокопроизводительных рабочих мест и рост доходов населения Омской области» зависит от ответственного поведения организаций в большей степени, чем от региональных властей. Безусловно, региональные власти могут стимулировать социально ответственное поведение бизнеса, но для этого им необходимо понимать возможности КСО в решении региональных задач.

Заключение

Развитие корпоративной социальной ответственности в регионе обуславливается множеством факторов, среди которых особое место занимает позиция региональных властей по отношению к участию бизнеса в развитии региона. Проведенное исследование выявило большое количество возможностей для развития КСО в контексте развития Омской области. Но для использования этих возможностей необходимы усилия как менеджмента компаний, так и региональных властей. Одной из основных задач здесь является формирование идеологии социально ответственного бизнеса. В настоящее время эта тема не актуализирована на уровне региона, что приводит к вялотекущему развитию ситуации. С одной стороны, компании, в большинстве своем бессистемно, реализуют некоторые программы и отдельные мероприятия, слабо при этом понимая, что вообще относится к КСО и как этим можно и нужно заниматься (по мнению участников фокус-группы). С другой стороны, региональные власти не дают сигналов/ориентиров для желаемого состояния КСО региона. Поэтому ждать в ближайшее время существенного изменения ситуации не приходится. К возможным мероприятиям, стимулирующим развитие КСО в Омском регионе, можно отнести: акцентирование внимания на роли бизнеса в развитии региона, пропаганда социально ответственного поведения, повышение значимости отдельных стейкхолдеров, снижение издержек соблюдения законодательства, получение «региональных бонусов» при реализации социально ответственного поведения. Несмотря на то что указанные мероприятия в большей степени имеют идеологический характер, по нашему мнению, они способны создать необходимую «атмосферу» для развития КСО.

Источники

Аристов С. Социальная политика градообразующего предприятия ОАО «ГМК «Норильский никель» // Человеческие ресурсы региона и корпоративная поли-

тика. Норильск: ОАО «ГМК «Норильский никель»; Независимый ин-т социал. политики, 2003.

Бикеева М.В. Анализ практики реализации концепции корпоративной социальной ответственности в России // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2011. № 3 (19). С. 139–150.

Доклад о социальных инвестициях в России — 2008 / Благоев Ю.Е. [и др.]; под общ. ред. Ю.Е. Благоева, С.Е. Литовченко, Е.А. Ивановой. М.: Ассоц. менеджеров, 2008.

Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2025 года [Электронный ресурс]. <http://www.omskportal.ru/ru/government/branches/Economy/PageContent/0/body_files/file0/Strategiya_2025.pdf>.

Чирикова А.Е. Социальная политика в современной России: субъекты и региональные практики. Saarbrücken: LAP Lambert Acad. Publ. AG& Co. KG, 2011.

Чирикова А.Е., Шилова Л.С., Лапина Н.Ю., Шишкин С.В. Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? / Независимый ин-т социал. политики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.

Carroll A. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders // Business Horizons. 1991. July—Aug.

McFarland D.A., Gomez C.J. Organizational Analysis. 2014.

С.В. Мареева

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

РОССИЙСКИЙ СРЕДНИЙ КЛАСС О ЖЕЛАЕМОМ ВЕКТОРЕ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Средний класс, являясь массовым социальным субъектом, объединяющим в себе наиболее ресурсообеспеченных россиян, занимающих достаточно устойчивые структурные позиции в обществе, может значительно влиять на выбор дальнейшего вектора движения России — в частности, принимая или отвергая на микроуровне те ценности, нормы и практики, которые соответствуют тому или иному варианту развития страны, а также ретранслируя свои представления на другие массовые социальные группы. В данном докладе мы, основываясь на тех нормах, ценностях и установках, которые прямо или косвенно характеризуют отношение представителей российского среднего класса (далее — СК) к различным моделям развития страны, попробуем оценить тот вектор, который представляется входящим в состав СК россиянам наиболее желательным.

Эмпирической базой для анализа послужили данные нескольких репрезентативных общероссийских исследований, проведенных в 2003, 2013—2014 гг. ИКСИ РАН и ИС РАН¹.

В исследованиях, посвященных проблеме СК, ключевым вопросом всегда выступает методология его выделения. В данном случае был использован подход, опиравшийся как на российский, так и на зарубежный опыт его выделения в традиции многомерной стратификации, где используемые критерии выделяли соответствующие СК структурные позиции. Для отнесения индивидов к СК были выбраны следующие критерии и их пороговые значения:

- образование (наличие как минимум среднего специального образования);

¹ Речь идет об общероссийских исследованиях, репрезентировавших население страны по региону проживания, полу, возрасту и типу поселения: «Богатые и бедные в современной России» (Институт комплексных социальных исследований РАН, март 2003 г., $n = 2106$); «Бедность и неравенства в современной России: десять лет спустя» (Институт социологии РАН, март 2013 г., $n = 1600$); «Средний класс в современной России» (Институт социологии РАН, февраль 2014 г., $n = 1600$ плюс дополнительная выборка представителей СК — 300 человек).

- профессиональный статус, означающий нефизический характер труда;
- уровень благосостояния (показатели среднемесячных душевых доходов не ниже их медианных значений для данного типа поселения или количество имеющихся товаров длительного пользования не ниже медианного значения по населению в целом);
- самоидентификация (интегральная самооценка индивидом своего статуса в обществе по 10-балльной шкале не ниже 4 баллов включительно).

Однако, как и любая социальная группа, СК не является однородным. В нем можно выделить две подгруппы. Это, во-первых, ядро СК, являющееся относительно устойчивым социальным образованием и объединяющее тех представителей СК, которые наиболее ярко выражают его качественные особенности, а во-вторых, периферию этого ядра, в которой свойства, характерные для ядра СК, постепенно ослабевают, а люди, входящие в нее, характеризуются гораздо меньшей устойчивостью их положения в составе СК.

Для выделения соответствующих подгрупп были использованы две ключевые характеристики СК — уровень образования и социально-профессиональный статус. К ядру СК были отнесены имеющие высшее образование и навыки работы на компьютере руководители, предприниматели и специалисты. В периферии ядра оказались другие представители выделенного по вышеупомянутым четырем критериям СК, в том числе: самозанятые, рядовые служащие и работники торговли со средним специальным образованием; люди с нетипичным сочетанием профессиональной позиции и уровня образования (например, руководители со средним специальным образованием, рядовые служащие с высшим образованием) или квалификации (имеющие высшее образование руководители, предприниматели и специалисты, не имеющие при этом навыков работы на компьютере), а также неработающие представители СК. Ядро СК и периферия этого ядра и составляют вместе средний класс современного российского общества.

Среди остальных россиян, не вошедших в СК, также были выделены две группы — потенциальный СК и остальное население, в принципе не имеющие шансов попасть в его состав. К потенциальному СК были отнесены те россияне, кто не соответствовал одному из четырех использовавшихся при выделении СК критериев, за исключением социально-профессионального статуса — т.е. те, кто не проходил в состав СК или по уровню образования, или по уровню благосостояния, или по самоидентификации, но чей профессиональный статус соответствовал характерным для него типам занятости. Наконец, в остальном населении оказались все те, кто не проходил в СК по социально-профессиональному статусу, а также те, кто, имея соответствующий СК уровень образования и социально-профессиональный статус, не проходил в него сразу по обоим дополнительным критериям — т.е. не попадал в состав СК и по уровню благосостояния, и по самоидентификации.

Если говорить о динамике численности СК, то применение описанной выше методики выделения СК к данным исследований Института социологии РАН за последние 11 лет демонстрирует рост СК в период 2003–2008 гг., сокращение его численности во время кризиса 2008–2009 гг. и ее восстановление в 2010 г., после чего последовал новый этап небольшого роста. Согласно этим данным, СК вырос с 29 до 34% за период с 2003 по 2008 г., сократился до четверти населения во время кризиса и вновь вырос, достигнув к настоящему времени 42% населения страны (рис. 1). Однако ядро СК не превышало все эти годы одной пятой части населения, и в 2014 г. в него входили только 16% россиян.

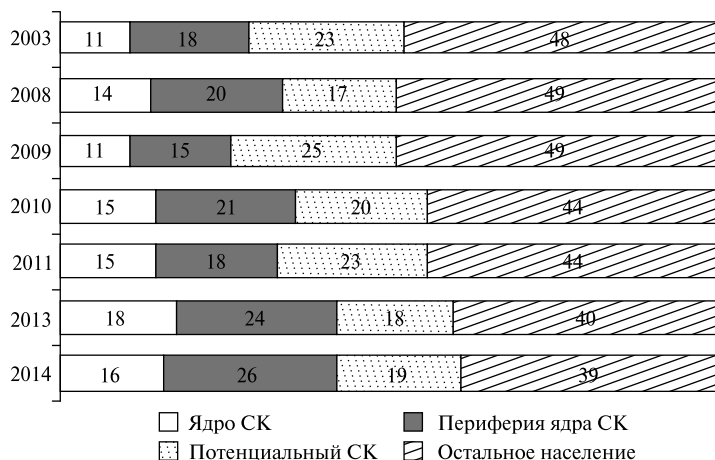


Рис. 1. Динамика численности различных групп населения России в 2003–2014 гг., %

Обратимся теперь непосредственно к анализу норм и ценностей СК. Начнем с *ценностных установок*, которые ассоциируются обычно с *обществами модерна*² — неконформизм, выбор общества равенства возможностей в противовес обществу равенства доходов, внутренний локус-контроль — принятие ответственности за свою жизнь на себя (табл. 1).

² Говоря об обществах модерна (в противопоставлении традиционным обществам), мы имеем в виду то состояние, которого общества достигают в процессе модернизации. При этом модернизация рассматривается в ее неомодернизационной трактовке — как протекающий в разнообразных формах с учетом особенностей национальных культур и исторического опыта народов процесс. Состояние модерна достигается обществами в результате не только экономической, культурной и политической, но также социальной и социокультурной модернизации. Под социокультурной модернизацией подразумевается при этом формирование новых нормативно-ценностных систем и смыслов, поведенческих паттернов, а также рационального типа мышления.

Таблица 1. Некоторые ценностные установки различных групп населения*, 2013 и 2014 г., %

Альтернативные суждения	Средний класс, в том числе			Потенциальный СК	Остальное население
	ядро СК	периферия ядра СК	СК в целом		
Человек — сам кузнец своего счастья, успех и неудачи — все в его руках [◇]	64	61	62	48	52
Жизнь человека в гораздо большей степени определяется внешними обстоятельствами, чем его усилиями [◇]	36	39	38	52	48
Уверен(а), что смогу обеспечить себя и свою семью сам, и поэтому не нуждаюсь в материальной помощи со стороны государства	54	43	47	34	35
Без материальной поддержки со стороны государства мне и моей семье выжить сложно	46	57	53	66	65
Выделяться среди других и быть яркой индивидуальностью лучше, чем жить, как все [◇]	69	63	65	53	45
Жить, как все, лучше, чем выделяться среди других [◇]	31	37	35	47	55
Главное — это инициатива, предприимчивость, поиск нового в работе и жизни, даже если оказываешься в меньшинстве	59	54	56	45	42
Главное — это уважение сложившихся обычаев, традиций	41	46	44	55	58
Равенство возможностей для проявления способностей каждого важнее, чем равенство положения, доходов и условий жизни [◇]	78	72	74	63	65
Равенство доходов, положения, условий жизни важнее, чем равенство возможностей [◇]	22	28	25	37	35

* Данные по вопросам, отмеченным [◇], приведены по результатам исследования ИС РАН 2013 г., проведенного по сопоставимой общероссийской репрезентативной выборке, в котором по той же методике, что и в 2014 г., были выделены различные группы населения. Серым фоном выделены позиции, наиболее характерные для соответствующих групп.

Из данных табл. 1 видно, что ценности и установки, характерные для обществ модерна, заметнее проявляются именно у СК, и наиболее ярко они выражены в его ядре. При этом ядро СК и периферия этого ядра демонстрируют качественно схожие тенденции по всем вопросам, кроме оценки своей возможности выжить без поддержки государства (в этом уверены более половины ядра СК и менее половины его периферии; среди остальных россиян эта уверенность еще ниже).

Однако при этом сложно говорить об однозначном доминировании ценностей модерна у СК — хотя и составляющая меньшинство, но значительная доля его представителей придерживается противоположных, традиционалистских ценностей. *СК демонстрирует ту же ценностную неоднородность, которая свойственна в настоящий момент и обществу в целом, хотя входящие в его состав россияне все же дальше продвинулись по пути социокультурной модернизации — перехода от традиционалистских ценностей к ценностям модерна: самостоятельности, нонконформизму, инициативности, рациональному планированию своей жизни.*

Казалось бы, такие ценностные ориентации должны способствовать более высокой поддержке среди российского СК *западного вектора развития России* и характерных для него институтов. Однако эмпирическая проверка показывает, что это не так: *в российском обществе в настоящий момент существует консенсус о неприменимости западной модели развития для России.* И хотя доля поддерживающих западный путь развития в СК выше, чем в остальных социальных группах, — сейчас 33% (при 32% среди периферии, 26% среди потенциального СК и 24% среди остального населения), она заметно снизилась за последнее десятилетие в ядре СК (в 2003 г. составляла 43%; при этом мнение представителей других групп изменилось за это время не более чем на 1–2%). По всей видимости, наблюдая, как происходило развитие страны в последние годы и к чему привели попытки реализации западной модели развития, осуществлявшиеся на протяжении последних 20 лет, входящие в состав ядра СК россияне делают вывод, что те нормы и институты, которые эффективно работают в развитых западных странах, могут дать иной результат в России.

Представления СК о желаемом будущем России в целом отражают картину, которая характерна и для всего населения в целом, и четко артикулируют существующий в обществе запрос на социально ориентированный мягкий консерватизм: приоритетными являются справедливость, равные права и сильное государство (табл. 2). Представители СК выступают за особый путь развития страны, соответствующий национальным культурным кодам: с одной стороны, им не близки лозунги о сильной и жесткой власти или революционном переустройстве России, а с другой — они не поддерживают и

идею свободного рынка с минимальным вмешательством государства в экономику. Сближение с Западом при этом не является для них безусловным приоритетом.

Таблица 2. Лозунги, выражающие представления о желаемом будущем России в представлениях среднего класса и остальных россиян, 2014 г., % (ранжировано по ответам представителей среднего класса)

Характеристики желаемого будущего России	СК	Остальные россияне
Социальная справедливость, равные права для всех, сильное государство, заботящееся о своих гражданах	49	56
Возвращение России статуса великой державы	35	31
Возвращение к национальным традициям, моральным ценностям	34	32
Права человека, демократия, свобода самовыражения личности	33	27
Обеспечение стабильности и развития в обществе без революций	27	29
Сильная жесткая власть, способная обеспечить порядок	16	21
Россия для русских, создание русского национального государства	16	20
Решение глобальных проблем, стоящих перед человечеством	14	12
Свободный рынок, частная собственность, минимум вмешательства государства в экономику	14	10
Сближение с Западом, с современными развитыми странами, вхождение в «общеевропейский дом»	10	6
Новое революционное переустройство России	1	2
Ни один из этих лозунгов не выражает личной мечты о будущем	2	3

В этом контексте важно проанализировать и те нормы, ценности и представления, которые не относятся напрямую к выбору СК того или иного пути развития страны, но их поддержка или неприятие во многом определяют коридор возможностей при выборе руководством страны моделей ее развития, так как любые инициативы на макроуровне могут быть успешными и результативными только при их поддержке на микроуровне. Так, принятие *частной собственности* как эффективного и необходимого института свойственно представителям СК в большей мере, чем остальным россиянам. Более того, за последнее десятилетие среди них увеличилось число положительно относящихся к частной собственности. Однако понятие частной

собственности реже относится ими к нематериальным объектам права, чем к объектам недвижимости и предметам потребления, и вообще неприменимо в их представлениях к природным богатствам. Положительное отношение к наличию в стране предприятий в собственности иностранных фирм также в большей мере свойственно представителям СК, и прежде всего его ядра: так, в ядре СК 30% относятся к этому факту положительно и 48% нейтрально при 22% относящихся негативно; для сравнения: среди остального населения, не попавшего даже в потенциальный СК, эти доли составляют 21, 35 и 44% соответственно. Однако и в СК в целом *29% пока относятся к этому факту негативно*, что не позволяет говорить о безусловном принятии СК страны правил открытой рыночной экономики.

В отношении к еще одному ключевому институту, являющемуся базовым для западного общественного устройства, — *главенству закона* — СК также выражает мнение всего населения, которое подразумевает *необходимость их соблюдения, только если им следуют и представители органов власти* (с этим согласны 54% СК). Каждый пятый представитель СК считает, что не так важно, насколько что-либо соответствует закону — главное, чтобы это было справедливо. Безусловное принятие закона при этом характерно только для четверти россиян из СК, как и среди населения в целом — они согласны с тем, что всегда и во всем следует соблюдать букву закона.

Посмотрим теперь, что россияне думают о нормах и ценностях, связанных с *политическими институтами* и регулированием политической сферы жизни общества. Данные свидетельствуют, что в этом вопросе *СК в целом вновь выражает мнение всего населения, и говорит, что его представители обладают иным политическим сознанием или качественно иными представлениями об оптимальном политическом устройстве и политических институтах, не приходится*. Вместе с тем эти установки в ряде случаев достаточно далеки от характерных для развитых демократий западных стран представлений о правах человека и роли оппозиции в обществе — так, хотя и реже, чем остальные россияне, представители СК все же согласны с тем, что государство всегда должно отстаивать интересы большинства перед интересами отдельной личности, а также с тем, что задача оппозиции состоит в помощи правительству, а не в его критике (табл. 3).

Нужно отметить, что опрос проводился в период начала неконституционного развития политических событий на Украине³, поэтому мнения россиян по вопросам приемлемости отстаивания своего мнения с помощью забастовок и демонстраций, а также действий оппозиции против власти могли в этот период быть «подогреты» информационной кампанией, нежеланием

³ В феврале 2014 г.

повторения украинского сценария в России, и это надо учитывать при трактовке полученных результатов. Однако динамика этих представлений у россиян в целом говорит о неслучайности современных данных.

Таблица 3. Некоторые политические установки среднего класса, 2014 г., % (ранжировано по доле полностью разделяющих соответствующие установки)

Нормативные суждения	Полностью согласны	Частично согласны	Не согласны
Каждый человек должен иметь право отстаивать свое мнение даже в том случае, если большинство придерживается иного мнения	62	34	4
Государство всегда должно отстаивать интересы всего народа перед интересами отдельной личности	47	43	10
Настоящая демократия невозможна без политической оппозиции	46	45	9
Задача оппозиции состоит не в том, чтобы критиковать правительство, а в том, чтобы оказать помощь в его работе	43	49	8
Каждый гражданин в любой ситуации имеет право отстаивать свои интересы при помощи забастовок и демонстраций	37	55	8
Гражданин не должен иметь право на забастовку и проведение демонстраций, если есть угроза общественному порядку	30	47	23
В любом обществе существуют конфликты, которые могут быть решены только посредством насилия	10	41	49

Подведем итоги. Ценности и установки, которыми руководствуется СК в своей повседневной жизни, в значительной степени соответствуют ценностям общества модерна (нонконформизм, инициативность, самостоятельность, рациональность и т.п.). Однако политические нормы и ценности СК пока далеки от преобладания норм, характерных для западных обществ. Такое расхождение может быть связано с тем, что СК понимает: в текущей ситуации, учитывая особенности сложившихся в стране институциональных условий — избыточного неравенства, нелегитимности их оснований, отсутствия равенства всех перед законом и др., — прямое копирование западного пути не будет эффективным, и скорее речь может идти о заимствовании и адаптации определенных элементов, подходящих для России, из богатого исторического опыта западных стран. СК выступает при этом за особый

путь развития страны, соответствующий национальным культурным кодам и предполагающий обеспечение социальной справедливости, равных прав для всех и сильное, активное государство.

Источники

Авраамова Е.М., Малева Т.М. Эволюция российского среднего класса: миссии и методология // *Общественные науки и современность*. 2014. № 4. С. 5–17.

Беляева Л.А. И вновь о среднем классе России // *Социологические исследования*. 2007. № 5. С. 3–13.

Гонтмахер Е.Ш. К характеристике современного российского среднего класса // *Развитие среднего класса (материалы российско-германской дискуссии): анализ. бюл. / ИНСОП*. 2013. Июнь. С. 3–21.

Григорьев Л.М., Салмина А.А. Средний класс в России: повестка дня для структурированного анализа [Электронный ресурс] // SPERO (Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры). 2010. № 12. <http://spero.socpol.ru/docs/N12_2010_06.pdf>.

Гудков Л.Д., Зоркая Н.А. Стерилизация социальной дифференциации: российский «средний класс» и эмиграция // *Мир России*. 2013. Т. 22. № 2. С. 3–49.

Магун А.В. Протестное движение 2011–2012 годов в России: новый популизм среднего класса // *Статис*. 2014. Т. 2. № 1. С. 192–226.

Овчарова Л.Н., Пишняк А.И., Попова Д.О., Шепелева Е.В. Изменения в доходах и потреблении российских домашних хозяйств: от бедности к среднему классу [Электронный ресурс] // SPERO (Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры). 2013. № 1. <http://spero.socpol.ru/docs/N18_2013_01.pdf>.

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

Федоров В.В. Средний класс в России: вчера, сегодня... завтра? // *Эксперт Юг*. 2012. № 1 (240).

Шкаратан О.И., Иняевский С.А. Средние слои: на пути к информационально-модерному среднему классу? // Шкаратан О.И. Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. М.: ОЛМА Медиа Групп, 2009.

Savage M. et al. Property, Bureaucracy and Culture: Middle-Class Formation in Contemporary Britain. L.: Routledge, 1992.

Soboleva I.V., Sobolev A.S., Urnov M.Y. The Middle Class in Four Russian Regions: Government Policies and Behavioral Strategies: working papers by Assoc. for Slavic, East European, a. Eurasian Studies. Los Angeles, CA, Nov. 18–21, 2010.

The Global Middle Class, Views on Democracy, Religion, Values, and Life Satisfaction in Emerging Nations. The Pew Global Attitudes Project. 2009. <<http://www.pewglobal.org/files/2009/02/Global-middle-class-FINAL.pdf>>.

А.М. Ниворожкин

Institute for Employment
Research, Germany,

Л.И. Ниворожкина

Ростовский государственный
экономический университет

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ ДЕТЕЙ И КРЕДИТНАЯ НАГРУЗКА ДОМОХОЗЯЙСТВ: ЕСТЬ СВЯЗЬ?¹

Введение

Потребительское кредитование стало неотъемлемой частью жизни российского общества. Почти каждый второй экономически активный гражданин сегодня — заемщик. По данным Банка России, на 01.01.2014 общий объем выданных физическим лицам кредитов составил 8,778 трлн руб.², что на 21,5% больше, чем в предыдущем году.

Одновременно растет и задолженность граждан перед кредитными организациями. По состоянию на начало 2014 г. она превысила 9,7 трлн руб. На 01.01.2015 объем кредитов составил 8,625 трлн руб., что даже несколько ниже, чем в 2014 г., но задолженность выросла до 11,295 трлн руб. При этом темпы роста задолженности по потребительским кредитам обгоняют темпы роста доходов домохозяйств.

Социально-экономический феномен потребительского кредитования, формирующий механизм преодоления разрыва между желаемым уровнем жизни людей и их текущими доходами, как положительно, так и отрицательно влияет на жизнедеятельность российских домохозяйств. Позволяя домохозяйству получить в пользование блага, накопление денег на покупку которых заняло бы длительный срок, кредитование снижает уровень отложенного спроса, удовлетворяя насущные нужды населения. Однако эти процессы зачастую опосредуются низкой финансовой грамотностью значительной части населения и массивным давлением рекламы со стороны производителей товаров, предлагаемых в кредит. Все это способствует фор-

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках базовой части государственного задания № 2014/176 (код проекта 2245).

² <<http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2014&TblID=302-02M>> (дата обновления: 03.03.2014).

мированию групп населения, траектория потребительского поведения которых полностью определяется их кредитными заимствованиями и не учитывает реальных материальных возможностей.

Если располагаемые доходы семьи не превышают или незначительно превышают прожиточный минимум, то реализация потребности, которая оплачивается путем кредитных заимствований, ведет к тому, что домохозяйство сокращает средства, направляемые на удовлетворение других насущных потребностей, в том числе связанных с воспитанием и образованием детей.

Качество жизни детей — важнейшая характеристика благополучия общества, поскольку именно в раннем возрасте происходит развитие молодого организма, формирование интеллектуального потенциала личности, закладывающие основу человеческого потенциала нации в целом. Дети не пользуются возможностями, которых лишаются из-за недостатка средств, что ведет к негативным изменениям в их дальнейшей жизни. Детская бедность — одна из наиболее острых проблем социальной политики [Scott III, Pressman, 2013], и необходимо выявить и оценить факторы, которые ведут к обострению этого феномена, оставаясь при этом скрытыми от внимания исследователей и официальных органов, призванных принимать решения и меры по элиминированию этого негативного явления.

Исследования по проблеме

Проблемы кредитной задолженности домохозяйств привлекают все большее внимание исследователей, особенно в свете недавнего мирового экономического кризиса. Лопнувший на рынке жилья в США и некоторых европейских странах пузырь стал результатом высокого уровня долга по отношению к стоимости активов домохозяйств и (или) их располагаемому доходу. Недавние эмпирические исследования, проведенные в США, выявили, что высокий уровень отношения займов к активам домохозяйств негативно воздействует на потребительские расходы домашних хозяйств (например, [Dyhan, 2012; Atif et al., 2013; Baker, 2013]). Аналогичные результаты представлены и для ряда европейских стран (например, [Benito et al., 2007; Andersen et al., 2014]). Воздействие кредитной задолженности на эластичность потребления может осуществляться двумя путями: либо как результат того, что домашние хозяйства не станут превышать некоторый фиксированный уровень отношения займов к активам, либо если финансовые учреждения выставят ограничения на кредитование домохозяйств с высокой степенью задолженности.

Инструментом оценки тяжести кредитной нагрузки для домохозяйств служит коэффициент кредитного рычага (*leverage*), который в потребитель-

ской среде вычисляется как отношение заимствованных домохозяйством (физическим лицом) кредитных ресурсов к общей сумме его активов (депозиты в банках, недвижимость, иные вложения).

В США и Европе публикуются данные об отношении кредитного долга домохозяйств к их потребительским расходам, однако по России таких регулярных публикаций нет. Интерес к исследованию различных аспектов российского рынка потребительского кредитования обусловлен тем, что до начала текущего столетия этот рынок был весьма слабо развит, его развитие резко ускорилось лишь в последние два десятилетия. Быстрый рост кредитной нагрузки происходит на фоне низкой культуры потребления населением финансовых продуктов. Так, по результатам опроса, проведенного Л. Клаппер и др. [Klapper et al., 2013], выявлено, что менее половины респондентов в России знакомы с основными понятиями финансовой грамотности, такими как инфляция, сложные проценты и др. Подобные результаты получены и отечественными исследователями (например, [Кузина, 2012; Ниворожкина, Синявская, 2014]). Еще одна характерная особенность российского кредитного рынка состоит в том, что большинство кредитов используются для финансирования потребления товаров и услуг, а доля ипотечных кредитов остается очень низкой. Резкий рост предложения потребительских кредитов при слабой финансовой грамотности населения, отсутствие конкуренции среди финансовых учреждений, а также недостаточное регулирование отрасли финансовых услуг привело к резкому росту просроченной задолженности среди потребителей кредитов. По состоянию на 01.12.2014 сумма просроченной задолженности составляла 670 927 млн руб.³, или 8,6% от общей задолженности физических лиц. И наконец, представленное исследование приобретает особую злободневность в свете новых экономических условий, которые также влияют на способность домохозяйств поддерживать текущий уровень кредитного рычага.

Данные и описательные статистики

Для анализа воздействия кредитной нагрузки домохозяйств на величину расходов на образовательные услуги для детей использовались данные «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения» (РМЭЗ) НИУ ВШЭ (RLMS-HSE)⁴, которые собираются ежегодно для

³ См. сн. 2 на с. 151.

⁴ «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения» НИУ ВШЭ (RLMS-HSE), проводимый Национальным исследовательским универ-

оценки экономического благосостояния как домохозяйств, так и отдельных лиц в Российской Федерации. Данные РМЭЗ позволяют оценить тяжесть кредитной нагрузки для семей с детьми, а также рассчитать денежные затраты, которые несет семья по всем видам образовательных услуг для детей. Эти затраты классифицируются в развернутых блоках вопросов, учитывающих затраты на воспитание и обучение детей различного возраста, а также в обобщающем вопросе «Сколько всего рублей истратила Ваша семья на содержание и оплату занятий детей в дошкольных учреждениях, школах, секциях, кружках, на оплату частных уроков, репетиторов, в том числе и на подарки педагогам?». Располагаемые доходы домохозяйств оценивались по ответу на вопрос «Сколько получила Ваша семья за вычетом налогов и других отчислений в течение последних 30 дней? Если оплата производилась в форме товаров или услуг, оцените, сколько это примерно будет в рублях?». Выплаты по кредитам учитывались по ответам на вопросы: «Тратила ли Ваша семья в течение последних 30 дней деньги на погашение кредита, возврат ссуд?», «Сколько всего рублей истратила Ваша семья на погашение кредита, возврат ссуд?» и «Сколько всего денег по кредиту должна Ваша семья на сегодняшний день, руб.».

Коэффициент кредитного рычага вычислялся как отношение общей суммы кредитов, подлежащих погашению домохозяйством, к годовой сумме доходов домохозяйства (рассчитывалась путем умножения ежемесячного располагаемого дохода домохозяйства на 12). Альтернативное определение включало стоимость активов домохозяйства. Однако их денежная оценка содержит много пропущенных данных и не является полной. Основой анализа стала информация из анкеты домохозяйства.

Как выглядит долговая нагрузка российских домохозяйств по сравнению с долговой нагрузкой стран — членов ОЭСР? Рисунок 1 дает ответ на этот вопрос. Сравнение соотношения денежного объема кредитования домохозяйств к их располагаемому доходу среди стран — членов ОЭСР и России осуществлено для 2012 г., поскольку это последние доступные данные по странам — членам ОЭСР. Российский уровень кредитной нагрузки находится на одном уровне с Мексикой и гораздо ниже, чем в других странах — членах ОЭСР включая страны Центральной и Восточной Европы.

Представленные различия могут, среди прочего, объясняться неравномерностью развития национальных финансовых рынков, степенью конкуренции и регулирования на кредитных рынках. Тем не менее это обстоятельство само по себе не может объяснить низких уровней кредитного рычага

ситетом «Высшая школа экономики» и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел-Хилл и Института социологии РАН. Сайты обследования RLMS-HSE: <<http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms>> и <<http://www.hse.ru/rlms>>.

российских домохозяйств. Более вероятно, что объяснение этого феномена кроется в структуре кредитного портфеля российских домохозяйств. Действительно, по данным РМЭЗ за 2012 г., более 78% респондентов сообщили, что не заимствовали деньги в течение последних 12 месяцев, только 1,3% респондентов отметили, что получили ипотечные кредиты, и менее 0,5% — что взяли кредиты на образовательные цели. Наиболее популярная цель заимствования — потребительский кредит.

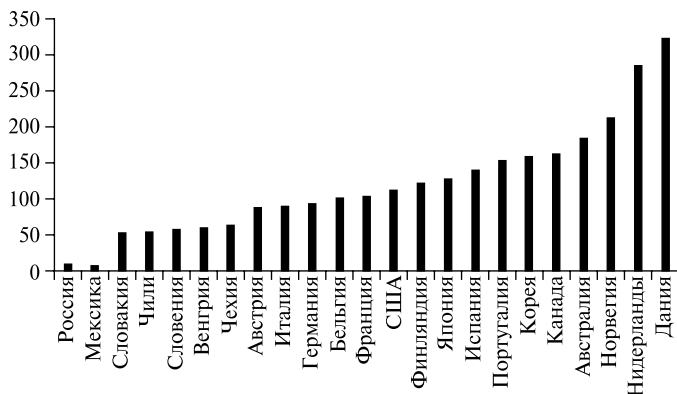


Рис. 1. Отношение кредитной нагрузки к располагаемым доходам населения в 2012 г. в России и странах — членах ОЭСР

Источник: OECD.Stat, данные по России рассчитаны авторами по данным РМЭЗ.

Как уровень кредитной нагрузки варьирует среди различных типов российских домохозяйств? На рис. 2 представлены значения коэффициента кредитной нагрузки для всех типов домохозяйств, а также для одиноких людей, супругов без детей и супругов с детьми⁵.

Наиболее высокое значение коэффициента кредитной нагрузки за анализируемый период выявилось у семей с детьми. Самый низкий уровень кредитной нагрузки зафиксирован у одиночек либо супружеских пар без детей. Интересным представляется отклик домохозяйств на предыдущий финансово-экономический кризис 2008–2010 гг., приведший к увеличению кредитного рычага во всех типах домохозяйств за исключением домохозяйств одиночек. Быстрое восстановление экономики, последовавшее за этим кризисом, вернуло кредитную нагрузку на прежний уровень.

⁵ Результаты не подогнаны по размеру домохозяйств. Подгонка по размеру домохозяйств дала сходные результаты.

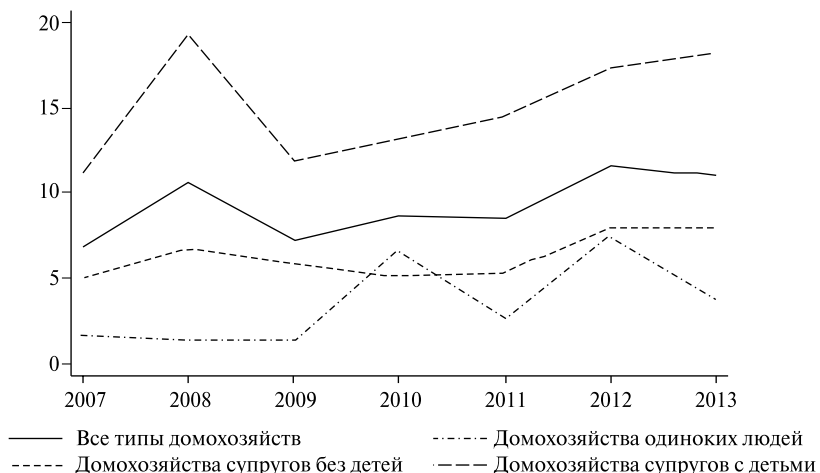


Рис. 2. Отношение долга по кредитам к располагаемым доходам домохозяйств, 2007–2012 гг.

Источник: расчеты авторов, основанные на данных РМЭЗ.

На основе данных РМЭЗ была сформирована сбалансированная панель за 2011–2012 гг. (табл. 1). Дальнейший анализ был проведен для домохозяйств с детьми, поскольку именно эти домохозяйства имели наиболее высокий уровень кредитной нагрузки и более других пострадали от предыдущего финансово-экономического кризиса, а также потому, что цель исследования — выявление расходов домохозяйств на образовательные нужды детей. Возраст детей ограничен 18 годами, а выбор периода анализа связан с тем, что он характеризовался наиболее высокими темпами роста кредитных заимствований и увеличением кредитной нагрузки на домохозяйства.

Таблица 1. Описательные статистики переменных, представленных в анализе

	2011 г.		2012 г.	
	Среднее	Стандартная ошибка	Среднее	Стандартная ошибка
Общая сумма кредита, руб.	66 512,17	235 756,9	96 935,84	301 040,3
Располагаемый доход в месяц, руб.	50 861,44	105 013,6	57 815,47	95 583,39
Коэффициент кредитного плеча (сумма кредита к располагаемому доходу)	0,1288392	0,5487955	0,1683912	0,6423534

	2011 г.		2012 г.	
	Среднее	Стандартная ошибка	Среднее	Стандартная ошибка
Потребительские расходы в месяц, руб.	35 917,77	28 582,98	41 485,32	38 447,36
Расходы на образование детей в месяц, руб.	767,3903	1467,751	1023,976	1963,566
Отношение образовательных расходов к потреблению	0,0214966	0,0370461	0,025464	0,0440924
Тип домохозяйства:				
супружеская пара с одним ребенком	0,2752855	0,4467491	0,2793638	0,4487781
супружеская пара с двумя и более детьми	0,2079935	0,4059549	0,2059543	0,4044797
домохозяйства сложного состава с детьми	0,2675367	0,4427649	0,2630506	0,4403795
одиноким родителям	0,0982871	0,2977632	0,1068515	0,3089874
другие	0,1508972	0,3580217	0,1447798	0,3519504
Число детей:				
0–3	0,2895595	0,4891365	0,2292007	0,4485751
3–7	0,3433931	0,5286037	0,3597064	0,5354579
7–18	0,8136215	0,71409	0,8499184	0,688179
<i>N</i>	2452			

Источник: расчеты авторов, основанные на данных РМЭЗ.

Стилизованная модель

Дальнейшим развитием анализа стала спецификация и оценка модели, описывающей связи между изменениями в доле расходов на образование в общем объеме потребления домашних хозяйств и доле заемных средств. Подобный подход развит в ряде работ (например, [Dunan, 2012; Baker, 2013]) и указывает на следующую зависимость:

$$\Delta \frac{\text{Educational expenditures}_{it}}{\text{Consumption}_{it}} = a + \beta_{lev} \left(\frac{\text{Debt}}{Y} \right)_{i,t-1} + \beta_{dsr} \left(\frac{\text{Debt Service payments}}{Y} \right)_{i,t-1} + \beta_w \Delta W_{it} + \beta_y \Delta Y_{it} + \gamma X_{it} + \varepsilon_{it},$$

где зависимая переменная модели есть мера изменения доли расходов на образовательные нужды детей в общем объеме потребления домашних хозяйств

между 2011 и 2012 гг.; β_{lev} — коэффициент кредитной нагрузки в предшествующий период (leverage); β_{dsr} — доля выплат по кредиту в располагаемом доходе домохозяйства.

Модель контролирует изменения в благосостоянии домашних хозяйств, W_{it} , в зависимости от самооценки стоимости жилья, где проживают члены домохозяйств, а также для изменения располагаемого дохода домашних хозяйств Y_{it} , X_{it} — вектор переменных, которые детерминируют потребление домохозяйств.

Ниже (табл. 2) представлены результаты оценки трех основных спецификаций, которые дали схожие результаты. Во всех уравнениях коэффициенты кредитной нагрузки отрицательные и статистически значимы. При прочих равных характеристиках кредитная нагрузка влияет на долю средств, выделяемых на образование ребенка, в общем объеме потребления домашних хозяйств. Значение коэффициента кредитного рычага составило около $-0,0025$. Это говорит о том, что увеличение кредитного рычага на 1% снижает темпы роста доли расходов на образование ребенка на 0,25 п.п. в месяц, или 3 п.п. в год. Интерпретация коэффициента β_{dsr} ограничена большими стандартными ошибками. При условии, что уровни кредитного рычага и текущие выплаты по кредитам коррелируют, оценивание моделей проводилось отдельно для уровней кредитного рычага и платежей по обслуживанию долга. При оценивании по второму типу переменной коэффициент выплат по обслуживанию долга получился статистически незначимым⁶. Значения других контролируемых переменных ожидаемы. Изменения в благосостоянии не играют существенной роли, скорее всего потому, что анализируемый период слишком мал для наступления заметных изменений в имущественном положении. Увеличение располагаемого дохода связано с низкой скоростью роста доли расходов на образование в общем объеме потребления. Увеличение реальных доходов населения скорее всего положительно связано с общим потреблением и, таким образом, доля расходов на образование должна падать. Не обнаружена статистически значимая связь между типами домашних хозяйств и зависимой переменной. И, наконец, наличие детей школьного возраста в возрасте от 3 до 7 лет положительно влияет на темпы роста доли расходов на образование в общем объеме потребления, в то время как семьи с детьми старше 7 лет демонстрируют отрицательный эффект. Для семей с детьми в возрасте от 3 до 7 лет значимая доля расходов на образование, может быть, приписана высокой стоимости дошкольного ухода за ребенком, в то время как обычное школьное образование в России, как правило, бесплатное.

⁶ Результаты доступны по запросу.

Таблица 2. Результаты регрессионной модели, объясняющей изменения в доле расходов на образовательные нужды детей по отношению к общим потребительским расходам, 2011–2012 гг.

	(1)	(2)	(3)
Коэффициент кредитного рычага (общая сумма кредита к располагаемому доходу) ($t-1$)	-0,00240+ (-1,84)	-0,00253+ (-1,91)	-0,00278 (-2,03)
Сумма регулярных выплат по кредитам ($t-1$)	0,00000288 (0,00)	-0,0000462 (-0,04)	0,000425 (0,33)
Изменения в располагаемом доходе	-0,00199 (-2,04)	-0,00187+ (-1,92)	-0,00200 (-2,05)
Изменения в благосостоянии	-0,0000317 (-0,21)	-0,0000267 (-0,17)	-0,0000186 (-0,12)
Тип домохозяйства: супружеская пара с одним ребенком супружеская пара с двумя и более детьми домохозяйства сложного состава с детьми одинокие родители другие		ref. -0,00246 (-0,86) -0,00364 (-1,62) 0,000669 (0,16) -0,00416 (-1,54)	ref. -0,000992 (-0,30) -0,00311 (-1,36) 0,00341 (0,80) -0,00253 (-0,91)
Число детей в возрасте 0–3 3–7 7–18			0,00326 (1,59) 0,00404 (2,02) -0,00483 (-2,72)
Константа	0,00446 (4,63)	0,00646 (3,77)	0,00740 (3,29)
<i>N</i>	2452	2452	2452

Источник: расчеты авторов, основанные на данных РМЭЗ.

Заключение

Представленные результаты иллюстрируют взаимосвязи доли расходов на образование в общем объеме потребления и роста кредитной нагрузки

на домохозяйства в России. Выявлен рост кредитной нагрузки, обнаружено усиление влияния уровня кредитной нагрузки на снижение доли расходов на образование детей. Возможные последствия этого процесса могут негативно сказаться на формировании человеческого капитала у современных детей и как пролонгированный эффект повлиять на экономический рост в будущем.

Для элиминирования выявленных тенденций необходимо расширение программ по улучшению финансовой грамотности населения, защите прав потребителей, что, в свою очередь, должно положительно повлиять на способность населения противостоять макроэкономическим и доходным шокам, способствовать усилению транспарентности на рынке потребительского и ипотечного кредитования. В свете этого недавние шаги российского правительства и Центрального банка, представивших проекты мер, регулирующих личные банкротства, верхние пределы процентных ставок по потребительским кредитам и расширение масштабов программ повышения финансовой грамотности, являются позитивным движением в верном направлении.

Ограничениями осуществленного анализа являются отсутствие учета смещения, связанного с решением о кредитных займах, как для домохозяйства, так и для отдельного заемщика. Одним из способов элиминирования этой проблемы представляется стратегия разработки инструментальных переменных. Необходимы дополнительные исследования, позволяющие понять, как растущая задолженность домохозяйств влияет на общее потребление и специфические категории потребления.

Источники

Кузина О.Е. Финансовая грамотность россиян (динамика и перспективы) // Деньги и кредит. 2012. № 1. С. 68–72.

Ниворожкина Л.И., Синявская Т.Г. Априорные оценки рисков финансовых институтов, связанных с клиентами — физическими лицами // Финансы и бизнес. 2014. № 1. С. 87–98.

Andersen A.L., Duus C., Jensen T.L. Household Debt and Consumption during the Financial Crisis: Evidence from Danish Micro Data. Danmarks National Bank Working Paper No. 89. 2014.

Baker S.R. Debt and the Consumption Response to Household Income Shocks. Stanford Univ. Job Market Paper. 2013.

Bank of Russia: [site]. 2007. <<http://cbr.ru/eng/statistics/?PrId=macro>>.

Benito A.M. The Role of Household Debt and Balance Sheets in the Monetary Transmission Mechanism // Bank of England Quarterly Bulletin. Vol. 47. No. 1. P. 70–78.

Dynan K. Is a Household Debt Overhang Holding Back Consumption // Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program, The Brookings Institution. 2012. Vol. 44. No. 1. P. 299–362.

Klapper L., Lusardi A., Panos G. Financial Literacy and Its Consequences: Evidence from Russia during the Financial Crisis // *Journal of Banking & Finance*. 2013. Vol. 37. Iss. 10. P. 3904–3923.

Mian A., Rao K., Sufi A. Household Balance Sheets, Consumption, and the Economic Slump // *The Quarterly Journal of Economics*. 2013. Vol. 128. No. 4. P. 1687–1726.

Scott III R.H., Pressman S. Debt-Poor Kids // *Journal of Poverty*. 2013. Vol. 17. P. 356–373.

Л.И. Ниворожкина,
Т.В. Торопова

Ростовский государственный
экономический университет

ВОЗДЕЙСТВИЕ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА НА ИНСТИТУТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Несомненным феноменом последних десятилетий является рост жилищного кредитования, охвативший значительные слои населения РФ. В условиях напряженности на финансовом рынке, на фоне сокращения числа кредитных организаций, предоставляющих ипотечные кредиты, в 2014 г. наблюдался рост показателей, характеризующих объемы предоставляемых ипотечных жилищных кредитов (ИЖК, рис. 1).

Так, по данным Банка России¹, по состоянию на 01.01.2015 кредитными организациями физическим лицам было предоставлено свыше 1 млн ИЖК на общую сумму 1751,8 млрд руб. Их доля в общем объеме кредитов, предоставленных физическим лицам, увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. на 2,1 п.п. и составила 15,5%.

С ростом объемов предоставляемых жилищных кредитов происходило увеличение объема задолженности по ИЖК, которая в 2014 г. выросла на 33,4% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г., составив 3383,9 млрд руб. При этом существенного изменения доли просроченной задолженности не произошло¹, что свидетельствует об увеличении размера ипотечных кредитов.

Рассуждая о динамике показателей, характеризующих состояние рынка жилищного кредитования, невозможно оставить без внимания вопрос о включенности отдельных домашних хозяйств в этот процесс. Ответ на него можно получить только с помощью микроданных, в частности, данных репрезентативного в региональном разрезе обследования «Родители и дети,

¹ <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-3&pid=ipoteka&sid=ITM_17631>.

мужчины и женщины в семье и обществе» (РидМиЖ), единицей наблюдения в котором выступает домохозяйство, что соответствует логике принятия решения об использовании жилищного кредита.

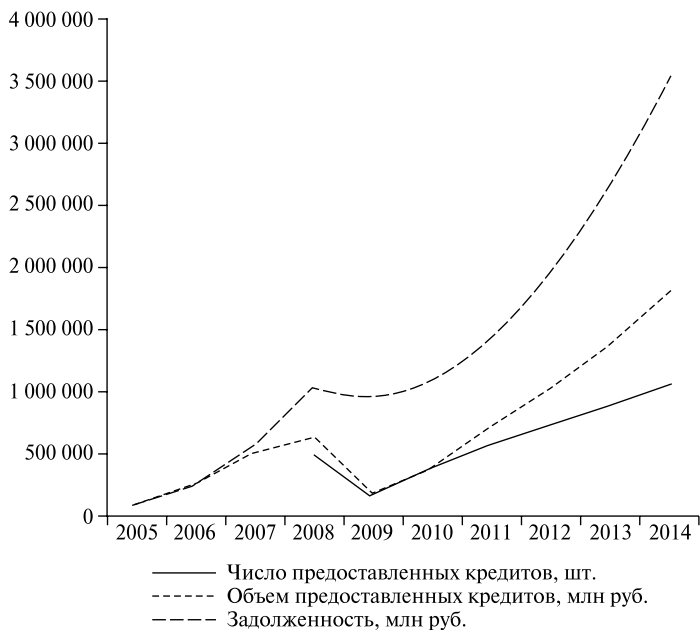


Рис. 1. Динамика показателей рынка ипотечного жилищного кредитования

Данные РидМиЖ позволяют оценить не только степень охвата населения жилищными кредитами, но и намерения домохозяйств в отношении подобных заимствований. Мы воспользовались данными за 2011 г. Для этих целей мы построили распределение ответов на два вопроса, заданных респондентам в процессе обследования (табл. 1).

Таблица 1. Распределение ответов на вопросы о кредитном опыте и кредитных намерениях, 2011 г., %

Ответ	Вы покупали в кредит / оплачивали в кредит недвижимость — квартиру, дачу и тому подобное	Вы или члены Вашего домохозяйства в ближайшие 3 года собираетесь покупать в кредит или брать кредит на приобретение недвижимости — квартиры, дачи
Нет	89,5	95,2
Да	10,5	4,8

10,5% домохозяйств указали на то, что брали кредит на приобретение недвижимости. При этом 6,7% все еще продолжают платить по такому кредиту. Также 4,8% домохозяйств выразили готовность взять жилищный кредит на приобретение недвижимости.

Важным аспектом с точки зрения развития рынка жилищного кредитования является оценка эффективности такой формы государственной поддержки российских семей, как материнский капитал. По данным РИДМИЖ, из 10 931 домохозяйства, ответившего на соответствующий вопрос, 5,5% имеют право на материнский капитал.

Взаимосвязь наличия права на материнский капитал и опыта участия в приобретении недвижимости в кредит представлена в табл. 2.

Таблица 2. Таблица сопряженности ответов на вопросы «Вы покупали в кредит / оплачивали в кредит недвижимость» и «У Вас есть право на материнский капитал», %

		У Вас / Вашей партнерши (супруги) есть право на материнский капитал?			Итого
		Да	Нет	Не знаю	
Вы покупали в кредит / оплачивали в кредит недвижимость — квартиру, дачу и тому подобное	Нет	7,0	90,7	2,3	100
	Да	16,2	81,8	2,0	100

21,3% домохозяйств, имеющих право на материнский капитал и ответивших на вопрос о покупке недвижимости в кредит, сообщили об использовании данного вида кредита. 16,2% домохозяйств, покупавших недвижимость в кредит и ответивших на вопрос о наличии права на материнский капитал, имеют такое право.

На вопросы о намерениях брать в ближайшие 3 года кредит на приобретение недвижимости домохозяйства отвечали более охотно (табл. 3).

Так, 12,6% домохозяйств, имеющих право на материнский капитал, планируют приобрести недвижимость в кредит. Доля же таких домохозяйств, не имеющих права на материнский капитал, составляет лишь 4,3%. Таким образом, наблюдается более высокая мотивация к приобретению недвижимости в кредит у домохозяйств, имеющих право на материнский капитал.

Решение о том, брать или не брать кредит на приобретение недвижимости, может быть неслучайно распределено среди домохозяйств в зависимости от намерений иметь еще детей. В свою очередь, такие намерения могут быть обусловлены возможностью получить материнский капитал. Учет вероятной в этом случае эндогенности может быть выполнен с помощью двумерной

пробит-модели, которая дает возможность иметь дело с двумя отдельными зависимыми переменными. Это позволит также оценить вероятность обращения домохозяйства за кредитом на приобретение недвижимости совместно с оценкой вероятности иметь еще детей.

Таблица 3. Таблица сопряженности ответов на вопросы «У Вас есть право на материнский капитал» и «В ближайшие 3 года Вы собираетесь покупать недвижимость в кредит», %

		У Вас / Вашей партнерши (супруги) есть право на материнский капитал?		
		Да	Нет	Не знаю
Вы или члены Вашего домохозяйства в ближайшие 3 года собираетесь покупать в кредит или брать кредит на приобретение недвижимости — квартиры, дачи	Нет	87,4	95,7	93,3
	Да	12,6	4,3	6,7
Итого		100	100	100

Результаты оценивания двумерной пробит-модели приведены в табл. 4. В качестве зависимых выступают следующие переменные:

- 1) намерение купить недвижимость в кредит (1 — «да», 0 — «нет»);
- 2) намерения иметь еще детей (1 — «да», 0 — «нет»).

Отметим, что для моделирования были отобраны домохозяйства, респонденты из которых старше 18 и младше 50 лет.

Модель, где в качестве зависимой переменной выступают намерения приобрести недвижимость в кредит, выявила отсутствие статистически значимого влияния на это решение таких факторов, как душевые доходы домохозяйств и оценка ими качества жилищных условий. Наличие жилья в собственности снижает вероятность намерения приобрести недвижимость в кредит, а наличие сбережений, наоборот, ее повышает. Наиболее активно настроены на приобретение недвижимости в кредит жители крупных городов.

Важно, что домохозяйства, имеющие право на материнский капитал, скорее обратятся за кредитом на приобретение недвижимости, чем те, кто такого права не имеет. Кроме того, решение о приобретении недвижимости в кредит вероятнее всего будет принято домохозяйствами, в которых ребенок родился с учетом проводимых государством мер демографической политики (таких как материнский капитал). Наиболее вероятны намерения приобрести недвижимость в кредит в семьях с одним ребенком.

Согласно модели, где в качестве зависимой переменной выступают намерения иметь еще детей, наименее обеспеченные домохозяйства с большей вероятностью дадут положительный ответ на соответствующий вопрос. Это

можно объяснить временным снижением дохода, например, в связи с нахождением матери в отпуске по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет. В таких домохозяйствах доходы будут низкими, а мотивация к рождению второго ребенка и получению материнского капитала — высокой.

Таблица 4. Двумерная пробит-модель оценки детерминант намерений приобрести недвижимость в кредит и намерений иметь еще детей

	Намерены купить недвижимость в кредит	Намерены иметь еще детей
Свободный член	-2,11***	-1,26***
20%-ные доходные группы		
первая	-0,07	0,10**
вторая	-0,11	-0,08
третья	-0,05	-0,12**
четвертая	-0,02	-0,01
пятая	—	—
Жилищные условия		
отличные	-0,13	0,78***
хорошие	-0,08	0,46***
удовлетворительные	0,02	0,26*
плохие	-0,02	0,13
очень плохие	—	—
Жилье в собственности	-0,03***	-0,39***
Наличие сбережений	0,28***	0,13***
Тип поселения		
областной центр	0,54***	0,61***
город	0,28***	0,27***
поселок городского типа	0,09	-0,07
сельский населенный пункт	—	—
Наличие права на МСК	0,28***	—
Эффект мер демографической политики (да, повлияло)	0,34**	0,19
Число уже имеющих детей		
нет детей	0,4*	0,88***
один	0,57**	0,79***
двое	0,45**	0,13
более двух	—	—

***, **, * — значим на уровне 1, 5 и 10% соответственно.

Наличие хороших жилищных условий является позитивным фактором для намерений родить еще ребенка. Интересно, что наличие жилья в собственности негативно воздействует на намерения иметь еще детей, а наличие сбережений —

позитивно; это говорит о том, что существенная часть намерений латентно связана с желанием иметь второго ребенка и, как следствие, получить материнский капитал и использовать его для приобретения недвижимости в кредит.

Для проверки этого предположения рассмотрим предельные эффекты (табл. 5) объясняющих переменных на совместную вероятность того, что домохозяйство намерено приобрести недвижимость в кредит и иметь еще детей.

Таблица 5. Предельные эффекты

	«Намерены покупать недвижимость в кредит и намерены иметь еще детей»
20%-ные доходные группы	—
первая	0,003
вторая	–0,010
третья	–0,007
четвертая	–0,002
пятая	—
Жилищные условия	
отличные	0,004
хорошие	0,005
удовлетворительные	0,008
плохие	0,001
очень плохие	—
Жилье в собственности	–0,035***
Наличие сбережений	0,027***
Тип поселения	
областной центр	0,065***
город	0,032***
поселок городского типа	0,005
сельский населенный пункт	—
Наличие права на МСК	—
Эффект мер демографической политики (да, повлияло)	0,041**
Число уже имеющих детей	
нет детей	0,057***
один	0,078***
двое	0,049*
более двух	—

***, **, * — значим на уровне 1, 5 и 10% соответственно.

Общий предельный эффект равен 0,043, т.е. ожидаемая доля домохозяйств, намеревающихся иметь еще детей и приобрести недвижимость в кредит, составляет 4,3%. Это решение статистически слабо обусловлено доходами домохозяйств, хотя отрицательные коэффициенты (табл. 5) свиде-

тельствуют, что чем меньше душевые доходы домохозяйств, тем менее интенсивны изучаемые намерения. Хотя для первой 20%-ной доходной группы ожидаемая доля домохозяйств, намеревающихся взять кредит на недвижимость и родить еще ребенка, составляет 24%.

Для домохозяйств, являющихся собственниками жилья, вероятность купить недвижимость в кредит и «завести» еще детей ниже на 3,5% (по сравнению с «не собственниками»).

Для домохозяйств, имеющих сбережения, вероятность купить недвижимость в кредит и «завести» еще детей выше на 2,7% (по сравнению с домохозяйствами без сбережений).

Жители областных центров и городов соответственно на 6,5 и 3,2% выше оценивают шансы купить недвижимость в кредит и «завести» еще детей (по сравнению с жителями поселков городского типа).

По сравнению с домохозяйствами, в которых уже есть двое и более детей, вероятность купить недвижимость в кредит и «завести» еще детей выше:

1) для домохозяйств без детей — на 5,7% (даже если заведут ребенка, не получат права на материнский капитал);

2) домохозяйств с одним ребенком — на 7,8%, (максимальный предельный эффект. Вероятно, что эти домохозяйства рассчитывают на материнский капитал);

3) домохозяйств с двумя детьми — на 4,9% (минимальный предельный эффект. Вероятно, что решение о рождении еще одного ребенка принимают без учета материнского капитала).

Оценивая предсказанные вероятности, отметим также, что ожидаемая доля домохозяйств с материнским капиталом, намеревающихся взять кредит на недвижимость и родить еще ребенка, составляет 10%, а домохозяйств, для которых материнский капитал является значимым мотивом для рождения ребенка, — 2,3%.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о справедливости гипотезы о том, что существует статистически значимое влияние возможности получения материнского капитала на намерения иметь еще детей и приобрести недвижимость в кредит.

Источники

Ниворожкина Л.И. Воздействие потребительского кредитования на уровень неравенства и бедности домохозяйств // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. 2014. № 4 (182). С. 76–83.

Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение / под ред. Л.Н. Овчаровой. М.: Независимый ин-т социал. политики, 2008.

Сведения о кредитах, предоставленных физическим лицам [Электронный ресурс] // Банк России: [сайт]. <<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2014&ТбIID=302-02М>>.

Greene W.H. Econometric Analysis. 4th ed. Prentice-Hall Intern., Inc., 2000.

Long S. Regression Models for Categorical and Limited Depended Variables. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1997.

Slonimczyk F., Yurko A.V. Assessing the Impact of the Maternity Capital Policy in Russia // Labour Economics. 2014. No. 30. P. 265–281.

Slonimczyk F., Yurko A.V. Assessing the Impact of the Maternity Capital Policy in Russia Using a Dynamic Model of Fertility and Employment: disc. paper 7705. IZA, 2013.

М.А. Панова,
Т.А. Гасс

Институт проблем
ценообразования
и регулирования
естественных монополий
НИУ ВШЭ

СОЦИАЛЬНАЯ НОРМА ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ: ВЛИЯНИЕ НА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Одной из ключевых задач совершенствования системы ценообразования в электроэнергетике является справедливое распределение тарифной нагрузки между группами потребителей. В рамках решения этой задачи профессиональным сообществом на протяжении многих лет обсуждается ликвидация перекрестного субсидирования. Существует несколько видов перекрестного субсидирования в электроэнергетике. Ключевым вопросом повестки дня является перекрестное субсидирование населения. Данное явление выражается в установлении тарифов на электроэнергию на уровне, не достигающем экономически обоснованного, для граждан за счет установления тарифов, превышающих экономически обоснованный уровень, для прочих потребителей, включая промышленность (после распада СССР тарифы на электроэнергию для населения долгое время не росли, что стало одним из методов социальной поддержки населения и компенсировалось повышенными тарифами для прочих потребителей).

Существует официальная оценка величины такого субсидирования (порядка 230 млрд руб.), нормативными актами определен ряд мер, предпринимаемых для ее снижения. Одной из такой мер является введение социальной нормы потребления электроэнергии. Предполагается, что «пониженный» тариф будет применяться к объемам потребления, не превышающим значения социальной нормы. Объем потребления электроэнергии гражданами сверх указанной нормы должен оплачиваться по более высокому тарифу. На сегодня принят ряд нормативных актов, предполагающих, что к 2017 г. социальная норма должна быть введена во всех субъектах РФ.

Актуальный порядок расчета и дифференциации социальных норм потребления установлен Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 июля 2013 г. № 614 и предполагает:

- а) установление социальных норм в расчете на домохозяйство;
- б) поправки к размеру социальной нормы на количество проживающих (базовая норма потребления в расчете на домохозяйство увеличивается непропорционально количеству проживающих);
- в) поправки к размеру социальной нормы (увеличение) для одиноко проживающих пенсионеров и инвалидов, многодетных семей, семей с инвалидами;
- г) поправки к размеру социальной нормы в зависимости от благоустройства: увеличение нормы на электроплиты, электрообогрев и электроподогрев воды, для сельских жителей и аварийного жилья;
- д) учет сезонности потребления (понижающие/повышающие коэффициенты по месяцам года к базовой соцнорме, в сумме равняющиеся единице).

Важно отметить, что размер соцнормы рассчитывается на основании факта потребления, при этом нормативно-правовые акты требуют, чтобы 70% потребления в регионе укладывалось в социальную норму, а тариф в ее пределах был снижен.

Предполагается, что введение социальной нормы будет способствовать снижению величины перекрестного субсидирования и соответственно тарифной нагрузки на промышленность. Кроме того, введение социальной нормы нацелено на стимулирование граждан к экономии электроэнергии и обеспечение социальной справедливости. Последнее достигается за счет снижения тарифа в пределах социальной нормы (возможность для малообеспеченных граждан сократить расходы при экономном потреблении) и увеличения его при потреблении свыше социальной нормы (отсутствие субсидирования потребления для обеспеченных граждан, не экономящих электроэнергию).

Вопрос возможности снижения перекрестного субсидирования за счет предлагаемых мер рассмотрен далее. Сначала необходимо ответить на вопрос, являются ли достижимыми цели а) по сокращению расходов малообеспеченными семьями с учетом применения предлагаемых правительством РФ подходов к определению социальной нормы потребления; б) обеспечению экономного потребления электроэнергии гражданами.

Для ответа на поставленные вопросы нами проанализированы данные РМЭЗ (Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения) НИУ ВШЭ о потреблении домохозяйств, отличающихся по различным характеристикам, за период с 2008 по 2012 г., что позволило сформулировать ряд гипотез о зависимости электропотребления домохозяйствами от различных факторов. По результатам данного анализа можно ответить на следующие вопросы:

- а) «уложатся» ли малообеспеченные семьи в социальную норму потребления (это достижимо, если существующая методология расчета социальных норм приближена к реальным условиям потребления в России);

б) способно ли увеличение тарифа на электрическую энергию стимулировать ее экономию в домохозяйствах (это достижимо, если увеличение тарифа сказывается на электропотреблении).

В рамках исследования были проанализированы различные варианты регрессий, объясняющих размер потребления в домохозяйстве. Естественным образом на размер электропотребления влияют бытовые удобства, наличие централизованного отопления, газа и электрической плиты. При этом интересно, что численность домохозяйства оказывается значимой переменной не во всех регрессиях, а тариф на электроэнергию фигурирует в регрессиях достаточно редко.

Зависимость потребления электроэнергии от наличия или отсутствия различной техники в доме представлена в табл. 1. Эта регрессия позволяет определить размер потребления домохозяйства в зависимости от благоустройства жилья и обеспеченности техникой.

Таблица 1. Результаты моделирования зависимости потребления домохозяйства от благоустройства жилья и обеспеченности техникой

	Нестандартизованные коэффициенты		<i>T</i>	Значение
	<i>B</i>	Стандартная ошибка		
(Константа)	74,893	5,317	14,086	0,000
Наличие централизованного теплоснабжения	-23,694	4,287	-5,527	0,000
Наличие централизованного горячего водоснабжения	-18,875	4,007	-4,711	0,000
Наличие газоснабжения	-31,635	3,897	-8,119	0,000
Наличие электрической плиты	15,166	4,379	3,463	0,001
Наличие стационарного телефона	20,379	2,720	7,491	0,000
Наличие холодильника (no frost)	8,512	2,664	3,195	0,001
Наличие морозильной камеры	19,623	4,076	4,814	0,000
Наличие стиральной машины-автомата	21,528	3,290	6,543	0,000
Наличие микроволновой печи	13,358	2,887	4,628	0,000
Наличие цветного телевизора лампового	18,194	3,746	4,857	0,000
Наличие плоского телевизора	10,819	3,237	3,342	0,001
Наличие стационарного компьютера	22,016	2,779	7,923	0,000
Наличие кондиционера	24,584	4,924	4,993	0,000
Дополнительный проживающий в домохозяйстве	17,109	0,956	17,906	0,000

Из данных таблицы видно, что наличие в доме таких электроприборов, как электроплита, стиральная машина-автомат, морозильная камера, кондиционер, стационарный компьютер и др., значительно влияет на размер потребления. Эти факторы не учитываются при расчете социальной нормы, однако их учет практически невозможен, поскольку наличие техники не фигурирует в квитанциях. Регрессия, построенная на наблюдаемых для регулятора данных, представлена в табл. 2.

Таблица 2. Результаты моделирования зависимости потребления домохозяйства от благоустройства жилья, местности и состава семьи

	Нестандартизованные коэффициенты		<i>T</i>	Значение
	<i>B</i>	Стандартная ошибка		
(Константа)	78,985	4,955		15,939
Наличие централизованного горячего водоснабжения	-13,666	3,172	-0,054	-4,308
Наличие газоснабжения	-13,154	3,911	-0,051	-3,363
Наличие электрической плиты	35,360	4,435	0,123	7,973
Домохозяйства в сельской местности	18,650	3,486	0,066	5,350
Дополнительный проживающий в домохозяйстве	27,718	1,229	0,328	22,551
Наличие детей в семье	-7,835	2,220	-0,051	-3,529

Сравнивая две регрессии (табл. 1, 2), можно сделать вывод, что количество проживающих в домохозяйстве влияет на среднее электропотребление менее существенно, чем наличие отдельных электроприборов.

Если строить аналогичную регрессию с включением факторов «тариф» и «уровень дохода» (табл. 3), то можно увидеть незначительное влияние обоих факторов.

Приведенные выше зависимости свидетельствуют, что выбранная правительством методология расчета социальной нормы (в части ее расчета в зависимости от фактических данных, нормирования в расчете на домохозяйство, непропорционального увеличения соцнормы при увеличении количества проживающих, поправок на степень благоустройства) в целом соответствует фактическим тенденциям потребления. Дополнительные льготы для одиноко проживающих пенсионеров и инвалидов и многодетных семей оправданы только в случае, если в соответствующих домохозяйствах много электроприборов.

Таблица 3. Результаты моделирования зависимости потребления домохозяйства от тарифа на электроэнергию

	Нестандартизованные коэффициенты		<i>T</i>	Значение
	<i>B</i>	Стандартная ошибка		
(Константа)	72,048	9,367	7,691	0,000
Наличие централизованного теплоснабжения	-10,262	4,881	-2,103	0,036
Наличие централизованного горячего водоснабжения	8,331	4,915	1,695	0,090
Наличие газоснабжения	-10,612	4,150	-2,557	0,011
Наличие электрической плиты	-13,545	4,378	-3,094	0,002
Наличие централизованного теплоснабжения	32,826	4,630	7,090	0,000
Домохозяйства в сельской местности	15,274	3,946	3,871	0,000
Дополнительный проживающий в домохозяйстве	26,989	1,258	21,461	0,000
Наличие детей в семье	-7,494	2,224	-3,369	0,001
Доход домохозяйства	1,381	0,655	2,108	0,035
Тариф на электроэнергию	-2,648	2,507	-1,056	0,291

Здесь важно отметить, что социальная норма потребления действовала в некоторых субъектах РФ с 2006 г. — до принятия Постановления Правительства Российской Федерации от 22 июля 2013 г. № 614 «О порядке установления и применения социальной нормы потребления электрической энергии (мощности) и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам установления и применения социальной нормы потребления электрической энергии (мощности)». При этом применялось подушевое нормирование (кВт·ч на человека), в отдельных случаях — с минимальным потреблением на счетчик (повышенная норма для одиноко проживающих граждан). Так, например, в Красноярском крае (один из наиболее проблемных субъектов РФ в части объема перекрестного субсидирования) социальная норма введена в декабре 2005 г. и составляет для граждан, проживающих в домах без электроотопления, 75 кВт·ч на человека в месяц, а для одиноко проживающих — 110 кВт·ч в месяц. В случае же наличия электроотопления в отопительный период норма потребления на человека увеличивается до 400 кВт·ч на домохозяйство (вне зависимости от

количества проживающих). В Нижегородской области в декабре 2005 г. было принято решение об установлении социальной нормы в размере 50 кВт·ч на человека в месяц без учета оснащения домохозяйств электропотребляющим оборудованием и количества членов семьи.

В 2012–2014 гг. дифференциация нормы пересматривалась (вводились поправочные коэффициенты для одиноко проживающих граждан, многодетных семей, пенсионеров и т.п.). В то же время указанная социальная норма применяется в отношении граждан, получающих субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг. Механизм, существовавший в отдельных регионах с 2006 г., проще, чем введенный в 2013 г., однако он в меньшей степени соответствовал реальным условиям потребления.

Принимая во внимание, что выбранная правительством методология расчета социальной нормы в целом соответствует фактическим тенденциям потребления (хотя по объективным условиям учитывает не все особенности), а также с учетом требования, чтобы 70% потребления региона «уложилось» в социальную норму, можно говорить, что для большинства семей она будет достаточной. В случае если тариф в пределах социальной нормы будет снижен, мера приведет к сокращению расходов в этих семьях. Однако относятся ли такие семьи к малообеспеченным?

Для ответа на этот вопрос целесообразно сравнить фактическое потребление домохозяйств с действовавшими ранее социальными нормами. Для анализа нами выбрано три региона, в которых представлены все три варианта определения социальной нормы: 1) расчет согласно нормативно-правовым документам, изданным в 2013 г. (Ростовская область); 2) подушевая социальная норма без учета минимального потребления на счетчик (Нижегородская область); 3) подушевая социальная норма с учетом минимального потребления на счетчик (Красноярский край). Далее проанализировано фактическое потребление домохозяйств с использованием базы данных РМЭЗ и выявлено, что большинство домохозяйств «укладывается» в любой норматив (табл. 4).

Таблица 4. Данные о распределении общего электропотребления в пределах и сверх социальной нормы, %

Потребление домохозяйств относительно действующих социальных норм	Относительно социальной нормы		
	в Красноярском крае	в Нижегородской области	в Ростовской области
Сверх социальной нормы	15,7	32,5	15,5
В пределах социальной нормы	84,3	67,5	84,5

В то же время наибольшее среднее превышение социальной нормы происходит в группах домохозяйств, которые трудно назвать высокообеспеченными (что не свидетельствует о достижении социальной справедливости). При этом, если применяется метод определения социальной нормы с фиксированным потреблением на домохозяйство, превышение социальной нормы в домохозяйствах с относительно невысоким уровнем дохода встречается чаще, чем при подушечном методе расчета социальной нормы. Средняя величина «избыточного» потребления домохозяйства и процент домохозяйств, «не укладывающихся» в социальную норму, напрямую зависят от ее размера.

Вторым ключевым моментом является возможность обеспечения экономии потребления за счет введения социальной нормы. Здесь, в первую очередь, необходимо отметить, что потребление каждым обследованным домохозяйством в целом стабильно, но имеет тенденцию к незначительному приросту год от года (рис. 1). Иначе говоря, рост тарифов в последние годы не приводил к сокращению потребления в расчете на человека или на домохозяйство.

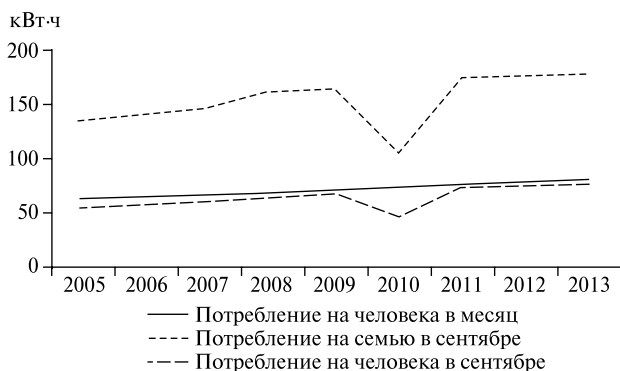


Рис. 1. Динамика удельного электропотребления

Источник: потребление на человека в месяц — Росстат, потребление на человека и на семью в сентябре — расчеты авторов на основании данных РМЭЗ.

Для более внимательного изучения влияния тарифа на электроэнергию целесообразно рассмотреть зависимость потребления от тарифа для групп домохозяйств с разными уровнями дохода. Регрессии представлены в табл. 5.

Из данных таблицы видно, что потребление зависит от тарифа только для домохозяйств с относительно высокими доходами. При этом чем выше доходы в этой группе, тем ниже потребление электроэнергии. Увеличение тарифа для данной группы способно снизить потребление. Однако вопрос,

Таблица 5. Результаты моделирования зависимости потребления домохозяйства от тарифа на электроэнергию для семей с различным уровнем дохода

	Доход ниже прожиточного минимума			Доход между одним и двумя прожиточными минимумами			Доход выше двух прожиточных минимумов		
	Коэффициенты		T	Коэффициенты		T	Коэффициенты		T
	B	Стандартная ошибка		B	Стандартная ошибка		B	Стандартная ошибка	
(Константа)	-52,203	52,791	-0,989	-535,705	38,028	-14,087	155,886	13,7	11,379
Централизованное водоотведение	-37	6,012	-6,154						
Централизованное теплоснабжение				-22,612	4,859	-4,653			
Централизованное горячее водоснабжение							-30,962	5,548	-5,581
Централизованное газоснабжение				-16,602	5,447	-3,048			
Наличие электроплиты	49,431	8,257	5,986	32,137	6,206	5,179	25,452	5,881	4,328
Домохозяйство в сельской местности				23,529	5,092	4,621			
Дополнительный проживающий в семье	17,509	2,472	7,083				32,724	2,24	14,61
Уровень дохода	16,603	6,161	2,695	69,195	3,874	17,862	-2,318	0,829	-2,796
Наличие пенсионера	-13,108	4,879	-2,687						
Наличие детей				9,083	2,912	3,119	-16,175	4,33	-3,736
Тариф на электроэнергию, общий							-16,903	3,394	-4,98

Примечание. Уровень значимости — 1%.

выйдет ли потребление данных домохозяйств за рамки социальной нормы (учитывая, что более высокий уровень дохода характерен для семей с меньшим количеством совместно проживающих), остается открытым.

Второе важное наблюдение: в семьях со средним и низким уровнем доходов сократить потребление электроэнергии не получится даже при крайне высоком тарифе.

В заключение анализа регрессий следует отметить, что их предсказательная сила слабая, только 14–18% выборки попадают в 10%-ный доверительный интервал. На наш взгляд, это связано с тем, что мы сознательно отказались включать в регрессию переменные потребления электроэнергии в предыдущий период.

О возможности снижения перекрестного субсидирования за счет предлагаемых мер необходимо сказать следующее.

Во-первых, оценка объема перекрестного субсидирования напрямую зависит от методологии определения величины экономически обоснованных тарифов, которая в 2014–2015 гг. претерпела существенные изменения, что во многих регионах должно привести к снижению оценки перекрестного субсидирования даже без учета опережающего темпа роста тарифов для граждан. Экономическая целесообразность таких решений, на наш взгляд, подлежит отдельному обсуждению в научном сообществе.

Во-вторых, для полного отсутствия перекрестного субсидирования (по текущей оценке — 230 млрд руб.), при сохранении действующего тарифа в пределах социальной нормы (тем более при его снижении), тарифы сверх социальной нормы должны возрасти более чем в 2 раза, что будет противоречить действующим методическим документам по расчету тарифов.

Источники

Постановление Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2011 г. № 1178 «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике».

Постановление Правительства Российской Федерации от 22 июля 2013 г. № 614 «О порядке установления и применения социальной нормы потребления электрической энергии (мощности) и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам установления и применения социальной нормы потребления электрической энергии (мощности)».

Приказ Федеральной службы по тарифам от 16 сентября 2014 г. № 1442-Э «Об утверждении Методических указаний по расчету тарифов на электрическую энергию (мощность) для населения и приравненных к нему категорий потребителей, тарифов на услуги по передаче электрической энергии, поставляемой населению и приравненным к нему категориям потребителей».

УЛУЧШЕНИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕТЕЙ В РАЗВЕДЕННЫХ СЕМЬЯХ

Исходная ситуация

Проблема алиментов была актуализирована в Национальной стратегии в интересах ребенка на 2012—2017 годы, где предусмотрена задача улучшения материального обеспечения детей в разведенных семьях путем создания алиментного фонда. Подобные структуры есть практически во всех цивилизованных странах и даже в ряде стран третьего мира (например в Египте).

Стратегия подписана в 2012 г. в комплексе предвыборных указов президента. С тех пор прошло время, но почти ничего не изменилось. Разве что в связи с присоединением весной 2014 г. Крыма к России планируется ратифицировать международную Конвенцию о взыскании за границей алиментов (принята странами ООН в 1956 г. в Нью-Йорке). В новых условиях проживающие в Крыму и Севастополе разведенные женщины не могут взыскать алименты с бывших мужей, имеющих украинское гражданство, так как Россия до сих пор не ратифицировала указанный документ, позволяющий взаимодействовать судебным приставам-исполнителям на международном уровне в вопросах поиска должников и истребования средств на содержание детей. Если иметь в виду, что таких женщин и детей в Крыму намного меньше, чем находящихся в подобной ситуации в России, то, может быть, на этом фоне ускорится и решение об активизации взыскания алиментов для всех российских детей как за рубежом, так и (более всего) на родине?

Кстати, сколько их? Статистика много лет не отвечала на этот вопрос. Только по переписи населения 2010 г., объединив данные по разведенным женщинам с их детьми, мы попытались определить тех, кто имеет право на получение алиментов: 2342 тыс. детей из семей, где родители разведены официально, 527 тыс. — где разошлись родители из фактических сожительств, 60 тыс. — где родители не состояли в браке, но у ребенка зарегистрирован отец; итого 3,2 млн детей, или 12% всех детей в РФ.

Эти расчеты в значительной мере подтверждены обследованием Росстата 2011—2015 гг. «Выборочное наблюдение доходов населения и участия в социальных программах». В нем впервые за много лет появились вопросы о

численности детей, которым суд назначил алименты, и о тех, кому они выплачиваются по договоренности, — это 2,7 млн, или 10% всех российских детей в возрасте 16 лет. Но с корректировкой на численность детей в возрасте от 16 до 18 лет, имеющих право на алименты, наша цифра оказалась весьма близка к показателям, учтенным статистикой.

То же получилось и с размерами алиментов. Мы рассчитали среднюю алиментную выплату на получающего; по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения ИСИ РАН, она составила 3,1 тыс. руб., а согласно указанному статобследованию — 3656 руб. в месяц. Стоит заметить, что и та и другая цифры примерно в 2 раза ниже, чем полученные в результате несложной оценки по нормам Семейного кодекса РФ (25% дохода отдельно проживающего родителя на одного ребенка, 30% на двух и 50% на трех и более) и по фактической заработной плате в экономике в рассматриваемое время. При всей условности приведенного сравнения оно подтверждает популярное мнение: алиментнообязанные родители скрывают свои истинные зарплаты. К тому же на этом фоне, судя по бюджетным обследованиям Росстата, сама выплата алиментов семьям с различным уровнем дохода производится не в пользу малообеспеченных.

Алименты, по нашим расчетам, получает в стране примерно треть детей в разведенных семьях (у Росстата цифра близкая: 39% согласно решениям суда и договоренности).

Что касается задолженности по алиментам, то Росстат оценил ее в 90 млрд руб. на дату обследования¹. Причем роль задолженности в 1-м дециле по доходам (бедные семьи) в 20 раз выше, чем в 10-м дециле (высокообеспеченные семьи). Таким образом, из-за невыплаты такой задолженности ухудшилось содержание детей, прежде всего нуждающихся. Для сравнения: во время розыска должников государство потратило на пособия на детей на несколько порядков меньше средств. Ведь в действующей системе государственной помощи — малые размеры пособий и очень узкий круг их получателей: исключительно семьи с доходом ниже прожиточного минимума. По данным Минтруда России, в 2013 г. число детей, которым назначено пособие в период розыска алиментодолжника, составило в РФ 4,6 тыс. человек, а сумма выплат — 49,6 млн руб. по всем видам пособий на всех малообеспеченных. Тем самым выплачиваемое ныне пособие малозначимо в системе обеспечения детей алиментами.

Все это позволяет назвать проблему выплаты алиментов настоящей социальной язвой России. Проблема, правда, слабо исследована, в регуляр-

¹ В целом же главный судебный пристав РФ А. Парфенчиков считает, что это 110 млрд руб. (Утро.ru: [сайт]. 2015. 27 мая. <<http://www.utro.ru>>).

ной статистике есть только число разводов (в 2014 г. — 4,8 на 1000 человек населения), но нет мониторинга численности детей в распавшихся семьях, размеров назначенных и выплаченных алиментов, объема задолженности и числа должников. В этом заметно традиционное отношение к алиментам как к проблеме частного, а не государственного права. Нечто подобное остается и сейчас, несмотря на ратификацию Конвенции ООН о правах ребенка с ее обязательствами по защите всех детей со стороны власти.

По этим параметрам Россия, где взыскание алиментов организовано в формате общей деятельности Федеральной службы судебных приставов, в задачу которой входит исполнение всех судебных решений по любым делам², выпадает из общемировой практики. В других странах действуют специализированные структуры, прямо нацеленные на взимание алиментов.

В реальности есть над чем задуматься российскому государству, которое объявило национальную программу повышения рождаемости и демографических улучшений и присоединилось к международным решениям в области борьбы с бедностью, в том числе женской. По факту после прекращения брака или иных семейных союзов ребенок становится, как правило, объектом заботы матери. Уверенность же женщины в завтрашнем дне, безусловно, усиливается при наличии серьезной системы ответственности отца за содержание ребенка в случае развода, что, несомненно, положительно влияет на принятие ею решения о деторождении.

Отсюда следует, что для решения проблемы выплаты алиментов мало одной, даже существенной меры — требуется целый комплекс мер, включающий законодательные, организационные, экономические и кадровые изменения.

Основные направления совершенствования алиментообеспечения

Наиболее понятны законодательные изменения, направленные на совершенствование Семейного кодекса РФ, принятого в 1996 г. И сейчас, когда началась законодательная кампания по его пересмотру, хотелось бы, чтобы она была не разрушительной, а скорее корректирующей, исходила из обеспе-

² ФССП прилагает массу усилий для получения долгов по алиментам. За рубеж не выехали 600 тыс. должников (Рос. газ. 2014. 23 янв.). Служба поддержала принятие Госдумой в первом чтении законопроекта о временном лишении водительских прав злостных должников и неплательщиков алиментов (Взгляд. 2015. 27 янв. <<http://vz.ru>>). Но одной службе в настоящих условиях, когда место работы и доход не определены, с задачей не справиться, нужны структурные государственные решения.

чения приоритета интересов ребенка по сравнению с интересами остальных участников отношений прекращения брака (или сожительства). Надо стремиться:

- к минимизации потерь в уровне жизни детей после развода, усилению ответственности родителей за выполнение своих обязательств, решению имущественных вопросов;
- гуманизации разводов, побуждению родителей, независимо от статуса проживания, к совместному воспитанию детей;
- увеличению внимания государства к последствиям распада семьи, институализации государственного регулирования алиментов, принятию мер по сокращению негативных явлений в этой области³.

Примером, показывающим необходимость сменить тон законодательства, является, в частности, фактическое неприменение статьи 24 СК РФ («Вопросы, разрешаемые судом при вынесении решения о расторжении брака»). Указанная статья формально обязывает суд рассмотреть вопрос о выплате алиментов на детей в процессе расторжения брака, но в жизни сейчас это решает исключительно родитель, с которым остается ребенок: достаточно в исковом заявлении о расторжении брака отметить, что «споров о детях» нет. Предусмотренное СК РФ право подать иск о выплате алиментов, по сути, не означает обязанность, и часто матери (как известно, именно с ними в большинстве случаев остаются дети) не обращаются в суд, надеясь на совесть отца. По нашим опросам в загсах Москвы, среди разведенных респонденток было больше договорившихся об алиментах без оформления, чем обратившихся в суд за их официальным оформлением.

Так, согласно нашим обследованиям, проведенным в Москве в 2008 и 2012 гг., лишь пятая часть женщин официально оформила алименты в суде. Вывод простой: большинство женщин, которые не оформляют свои отношения юридически, подвержены риску неполучения алиментов.

Мы предлагаем иную позицию для Семейного кодекса. Решение о выплате алиментов включается в бракоразводный процесс, они назначаются в обязательном порядке, если родители накануне не заключили нотариально заверенного (или письменного) соглашения. А лучше всего было бы вообще не

³ Председатель Комитета Государственной думы по вопросам семьи, женщин и детей Е.Б. Мизулина: «Речь и об алиментных отношениях, о разделе имущества, воспитании ребенка после развода... Действующий Семейный кодекс не предусматривает права детей на имущество при разводе супругов и разделе имущества — дети сейчас как вещь. Не защищено и право родителей на полноценное общение при разводе, так же как нет гарантий алиментов, бывают и злоупотребления со стороны родителя, который получает алименты. Пока кодекс обо всех этих проблемах молчит» (Изв. 2014. 4 марта).

разводить без формального, нотариально заверенного до суда соглашения о том, с кем остается ребенок и какие минимальные алименты он будет получать.

Понятно, что в реальности за материальные обязательства перед ребенком отвечает только родитель, с которым он остается жить. И чтобы действительно защитить интересы ребенка, целесообразно обязать органы опеки и попечительства (п. 3 ст. 80 СК РФ) «предъявить иск о взыскании алиментов на несовершеннолетних детей к их родителям (одному из них)», если а) родитель, с которым проживает ребенок, не обращается с иском в суд и б) ребенок не получает содержания в добровольном порядке.

Нередко в ситуации конфликта родитель, проживающий с ребенком, отказывается получать (лично, по почте и проч.) назначенные алименты от отдельно проживающего родителя. Или женщины не считают нужным обращаться к бывшему мужу по поводу алиментов (в нашем опросе таких 10%). В подобных случаях необходим специальный порядок аккумуляирования алиментных средств, к примеру, путем открытия специального счета на ребенка. Такой вариант предусмотрен в Семейном кодексе для ребенка, находящегося в интернатном учреждении, а следовало бы распространить его на всех детей, имеющих право на получение алиментов. Стоит также указать на предложения о введении многочисленных запретов для алиментодолжников — от покупки имущества до отказа в регистрации нового брака. Сфера так неоднозначна и сложна, что Верховный Суд РФ вынужден специально заниматься алиментами олигархов. Упомянем здесь также о появлении в судопроизводстве фигуры виновника развода с последующими материальными санкциями в его отношении и проч.

Что есть из этой защиты ныне в России? В СССР в случаях, когда родитель уклонялся от уплаты алиментов (или лишался заработка по болезни, отбывал наказание), назначалось «алиментное пособие» — обычное ежемесячное пособие на малообеспеченного ребенка + 50%. В новой России подобное пособие в период розыска должника в основном сохранилось и выплачивается регионами в системе помощи малообеспеченным детям. И поскольку здесь устанавливается мизерное базовое пособие, «алиментное» пособие также мизерное. Вероятно, поэтому сумма выплаченных государством пособий практически не взыскивается с алиментодолжника в доход бюджета, и у конкретного ведомства (полиция, служба судебных приставов, органы социальной защиты⁴) нет заинтересованности в поиске должников.

⁴ Список организаций ныне расширяется за счет банков, коллекторских агентств и проч., где в кредитных историях должны отражаться сведения об алиментных обязательствах и их исполнении (Коллекторы начали взыскивать долги со злостных алиментщиков // Изв. 2014. 19 нояб.).

В Госдуме также регулярно предпринимаются попытки ввести некую основу для усиления государственного регулирования сферы алиментных отношений — государственный минимальный стандарт алиментов. Предлагается исчислять его от официального прожиточного минимума ребенка в регионах, по предложениям депутатов — в размере от 25–50 до 100% прожиточного минимума.

Автор предлагает для детей, не получающих алиментов, устанавливать алиментное пособие. Оно должно носить возвратный характер: должник возмещает не только долг ребенку, но и затраты на выплаченное пособие, на розыск. Кроме того, предполагается, что алиментное пособие будет выплачиваться не только малообеспеченным семьям, но и тем, в которых у ребенка после развода существенно снижается уровень жизни. Это прежде всего семьи с одинокой матерью, матерью, являвшейся домохозяйкой до развода, безработным родителем, хронически больным ребенком, ребенком-инвалидом, семьи, где до развода дети обучались платно, и т.п.

Национальная стратегия действий в интересах детей на период 2012–2017 годов предусмотрела принципиальное изменение в системе управления сферой — создание государственной структуры — Государственного алиментного фонда (ГАФ) со следующими функциями: управление (координация, взаимодействие с заинтересованными органами, контроль результатов), финансирование (выплаты пособий во время розыска алиментодолжника), юридическая поддержка истца при разводе и розыске (взаимодействие с бенефициарами), информирование, сопровождение после развода (обеспечение права отца на контакты с ребенком, отслеживание адресного использования уплаченных алиментов). Аналогичные структуры есть во многих странах (канадское Агентство по исполнению алиментных ордеров, нидерландское Федеральное бюро по алиментам, Федеральный офис исполнения алиментных ордеров в США и т.п.).

В РФ сейчас многие ведомства занимаются обеспечением алиментанта: у мировых судей — это 8% всех гражданских дел, у приставов — 10%, у соцзащиты — около 1,5% всех назначений и т.п. Но никто не заинтересован в конечном результате — реальном улучшении положения детей в семьях после развода, видимо, согласно пословице «У семи нянек дитя без глаза». Поэтому-то и есть нужда в появлении комплексно функционирующего, целевого для конкретной многомиллионной социальной группы органа управления. Ведь с выполнения решения суда о выплате алиментов на детей начинается законопослушание. Какой же ты хороший гражданин, работник, руководитель, партнер по бизнесу, правоохранитель и проч., если не платишь своему ребенку?! И это именно тот случай, когда работа государственного аппарата востребована обществом.

Государственный алиментный фонд — задачи, источники, особенности функций

Обобщение национальной и международной практики в области защиты интересов детей в сфере алиментов демонстрирует серьезность намерений государства в обеспечении обязательности назначения алиментов при разводе, создания информационной онлайн-базы отслеживания исполнения решений суда о выплате алиментов, открытой публикации данных.

Основной объект деятельности ГАФ — дети, которые лишены содержания со стороны отдельно проживающего родителя из разведенных семей, основная функция — специальная выплата по заявлениям разведенных супругов об уклонении от уплаты алиментов в период розыска неплательщика. Сопровождающая функция — отслеживание положения ребенка в разведенных семьях, поддержка матерей, отцов в выполнении родительского долга по содержанию и воспитанию детей. Источники деятельности — бюджетные ассигнования, взысканные алименты, включая суммы, не выплаченные до наступления совершеннолетия ребенка, и начисления процентов на них, оплата расходов на розыск, штрафы, пошлины за развод, средства, полученные от раздела и продажи имущества; их следует увеличить в зависимости от доходов заявителей.

С появлением в России государственной структуры в сфере алиментов улучшится качество жизни не только детей, но и женщин, которые в настоящее время вынуждены самостоятельно действовать против неплательщиков, будируя активность службы приставов, добывая доказательства против противной стороны: сколько зарабатывает, где живет и проч. В предлагаемом варианте их интересы будут представлять чиновники, которые по содержанию своей работы должны воздействовать на органы исполнительного производства: такое соотношение сил, несомненно, дает больше шансов на успех, чем при неравновесном участии личности и чиновника. Это заметно, если познакомиться с практикой стран Балтии, где недавно введено то, что автор рекомендует для нашей страны и что поддерживается общественным мнением.

Вот данные опроса, проведенного Российской газетой. При ответе на вопрос: «Нерадивые отцы и матери задолжали своим детям 10 млрд рублей. Как помочь семьям, не получающим алименты?» — наибольшее количество респондентов (39%) высказались за создание алиментного фонда⁵.

Целевая управленческая структура в Российской Федерации необходима также с учетом происходящего ныне процесса интернационализации се-

⁵ Возросло число семей с одним родителем (Рос. газ. 2012. 1 февр.).

мейных отношений, что открывает новые ракурсы правового регулирования вопросов содержания родителями своих детей. Невозможность взыскания алиментов, если один из родителей (алиментнообязанное лицо) находится за пределами России, — в настоящее время одна из наиболее значимых проблем в российском семейном праве. Фундаментальным способом разрешения возникающих в таких случаях сложностей является заключение международных договоров (двусторонних соглашений с другими странами) или присоединение к многосторонним международным договорам, которые регулируют вопросы «трансграничного» взыскания алиментов.

В этом отношении особый интерес представляет Гагская конвенция о международном взыскании алиментов на детей и других видов семейного содержания, разработанная Гагской конференцией по международному частному праву. Это крупная и авторитетная межправительственная организация, участницей которой является и Россия. Ее основными задачами являются прогрессивное развитие и унификация норм международного частного права, обеспечение международного сотрудничества по гражданским и торговым вопросам. В рамках Гагской конференции выработано 43 конвенции по вопросам международного частного права.

Гагская конвенция была ратифицирована РФ в 2013 г. Главная цель Конвенции — способствовать решению проблемы взыскания алиментов на содержание детей, когда их родители или один из них находятся на территории другого государства — участника Конвенции, в том числе путем создания специальной структуры.

Вопрос о том, насколько возмещаются вложения бюджета в функционирование алиментного фонда, имеет разные ответы в разных странах. В США на базе компьютеризации решений суда и электронного отслеживания их выполнения удается возвращать затраты по соответствующей программе, в Швеции нет, но шведское государство считает своей обязанностью помогать всем детям. У нас же результат зависит от серьезности организации и вложений на начальной стадии с получением эффективности в перспективе в случае постоянной отладки системы.

В настоящее время в сложной экономической ситуации, при дефиците бюджета, желание руководства страны выполнять социальные обязательства по реформированию сферы алиментов могло бы реально дополнить ресурсы, направляемые на поддержку детства в России, ведь речь идет о миллиардах. И странно выглядит позиция органов управления, которые попросту не включили в План реализации Национальной стратегии действий в интересах детей вопрос о создании ею же предусмотренного алиментного фонда, способного содействовать улучшению положения трехмиллионной армии детей в разведенных семьях.

Источники

Указ Президента Российской Федерации от 1 июня 2012 г. № 761 «О Национальной стратегии в интересах детей на 2012–2017 годы».

Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ: с изм.

Рекомендации круглого стола «Актуальные проблемы совершенствования об алиментах на несовершеннолетних детей» // ГД. 2011. 24 февр.

Демоскоп Weekly. 2007. № 295–296. С. 527–528.

Итоги Всероссийской переписи населения 2010 г. / Росстат.

Комплексное наблюдение условий жизни населения / Росстат. 2011, 2014.

Обследование «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе». НИСП, 2004, 2007.

Ржаницына Л.С. Алименты в России: анализ проблем и стратегия в интересах детей. М.: ИЭ РАН, 2012.

Ржаницына Л.С. Проблема алиментов на детей. Московский проект. М.: Норт Медиа, 2008.

Ржаницына Л.С., Гурко Т.А. Сфера социальной незащищенности. Проблема обеспечения детей алиментами. М.: Ин-т экономики РАН, 2007.

Федеральная служба судебных приставов: офиц. сайт. <<http://fssprus.ru/>>.

А.К. СОЛОВЬЁВ

Пенсионный фонд
Российской Федерации

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОГО КРИЗИСА

Начиная с последней четверти XX столетия пенсионная реформа прочно вошла в число приоритетов социально-экономического развития всех развитых стран. В отличие от иных государственных приоритетов (военные конфликты, курсы валюты, цена нефти, выборы президентов, приватизация, инфляция и т.д.), которые обусловлены конъюнктурными обстоятельствами и имеют относительно кратковременный характер, формирование и развитие национальной государственной системы, несмотря на двухвековую историю, становится все более сложным и даже определяющим фактором не только для рядовых граждан, но и для всей экономики каждого государства, поскольку растущее количество нетрудоспособных граждан требует от цивилизованного общества все больше и больше ресурсов для их достойного содержания.

В нашей стране традиционный круг проблем социально развитых стран дополняется макроэкономическими и демографическими рисками, связанными с затянувшимся переходом к рыночным трудовым отношениям. Несмотря на провозглашенный переход на страховые принципы пенсионного обеспечения (реформа 2002 г.) до сих пор большинство институциональных факторов пенсионной системы носят нестраховой характер. Это явилось закономерным следствием многочисленных непоследовательных и противоречивых реформ с весьма непредсказуемыми конечными результатами, которые претерпела государственная система пенсионного обеспечения в нашей стране (реформы 1992, 1997, 2002, 2010 гг., не считая практически ежегодных лоскутных корректировок отдельных элементов пенсионной системы).

Ключевым направлением совершенствования современной отечественной системы пенсионного обеспечения является реализация мер, направленных на повышение ее эффективности. Особую остроту проблеме эффективно-

сти пенсионной системы придает всеобщий интерес к очередной пенсионной реформе, которая сопровождается противоречивыми оценками специалистов и всего экспертного сообщества.

Причина этого заключается в том, что современная пенсионная система относится к сложнейшим объектам государственного управления. Для проведения анализа ее эффективности недостаточно традиционного инструментария, применяемого для любого другого объекта народного хозяйства или социальной инфраструктуры страны, поскольку в процессе реализации пенсионного обеспечения задействованы большое количество участников, многочисленные «внешние» факторы (демография, макроэкономика) и различные общественные институты. Кроме того, частым изменениям подвержены правовые основы и принципы пенсионного обеспечения, включая законодательство.

Наиболее противоречивый характер имеет последняя радикальная реформа 2015 г., в процессе которой, в отличие от предшествующих реформ, были пересмотрены все ключевые элементы пенсионной системы начиная со структуры самой трудовой пенсии и заканчивая тарифной политикой и межбюджетными отношениями. Все это было бы оправдано при единственном условии: если хотя бы часть этих изменений достигала заданных целей. Цели же любой пенсионной реформы непосредственно должны вытекать из выполняемых государственных функций по материальному обеспечению граждан, утративших трудоспособность. Таковыми целями общепризнаны две: обеспечение достойного (с точки зрения национальных традиций) уровня жизни пенсионеров исходя из трудового участия каждого в пенсионной системе и устойчивость финансовых источников для поддержания заданного уровня жизни пенсионеров.

В соответствии со Стратегией долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации (далее — Стратегия) пенсионная реформа должна решить обе выделенные цели. Однако конкретные формы и методы их реализации оказались весьма далеки от целевых ориентиров Стратегии, о чем наглядно свидетельствуют как государственный, так и пенсионный бюджеты, принятые на предстоящую трехлетку.

Учитывая объективную сложность и социально-политическую (субъективную) конъюнктурность каждой проблемы современной российской пенсионной системы для оценки ее эффективности применяются разные подходы и показатели.

Для нашей страны обе цели имеют конкретные качественные и даже количественные параметры: в настоящее время в качестве единственного социального норматива уровня жизни можно принять прожиточный минимум пенсионера (сейчас он составляет 1,8 прожиточного минимума пенсионера

(ПМП) к средней трудовой пенсии). Хотя и этот показатель не отражает трудового участия застрахованного лица в пенсионной системе — для этого в международной практике применяется показатель коэффициента замещения (сейчас он составляет около 35%).

Альтернативным количественным критерием оценки эффективности пенсионной системы следует считать бюджетозависимость от нестраховых межбюджетных трансфертов на пенсионное обеспечение. В нашей стране такие трансферты составляют практически половину пенсионного бюджета (около 3% ВВП). Однако основная часть этих трансфертов направлена на выполнение непенсионных функций, искусственно возложенных на пенсионную систему и обременяющих межбюджетные отношения.

В мировой практике эффективность функционирования пенсионной системы традиционно оценивается по двум основным параметрам — финансовой устойчивости и уровню замещения. В настоящее время существует несколько основополагающих международных нормативно-правовых документов, устанавливающих определенные требования к уровню пенсионных выплат, которые должна гарантировать эффективно функционирующая пенсионная система. В России до сих пор эти документы не были ратифицированы в силу определенных проблем (ограниченности статистической информации и низкого уровня пенсионного обеспечения).

С позиций бюджетного процесса проблема экономической эффективности пенсионной системы сопряжена с переходом на программно-целевой метод долгосрочного планирования исходя из необходимости достижения ее конечных — целевых — результатов.

В современных условиях ужесточения бюджетно-финансовой политики пенсионная система рассматривается как существенный тормоз инновационного развития экономики и препятствие для выхода страны из кризиса.

Неэффективной пенсионная система считается по целому ряду параметров. Во-первых, она оценивается как неэффективная сама по себе. Во-вторых, она является обременительной для государственного бюджета, т.е. увеличивает общеналоговую нагрузку. В-третьих, она обременительна для так называемого бизнес-сообщества и якобы препятствует его развитию.

В связи с этим необходимо разобраться с каждой из этих трех проблем.

Первая проблема — эффективность пенсионной системы как таковой.

Пенсионная система включает трех участников: страхователей, страховщиков и застрахованных лиц, — которые имеют объективные экономические антагонистические противоречия. И то, что эффективно для одного участника, неизбежно оказывается неэффективным для двух других. Поэтому оценивать эффективность пенсионной системы можно только с позиции одной из сторон-участниц, и эта позиция должна быть принята.

Кроме того, пенсионная система, если мы хотим сделать ее эффективной и экономически устойчивой, должна рассматриваться как чисто экономическая система с определенными социальными ограничениями. Рассматривать пенсионную систему необходимо с позиций того из ее участников, ради которого, собственно, она и создается — застрахованного лица. То, что эффективно для него, должно являться базовой точкой отсчета для других — страхователя и страховщика. И они должны формировать и осуществлять свою деятельность так, чтобы обеспечить ее эффективность для застрахованного лица. Основным критерий эффективности для застрахованного, который применяется и в западной практике, — достойный уровень обеспечения при наступлении страхового случая (старость, инвалидность, потеря кормильца).

Что мы понимаем под достойным уровнем? Сейчас как точка отсчета может рассматриваться только прожиточный минимум, другие показатели у нас отсутствуют. Однако существующий прожиточный минимум должен быть адаптирован к либерально-рыночным условиям, когда в него включается платная медицина, повышенное налогообложение, затраты на уход и т.п. Современная потребительская корзина для пенсионера, из которой рассчитывается ПМП, ничего из этого не предусматривает. Но даже если рассматривать ПМП в том виде, в каком он есть сейчас, это тоже позволяет делать выводы о недостаточности уровня пенсионного обеспечения.

Однако показатель материального обеспечения пенсионеров, выражаемый через соотношение пенсии и ПМП, — лишь одна сторона проблемы. В страховой пенсионной системе он является обезличенным: не отражает ни трудового вклада застрахованного лица в формирование пенсии, ни степени адекватности его пенсионного потребления допенсионному уровню. Для этих оценок на Западе применяется другой показатель — коэффициент замещения. Он является единственной комплексной и достаточной характеристикой эффективности развития пенсионной системы.

Но у нас, в условиях ограниченной статистики и ограниченного инструментария персонализированного учета, если применить коэффициент замещения, окажется, что на трех четвертях территорий он превышает, иногда в 2 и более раз, международные нормативы. Аналогичная ситуация сложится и с некоторыми видами деятельности (сельское хозяйство, бюджетная сфера). Несмотря на это уровень жизни пенсионеров остается низким.

Проблему выбора показателя и методики его расчета для оценки эффективности пенсионной системы для застрахованного лица необходимо решать.

Международные сравнения, которые публикуются ОЭСР, Евростатом, дают не полностью сопоставимые показатели. Многих удивляет, что в одних странах коэффициент замещения составляет 120%, в других — 80%, где-то —

40%. Причем везде он имеет разное и несопоставимое содержание. Одни страны включают в методику его расчета все виды выплат, в том числе индивидуальное и корпоративное накопление, другие — только обязательства в рамках государственной пенсионной системы. И методы исчисления коэффициента замещения различны. Таким образом, и в международной практике единообразия не будет. Поэтому данный показатель не может быть универсальным мериллом, тем более в межстрановых аналитических сравнениях.

Главное при оценке эффективности самой пенсионной системы — она, являясь экономической системой, подчиненной экономическим законам, не может рассматриваться в отрыве от макроэкономических факторов, экономики и социальной ситуации конкретного государства. Не может быть эффективной пенсионная система в неэффективной экономике. И не может пенсионная система рассматриваться как нагрузка на бизнес, если мы говорим о страховой пенсионной системе.

Для того чтобы стать полноценно эффективной, пенсионная система должна взаимодействовать с экономикой на паритетных условиях. И экономика должна учитывать потребности пенсионной системы как базовые требования, а не наоборот. Не только пенсионная система должна приспосабливаться к экономическим возможностям, но и экономические параметры развития страны должны быть ориентированы на потребности пенсионной системы и накопленные обязательства, т.е. сформированные в условиях предыдущих и современных пенсионных программ пенсионные права застрахованных лиц. Государство, со своей стороны, должно гарантировать безусловную реализуемость этих обязательств.

Об этом было заявлено и на Всемирном пенсионном форуме в Кейптауне: пенсионная система не может зависеть от текущих проблем в экономике. Для того она и создана как государственная, что не должна быть подвержена никаким рискам. Задача государства — обеспечить ее эффективность всеми инструментами, которыми оно располагает.

Федеральный бюджет — это механизм перераспределения общеналоговых поступлений, которые используются для решения общегосударственных, общенародных проблем.

Почему в пенсионной системе возникает потребность в средствах федерального бюджета? Существуют значительные по объемам государственные пенсионные обязательства предшествующих программ советского и постсоветского периодов. В советский период система была бюджетной, затем начался переход к рыночным механизмам. Но пенсионная реформа занимает несколько десятилетий, так как охватывает период жизни нескольких поколений. Причем деградация экономики, разрушение социальных функций государства и обеднение населения делают переход еще более мучительным и длительным.

До сих пор пенсионная система находится на переходном этапе, и в этот период неизбежно появляются дополнительные потребности в средствах федерального бюджета на реализацию накопленных ранее пенсионных обязательств (имеется в виду не реальное, а виртуальное накопление пенсионных прав в солидарной (распределительной) пенсионной системе).

Речь идет о выполнении уже накопленных в советский и постсоветский период обязательствах, а не о финансировании новых страховых пенсионных прав. Будущие страховые права должны быть реализованы страховыми пенсионными механизмами, когда будут предъявлены к выплате. Поэтому экономически необоснованно утверждать, что госбюджет финансирует страховую пенсионную систему: бюджетный трансферт полностью покрывает уже принятые государственные пенсионные обязательства предыдущих периодов, а не по новым страховым правам.

Таблица 1. Вариант прогноза формирования страховой части трудовой пенсии и отчислений на формирование пенсионных накоплений бюджета ПФР

Источник	Год				
	2015	2020	2030	2040	2050
Доходы на страховую часть трудовой пенсии (СЧТП), млрд руб.	1883	2694	4962	8642	14 710
Трансферты из федерального бюджета на компенсацию выпадающих доходов	26	13	0	0	0
Выплата СЧТП, всего млрд руб.	3037	4521	7772	12 760	20 662
в том числе:					
за счет конвертации, млрд руб.	1606	1826	1819	266	41
за счет страховых взносов (без учета валоризации), млрд руб.	775	1886	5047	11 721	20 141
валоризация, млрд руб.	656	809	906	773	481
Административные расходы, млрд руб.	117	177	314	535	873
Дефицит СЧТП, млрд руб.	-590	-1181	-2218	-3880	-6345
Страховые взносы на НЧТП, млрд руб.	645	1094	3041	5816	9901

Тариф, необходимый для выполнения текущих пенсионных обязательств, составляет 34%, в том числе: на выплату фиксированного базового размера — 14,5%, на страховую часть — 15,9%.

Для обеспечения прозрачности бюджетной системы ПФР и эффективности расходования его средств необходимо увязать институциональную структуру пенсии с экономическими механизмами ее формирования. Базовая, страховая, накопительная части выполняют различные функции и должны иметь разную институциональную структуру.

Базовая часть (в российской пенсионной практике — это фиксированный базовый размер страховой части пенсии, в международной практике — это базовый уровень пенсий) выполняет функцию обеспечения минимальной выживаемости для всех, кто имеет какой-то установленный стаж.

Пенсия второго уровня выполняет функцию обеспечения эквивалентности прав и обязательств. В российском пенсионном законодательстве эту функцию должны выполнять страховая и обязательная накопительная части трудовой пенсии.

Однако формирование обязательной накопительной части не для всех застрахованных лиц является экономически оправданным с точки зрения возможности накопления сколько-нибудь существенных средств из-за низкого уровня заработной платы. Для низко- и среднедоходных категорий населения целесообразно предусмотреть формирование только страховой части на основе распределительного механизма финансирования, ограничив базу для начисления взносов, например, двумя-тремя средними зарплатами. Эта часть пенсии должна быть связана с размером отложенной заработной платы. В противном случае она будет уравнивающей и нагрузочной для застрахованного лица.

Для того чтобы усилить дифференциацию и повысить личную заинтересованность работника в формировании своих пенсионных прав, необходимо разделить условия и источники формирования страховой и обязательной накопительной частей пенсии.

Не менее важным фактором формирования финансовой зависимости бюджета ПФР от федерального бюджета является формирование накопительного сегмента пенсионной системы. Главной идеей введения накопительной части в 2002 г. было стимулирование участия застрахованного в формировании пенсионных прав.

Пенсионные накопления выполняют тройственную функцию. Первая — формирование пенсионных прав, и они должны быть эффективны с этих позиций. Вторая — стимулирование создания долгосрочных инвестиций как источника ускорения экономического развития. Третья — изъятие из оборота или ограничение текущего потребления для регулирования развития экономики в целом, формирования оптимальных макроэкономических пропорций (монетарная функция). Третья функция для России в настоящее время неактуальна. В условиях полукриминальной экономики при отсутствии нормальной государственной фискальной политики бизнесменам легче вывести деньги за рубеж и купить дома с яхтами.

Вторая функция носит проблемный характер. Деньги вроде бы нужны, но не для долгосрочного инвестирования, а для покрытия государственного внутреннего или внешнего долга. Такое использование делает их неэффективными.

Остается только одна функция накопительной части — повышение размера пенсий. Эту функцию в текущей макроэкономической ситуации невозможно выполнить должным образом. При такой инфляции, очень слабом и неустойчивом фондовом рынке никакого масштабного эффективного накопления в течение 50–70 лет не может быть в принципе. Для этого должен быть емкий устойчивый фондовый рынок, что подтверждает западный опыт.

Поэтому обязательные накопления предлагается рассматривать как источник пенсионных прав для относительно обеспеченной категории застрахованных лиц, например, с заработной платой, превышающей 1 млн руб. в год (83 тыс. руб. в месяц). Для этого обязательное накопление надо сделать привлекательнее других долгосрочных накопительных инструментов: депозитов, страхования жизни, индивидуального участия на фондовом рынке, покупки акций и облигаций. Обеспечиваться эта повышенная привлекательность должна добросовестностью страховщиков, с одной стороны, и помощью государства путем льготного налогообложения на время переходного периода — с другой.

Застрахованные, имеющие заработную плату сверх определенного уровня (например, 2 и более млн руб. в год), могут платить и добровольные взносы на накопление в систему НПО, но для нее должен устанавливаться меньший уровень льготного налогообложения. Добровольные накопительные пенсии составят третий уровень пенсионной системы.

Каждый уровень пенсионной системы должен быть обеспечен своим механизмом формирования: тарифом, требованиями к стажу и объемам уплачиваемых взносов для формирования пенсионных прав. В современной российской пенсионной системе нет экономического механизма, адекватного экономической сущности каждой составной части пенсии. Это делает пенсионную систему неэффективной.

По окончании переходного периода у нас должны полностью, в завершенном виде, сформироваться три этих уровня. Такая пенсионная система не может быть несбалансированной: сколько заработал, столько и получил.

Решение проблемы финансовой устойчивости и эффективности пенсионной системы невозможно без безусловного соблюдения прав и интересов застрахованных лиц. Мы же нарушаем эти права, предоставляя льготы работодателям, а после возмещаем эти льготы средствами из федерального бюджета, не включая их в пенсионные права застрахованных лиц, не учитывая при определении коэффициентов индексации РПК и назначенных пенсий.

Именно пенсионная реформа, реализация которой начнется в России с 2015 г., в соответствии со Стратегией долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации, призвана создать объективные макро- и микроэкономические условия бюджетной сбалансированности и долгосрочной финансовой устойчивости пенсионной системы.

Источники

Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 29 июня 2011 г. «О бюджетной политике в 2012–2014 годах».

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.

Соловьёв А.К. Проблемы эффективности пенсионной системы России в условиях реформы // Мир новой экономики. 2014. № 4. С. 39–50.

V. Danilin,
N. Isaev,
A. Kapustin,
E. Mezentseva,
S. Smirnov

National Research University
Higher School of Economics

MEASURING SOCIAL EXCLUSION RISK AT REGIONAL LEVEL: APPROACHES AND OUTCOMES

The concept of social exclusion is currently regarded by researchers in social sciences as a multi-dimensional phenomenon which covers a number of interrelated aspects at a time. It normally involves exclusion from economic life, social services, public life and social networks. In 2010, the European Union adopted “Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth” for the period until 2020 which identified clear and quantifiable parameters for reducing the number of the socially excluded in the EU countries.

However, no consensus is yet reached at the international level as to the definition of the concept of social exclusion as to the methodology to measure it. The European Union, World Bank, OECD and UN agencies are still using different indicators for assessing poverty, deprivation and social exclusion.

In the Russian Federation, the category of social exclusion is rather a theoretical concept than a specific instrument for transforming and implementing social policies. Most Russian studies are discussing the problems of measuring social exclusion at the national level or among specific socially vulnerable population groups. Meanwhile there are now studies concerning spatial dimension of the level of social exclusion of the population of Russian regions. This study is designed to fill this existing gap.

Proposed methodological framework

We stand for an axiomatic approach determining that:

Social Exclusion cannot be identified
with such a phenomenon as

}	Deprivation
	or
	Discrimination
	neither
	Poverty

On the one hand, that sort of reasoning enables to discard the majority of definitions of Social Exclusion relying on one-way concepts of deprivation, discrimination or poverty. On the other hand, it rests upon a strong current of thought in social sciences that stresses the relational aspect of discussed phenomenon, pointing out that the inability of an individual to interact effectively in society with others is a basic constitutive component of Social Exclusion. In other words, the core aspect of Social Exclusion relies upon ability of an individual to maintain vital human/social relations within his/her surrounding usual environment.

This leads us directly to a concept of so-called *interpersonal social relationships* of an individual within society he/she lives in. This concept, well-developed in social and psychological sciences, identifies five basic communications of an individual with:

- (1) family/household members;
- (2) friends/acquaintances;
- (3) colleagues/work associates;
- (4) authorities/officials;
- (5) neighborhood/community.

Founded on above stated grouping of interpersonal relationships, one can say that the **Social Exclusion (SE)** is a phenomenon identified with a rupture of vitally interpersonal social relationships between a person and members of its usual social environment he/she lives in.

To be more specific, there is need to develop a set of derivative operational definitions of basic concepts directly connected to the above defined phenomenon of SE. The following variety of definitions is proposed.

Social Exclusion Risk (SER): the possibility that an event of SE might happen to an individual.

Social Exclusion Risk Occurrence/Materialization (SERO): an existential situation in which an individual is deliberately or accidentally excluded/prevented from at least three of five basic interpersonal relationships within his/her usual environment.

Group at Social Exclusion Risk (GSER): the subset of individuals who belong to a socially vulnerable group and are highly exposed to the SER.

Socially Vulnerable Group (SVG): the set of individuals incapable to withstand adverse impacts from multiple social stressors to which they are exposed.

Dimension at Social Exclusion Risk (DSER): the set of GSERs defined according to drivers of SE.

Drivers of Social Exclusion (DSE): the set of factors (social, economic, demographic, etc.) facilitating the state of SE.

Population at Social Exclusion Risk (PSER): all individuals that belong to all considered GSERs or DSERs.

Measuring SER at regional level

The proposed approach to measure SER is based on the classic risk theory which tells us that the risk of any nature may be assessed weighting a value at risk by a probability of its materialization.

Thereby, *the gross value of the SER* for a group i of population for a region j ($GVSER_{ij}$) maybe assessed through the following elemental expression:

$$GVSER_{ij} = G_{ij} \times P_i, \quad (1)$$

where: G_{ij} is a number of persons forming part of the specific group of population i ($i = 1, 2, \dots, n$) at SER for considered region j ($j = 1, 2, \dots, m$); P_i is a probability of the occurrence of the SE for persons who belong to considered group i of population at SER.

Taking into account the need to compare different regions, it is necessary to normalize the gross value per 100 000 persons of regional population, using the following equation:

$$VSER_{ij} = (G_{ij} \times P_i) \times \frac{10^5}{Pop_j}, \quad (2)$$

where: $VSER_{ij}$ is a value of the SER normalized per 100 000 persons for considered group i at risk of the SER and for considered region j ; Pop_j is the total population of considered region j ; G_{ij} and P_i are defined in equation (1).

Thus, the basic indicator of the SER for a region j can be quantitatively defined as the expected number of socially excluded persons per 100 000 of regional population.

There is no problem to assess the thirist term (G_{ij}) of the equation (2), provided that an effective selection of groups at SER at regional level is done by the way of examining relevant official statistical data.

In turn, for an estimation of the values of probabilities of occurrence of SE for individuals who belong to specific socially vulnerable group of population, it is necessary to carry out corresponding sociological survey.

Considering expert opinions, and taking into account the stated above operational definition of SE phenomenon, the assessment of probability of SE for considered group i of population at SER implies to perform two following iteration.

In the first place, there is need to derive mean values of expert estimates, using the following formula:

$$\bar{p}_{ir} = \frac{\sum_k^K p_{irk}}{K}, \quad (3)$$

where: \bar{p}_{ir} is a mean probability that an individual who belongs to a group i of population at SER ($i = 1, 2, \dots, n$) could be excluded from a considered basic interpersonal relationship r ($r = 1, 2, \dots, 5$); p_{irk} is a probability given by an expert k ($k = 1, 2, \dots, K$) that the event, just described above, might happen.

In the second place, knowing derived mean probabilities, it is possible to calculate the required values of probabilities of occurrence of SE for considered group at SER through the following expression:

$$P_i = \frac{(\bar{p}_{i1} \times \bar{p}_{i2} \times \bar{p}_{i3}) + (\bar{p}_{i1} \times \bar{p}_{i2} \times \bar{p}_{i4}) + (\bar{p}_{i1} \times \bar{p}_{i2} \times \bar{p}_{i5}) + \dots + (\bar{p}_{i3} \times \bar{p}_{i4} \times \bar{p}_{i5})}{C_{r=5}^3}, \quad (4)$$

where: P_i is a probability for an individual who belongs to a group i at SER of being excluded at least from the three of the total of five basic interpersonal social relationships within his/her usual environment; $C_{r=5}^3$ is the number of all possible combinations composed of 3 elements out of the set of 5 elements (the last number represents considered number of basic interpersonal relationships r).

An estimated value of P_i is the mathematical expectation of subjective probabilities of SER given by interviewed experts for considered group of population. To yield the values of subjective probabilities, the following conversion scheme is proposed.

Semantic scale for exclusion from a considered basic interpersonal social relationship r (type of 5 digit Likert)	Discrete probability scale (p_{irk})
“Do you agree with the following statement?”	
Agree	1
Rather agree	0,75
Difficult to say	0,5
Rather don't agree	0,25
Don't agree	0

Given the values of social exclusion risk for considered groups of population, it is possible to develop an *integral absolute indicator of SER* ($ISER_j$) for each region j ; the latter can be calculated through the following formula:

$$ISER_j = \frac{10^5}{Pop_j} \times \sum_i^n (G_{ij} \times P_i). \quad (5)$$

Note that the derived value of $ISER_j$ does not correspond to cumulative numbers of socially excluded persons forming part of considered groups of population, as far as $G_{1j} \cap G_{2j} \dots \cap G_{nm}$. An individual may belong simultaneously to n groups of persons at social exclusion risk.

Thereby, we can quantitatively define the integral indicator of SER (as well as values of SER for different dimensions of SE) for a region j as a number of expected cases of social exclusion per 100 000 of regional population.

We propose also some derivative indexes that allow carrying out more specific comparative interregional analysis, namely well-known for statisticians Z -scores. By using the Z -scores it's possible to compare regions according to relative severity of the risk of social exclusion. For that purpose the following conversion scheme for different scales is proposed.

Metric scale (value of Z -score for population / dimension / group at SER for region j)	Semantic scale (relative degree of SER for population / dimension / group for region j)
$2.0 \leq Z_j$	Very high
$1.0 \leq Z_j < 2.0$	High
$-1.0 \leq Z_j < 1.0$	Medium
$-2.0 \leq Z_j < -1.0$	Low
$Z_j \leq -2.0$	Very low

Counting the number of groups of population with very high and high values of relative degree of the SER for a region j enables to develop an additional indicator, which may be called as *relative scope of SER*.

To get an absolute value of SER for a group of population for a given region was divided by a correspondent mean value for all considered regions, multiplying the derived output by 100.

Data source: Official statistics

Based on findings by scholars dealing with problems of SE, we selected 14 indicators which characterize usually identified socially vulnerable groups of population. That was the base for the following construction of 7 derivative indicators. The remaining 2 indicators were selected directly from official data. These indicators define the number of the population in 9 socially vulnerable groups:

- (1) low-income persons;
- (2) long-term unemployed;
- (3) residents of homes for orphans & abandoned;
- (4) aged & disabled inpatients of nursery homes;
- (5) aged and disabled in need for social care at home;
- (6) disabled under age of 18 living with family;
- (7) alcohol addicts;

- (8) drug addicts;
- (9) HIV infected persons.

Those groups at risk of SE were classified into three dimensions:

- (1) economic (groups No. 1–2);
- (2) social (groups No. 3–5);
- (3) health (groups No. 6–9).

The analysis of availability of statistical data at the regional level allowed to perform the calculations for 81 regions of Russian Federation (except the Republic of Ingushetia, Nenets Autonomous Area, Republic of Crimea, and the Federal city Sevastopol).

Data source: Expert survey

In total we selected 47 Russian specialists and practitioners in the area of social policies, social science, economics and psychology. In accordance with the five above mentioned basic interpersonal social relationships, the respondents were proposed to answer questions for each of the nine groups at risk of SE.

The questions were formulated in the standard form: “Do you agree with the following statement: An individual belonging to a considered group would have serious problems while communicating with...”. Respondents were proposed to express what extent they agree with these assertions. For this purpose, a five-level Likert scale was used (from 1 “Agree” to 5 “Don’t agree”).

By using expert survey outputs, in compliance with the equations (3) and (4) the expected values of probabilities of SER occurrences for selected groups of population were calculated (Fig. 1).

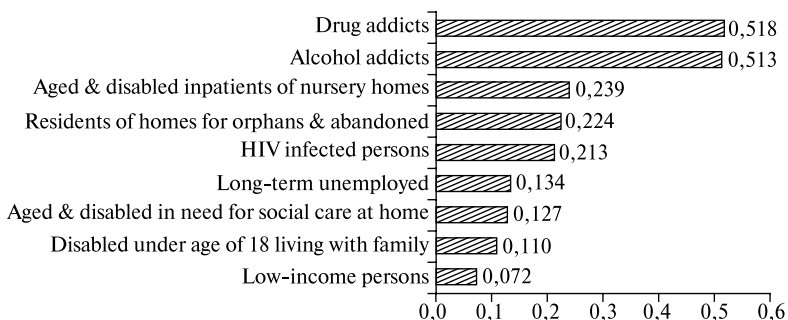


Fig. 1. Expert survey: Assessed probabilities of social exclusion risk occurrence for individuals belonging to considered group of population

A range of the values of assessed probabilities of SER varies considerably from the highest values for drug and alcohol addicts to the lowest ones for low-income persons.

Outcomes

Summary of basic statistics by groups / dimensions / total population is presented in Tab. 1.

Table 1. Values of social exclusion risk: Basic statistics

Group/dimension	Min	Max	Ratio (max/min)	Mean	Skewness
Disabled under age of 18 living with family	25	217	8,7	42	5,719
Alcohol addicts	168	2683	16,0	992	1,311
Drug addicts	71	1054	14,8	273	2,229
HIV infected	4	302	75,5	72	1,539
Residents of homes for orphans & abandoned	4	54	13,5	15	1,446
Aged & disabled in need for social care at home	21	241	11,5	110	0,713
Aged & disabled inpatients of nursery homes	3	124	41,3	57	0,428
Long-term unemployed	8	564	70,5	144	2,19
Low-income persons	467	2214	4,7	958	1,326

Consolidated data by three dimensions are presented in Tab. 2.

Table 2. Regional differentiation by degree of social exclusion risk in 2012

Dimension	Degree of SER, No. of regions			Regions with very high degree of SER
	Very high / high	Very low / low	Medium	
Health	10	8	63	Tyumen Region Samara Region Chukotka Autonomous Area
Social	17	13	51	Pskov Region
Economic	10	11	60	Republic of Tuva Republic of Kalmykia Chechen Republic

The highly exposed to SER regions in all dimensions were hugely differentiated by the combination of the values of relative significance of SER for each group of population at risk. The presented pictures (Fig. 2a-e) allow us to categorize regions as pertaining to different types regarding the main drivers of social exclusion phenomenon.

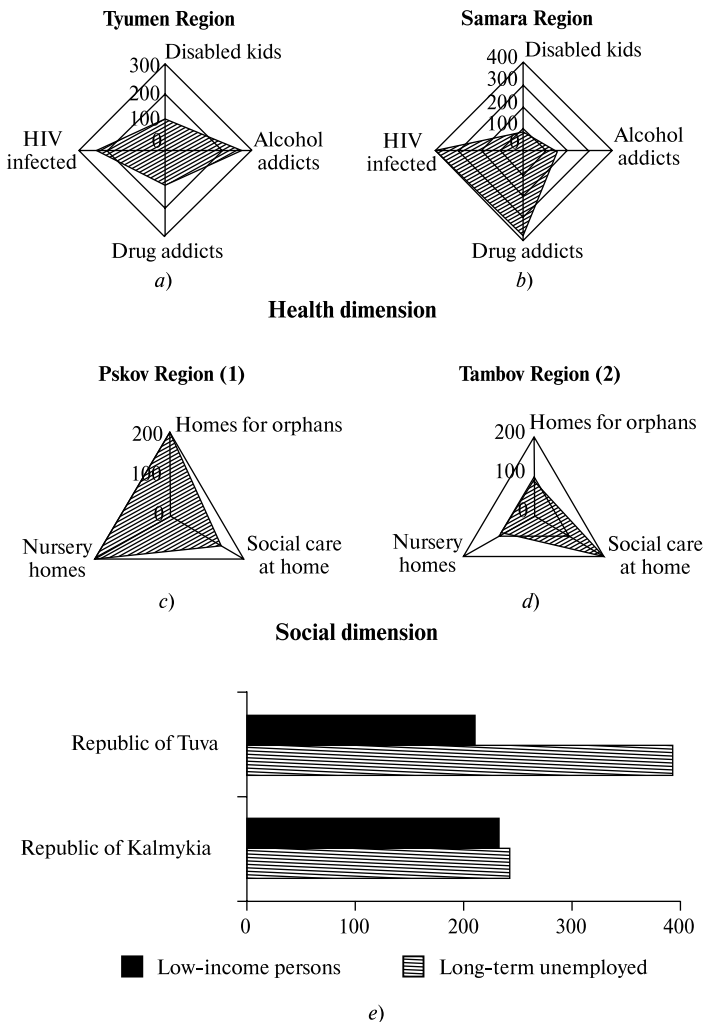


Fig. 2a-e. The top Russian regions exposed to SER: Indexes by constituent groups of population (the mean value for 81 Russian regions = 100)

Integral regional ratings

An integral indicator of SER for a given region constitutes the sum of expected cases of social exclusion pertaining to each of the three considered dimension, e.g. Health, Social and Economic ones.

In 2012 the distribution of Russian regions by the values of integral indicator of SER demonstrated that:

- 11 regions belonged to the category of highly exposed to SER, including 3 regions with very high degree of SER (Tab. 3);
- 10 regions registered the low values of SER;
- the remaining 60 regions have been characterized by medium degree of SER.

Table 3. The top-3 Russian regions highly exposed to SER: all dimensions

No.	Region of the Russian Federation	Measures of social exclusion risk	
		Absolute indicator*	Relative index**
1	Tyumen Region	4503	3,06
2	Republic of Kalmykia	4167	2,50
3	Samara Region	4149	2,47

* Expected number of cases of social exclusion per 100 000 of population; ** Z-score for absolute indicator.

The highly exposed to SER regions were analyzed subject to its relative indexes of social exclusion. The outputs of this development for 4 of the most risky regions is presented below (Fig. 3a-d). Mention, that to derive an index for measuring interregional differentiation, an absolute value of SER for considered group of population for a given region was divided by the correspondent mean value for 81 subjects of the Russian Federation, and then multiplying the derived output by 100.

The selected top 4 regions demonstrated in 2012 different combinations of relative indexes of SER that implied formation of a unique or common pattern of SE phenomenon for a given region. For example, developed regions — the Samara and the Tyumen regions — were characterized by high degree of SER due to unfavorable figures relating to Health dimension. In turn, for underdeveloped regions, such as the Republic of Kalmykia the high degree of SER was determined by pure economic conditions.

In 2012 the main contribution to the integral value of SER was made by Health dimension. On the average, the latter accounted for 53 out of 100 expected cases of social exclusion. The highest values for that dimension have been displayed by the Yamal-Nenets Autonomous and the Chukotka Autonomous Areas (73% each other).

The Economic dimension was the second in importance to determining the value of integral indicator of SER. In 2012, this dimension accounted for 40 out of 100 expected cases of SE. The highest shares in this respect were shown by the Chechen Republic (72%) and the Republic of Tuva (68%).

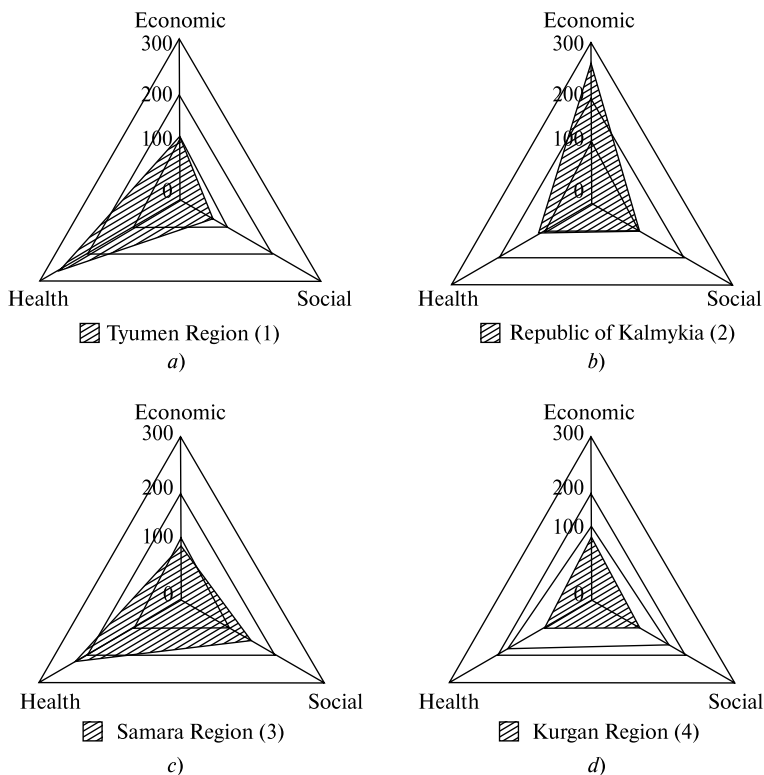


Fig. 3a-d. The top 4 Russian regions exposed to SER in all dimensions: Indexes by constituent dimension of population (the mean value for 81 Russian regions = 100)

Social dimension played the minor role in determining the overall value of SER. On the average, this dimension accounted only for 7 out of 100 expected cases of SER. The relative high values were registered in the Yaroslavl and the Tambov (13% each other) regions.

In conclusion, an attempt to categorize Russian regions according to the scope of social exclusion has been made. A short list of regions having three or more high exposed to SER groups of population is shown in Tab. 4.

As one can see, the above presented list differ significantly in respect to membership of the most risky regions, according to its absolute values of SER.

On the one hand, 5 out of 11 Russian regions highly exposed to SER in conformity with its integral values were missing due to small lot of corresponding groups of population at risk, e.g. the Tyumen Region (1st position in total rating), the Kurgan

Table 4. Scope of social exclusion risk for selected russian regions, 2012

Region/integral rank	Disabled kids under age of 18	Alcohol addicts	Drug addicts	HIV infected	Orphans & abandoned kids	In need for social care at home	Inpatients of nursery homes	Long-term unemployed	Low-income persons
Samara Region/3		■	■	■		■			
Republic of Tuva/5	■						■	■	■
Jewish Autonomous Region/21					■		■	■	■
Kemerovo Region/35			■	■	■				
Chechen Republic/43	■					■		■	■
Magadan Region/10		■			■		■		
Republic of Kalmykia/2	■							■	■
Republic of Adygea/9		■	■					■	
Orenburg Region/17			■	■		■			
Trans-Baikal Territory/24					■			■	■
Kamchatka Territory/8		■			■				■
Sakhalin Region/12		■					■	■	

■ Very high degree of social exclusion risk ■ High degree of social exclusion risk

Region (4th) and the Ivanovo Region (6th) had in 2012 only two groups of population highly exposed to SER.

On the other hand, a huge scope of SE has been demonstrated by a number of Russian regions with relatively low absolute values of integral SER. The Chechen Republic (43rd position in total rating), the Trans-Baikal Territory (24th), the Jewish Autonomous Region (21st) had three or more high exposed to SER groups of population.

Moreover, some of the least risky regions in 2012 had a one group of population highly exposed to SER. For example, St. Petersburg (81st or the best position in integral rating) and the Sverdlovsk Region (74th) were notable for relative high degree of HIV infected persons.

It is possible to develop an alternative grouping of Russian regions in accordance with the number of cohorts of population highly exposed to SER (Fig. 4).

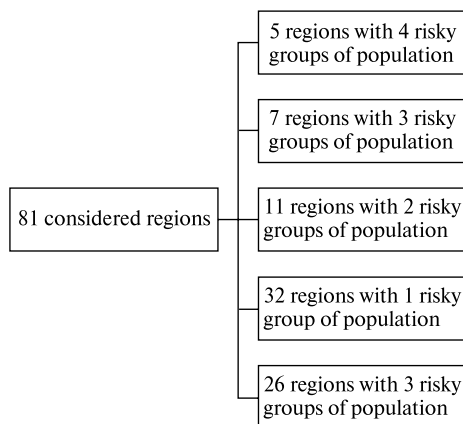


Fig. 4. Scope of social exclusion risk: Breakdown of Russian regions according to the number of groups of population highly exposed to SER, 2012

In total, the performed analysis allows us to distinguish different though overlapping sets of Russian regions. On the one hand, in accordance with the values of integral indicator, there were 11 regions belonged to a category of highly exposed to SER, and the 10 ones belonged to a group of lowly exposed to SER, while the rest of 60 regions have been marked as a group having medium degree of SER.

On the other hand, in compliance with the scope of social exclusion risk, there were 12 regions with 3 or more risky groups of population, and only 26 out of 81 regions belonged to a group of relatively risky-free ones, while the remaining 43 regions have been characterized by various degree of scope for considered phenomenon.

References

Abello A. et al. Youth Social Exclusion in Australian Communities: A New Index. NATSEM Working Paper 14/25. Canberra: The Nat. Centre for Social a. Econ. Model-ling, 2014.

Astoyants M.S. Sotsialnoye Sirotstvo: Usloviya, Dinamika i Mehanizmy Ekskluzii (Sotsiokulturnaya Interpretatsiya). Azov: OOO AzovPechat, 2009.

Atkinson A. et al. Social Indicators: The EU and Social Inclusion. Oxford Univ. Press, 2002.

Donkan I.M. Sotsialnaya Ekskluzia Detey-Invalidov v Obshestve: Fenomen Invalidnosti // Vestnik TOGU. 2009. No. 2 (13). P. 277–282.

Levitas R. et al. The Multidimensional Analysis of Social Exclusion / Dep. of Sociology a. School for Social Policy Townsend Centre for the Intern. Study of Poverty a. Bristol Inst. for Public Affairs Univ. of Bristol, 2007.

Measuring Intersecting Inequalities through the Social Exclusion Index: A Proposal for Europe and Central Asia // Seminar “The Way Forward in Poverty Measurement”. 2–4 Dec. 2013, Geneva, Switzerland. Item 4 of the Provisional Agenda. Working paper 22, 25. Nov. 2013.

Miliband D. Social Exclusion: The Next Steps Forward. L.: ODPM, 2006.

Sen A. Social Exclusion: Concept, Application and Scrutiny / Social Development Papers No. 1, Office of Environment a. Social Development, Asian Development Bank, Manila, Philippines. 2000.

Stranges M. Social Exclusion in the Italian Regions: A Synthetic Approach of Measurement / paper pres. for the Quetelet Seminar 2007 “Poverty” Dynamics a. Vulnerability. Measures a. Explanations in Demography a. Social Sciences. Unive. Catholique de Louvain, Belgium. Nov. 27–30, 2007.

Tikhonova N.E. Fenomen Sotsialnoy Ekskluzii v Usloviah Rossii // Mir Rossii. 2003. Vol. XII. No. 1. P. 36–84.

СОЦИОЛОГИЯ

Е.С. Бердышева,
Р.И. Романова

Лаборатория экономико-
социологических
исследований НИУ ВШЭ

СОЦИАЛЬНАЯ АРХИТЕКТОНИКА РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ: ОСНОВЫ ВОСПРИЯТИЯ ЦЕН ПОТРЕБИТЕЛЯМИ¹

В конце XIX в. индустриализация, развитие массового производства, доминирование рынков способствовали появлению новой социальной роли — роли потребителя. На заре капитализма социализированных в традиционной культуре индивидов приходилось обучать самым разным навыкам: желать приобрести товары, которыми обладают представители высших социальных страт, покупать новую вещь, даже если старая еще не износилась, платить по фиксированным ценам вместо того, чтобы торговаться. После удовлетворения базовых потребностей массовое производство выдвинуло запрос на маркетинговую науку, которая бы обучала людей все новым потребностям, так как в обществе массового потребления «не существует единого антропологического прожиточного минимума. Невозможно выделить некую абстрактную “природную” стадию нужды и абсолютно зафиксировать то, что нужно людям, чтобы жить. Прожиточный минимум — это минимум навязанного потребления» [Бодрийяр, 2004, с. 82].

На протяжении XX в. потребители, таким образом, воспринимались как достаточно пассивные участники отношений экономического обмена. Данное видение было подхвачено и экономосоциологами, сторонниками понимающей науки, рефлексирующей по поводу устройства хозяйственной жизни. Они отводили активную роль производителям, полагая, что рыночное настроение потребителя — это социальный факт, с которым продавец вынужден считаться, однако роль потребителя второстепенна и не может быть руководством к действию [White, 1981]. Это сохранялось даже тогда, когда в маркетинговой науке (marketing science) накопился изрядный объем знаний о том, как потребители выстраивают свои отношения с ценой. Лишь в 2008 г. в

¹ Проект выполнен в рамках темы «Социологические исследования современных российских рынков», реализуемой Лабораторией экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ в рамках Тематического плана Центра фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2015 г.

журнале *Sociological Theory* появляется статья Фредерика Вери, в которой он напрямую заявляет, что реакции потребителей на цену социально укоренены, а не просто производны от платежеспособности [Wheggy, 2008]. В данном тексте, примыкающем к инициированной Вери дискуссии, предпринимается попытка продемонстрировать социальные категории, составляющие базовый каркас восприятия рыночных цен российскими потребителями.

Цены — привычная часть современного экономического ландшафта. За рутинизацией рыночного обмена сегодня непросто увидеть их сконструированность и условность. Между тем технической калькуляции цен при помощи формул предшествуют процедуры приписывания им суждений (judgmental process), образующих смысловой каркас для интерпретации цены. Цены имеют символическое измерение. Социальные акторы придают им когнитивные и культурные значения, посредством которых и коммуницируют друг с другом [Вельгус, 2008, с. 42]. Свободные от смыслов цены не «заговорят» с покупателями, а покупатели не заговорят о них друг с другом. Цена — это не просто сумма денег, которой необходимо пожертвовать, чтобы приобрести благо. Она является «комплексным стимулом», несет в себе множество сигналов, на которые реагируют потребители [Lichtenstein et al., 1993, p. 234].

Опыт и знания, позволяющие безошибочно действовать в той или иной социальной ситуации, связанной с принятием решения о цене, — необходимая составляющая человеческого капитала. Компетентный член общества массового потребления — это человек, обладающий, в том числе, и ценовой компетентностью.

В основе статьи лежат данные 17 глубинных интервью с жителями г. Москвы, социально-демографические характеристики которых контрастировали друг с другом ради обеспечения максимальной вариации в рамках теоретической выборки². В качестве источника данных также использовались материалы спонтанных дискуссий о ценах в Интернете.

Полученные качественные данные анализировались в логике обоснованной теории в версии ситуационного анализа Адель Кларк. Критикуя позитивистскую ориентацию Ансельма Страусса (убежденного, что процедурность анализа качественных данных позволяет рассчитывать на то, что в результате будет получен высоковалидный результат), Кларк отталкивается от идей символического интеракционизма, приравнивает в своем подходе социальные порядки и дискурсивные практики. В результате ключевой зада-

² Авторы благодарны студенту магистратуры НИУ ВШЭ Льву Калиниченко за транскрипты интервью, полученные в рамках написания бакалаврской ВКР на тему: «Цена бесплатного: процедуры оценивания музыки в сервисах “Заплати-сколько-захочешь”».

чей этнографического исследования оказывается «обнаружение различных дискурсов, формирующих объяснения, интерпретации, доказательства, эмоциональный фон ситуаций, попадающих в поле его внимания» [Рогозин, 2007, с. 39]. Иными словами, главным для исследователя становится реконструкция процессов и способов смыслообразования, протекающих в интересующем его сегменте реальности и вскрываемых им с помощью различной доступной информации, не ограниченной данными интервью или наблюдения.

Учитывая выбранный вектор анализа данных, важно пояснить статус представляемых в данной работе выводов. Усиливая конструктивистскую природу получения социологического знания с помощью этнографического метода, Кларк настаивает на том, что вместо решения маловыполнимой задачи на построение непротиворечивого якобы «объективного» знания исследователи приходят к необходимости в своей работе максимально полно представлять в описании интересующего их социального феномена различные релевантные дискурсы. Построение полисемичной картины категорий, в которых потребителями воспринимается и интерпретируется рыночная цена, отвечает ключевой задаче данной работы.

Необходимо пояснить, что ситуационный анализ Кларк — это не столько методика интерпретации данных, сколько способ организации полевой работы, который в рамках любой версии обоснованной теории всегда требует постоянных флуктуаций между эмпирикой — теорией и обратно ради «обнаружения неизвестных лакун социального опыта». Ключевая техника, предлагаемая Кларк, заключается в том, что в процессе сбора и анализа эмпирических данных, которые в обоснованной теории всегда идут рядом, исследователем строятся категориальные карты изучаемого явления, с переходом от менее структурированного их вида ко все более обобщенному. В связи с этим Кларк выделяет три типа карт — ситуационный, социальных миров и позиционный. Составление ситуационных карт близко процедуре осевого кодирования, когда на карту наносятся все категории (без различия — смыслы, типы акторов и т.д.), релевантные изучаемому феномену. Карта социальных миров предполагает попытку выделения конкурирующих смысловых дискурсов. Позиционные карты предполагают реконструирование связей между выявленными категориями, их аналитическое обобщение. Исследователь работает с этими тремя типами карт одновременно, постоянно верифицируя содержание одной содержанием другой. При этом важно, что карты могут как представляться в визуализированном виде, так и оформляться текстом. Хотя первый способ видится самой Кларк более продуктивным, в силу ограничений объема данный текст выстроен по второму пути.

В рамках предпринятого исследования выявлено четыре позиционные карты, раскрывающие различные аспекты восприятия рыночных цен

потребителями в России. Разделение на отдельные карты — аналитическое. Для того чтобы соотнести отдельные карты друг с другом, из архитектурного словаря привлекается понятие архитектоники. В строительном искусстве под архитектуроникой понимается «художественное выражение структурных закономерностей конструкции здания, проявляемое во взаимосвязи и взаиморасположении несущих и несомых частей, в ритмичном строе форм, делающем наглядными статические усилия конструкции»³. Иными словами, архитектоника указывает на тот уровень целостности воспринимаемого феномена, которой является результатом органичного сочетания его отдельных частей.

1. Позициональная карта «Не быть обманутым». Восприятие цены в ракурсе социальной справедливости

Центральной смыслообразующей категорией первой позициональной карты восприятия цены потребителями является категория обмана, а точнее — желания его избежать. Представляется, что эта категория восходит к теме социальной справедливости в обществе в целом и в контексте рыночного обмена в частности. Таким образом, возникает два ракурса взаимоотношений, состояние которых влияет на восприятие цены — отношений «гражданин — государство» и «покупатели — продавцы».

Цены — граждане — государство

Стоимость различных товаров работает как якорь воспоминаний о стабильности и предсказуемости экономического порядка советского времени. Проблема дефицита мифологически не перекрывает представлений о том, что те товары, которые в советский период все же попадали на прилавки, оказывались доступными любому гражданину. И пусть речь шла о базовых продуктах, гарантирующих некий «прожиточный минимум благополучия», даже такая доступность воспринималась как некоторая защищенность.

Неслучайно на различных современных рынках (причем не только в России, но и в других странах бывшего социалистического лагеря) можно обнаружить продукты, бренд которых выстраивается на основе их цены, существовавшей в прошлом (*мороженое «48 копеек»*). Ностальгия по советскому — это в том числе ностальгия по мифу о всеобщем благополучии.

³ <<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%F0%F5%E8%F2%E5%EA%F2%EE%ED%E8%EA%E0>>.

История хлебных бунтов в Англии XVIII в.⁴ и множество современных примеров свидетельствуют, что уровень цен оказывается некоей темой, сквозь призму которой осмысливается оправданность ожидания выполнения государством своих социальных обязательств. В пределе ценовой вопрос обращивается своего рода символом того, что государственная власть является легитимной. Неспроста по мере того как текущий экономический кризис в России набирал обороты, в публичном пространстве активно муссировалась дискуссия о росте цен и, что более важно, о тех (нередко символических) усилиях, которые предпринимает государство для их контроля.

Цены — обмен на ценообразующих рынках — справедливость

Второй разворот отсылает к рискам оппортунистического ценового поведения со стороны продавцов, избежать которых стремятся российские потребители. Здесь, с одной стороны, срабатывают дискурсивные формулы, свидетельствующие, что потребители стремятся к справедливости рыночного обмена, которая заключается в том, что этот обмен взаимовыгоден и честен, т.е. не предполагает ущемления интересов одной стороны за счет другой: *«Скачивать за 0 — это не есть равновесие, не есть хорошо»*. С другой стороны, артикулируется идея о том, что сами продавцы нередко нарушают условия справедливости рыночного обмена, и с помощью отказа от покупки по выставленной продавцом цене потребители намерены воздействовать на подобные ситуации: *«Я не готов переплачивать из-за того, что кто-то никак не наханается»*.

Сравнение цен в разных городах, в разных магазинах, в офлайн- и онлайн-компаниях, обсуждение цен на схожие категории товаров друг с другом и обнаружение широкой вариативности цен, в том числе на стандартные товары, порождает ощущение того, что цены, с одной стороны, оторваны от каких-либо объективных оснований, а с другой — являются предметом манипуляций со стороны продавцов. Экономическая и геополитическая нестабильность лишь усугубляет подобного рода подозрения у потребителей:

⁴ Как свидетельствуют исторические материалы, в этот период идея о том, что любой человек с помощью рынка может получать прибыль, зарабатывая на нужде других, вызывала сопротивление со стороны сообщества, настоятельно требовавшего, чтобы, по крайней мере в период голода, цены на необходимые блага оставались на традиционном уровне, даже если они будут ниже всех остальных. Как следствие, попытки вывести на рынок такой социально значимый продукт, как хлеб, пристально отслеживались населением, опасавшимся голода, если хлеб станет недоступным. Установление цен на хлеб продавцами не допускалось, стимулировало бунты, целью которых было установление цены на «разумном» (reasonable), справедливом уровне [Thompson, 1971].

«Просто магазины пользуются, что сейчас такая неразбериха с ценами, и пытаются на людях нажиться». В таких условиях цена и реакция на нее оказываются каналом, с помощью которого потребители коммуницируют с продавцом по поводу справедливости условий рыночного обмена.

2. Позициональная карта «Потребитель калькулирующий». Проактивность ценового поведения россиян

Еще один разворот восприятия рыночных цен россиянами отсылает к проблеме рациональности, осознанности, проактивности ценового поведения. Данные указывают на то, что российские потребители не просто пассивно опасаются обмана и ведут себя осмотрительно. Напротив, риск необоснованной переплаты стимулирует проактивность их ценового поведения. Поиск выгодной цены становится своего рода игрой, спортом.

Проактивность ценового поведения, степень его осознанности, наличие и применение стратегий его оптимизации осмысливаются в нарративах респондентах как признак социальной компетентности, самостоятельности, материальной независимости и высоких когнитивных способностей.

Респонденты не только обращают пристальное внимание на ценники, но и просматривают чеки при выходе из магазинов. Стимулом к подобной практике являются либо ситуации реального обмана (*«Пробили дорогой товар, когда покупали дешевый»*), либо отличие итоговой суммы чека от ожидаемой (*«Берешь каждую вещь по три копейки, а на круг выходит слишком дорого, и это вызывает вопросы»*). В любом случае, отслеживание трат и добросовестности продавца выдает осознанную и активную позицию потребителя, рефлексирующего над своим ценовым поведением.

В нарративах озвучивается целый спектр стратегий, направленных на оптимизацию цены. Здесь и вполне ожидаемые покупки на распродажах и со скидками, и вступление в торг при возможности, и предпочтение закупок через интернет-магазины (что позволяет не только сравнивать цены, но и избегать импульсивных покупок), и малоизученные субъективные стратегии ценового поведения, практики совместных закупок, закупок определенных категорий товаров в магазинах фиксированных цен, закупок товаров из-за рубежа или за рубежом и т.д.

Желание платить адекватную цену и не переплачивать делает российских потребителей калькулирующими. Здесь возникает и противопоставление между намерением управлять своими расходами и спонтанными тратами. Это намерение может направляться как особенностями личности человека,

так и настроенностью решать потребительские задачи стратегически, например, стремясь накопить на крупную покупку.

Конечно, нельзя упускать из виду, что рациональное отношение к ценам может быть продиктовано стесненностью в материальных средствах. В этом ключе границы между субъективным благополучием и материальной неустроенностью оказываются заданными противопоставлением между необходимостью смотреть на цены вместо того, чтобы иметь возможность купить не глядя.

3. Позициональная карта «Все зависит от товара». Цена, качество, ценность

Цена — качество

Отдельная большая тема в нарративах российских потребителей — это различие между *качественными* и *некачественными* товарами. В этом контексте в условиях многообразия рыночных товаров покупатели сталкиваются с двумя проблемами. Первая противопоставляет качественность дорогостояности («*Пусть штаны за 500 рублей, лишь бы сидели нормально*», «*Я люблю качественные вещи, и не считаю это понтами*»), ставя вопрос, а что такое вообще качество того или иного вида продукта, в чем оно заключается, насколько связано с физическими характеристиками товара или услуги, как соотносится с его символическими параметрами. Вторая отсылает к необходимости определить уровень качества конкретного приглянувшегося товара, уметь грамотно пользоваться соответствующими социальными кодами: «*Между “роллс-ройсом” и “Калиной” — пропасть, а между шапкой NIKE в магазине и на рынке никакой разницы нет*».

В целом в нарративах респондентов идея качества вещи интерпретируется не как объективный параметр, а как определенная иллюзия, компромисс с самим собой. Видимо, поэтому так часто покупатели ссылаются на советское прошлое, где «*любые добавки, противоречащие ГОСТ, были подсудным делом*».

Цена и ценность

Второй крупный ракурс, в котором российские потребители рефлексируют над рыночными ценами, ожидаемым образом связан со сравнением этих цен и ценности приобретаемых товаров. Пространство различий, в которых российские потребители воспринимают товары и цены на них, очень разнообразно.

Так, на данных интервью выявляется дихотомия «дорогие — недорогие» («мелочевка») товары, и цены на товары недорогой группы не калькулируются в пределах каждой покупки, в то время как отношение к ценам на товары, субъективно объявляемые дорогими, оказывается осознанным. Порог цены, задающий водораздел между этими двумя классами, по-видимому, очень субъективен. Его природа требует пристального изучения.

Люди классифицируют товары по признаку, который можно обозначить как «близость к телу». Товары, связанные с заботой о здоровье, с благополучием тела, в восприятии потребителей, похоже, заслуживают более высокой цены.

Здесь же возникает различие товаров *на обычные и органические*, причем это касается не только продуктов питания, но и, например, бытовой химии, косметики и т.д.

Данный признак усиливается в контексте различия товаров на *детские и взрослые*, особенно когда речь идет о питании или одежде. Готовность родителей переплачивать за детские товары интерпретируется респондентами как их стремление получить субъективную убежденность в том, что они сделали все что могли, чтобы обеспечить максимальное качество детских товаров, заплатив максимальную цену.

Еще одно различие между товарами — дихотомия «*одноразовые товары — товары длительного пользования*». В случае с товарами длительного пользования их стоимость оценивается с прикидыванием на период использования, в результате чего даже платя высокую цену, респонденты оценивают ее как приемлемую. Покупка одноразовых товаров, как крайнего случая — товаров краткосрочного пользования, оценивается как «*деньги на ветер*».

Разная реакция на цену возникает у потребителей в зависимости от того, приобретается ли товар *для собственного пользования* или *в подарок*. В последнем случае пределы допустимой стоимости товара оказываются более широкими.

Важной оказывается дихотомия «*оригинал — подделка*». Это различие выводит исследователей на ключевой вопрос о соотношении цены и ценности, а точнее о том, как в обществе конструируется само понятие ценности вещи. Категория аутентичности, подлинности, тяготеющая к уникальности вещи, может помочь в прояснении этого вопроса. Значимо и то, что ценность потребляемой вещи в значительной мере задается социальной идентичностью потребляющего субъекта.

4. Позициональная карта «Такие цены платят люди, как я». Цена и социальные отношения

Еще один список категорий восприятия рыночных цен российскими потребителями возникает в ракурсе того, какой смысл покупки по определенным ценам обретают в социальных отношениях.

Ценовое поведение: между демонстративным потреблением и социальной состоятельностью

Рефлексивность в отношении цен может интерпретироваться в терминах взросления, а в усиленном виде — и в терминах социальной состоятельности. Возможность не беспокоиться о ценах представляется российским потребителям значимым индикатором социального благополучия: *«Я зарабатываю так, что мне повышение цены на бензин до лампочки»*.

Аналитически подобного рода социальные установки потребителей достаточно сложно отделить от склонности к демонстративному потреблению. Данный концепт также находит свое отражение в нарративах, причем коннотация его респондентами дистанцируется от классической. Похоже, подход, обозначаемый как *«сорить деньгами»*, уходит в прошлое даже среди представителей высокообеспеченных слоев населения. Тема престижного потребления не звучит в нарративах напрямую, разве что в насмешливой форме.

Цена — социальные границы — честность в отношениях

Уровень цены сам по себе является для потребителя социальным маркером. Он может способствовать или препятствовать покупке независимо от объема денежных средств, которыми располагает покупатель. Важно то, какие значения закреплены за низкими и высокими ценами, в том числе в ракурсе социальных отношений, в которые включен индивид.

Разговор о цене — это не беседа о погоде. Легитимным считается поинтересоваться у знакомых ценами покупок ради повышения своей осведомленности об уровне цен на различные товары, исходя, например, из желания оценить разброс цен на определенный товар, который предстоит приобрести. Понимание того, по каким именно ценам покупают знакомые, выдает стремление респондентов соотносить свое ценовое поведение с установками референтной группы, тем самым символически подтверждая и собственное право оставаться в ее границах. Однако здесь также важно соблюдать осторожность. Уверенность в соответствии представлений о том, какие уровни цен являются высокими или низкими, ничем не гарантируется. И потому на случай покупки по низкой цене не нужно забывать о необходимости *«сохранить перед знакомыми лицо»*, не допустить подозрений в невозможности покупать более качественные вещи. Этому стремлению созвучно и желание заверить друзей в том, что вещи покупаются по таким же ценам, как у них, не по более низким. Также людям не хочется выглядеть занудами, слишком заботящимися о поиске лучшей цены, в глазах своих друзей (это, к слову, иллюстрирует тот факт, что ценность калькулятивности в российском обществе

пока еще находится в стадии конкуренции с ценностью покупки («не глядя на цену»). Уважительной причиной для замалчивания дешевых покупок видится респондентам нежелание давать друзьям повод подумать, будто они экономят. В отдельных социальных ситуациях разговор о низкой цене сделанной покупки может носить риторический характер, в результате возникает бытовая теория о том, что *«есть люди, которые говорят, что покупают все дешево, но на деле [они] просто “прибедняются”»*. В это же время озвучивание цен на очень дорогие покупки может быть расценено друзьями как желание *«выделиться», «выпендриться», «дистанцироваться»*. Страх уязвить знакомых бóльшим материальным благополучием, или прослыть транжирой, или даже испытать на себе чужую зависть также помогает лишний раз *«не заикаться о цене»*.

Таким образом, в контексте ценового вопроса важным оказывается различие между «своими» (с которыми можно *«расслабленно»* обсуждать цены) и «чужими». Ценовая тематика весьма чувствительна, лишь некоторые ее аспекты (например, рост цен в ответ на решения государственной власти) могут функционировать как повод для светской беседы. Чаше же цены обсуждаются в узком, «безопасном» с точки зрения риска уронить свой статус «неверным» замечанием кругу.

Заключение

В данной статье предпринята попытка разметить пространство социальных категорий, используемых потребителями в ходе интерпретации и оценки рыночных цен.

Показано, что восприятие цены российскими потребителями выходит далеко за рамки ее экономической интерпретации как фиксированной стоимости продукта/услуги. В зависимости от контекста люди воспроизводят разные рефлексивные отклики, соотнося их с социальными и культурными структурами.

Долгое время цена была неприступным бастионом для покупателя и явным образом подчеркивала властную асимметрию между продавцом и покупателем: заявленную цену необходимо было просто принять как данность. С недавнего времени потребитель «наносит ответный удар», не желая мириться с ролью пассивного реципиента. «Навязывание» цен со стороны продавца и в некоторых случаях государства часто мыслится респондентами как ситуация, требующая противостояния. В своем ценовом поведении люди исходят из обвинительной и оборонительной позиций: не быть обманутыми и заплатить «справедливую» цену. Цена воспринимается скорее как контракт между контрагентами, а не как одностороннее предложение.

Необходимость «контролировать» предложение продавца актуализирует проактивное ценовое поведение, выраженное в стратегическом подходе к поиску оптимальной стоимости. Внимание к ценам рассматривается не как издержка стесненности в средствах, но как деятельная характеристика компетентного покупателя, способного чутко и гибко реагировать на систему цен. Проактивное ценовое поведение рассматривается как способ компенсировать «оппортунизм» продавца.

В это же время проблема проактивности ценового поведения потребителей восходит к более фундаментальной социологической проблеме — рациональности хозяйствующих акторов. Похоже, престижное потребление по необоснованно завышенным ценам перестает быть единственным путем утверждения более высокого социального статуса, на смену ему приходят способность к рациональной калькуляции своих расходов и рефлексивное отношение к стоимости товаров. В информационном обществе не просто власть или богатство, но способность к калькуляции (когнитивная метрика) коммуницирует принадлежность к высоким социальным слоям. Впрочем, в условиях усугубляющегося экономического кризиса россияне сталкиваются с необходимостью экономить, а исследователи — с задачей конструирования исследовательских инструментов, позволяющих определять, когда рациональность ценового поведения диктуется ценностями индивида, а когда — объективным уровнем его доходов, когда люди действительно осознанно калькулируют цену, а когда пытаются скрыть свою низкую платежеспособность под маской осознанного выбора.

Дифференциация смыслов прослеживается и в отношении разных групп товаров. Количественная характеристика цены не согласуется с ценностью товара напрямую. Здесь границы справедливости цены весьма подвижны. Так, например, плата за «социально значимые» товары гораздо реже мыслится в терминах экономии и калькуляции. При этом респонденты отмечают, что качество даже этих товаров не всегда сопряжено со стоимостью. Недоверие к абстрактной фигуре продавца заставляет скептически оценивать заявленную цену как гарант качества товара вне зависимости от товарной категории. Значимым поводом для переплаты может послужить ценность товара, выраженная в его подлинности или даже отсылающая к важности этого товара с точки зрения социальных задач покупателя (подарок). Цены зависят от ценности товаров, репрезентируют их.

Проведенное исследование свидетельствует, что пристального социологического внимания требуют границы социальных связей, структурирующих фреймы, в которых обсуждаются и осмысливаются вопросы денежной стоимости товаров.

В целом по итогам исследования выдвигается предположение о том, что в настоящее время можно наблюдать тенденцию к профессионализации по-

требителей как агентов рынка. Едва ли исследователи могут полагаться на стереотипы крупных игроков со стороны предложения, сводящиеся к суждениям типа «пилл хавает». Представленное в статье исследование позволяет предположить, что выучиваемая внимательность к ценам — уже не удел стесненного в средствах человека, но характеристика активного потребителя, способного не только прогнозировать, но и контролировать свои расходы и рыночный выбор.

Источники

Бодрийяр Ж. К критике политической экономии знака. М.: Библион — Рус. кн., 2004.

Вельтус О. Символические значения цены: конструирование ценности современного искусства в галереях Амстердама и Нью-Йорка // Экономическая социология. 2008. № 9 (3). С. 33–59. <<http://ecsoc.hse.ru/issues/2008-9-3/index.html>>.

Рогозин Д.М. Ситуационный анализ по Адель Кларке // Человек. 2007. № 1. С. 38–49.

Callon M., Muniesa F. Economic Markets as Calculative Collective Devices // Organization Studies. 2005. Vol. 26. No. 8. P. 1229–1250.

Lichtenstein D.R., Ridgway N.M., Netemeyer R. Price Perceptions and Consumer Shopping Behavior: A Field Study // Journal of Marketing Research. 1993. Vol. 30. No. 2. P. 234–245.

Rona-Tas A., Hiss S. Forecasting as Valuation: The Role of Ratings and Predictions in the Subprime Mortgage Crisis in the US // The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy / P. Aspers, J. Beckert (eds). N.Y.: Oxford Univ. Press, 2011. P. 223–246.

Thompson E. The Moral Economy of English Crowd in XVIII Century // Past and Present. 1971. No. 50. P. 76–136.

Wherry F.F. The Social Characterizations of Price: The Fool, the Faithful, the Frivolous, and the Frugal // Sociological Theory. 2008. Vol. 26. No. 4. P. 363–379.

White H. Where Do Markets Come from // The American Journal of Sociology. 1981. Vol. 87. No. 3. P. 517–547.

Е.В. Богомолова,
И.И. Иванова,
Ю.А. Кот,
Е.С. Петренко

Фонд «Общественное
мнение»

КАКИЕ ПРАВА И СВОБОДЫ МОГУТ РЕАЛИЗОВАТЬ РОССИЯНЕ

Одно из направлений инициативных исследований ФОМ — изучение особенностей гражданского участия в российском обществе¹. Анализ работ российских и зарубежных исследователей в этой сфере привел к выводу о тесной связи различных типов гражданской активности, включая гражданское участие, и возможности реализовать универсальные права и свободы [Гражданское участие..., 2014]. Например, в процессе коллективного участия права и свободы используются для решения проблем различных социальных общностей [Патрушев, 2009, с. 25].

Что такое благополучная жизнь?

В контексте каких жизненных проблем россияне воспринимают идеи о правах человека? Каковы их представления о благополучной жизни, и насколько эти представления совпадают с реальными обстоятельствами жизни человека?

В списке из 19 признаков благополучной жизни участникам массового опроса предложили отметить пять наиболее важных и те, что есть в их жизни². Россияне чаще всего считают, что для того чтобы чувствовать свою жизнь благополучной, нужно, чтобы был материальный достаток, доброжелательные отношения в семье и собственное жилье (рис. 1). Самая большая

¹ Результаты инициативных исследований ФОМ, посвященных изучению особенностей гражданского участия в российском обществе, представлены на сайте <<http://soc.fom.ru/>>.

² Всероссийский репрезентативный опрос населения России старше 18 лет в 100 населенных пунктах 43 субъектов РФ (1500 респондентов). Вопросы: «А теперь выберите, пожалуйста, из списка не более пяти самых важных для Вас признаков благополучной жизни»; «А какие из перечисленных признаков благополучной жизни есть у Вас в настоящее время?»

разница наблюдается между долями тех, кто отметил, что материальный достаток есть в их жизни, и тех, кто считает его желательным (–45 п.п.). Это может быть причиной проблемы работающих бедных. Ее негативные последствия для страны в целом — это, в первую очередь, депрофессионализация, отказ от квалифицированного труда в пользу неквалифицированного, но вышеоплачиваемого. В частности, фиксируется массовый переход молодых квалифицированных работников из производственной сферы в сферу услуг, где можно получать большие деньги за менее квалифицированную работу.

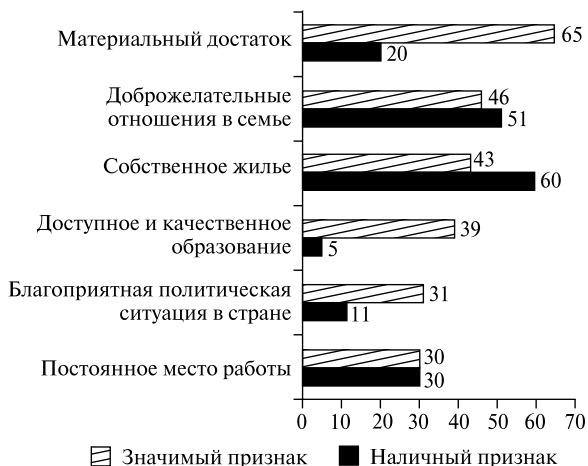


Рис. 1. Значимые и наличные признаки благополучной жизни — 1, % от числа опрошенных

Вторая тройка характеристик благополучной жизни: доступное и качественное здравоохранение, благоприятная политическая ситуация в стране и постоянное место работы. В двух первых позициях реальность хуже ожиданий: –34 п.п. по здравоохранению и –20 п.п. по политической ситуации в стране.

Следующие по значимости признаки благополучной жизни относятся к запросу россиян на определенный уровень качества жизни (рис. 2). Ожидания респондентов выше, чем оценка реальной ситуации, по таким характеристикам, как: благоприятная экономическая ситуация в стране (–22 п.п.); доступное и качественное образование (–13 п.п.); качественные продукты питания (–11 п.п.); возможность реализовать себя (–5 п.п.); личная безопасность (–1 п.п.); благоприятная экологическая ситуация (–11 п.п.).

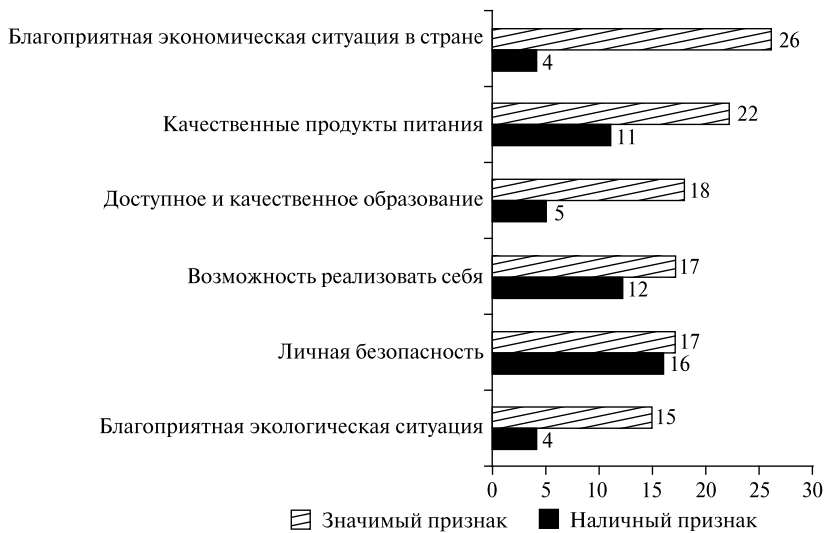


Рис. 2. Значимые и наличные признаки благополучной жизни — 2, % от числа опрошенных

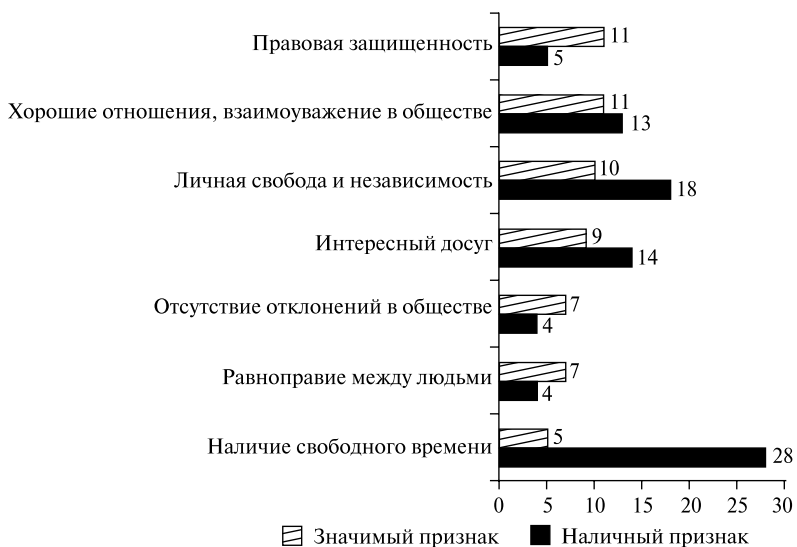


Рис. 3. Значимые и наличные признаки благополучной жизни — 3, % от числа опрошенных

Здесь мы видим, что реальность хуже ожиданий по всем позициям, особенно по экономической ситуации в стране, питанию и экологии. Чаще жителей других регионов экологические проблемы волнуют москвичей (–15 п.п.).

Доступное, качественное образование и возможность реализовать себя — два взаимосвязанных обстоятельства, имеющих прямое отношение к социальной политике государства. Недаром в иерархии значимости они стоят рядом. Возможность реализовать себя — это доступность социальных лифтов, механизмов улучшения качества жизни.

Следующие по значимости признаки благополучной жизни — это характеристики социального комфорта: правовая защищенность (–6 п.п.); хорошие отношения, взаимоуважение в обществе (+2 п.п.); личная свобода и независимость (+8 п.п.). По данным признакам можно отметить дефицит правовой защищенности, равноправия (см. рис. 3).

Замыкают иерархию значимых признаков благополучной жизни интелесный досуг (+5 п.п.); отсутствие отклонений в обществе (–3 п.п.); равноправие между людьми (–3 п.п.); наличие свободного времени (+23 п.п.).

Значимые права и свободы

В другом вопросе респондентам предлагалось выбрать из списка, включавшего 21 понятие, наиболее значимые для них права и свободы³. Можно было выбрать не более пяти из них. Чаще всего респонденты выбирали социальные права: право на бесплатную медицинскую помощь (66%), труд и его справедливую оплату (50%), социальное обеспечение (38%), бесплатное образование (37%). Реже россияне выбирали: право на свободу объединений (1%), свободу творчества и преподавания (2%), право на участие в управлении обществом и государством (3%). Такое распределение говорит о том, что для россиян важнее обеспечение прав на базовом, материальном уровне, и только потом — на духовном.

В результате анализа взаимосвязи ответов на данный вопрос выбранные ответы образовали семь тематических комплексов.

А. Личные права и свободы. В этот комплекс вошли два понятия: личная свобода и неприкосновенность (38%) и свобода передвижения и выбора места проживания (20%). Эти свободы чаще значимы для молодых людей (44 и

³ Всероссийский репрезентативный опрос населения России старше 18 лет (ноябрь 2014 г.). Объединенные данные трех опросов, выборка — 4500 респондентов. Вопрос: «Конституция Российской Федерации гарантирует гражданам нижеперечисленные права. Какие из перечисленных конституционных прав являются для Вас наиболее важными, значимыми? Выберите не более пяти вариантов».

28% соответственно), людей с высшим образованием (45 и 24%), граждан со сравнительно высокими доходами — свыше 20 тыс. руб. (45 и 28%), жителей городов-миллионников (45 и 20%).

Б. Правовое государство и социальные гарантии. В этот комплекс вошли четыре понятия: право на бесплатную медицинскую помощь (66%); право на труд и его справедливую оплату (50%); право на бесплатное образование (37%); право на справедливый суд, равенство перед законом (36%).

В иерархии значимости прав комплекса «правовое государство и социальные гарантии» занимают первые места. Характеристики респондентов, выбравших этот комплекс прав, не так однородны, как в первом случае. Это значит, что по отношению к ним существует согласие между людьми, входящими в разные имущественные, образовательные слои, живущими на разных территориях. Некоторые отличия в приоритетах внутри этого комплекса характеризуют различия в жизненных ситуациях. Так, *право на справедливый суд и равенство перед законом* сравнительно чаще выбирают люди с высшим образованием (40%), россияне со сравнительно высокими доходами (42%), жители городов-миллионников (45%). *Право на бесплатную медицинскую помощь* несколько чаще, чем в среднем, выбирают женщины (72%), представители старших возрастных групп (79%), люди с низкими доходами (72%).

В. Политическое и гражданское участие. В этот комплекс вошли понятия, в совокупности указывающие на значимость социальной интеграции, формирования сообществ: право на участие в управлении обществом и государством (3%); право на свободу собраний, манифестаций (митингов, демонстраций) (2%); право самостоятельно определять и указывать свою национальность (2%); право на свободу объединений (профсоюзы, партии, общественные организации) (1%). Несколько чаще, чем в среднем, эти права значимы для социально активных граждан: волонтеров и активистов общественных организаций.

Г. Экономические права и свободы. Здесь одновременно выбираются право иметь землю в частной собственности (12%) и свобода предпринимательства (4%). Сравнительно большая материальная обеспеченность — общая характеристика респондентов, которые несколько чаще, чем в среднем, выбирают этот комплекс прав (12 и 7%).

Д. Индивидуальные политические права. В этот комплекс вошли право на свободу слова (16%) и свобода совести, право иметь любые убеждения (7%). Эти свободы сравнительно более значимы для москвичей (22 и 10%), людей с высшим образованием (20 и 9%).

Е. Защищенность личной жизни от посягательств и угроз. В этот комплекс вошли: право на неприкосновенность собственности и жилища (27%); право на благоприятную окружающую среду (10%); право на получение ква-

лифицированной юридической помощи (6%); право направлять индивидуальные и коллективные обращения в госорганы (2%).

Ж. *Свобода творчества и преподавания* (2%) образовала отдельный комплекс, имеющий особую значимость для интеллектуалов — высокоресурсных групп работников.

Выбор того или иного комплекса значимых прав характеризует ожидания общества, что эти права будут защищаться в первую очередь от субъектов, посягающих на эти права или пренебрегающих ими (в том числе и от представителей государства). Самым значимым для большей части россиян является комплекс «правовое государство и социальные гарантии». Это значит, что граждане в первую очередь ждут от властей следования нормам права и выполнения социальных обязательств.

Права человека: случаи нарушения

Мнения о том, соблюдаются ли сейчас права человека в России, разделились почти поровну. Тех, кто считает, что в целом права человека в современной России соблюдаются, — 43%, что *не* соблюдаются — 46%⁴. Ничего не смогли сказать на этот счет 10% участников телефонного опроса. Первую точку зрения (права человека в России в целом соблюдаются) чаще разделяют люди с высшим образованием (49%); москвичи (57%); пожилые россияне (66–79 лет — 50%); те, кто доверяет партии «Единая Россия» (50%).

На оценку ситуации с правами человека в России существенно влияет собственный жизненный опыт. Сказали, что за последние годы нарушались права человека применительно к ним самим или к членам семьи, 33% участвовавших в телефонном опросе (на графике (рис. 4) эта доля обозначена на внутреннем круге: из 33% только 29% придерживаются мнения, что в целом права человека в современной России соблюдаются). Не сталкивались с нарушением прав человека 65% опрошенных. О нарушениях своих прав чаще говорят респонденты с активной жизненной позицией: молодые люди с высшим образованием (45%); волонтеры общественных организаций (46%); респонденты, которые проявляли политическую активность (40%).

⁴ Всероссийский телефонный опрос во всех субъектах РФ с приемлемым уровнем телефонизации, 02.09.2014. Опрашивались граждане старше 18 лет. Объем выборки — 1018 респондентов. Вопросы: «Как Вы считаете, в целом права человека в сегодняшней России соблюдаются или нет?»; «В течение последних лет были случаи, когда нарушались права человека применительно к Вам, Вашим родным или знакомым? Или таких случаев не было?»

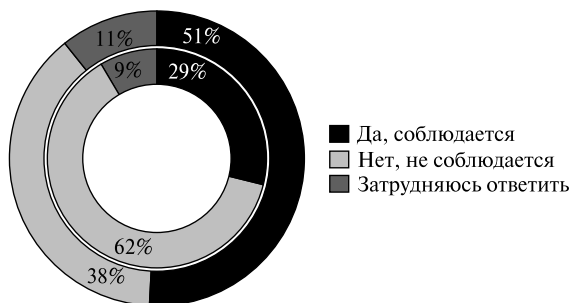


Рис. 4. Как Вы считаете, в целом права человека в сегодняшней России соблюдаются или нет? (% от числа опрошенных в группе)*

* Внутренний круг: права нарушались; внешний круг: права не нарушались.

Те, кто сталкивался со случаями нарушений своих прав, чаще склонны оценивать негативно и ситуацию с правами человека в России в целом.

Какие именно права чаще всего нарушаются? Распределение ответов на этот вопрос среди тех, кто сказал, что такие нарушения были (23%, 1035 человек), показывает, что нарушаются чаще всего права, которые респонденты отмечают как наиболее значимые (рис. 5)⁵.

На первом месте — несоблюдение права на бесплатную медицинскую помощь (47% от числа тех, чьи права нарушались, 11% от всех опрошенных).

На втором месте — право на труд и его справедливую оплату (37% от числа тех, чьи права нарушались, 9% от всех опрошенных). Судя по материалам фокус-групп, проведенных ФОМ в 2009 г., права работников работодатели нарушают на всех этапах трудовых отношений: при приеме на работу, в процессе труда и в ходе увольнения.

Отметили, что было нарушено их право на бесплатное образование, 17% тех, чьи права нарушались (4% от всех опрошенных).

Таким образом, опрос зафиксировал, что наиболее часто нарушаются базовые, наиболее значимые для россиян права: на труд и его справедливую оплату, бесплатную медицинскую помощь, бесплатное образование, равенство перед законом, справедливый суд.

⁵ Всероссийский репрезентативный опрос населения России старше 18 лет (ноябрь 2014 г.). Объединенные данные трех опросов, выборка — 4500 респондентов. Вопрос: «Скажите, пожалуйста, в течение последних двух лет были случаи, когда нарушались права человека применительно к Вам или членам Вашей семьи? Если да, то какие именно права нарушались?» (карточка, любое число ответов).

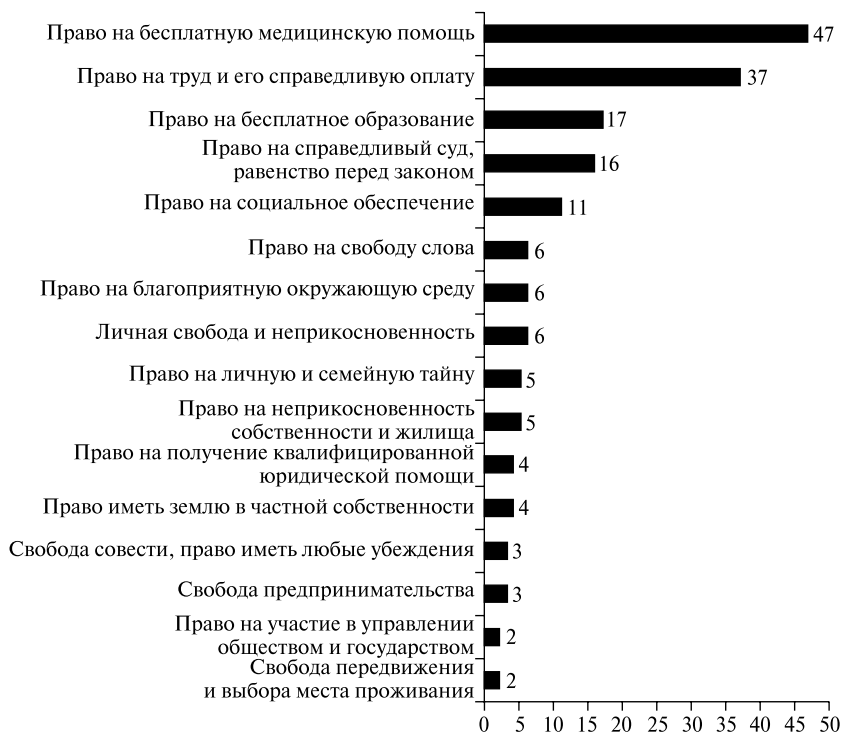


Рис. 5. Какие права нарушались (не более пяти ответов, % от числа тех, чьи права нарушались)

Опыт отстаивания прав

Возможность защитить свои права по-прежнему остается для россиян зоной «преимущественного пессимизма»⁶. Тем не менее определенные позитивные тенденции присутствуют и здесь.

Две трети всех опрошенных респондентов считает, что большинство людей в нашей стране не знают своих прав (рис. 6), три четверти думают, что россияне не умеют отстаивать свои права (рис. 7), и половина респондентов

⁶ Всероссийский репрезентативный опрос населения России старше 18 лет (сентябрь 2014 г.). Выборка — 1500 респондентов. Вопросы: «На Ваш взгляд, большинство людей в нашей стране знают или не знают свои права?»; «На Ваш взгляд, большинство людей в нашей стране умеют или не умеют отстаивать свои права?»; «Как Вы считаете, в случае нарушения своих прав большинство россиян пытаются или не пытаются их отстоять?»

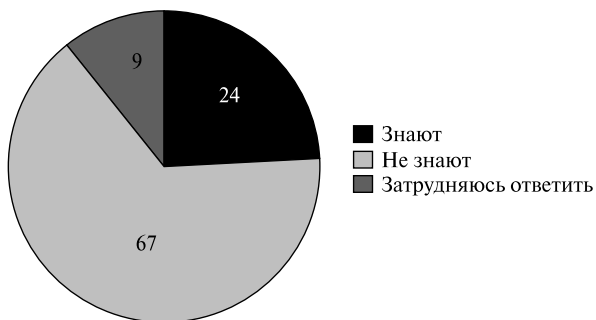


Рис. 6. «Большинство людей в нашей стране знают или не знают свои права?»

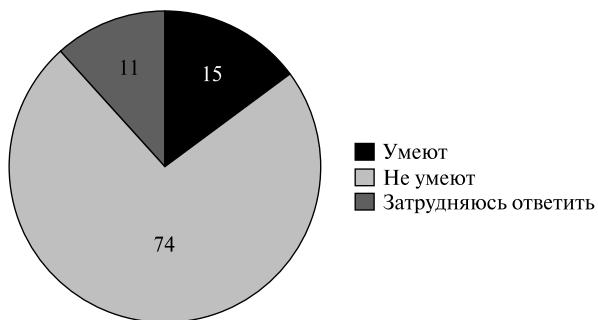


Рис. 7. «Большинство людей в нашей стране умеют или не умеют отстаивать свои права?»

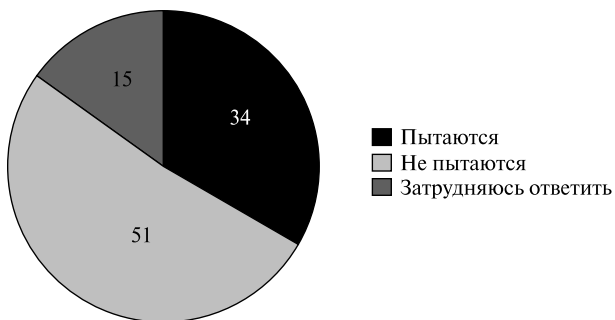


Рис. 8. «В случае нарушения своих прав большинство россиян пытаются или не пытаются их отстаивать?»

уверены, что наши граждане даже и не пытаются отстаивать свои права (см. рис. 8). При этом наибольший пессимизм демонстрируют москвичи: большинство людей в России не знают своих прав, считают 75% жителей столицы, «не умеют отстаивать» — 88%, «не пытаются» — 67%.

О том, какие права удается и не удается отстоять людям (рис. 9), респонденты размышляли, отвечая на следующие два вопроса: «Какие из перечисленных прав чаще удается отстоять таким людям, как Вы, если эти права нарушаются?» и «Какие из перечисленных прав чаще не удается отстоять таким людям, как Вы, если эти права нарушаются?».

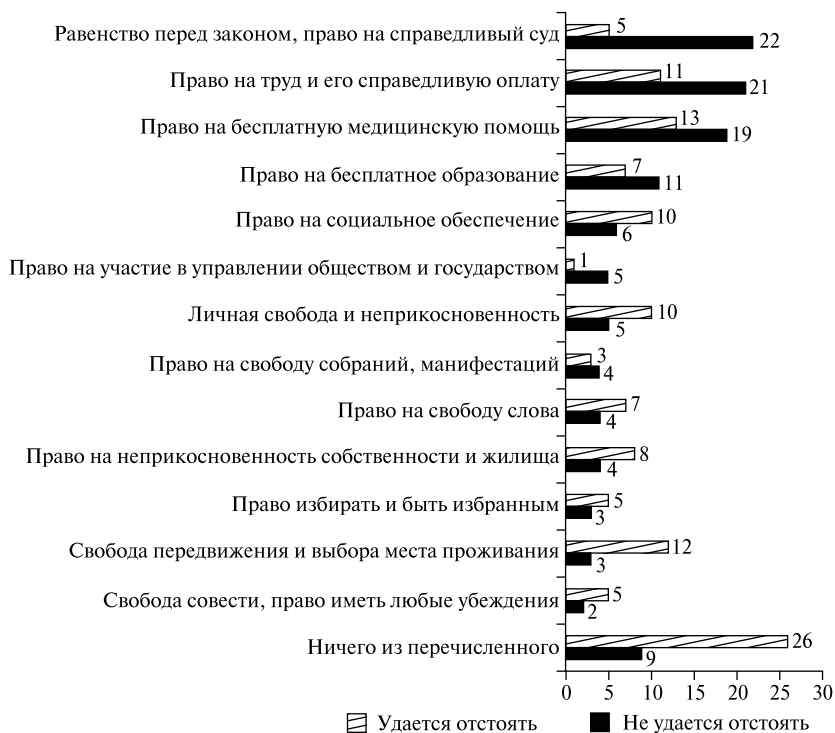


Рис. 9. Права, которые мы отстаиваем, % от числа опрошенных в группе

Сопоставление долей тех, кому удается отстоять права, и тех, кому это не удается, показывает, что, во-первых, многие затруднились ответить на этот вопрос. Во-вторых, чаще других в числе прав, которые не удается отстоять, отмечаются самые важные, значимые права: равенство перед законом,

право на труд и его справедливую оплату, бесплатную медицинскую помощь, бесплатное образование.

Как и следовало ожидать, чаще удается отстаивать свои права людям, обладающим необходимыми для этого ресурсами, в том числе знаниями и навыками. Так, чаще, чем в среднем, удавалось защитить: право на личную свободу и неприкосновенность респондентам с высшим образованием (16%) и высокоресурсным работникам (18%); право на труд и его справедливую оплату — сравнительно более состоятельным гражданам (16%); право на бесплатную медицинскую помощь — москвичам (21%).

По данным массового опроса⁷, 69% опрошенных отмечают, что в последние 2 года не сталкивались с нарушением прав применительно к себе и членам своей семьи. Поэтому для понимания способов действия в случае нарушения прав респондентам был предложен вопрос с гипотетической ситуацией: «Представьте себе, что произошло существенное повышение тарифов на жилищно-коммунальные услуги, а качество услуг осталось прежним. Вы лично готовы или не готовы отстаивать свои права в этой ситуации? Если готовы, то как?» Респондентам были предложены несколько вариантов возможных действий, а также вариант ответа «Не стал(-а) бы ничего предпринимать» (табл. 1).

Чаще всего респонденты выбирали объединение с единомышленниками для отстаивания своих прав. Более трети опрошенных (38%) подписали бы коллективное обращение к руководству своей области (края, республики), четверть граждан — коллективную жалобу в вышестоящие и надзорные инстанции, а 23% присоединились бы к коллективному иску в суд. Стоит отметить, что все перечисленные способы действия предполагают некий стандартный путь решения проблемы — обращение в инстанции, занимающиеся защитой прав граждан. Однако есть и нестандартные способы действий, обращающие внимание общества на факт нарушения прав. При незаконном повышении тарифов на услуги ЖКХ 18% россиян написали бы коллективное письмо в средства массовой информации, чтобы придать проблеме наибольшую огласку. Объединиться с другими людьми для участия в санкционированной акции протеста готовы только 9% опрошенных.

Индивидуальные способы действия менее распространены среди опрошенных, возможно, потому, что кажутся им наименее эффективными, чем

⁷ Всероссийский репрезентативный опрос населения России старше 18 лет (ноябрь 2014 г.). Объединенные данные трех опросов, выборка — 4500 респондентов. Вопрос: «Скажите, пожалуйста, в течение последних двух лет были случаи, когда нарушались права человека применительно к Вам или членам Вашей семьи? Если да, то какие именно права нарушались?» (карточка, любое число ответов).

коллективные. Лично обратиться к руководству своей области (края, республики) готовы только 9% опрошенных. Решать проблему при помощи подачи личной жалобы в вышестоящие и надзорные инстанции стали бы 10% граждан. Индивидуальный иск в суд подали бы 7% опрошенных. Самые нераспространенные способы отстаивания прав — те, которые предполагают индивидуальное действие, привлекающее внимание общества к возникшей проблеме: личное обращение в СМИ (6%), одиночная санкционированная акция протеста (2%).

Таблица 1. Способы действия в случае нарушения прав, % от опрошенных

Вариант ответа	Население в целом
<i>Доли групп</i>	<i>100</i>
Подписал(-а) бы коллективное обращение к руководству области (края, республики)	38
Подписал(-а) бы коллективную жалобу в вышестоящие или надзорные инстанции	25
Не стал(-а) бы ничего предпринимать	25
Присоединился(-ась) бы к коллективному иску в суд	23
Присоединился(-лась) бы к коллективному письму в СМИ, чтобы придать проблеме огласку	18
Подавал(-а) бы личную жалобу в вышестоящие или надзорные инстанции	10
Написал(-а) бы обращение от своего имени к руководству области (края, республики)	9
Принял(-а) бы участие в коллективной санкционированной акции протеста (митинг, демонстрация)	9
Обратился(-лась) бы в суд с индивидуальным иском	7
Лично обратился(-лась) бы в СМИ, чтобы придать проблеме огласку	6
Принял(-а) бы участие в одиночной санкционированной акции протеста (пикет, голодовка)	2
Затрудняюсь ответить	13

Стоит обратить внимание, что 25% опрошенных не стали бы отстаивать свои права, если произошло существенное повышение тарифов на жилищно-коммунальные услуги, а качество услуг осталось прежним. 13% участников опроса затруднились с ответом. Отказ от отстаивания собственных прав может быть обусловлен несколькими факторами: состояние социальной

депривации, недостаток каких-либо ресурсов (знания, время, доступ к информации, социальные связи, возраст, доступность организаций, в которые можно обратиться), отсутствие веры в законные способы решения прав. Рассмотрим отказавшихся от защиты своих прав более подробно (рис. 10–13)⁸.

Среди отказавшихся от каких-либо действий по защите своих прав больше людей в возрасте старше 60 лет, чем среди населения в целом: 27% против 22%.

Уровень образования в данной группе ниже, чем в среднем по стране. Среди людей, которые не стали бы ничего предпринимать, 45% имеют среднее общее образование и ниже, у 21% людей из этой группы — высшее образование (против 39 и 25% соответственно).

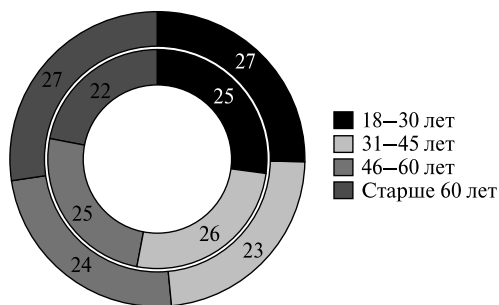


Рис. 10. Население в целом и отказавшиеся от защиты своих прав: возраст, % от опрошенных и % от числа отказавшихся от защиты прав

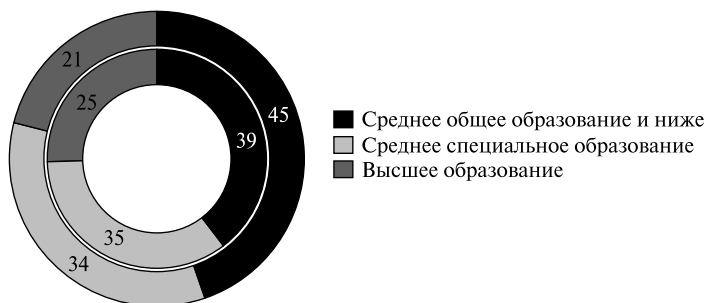


Рис. 11. Население в целом и отказавшиеся от защиты своих прав: образование, % от опрошенных и % от числа отказавшихся от защиты прав

⁸ На рис. 10–13: внутренний круг — население в целом; внешний круг — группа отказавшихся от защиты своих прав.

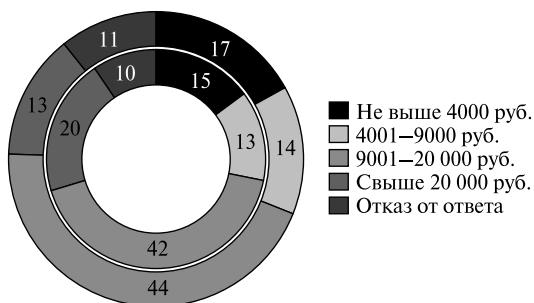


Рис. 12. Население в целом и отказавшиеся от защиты своих прав: доход, % от опрошенных и % от числа отказавшихся от защиты прав

Отказавшиеся от отстаивания своих прав в 44% случаев отмечают, что их ежемесячный доход составляет от 9 до 20 тыс. руб., и только 13% людей из данной группы имеют доход выше 20 тыс. руб. в месяц.

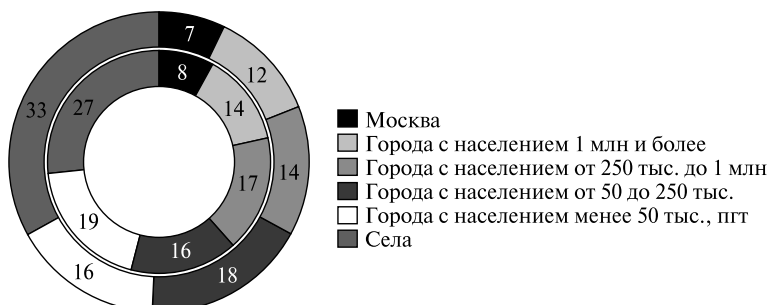


Рис. 13. Население в целом и отказавшиеся от защиты своих прав: населенный пункт, % от опрошенных и % от числа отказавшихся от защиты прав

Треть людей из рассматриваемой группы живут в селах, по роду занятий — неработающие пенсионеры. Респонденты, отказавшиеся от каких-либо действий для защиты своих прав, значительно реже пользуются Интернетом, чем население в целом. Таким образом, мы можем предположить, что люди, попавшие в данную группу, скорее не имеют возможности предпринять какие-либо действия по отстаиванию своих прав, чем не одобряют законные способы решения проблем.

Выводы

Анализ контекста размышлений россиян о правах человека, зафиксированных в ходе серии опросов, показывает, что россияне находятся сейчас в состоянии многомерной социальной депривации, которая касается базовых условий жизни, зависящих от политики государства в ключевых сферах: труда и заработной платы, здравоохранения, образования, охраны окружающей среды. Наиболее значимые для россиян права касаются именно этих сфер жизни общества (право на бесплатную медицинскую помощь, труд и его справедливую оплату, бесплатное образование, справедливый суд).

Чаще удается отстоять свои права людям, которые обладают необходимыми для этого ресурсами: знаниями, навыками, доходами. Так, чаще, чем в среднем, удавалось защитить: право на личную свободу и неприкосновенность — респондентам с высшим образованием (16%); право на труд и его справедливую оплату — гражданам с доходом выше среднего (16%); право на бесплатную медицинскую помощь — москвичам (21%).

Мнения о том, соблюдаются ли сейчас права человека в России, разделились почти поровну (соблюдаются — 43%, *не* соблюдаются — 46%). Опрошенные чаще склоняются к мнению, что ситуация с соблюдением прав человека улучшилась (45%); полагают, что она ухудшилась, 14%. При этом каждый четвертый имеет опыт отстаивания собственных прав.

Источники

Гражданское участие в российском обществе: по результатам проекта ФОМ СОЦ Фонда «Общественное мнение» [Электронный ресурс] / Богомолова Е.В., Галицкая Е.Г., Иванова И.И., Кот Ю.А., Петренко Е.С. <http://soc.fom.ru/uploads/files/Grajdanskoe_uchstie.pdf> (дата обращения: 02.03.2015).

Патрушев С.В. Гражданская активность: институциональный подход. Перспективы исследования [Электронный ресурс]. 2009. <http://www.civisbook.ru/files/File/Patrushev_2009_6.pdf> (дата обращения: 10.11.2014).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И СОЦИАЛЬНОЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ: КАК ТРУДОВЫМ МИГРАНТАМ ОБРЕСТИ СВОЕ МЕСТО В МОСКВЕ?

Механизмы социализации и интеграции в сообществах, где рост населения достигается за счет преобладания рождаемости над смертностью, и в сообществах, население которых растет благодаря миграции, совершенно различаются. В первых сообществах скорость изменений ниже, школа и межпоколенческая коммуникация обеспечивают относительное равновесие между «старым» и «новым». Во вторых же высокая скорость изменений входит в противоречие с медлительностью механизмов социализации, возникает «культурное запаздывание». Разрыв между «сегодняшними» реалиями повседневной жизни и «вчерашними» представлениями о правильном социальном порядке влечет за собой рост напряжения в обществе. Иногда ситуация взрывается конфликтами, социальными по сути, но принимающими форму культурного (или этнокультурного) противостояния.

Москва не является исключением: в последнее десятилетие мы все стали свидетелями того, как выступления против нелегальной миграции использовались для выдвижения радикальных политических требований, а недовольство жизнью выливалось в межэтнические разборки, такие как Манежка в 2010 г. и Бирюлево в 2013 г. Приходится констатировать, что город далеко не в полной мере справляется с задачами обеспечения межкультурных коммуникаций и взаимной адаптации населения. Стремительный рост социального и культурного разнообразия превышает способность общества к его освоению и «присвоению». Что произошло?

Наиболее очевидный ответ — *резко выросло количество мигрантов*. Этой теме посвящено множество работ как алармистского, так и аналитического толка [Иммигранты в Москве, 2009]. Главный вывод: несмотря на то что фиксируемые статистикой объемы миграции в Москву в советские и постсоветские годы

были сравнимы, как и итоги переписных десятилетий, приезжих в городе стало значительно больше. Дело здесь не в нелегальной миграции, а в особенностях возрастной пирамиды Москвы, «камуфлировавшей» миграционную составляющую динамики численности населения. Значительное постарение города к концу 1980-х годов повлекло за собой рост показателей смертности при сохранявшихся на низком уровне показателях рождаемости. Миграция компенсировала убыль населения, но не превосходила ее, оба явления имели значительные, но сравнимые масштабы. Затем благодаря миграции город заметно помолодел, в 2000-е годы соотношение показателей смертности и рождаемости улучшилось. Миграционные процессы обеспечивали уже не только замещение населения, но и его рост. Поэтому, чтобы судить о реальном вкладе миграции в изменение численности и состава населения Москвы, необходимо учитывать не только ее статистически фиксируемую составляющую, но и латентную, которая была очень значительной в первое постсоветское десятилетие [Китова, 2012].

Второй ответ связан с изменением этнического состава мигрантов, ростом доли выходцев с Кавказа и из Центральной Азии. Культурная дистанция между «своими» и «приезжими», связанная с различиями социального и культурного опыта¹, обрела этническое и национально-государственное измерение. Сказалось и изменение гражданства. Бывшие внутренние мигранты одновременно превратились в граждан иных стран — иммигрантов, потерявших право претендовать на ресурсы, заботу и защиту со стороны своего прежнего государства. Хотя сами мигранты еще долго сохраняли былую лояльность и идентичность, местное население очень быстро дало им почувствовать, что ситуация изменилась. Стигматизации в качестве «диких» и «отсталых» подверглись целые народы и регионы, понятие «мигрант» срослось с определением «нелегальный». Эвфемизм «понаехали» стал служить для обозначения масштабов миграции, а производное от него «понаехавшие» — для описания мигрантов как нахлебников, неправомерно потребляющих городские блага. Москва консолидировалась в своей неприязни к приезжим.

Есть и третий ответ, связанный с процессами демократизации общества и осознанием людьми своих прав, в том числе групповых и этнокультурных. В постсоветские годы этничность, «запертая» в музеях и сфере быта, вышла на улицы Москвы и получила визуальное и институциональное оформление. Единое, хотя и гетерогенное, культурное пространство Москвы фрагментировалось. Поднявшаяся волна этнокультурного самовыражения вызвала острую реакцию значительной части москвичей. Нетерпимость к приезжим на бытовом уровне причудливо сочеталась с политическими декларациями

¹ Ранее негативно характеризовались «деревенщина», «колхозники», «провинция», «лимита», ныне в ходу этнонимы и обобщающие эвфемизмы вроде «черные», «чурки», «лица кавказской национальности» и проч.

о многонациональности Москвы как культурном богатстве. Признав равноправие культур, город не справился с признанием равноправия их носителей [Вендина, 2008]. Во второй половине 2000-х годов пошатнулся и идейный консенсус. Европейские дискуссии о крахе мультикультурализма усилили позиции сторонников идеи «Москва — русский город» и русского национализма в целом. Выборы мэра Москвы 2013 г. прошли под аккомпанемент националистических и антимиграционных лозунгов, обеспечивавших поддержку избирателей, что резко отличает их от выборов 1990-х годов. Ощущение социальной дезориентации и неуправляемости социальных процессов, идущих вразрез с представлениями большинства населения города, повлекло за собой восприятие миграции (прежде всего этнической и трудовой) как основной проблемы Москвы. Громко зазвучали требования усилить контроль над приезжими и дать аргументированный ответ на вопрос: «Зачем нам столько мигрантов?».

Города и миграции — продуктивный симбиоз

Идея ограничения миграции имеет множество сторонников как среди населения, так и среди экспертов, ей соответствует и государственная миграционная политика, имеющая преимущественно рестриктивный характер. Однако, несмотря на поддержку общественного мнения, предпринимаемые интеллектуальные и административные усилия, добиться желаемого эффекта не удалось. Главные достижения в сфере миграционной политики оказались связаны не с запретительными, а с разрешительными и регулятивными мерами, которые позволили частично вывести миграцию из правовой тени.

Неудачи «борьбы» с миграцией чаще всего связываются с отсутствием политической воли и коррупционной заинтересованностью крупных работодателей в дешевой и бесправной рабочей силе. Полагаю, что есть и более основательные аргументы для объяснения недостаточной эффективности миграционных мер, связанные с недооценкой роли миграции в развитии городов. Именно городов, поскольку основные миграционные потоки направляются в города, среди которых особенно выделяется Москва, стягивающая на себя около 60% внутрироссийских миграций и почти половину международных.

Важно учитывать, что, *во-первых*, продуктивность города как экономического фокуса предполагает перманентное «выдумывание» новых рабочих мест и новых компетенций. Одновременно городское хозяйство нуждается в работниках разной квалификации, не только для заполнения социально непривлекательных трудовых ниш, но и для поддержания созданных ранее форм и видов экономической деятельности. Миграция вносит свой вклад в решение перечисленных задач, позволяя выстраивать баланс между креативностью и преемственностью.

Во-вторых, экономика нуклеарной городской семьи формирует массовый запрос на индивидуальные услуги и работников неформального сектора занятости. Чем больше человек нацелен на личностную самореализацию, тем больше он нуждается в домашних помощниках, которым делегируется часть повседневных забот. Решение возникающих проблем — от индивидуального строительства и ремонта до ухода за стариками и детьми — требует оптимизации семейных расходов. Во всем мире это достигается за счет привлечения более дешевого и ненормированного труда мигрантов.

В-третьих, миграция — это один из каналов социальной мобильности, а город — огромная «фабрика», обеспечивающая производство человеческого капитала. В этом смысле миграции и города находят друг друга. Если миграция не будет поставлять городам новый «человеческий материал» для огранки, города начнут терять свою «квалификацию», и теперь уже высококвалифицированным кадрам, составляющим сливки городского сообщества, придется искать место приложения своим знаниям и талантам «на стороне» или мириться со сжатием сферы квалифицированного труда и снижением статуса.

Откровенное расхождение социальных реалий (потребность в миграциях) и социальных желаний (стремление ограничить миграцию) делает политику борьбы с миграцией, основанную на желаниях, малоэффективной. Было бы легко и просто критиковать такой подход, если бы реализация социальных желаний не была столь значима для формирования чувства удовлетворенности человека собственной жизнью и ощущения своей принадлежности к конкретному социуму. Поэтому следует задаться вопросом о глубинном смысле борьбы с миграцией, отвлекаясь от декларируемых целей и задач, лежащих преимущественно в сфере предотвращения правонарушений и профилактики нелегальной миграции. С моей точки зрения, суть такой борьбы состоит *в необходимости поддержания однородной городской идентичности, обеспечивающей возможность управления/самоуправления и социального порядка*. Озабоченность поиском объединительных ценностей заставляет подавлять растущий плюрализм общества. Есть ли другие возможности достичь той же цели, помимо силовых и запретительных мер, введение которых противоречит логике городского развития?

Является ли политика интеграции альтернативой политике ограничения миграций?

О необходимости интеграции, адаптации, аккультурации мигрантов в городах много говорится и пишется, но при этом трудно отделаться от впечатления нереализуемости и непроработанности предложений. Наиболее

сильным и одновременно наиболее слабым местом политики интеграции является представление об обоюдной интеграции, встречном движении мигрантов и местного населения к формированию новой общности. Идея привлекательная, но...

1. Современное общество очень динамично, а миграционные потоки разнообразны и изменчивы, это означает неизбежное появление новых групп мигрантов и новых направлений интеграции при незавершенности прежних процессов. Постоянный транзит ведет к тому, что базовые основания общества размываются, а новые опоры идентичности не возникают. Место общих интересов, объединяющих конкретные группы лиц, понимающих, что им нужно и для чего они затевают то или иное общее дело, занимают абстрактные моральные ценности, важные сами по себе, но обладающие низким интеграционным потенциалом.

2. Далее, если мигранты изначально мотивированы к интеграции и восприимчивы к различным интеграционным мерам — от обучения языку до освоения правовых нововведений, — то как мотивировать москвичей и любых других жителей крупных городов к интеграции, предполагающей отказ от своих «законных» привычек, не слишком понятно. Сколько бы ни говорилось о двустороннем пути интеграции, на практике целевой группой интеграционной политики остаются мигранты, а не местные жители, а критерием ее эффективности — индекс интеграции мигрантов (МИРЕХ). При его расчете ключевую роль играют структурные индикаторы дружелюбности рынка труда и системы образования, доступности натурализации, реализации прав на пребывание в стране и воссоединение семьи, судебную защиту от дискриминации. Однако основные общественные и политические дискуссии об интеграции ведутся совершенно в иной плоскости и затрагивают скорее вопросы культуры, ценностей, идентичностей и доверия. Ситуация в Москве наглядно иллюстрирует это противоречие, поскольку мы можем говорить об экономической интеграции мигрантов, включенных в рынок труда города до такой степени, что многие эксперты говорят о миграционной зависимости городской экономики и одновременно о социальном исключении мигрантов и наличии в городе параллельного мигрантского социума [Трудовая миграция..., 2012].

3. Политика интеграции не дает ответа и на вопрос о необходимом и достаточном уровне консолидированности городского сообщества, оставляющем немало возможностей для сосуществования культурных отличий. Парадокс состоит в том, что само стремление к интеграции и поддержанию социально одобряемого порядка связано с ограничением свободы самовыражения и способствует «исключению» некоторых социальных групп из городского сообщества, вытеснению их на периферию городской жизни.

Высказанные соображения свидетельствуют, что *политика интеграции, будучи гуманистичной и привлекательной, не является всеобъемлющей, ее потенциал в формировании и поддержании однородной городской идентичности сравнительно мал, как и потенциал широко используемой политики ограничения миграций*. Тем не менее ее реализация чрезвычайно важна для развития города как не только экономического, но и культурного целого. Такая «целостность» вовсе не означает этнокультурной гомогенности, скорее это сложившийся в обществе консенсус относительно естественности и законности социального и культурного разнообразия. Если мы рассматриваем город как арену культурных коммуникаций, предполагающих наличие различий и диалога, то нам необходимо ответить на вопрос: «Каковы скрытые пружины культуры, определяющие и уравнивающие социальные процессы?». Что вынуждает не только мигрантов, но и членов местных сообществ идти по пути интеграции? Ответить на этот вопрос возможно, лишь изучив конкретные социальные практики, которые либо мотивируют, либо демотивируют людей к интеграции.

Адекватность миграционной терминологии описанию социальных процессов

Социальные практики — это сфера антропологии, методы и подходы которой все шире применяются в миграционных исследованиях. Но, как и в случае интеграционной политики, целевой группой для антропологов стали мигранты, а не местные жители, про которых вроде бы «все известно». Работы по социальной антропологии, помимо приращения знания о мигрантах, высветили проблемы, связанные с исследовательским инструментарием. Прежде всего, понятие «этническое меньшинство» было некритично перенесено в сферу городских исследований, миграционные и диаспоральные вопросы были практически отождествлены. Это привело к переключению внимания с социальных вопросов на этнокультурные.

Антиинтеграционными по своей сути являются и имеющиеся в нашем распоряжении модели описания и объяснений миграционных процессов. Как и в ранних работах по миграциям, мы используем смысловые оппозиции «отправляющая/принимающая сторона», «выталкивающие/притягивающие факторы миграции». Они хорошо встроены в контекст таких экономических концепций, как «центр — периферия», «глобальный Север / глобальный Юг», деление стран на индустриально развитые и развивающиеся. Это очень удобно для проведения количественного анализа, но становится проблемой для качественной оценки происходящего и тем более выработки

конкретной политики, поскольку принимающая и притягивающая сторона обычно характеризуется с позиции современности как динамичная, успешная и изменчивая, а отправляющая и выталкивающая — с позиции традиционности, неизменности и отсталости. Такие подходы, хотя и сохраняют свое значение, слишком грубо описывают современные реалии. Отправляющие и принимающие страны уже давно образовали сложный симбиоз и единое поле социальных взаимодействий. Этому способствовали как история стран, так и новейшее развитие коммуникаций, упрощение системы обмена визовыми данными и формирование глобального рынка труда. Все труднее стало разделить выталкивающие и притягивающие факторы миграции. Под сомнение была поставлена и современность принимающих сообществ. Как правило, социальное большинство даже в столичных городах остается в плену ценностей предшествующего этапа развития, плохо реагирует на вызовы современности и само нуждается в интеграции. Это наглядно подтверждает пример Москвы, где действительно мобильными и современными являются не более четверти жителей [Левинсон, 2013]. Дает сбой и объяснительный механизм центр-периферийных отношений, поскольку миграции приобрели разнонаправленный характер, принимающими стали не только индустриально развитые страны глобального Севера, но и бурно развивающиеся страны глобального Юга. Недооценены и сами мигранты. Приносимый ими человеческий и социальный капитал девальвируется дискурсом об отсталости и проблемности стран исхода. В результате они предстают не активными агентами социальных и экономических взаимодействий, самостоятельно решающими проблемы собственной жизни, а «игрушками», бросаемыми из стороны в сторону внешними силами.

Все эти терминологические нюансы (и многие другие) делают наш исследовательский инструментарий достаточным для того, чтобы описать мигранта как «чужого» и аутсайдера, но не позволяют вообразить его, если прибегнуть к терминологии Бенедикта Андерсона, «своим» и членом, хотя бы и временным, городского сообщества [Андерсон, 2001].

Не лучше обстоят дела, когда речь заходит о знании и понимании происходящего в среде местных жителей. Как правило, люди, живущие в городах (независимо от того, малый это город или мегаполис), характеризуются с помощью таких обобщенных понятий, как «население» и приравниваемое к нему с некоторыми оговорками «городское сообщество». Тот факт, что городские сообщества могут быть как очень рыхлыми и деморализованными, растворяясь в населении и теряя способность к солидарной деятельности, так и хорошо структурированными и мобилизованными, фактически игнорируется. При этом чем крупнее город, тем значительнее жизненно-стилевое

многообразии его населения и сложнее устроено местное сообщество, имеющее в своей структуре множество ядер консолидации интересов людей.

Так, московское население с определенной долей условности можно разделить на несколько групп, неоднородных по своему составу. Это:

1) конформистское большинство, объединенное ощущением статусности звания москвича и представлением о привилегированности своего положения по «праву рождения» или «долгожития» в городе;

2) «советские люди», сохраняющие память о прошлой жизни и опыт коллективных действий;

3) постиндустриальное меньшинство, объединяемое идеей индивидуализации жизни, также неоднородное, поскольку в его составе можно выделить тех, кто ориентирован на материальное благополучие, и тех, кто отдает приоритет гражданским ценностям, поддерживая культуру доверия в обществе;

4) разрозненные и в разной степени консолидированные землячества, этнокультурные группы и диаспоры, религиозные общины, объединения, секты, социальные сообщества с ярко выраженным чувством групповой принадлежности и доминирующей идеей;

5) временные жители Москвы — гости, туристы, экспаты, мигранты и гастарбайтеры.

Из многочисленных социологических исследований известно, что только социальные группы, способные выстроить доверие к «другим», ориентированы на диалог и поддерживают развитие социальной кооперации [Патрушев и др., 2008].

Вернемся к вопросу, поставленному в заголовке доклада: «Как трудовым мигрантам обрести свое место в Москве?». Если бы они в процессе своей трудовой деятельности и в быту общались только с людьми открытыми, толерантными и ориентированными на контакты, этим вопросом можно было бы не задаваться. Но у мигрантов такой свободы выбора нет. Поэтому потенциал внутренней интеграции, которым располагает Москва, невелик, если, конечно, не считать фактором интеграции консолидацию населения на почве неприязни к мигрантам. Другими словами, мы оказываемся в ситуации, когда ни политика ограничения миграций, ни политика интеграции не позволяют нам добиться сравнительно однородной городской идентичности, оставляющей простор для социального и культурного разнообразия. Мы топчемся в порочном кругу, где негативная самоидентификация через принижение «другого» повышает личностную и групповую самооценку, а низкая самооценка заставляет искать виновного и дискриминировать «других». Вывод обескураживающий, но, видимо, мы не там ищем инструменты интеграции. Если уделять больше внимания проблемам солидарности в обществе и инвестировать не только в пункты содержания мигрантов, но и

в строительство социального доверия, то, возможно, и миграционные проблемы станут менее острыми.

Источники

Андерсон Б. Воображаемые сообщества. Размышление об истоках и распространении национализма. М.: Канон-Пресс-Ц: Кучково поле, 2001.

Вендина О.И. Культурное разнообразие и побочные эффекты этнокультурной политики в Москве // Вестник Института Кеннана. 2008. Вып. 13. С. 3–53.

Иммигранты в Москве / под ред. Ж.А. Зайончковской. М.: Три квадрата, 2009.

Китова К.А. Роль миграции в изменении населения Москвы и Московской области: опыт оценки на основе материалов переписи 1989, 2002 и 2010 годов // Демоскоп-Weekly. 2012. № 519–520 (20 авг. — 2 сент.). <<http://demoscope.ru/weekly/2012/0519/analit05.php>>.

Левинсон А.Г. Текучее и недвижимое в московской периферии // Археология периферии. М.: Моск. урбанист. форум, 2013. С. 314–341.

Патрушев С.В., Айвазов С.Г., Кертман Г.Л. и др. Доверие, гражданское действие, политика: опыт «старых» и «новых» демократий // Россия реформирующаяся / отв. ред. М.К. Горшков. Вып. 7. М.: Ин-т социологии РАН, 2008. С. 518–540.

Трудовая миграция: тенденции, политика, статистика / под ред. О.С. Чудиновских, Е.В. Донец. М.: МАКС-Пресс, 2012.

А.Б. Гофман

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

СОЛИДАРНОСТИ И «АБСТРАКТНЫЕ ПРАВИЛА» В ОБЩЕСТВАХ XXI ВЕКА¹

Социологическая теория давно пришла к выводу — вполне подтверждаемому историческим опытом далекого и недавнего прошлого, — что социальная интеграция не может состоять только в общем интересе и взаимной зависимости, каким бы мощным объединительным потенциалом они ни обладали. Одна группа может сильно зависеть от другой, получая от нее разного рода блага, но при этом совсем не испытывать к ней благодарности или симпатии, не быть с ней солидарной (сплоченной) и не ощущать с ней общую идентичность. Объективная взаимосвязь, общие интересы и зависимость друг от друга в данном случае может совсем не сопровождаться эмоциональной связью и чувством общности.

Важнейшую роль здесь играют, в частности, две другие формы социальной интеграции: социальная солидарность (сплоченность, консенсус), с одной стороны, социальная регуляция и саморегуляция (символическая, нормативная, ценностная) — с другой. Первая из них предполагает единство с определенными («своими») людьми и общую идентичность с членами своей группы как таковыми; вторая — приверженность определенным правилам, имеющим нормативный и символический аспекты. В основе первого типа («идеального», или «чистого») социальной интеграции лежат оппозиции «мы — они», «наши — не наши», «свои — чужие» независимо от приверженности каким-то общим правилам; в основе второго, также «идеального», — приверженность определенным правилам (символам, нормам, ценностям) независимо от связи с членами группы. Крайнее выражение первого типа, а вместе с ним и соответствующих типов морали и альтруизма, можно проиллюстрировать хорошо известным и часто цитируемым в последние годы высказыванием Франклина Рузвельта о никарагуанском диктаторе Сомо-

¹ В докладе использованы результаты исследовательского проекта «Многообразие видов социокультурной сплоченности в условиях российских реформ: концептуализация и квалиметрия», осуществленного при поддержке Российского научного фонда (грант № 14-18-03784).

се-старшем: «Это — сукин сын, но это наш сукин сын». Второй идеальный тип интеграции, а также соответствующих ему морали и альтруизма, представлен известным изречением Аристотеля в «Никомаховой этике»: «Пусть мне дороги друзья и истина, однако долг повелевает отдать предпочтение истине» — или, в несколько измененном виде, у Мартина Лютера («О порабощенной воле»): «Платон мне друг, Сократ мне друг, но истину следует предпочесть». Необходимо подчеркнуть, что в последнем случае речь идет не столько об *авторитете учителей*, как это иногда трактуется, сколько о *дружбе*, о *солидарности* как таковой, которая должна уступить место принципу, правилу (в данном случае — «истине»).

В одних социальных теориях регулятивная сфера рассматривается как развитие и продолжение сферы солидарности, в других эти сферы трактуются как различные или даже противоположные. Наиболее последовательно первая точка зрения представлена Эмилем Дюркгеймом, вторая — Фридрихом Хайеком (подробнее об этом см.: [Гофман, 2013; Gofman, 2014]). Анализ ряда социальных теорий, как классических, так и современных, приводит к выводу, что значение каждой из этих форм интеграции различается в различных типах обществ. В малых, простых, неформальных обществах, первичных группах: родственных, клановых, семейных, корпоративных, мафиозных и т.п. — преобладающую роль играют отношения солидарности, точнее, правила слиты с ней воедино, растворены в ней. В больших, сложных, дифференцированных обществах с развитой системой институтов регулятивная сфера становится относительно автономной, увеличивается в объеме, а правила приобретают абстрактный характер. Можно сформулировать своего рода закон: чем больше и сложнее общество, тем большее значение в нем имеют абстрактные, общие правила и тем меньшее — солидарность, и наоборот. Таким образом, современные большие, глобальные, индустриальные и постиндустриальные общества интегрируются преимущественно признаваемыми и реализуемыми «абстрактными правилами»², а входящие в них общества меньшего масштаба — группы — солидарностями; при этом межгрупповая интеграция обеспечивается тем, что эти группы подчиняются одним и тем же «абстрактным правилам», действующим в рамках более широких социетальных образований.

Очевидно, что между этими двумя интегративными формами существуют многообразные взаимосвязи, взаимодействия и взаимовлияния; в принципе они друг друга дополняют. Тем не менее отношения между этими сферами в современном мире зачастую носят конфликтный характер. Отдельные

² Понятие «абстрактные правила» было предложено Карлом Поппером, а затем широко применялось и развивалось Фридрихом Хайеком.

групповые солидарности и идентичности с их партикуляризмом вступают в конфликт не только между собой, с «другими», но и с «абстрактными», общими, универсальными правилами, призванными регулировать, примирять, гармонизировать взаимоотношения частных солидарностей. Некоторые из них нередко стремятся подавить, вытеснить другие, представляя себя как воплощение универсальных принципов. И наоборот, некоторые действительно универсальные интегративные и регулятивные принципы, признанные международным сообществом как всеобщее благо и выражение стремления людей самых разных обществ, всего человечества, сегодня иногда отвергаются под предлогом их неуниверсального, частного характера. Так, например, даже Всеобщая декларация прав человека, принятая в 1948 г. Генеральной Ассамблеей ООН, сегодня некоторыми объявляется документом, отражающим исключительно ценности «западной» цивилизации или даже происки зловредных либералов. При таком подходе падение авторитета, легитимности и эффективности ООН становится неизбежным, и сегодня мы уже наблюдаем признаки этого падения.

Понимание различия между двумя выделенными интегративными сферами и соотносительной роли каждой из них чрезвычайно важно. В условиях плюрализма правила могут и должны действовать не только внутри обществ и групп, объединенных и разделенных разнообразными интересами, солидарностями, идентичностями и альтруизмом, но и «над» ними, и «сквозь» них, даже в случаях, когда между ними не существует солидарности или даже простой толерантности. Именно они позволяют различным солидарностям сосуществовать и взаимодействовать. Альтернативой такому положению являются либо диктатура и право сильного, либо разрушительные войны между обществами и группами, в которых негативные аспекты солидарности и идентичности выходят на первый план, не имея никакого регулирующего начала в виде общих правил.

Распространение морали малых обществ, основанной на солидарности и общих целях, на большие общества несет в себе серьезную опасность для выживания последних. Вместе с тем очевидно, что действие правил, традиционных или иных, предполагает определенный уровень солидарности и консенсуса, благодаря которому эти правила будут соблюдаться. Собственно, правила, если они действующие, могут считаться таковыми только в случае, если вырастают из солидарности, контрактов, конвенций или конкуренции, которая, в отличие от конфликта, предполагает определенный уровень единства и сотрудничества. И даже конфликт, вовремя и эффективно разрешаемый, может способствовать формированию и поддержанию более или менее универсальных действующих правил. Они выступают как следствие признания акторами необходимости следования им, что предполагает готов-

ность подчинить им в определенных условиях свои собственные групповые солидарности, идентичности и интересы. Они предполагают принципиальную возможность предпочесть конформность и подчинение по отношению к ним, а не конформность и солидарность по отношению к людям, даже если это «свои». Но такое возможно только при условии, что это действительные правила, а не то, что ими кто-то называет.

Проблема «абстрактных правил», очевидным образом включающих и моральные нормы, и юридические (законы), и политические институты и т.д., в современную эпоху приобретает особое значение в связи с актуализацией тенденции, наличие которой констатируют многие аналитики. Речь идет о возвращении, возрождении и выдвигании на первый план племенного сознания и соответствующего ему типа интеграции. Эта тенденция проявляется в самых разнообразных областях и формах. И во всех наблюдается присутствие специфической партикулярной солидарности, которую Дюркгейм называл «механической», Тённис считал присущей общинному типу, или сообществу (*Gemeinschaft*), Бергсон — «закрытым» обществам, а Хайек — племенным. И не просто присутствие, а стремление заместить собой и вытеснить интеграцию посредством «абстрактных правил».

Этот процесс включает уменьшение значения ценности индивида и человечества. Он идет рука об руку с такими процессами, как архаизация ряда сторон социальной и культурной жизни, рост популярности иррационализма и традиционализма, очередное оживление идеологий «крови и почвы», усиление значения этничности, развитие националистического и религиозного фундаментализма и экстремизма и т.д. Вместо «стальной клетки» рациональности, о которой писал Макс Вебер, современный человек все чаще сталкивается с опасностью *каменного мешка иррациональности*; более того, он все чаще оказывается внутри этого мешка.

Французский социолог Мишель Маффесоли еще в конце 1980-х годов констатировал наступление «времени племен», нового трибализма и «эмоциональной общинности» [Maffesoli, 1988]. Крупнейший американский социолог-теоретик Эдвард Тирякьян отмечает «второе возвращение» дюркгеймовской «механической солидарности». С его точки зрения, первое ее возвращение наблюдается в творчестве самого Дюркгейма, в качестве объекта исследования: речь идет о его труде «Элементарные формы религиозной жизни». Второе же возвращение относится к современному миру после 1968 г. и 11 сентября 2001 г. в таких обличьях, как гендерная, расовая, религиозная и националистическая солидарность [Tiryakian, 2009].

Наряду с отмеченными проявлениями архаической, антимодерной солидарности в современном мире наблюдаются разнообразные новейшие ее формы. Некоторые из них связаны, в частности, с современными техноло-

гиями коммуникации и информации. Гениальное предвидение Маршалла Маклюэна относительно мира как глобальной деревни сегодня постоянно находит разнообразные подтверждения. Благодаря Интернету широкое распространение получили всевозможные виды виртуальных сообществ и социальных сетей со своими собственными солидарностями. Вместе с тем наблюдаются различные их переплетения с традиционными формами, такими как дружеские, политические, религиозные, фанатские и проч. Широкую популярность в них приобретают, в частности, такие средства формирования и поддержания солидарности, как флешмобы: артмобы, политмобы, экстриммобы и т.п.

Важную роль идея солидарности играет в различных социальных теориях и движениях коммунитаристского и ассоцианистского толка, которые достаточно популярны в разных точках земного шара. Они отстаивают значение гражданского общества, основанного на активной деятельности местных сообществ и неправительственных организаций, в которых различные формы локальной солидарности взаимодействуют и объединяются в солидарность гражданскую.

Для российского общества проблема интеграции всегда была и остается чрезвычайно острой. Общая причина такого положения очевидна и хорошо известна. Она состоит в слабости спонтанной преемственности в развитии и чрезвычайной разнородности российского общества: региональной, этнической, религиозной, классовой, культурной и т.д. Огромные масштабы страны делают названную проблему еще более острой. Поэтому все силы государства в России всегда были направлены на сохранение социальной интеграции и, шире, порядка: «Земля у нас богата, порядка в ней лишь нет» (А.К. Толстой). В качестве средств поддержания порядка, а вместе с тем целостности и управляемости, власть традиционно использует такие средства, как сверхцентрализация и сверхконцентрация социально-экономической, политической и культурной жизни; подавление экономических, политических и гражданских прав и свобод; антизападничество; культивирование образа врага, внешнего и внутреннего, и т.п. С исторической точки зрения все эти меры имели и имеют лишь кратковременный эффект; в долгосрочной перспективе и ретроспективе они оказываются несостоятельными. В прошлом они регулярно заканчивались социально-политическими катаклизмами, ставившими страну на грань катастрофы и распада.

Между тем главная и наиболее эффективная форма социальной интеграции — это «жизнь по правилам», абстрактным, универсальным, находящимся над отдельными конкретными солидарностями, правилам, формируемым, одобряемым и разделяемым всеми социальными субъектами. Именно этой интегративной формы российскому обществу не хватает сегодня, так же

как не хватало и в прошлом. Для современного российского общества следование абстрактным правилам, будь то нравственные и юридические нормы, нормы этикета или правила дорожного движения, представляет собой особенно сложную проблему. Даже самые простые ситуации повседневной жизни часто не поддаются однозначной интерпретации и оценке ее участниками; в результате конфликты постоянно возникают буквально из ничего, «на голом месте». Тем более сложной является ситуация с фундаментальными нормами и ценностями.

Правда, на это можно возразить, что какие-то общие правила все же существуют и действуют в различных областях, и даже привести ряд соответствующих примеров и деклараций. Но в действительности значительная их часть не является результатом каких-то общих соглашений, договоров, конкуренции или, тем более, общей гражданской солидарности, а потому они не могут считаться подлинными правилами. Они носят вполне частный характер и навязываются обществу отдельными властными группировками под видом общих. К тому же они постоянно изменяются в угоду текущей политической конъюнктуры³. Но правила, которые часто меняются, — это не правила. Частая их смена в сочетании с несменяемостью или псевдосменяемостью власти создает обширный простор для произвола со стороны последней.

Прежде всего речь идет, разумеется, о правилах юридических. Несмотря на существование солидной школы юристов и давних правовых традиций, отношение к праву со стороны государственной власти и интеллигенции в российском обществе традиционно было пренебрежительным: об этом еще более 100 лет назад с горечью писали авторы знаменитого сборника «Вехи». Сегодня ситуация с правом в стране все так же чрезвычайно тяжелая. Серьезными проблемами остаются качество законов, часто принимаемых наспех и в угоду сиюминутным конъюнктурным интересам правящего класса; их туманные формулировки, дающие простор для произвольных истолкований; всемогущая государственная бюрократия, не подчиняющаяся законам, ставящая их себе на службу; правоприменительная практика, в частности, невыполнение или выборочное применение законов; проблема равенства перед законом; независимость судебной системы; «казачьи» политические и коррупционные процессы и т.д.

Ручное управление, характерное для российской бюрократии начала XXI в., — не что иное, как эвфемизм для обозначения управления без правил. Круг тех, для кого «закон не писан», в России очень широк. Отсюда чрезвычайно низкий уровень доверия населения к законодательным, судебным

³ В результате «вместо игры “по правилам” актеры ведут “игру с правилами”...» [Хлопин, 2011, с. 68–69].

и другим правовым институтам. Соотношение рынка, гражданского общества и бюрократического государства пока таково, что первые два участника взаимодействия подавляются и поглощаются последним, что воспроизводит советскую модель с ее уже известным печальным итогом.

Юридические нормы, как и вообще правила, часто оказываются подчиненными отдельным партикулярным солидарностям. Речь идет, в частности, о четырех слишком широко известных в России формах солидарности, четырех «к»: это кумовство, куначество, клановость, клиентелизм. Отсюда еще одно фундаментальное «к» российской жизни — коррупция.

Отдельные группы с их частными солидарностями сегодня нередко стремятся придать правовой статус тем нормам, которые им представляются наиболее предпочтительными, т.е. своим собственным. Это относится и к правящей бюрократии, и к различным этническим, религиозным и другим группам.

Важное интегративное значение в связи с этим приобретают *светские институты*, объединяющие в едином правовом поле приверженцев различных конфессий. Вообще необходимо осознать, что в нормальном демократическом обществе, основанном на соблюдении прав человека, индивид может выбрать себе по вкусу любое политическое, научное, религиозное или эстетическое мировоззрение, если оно не нарушает прав других. Но соблюдать или не соблюдать Закон, Конституцию и другие правовые кодексы и нормы — это уже не может быть объектом выбора. Правда, при условии, что Закон действительно является Законом.

Необходимо культивировать и развивать гражданскую, или общественную, религию, которая способна объединить приверженцев различных конфессий, социально-политических взглядов и мировоззрений [Гофман, 2003]. Очевидно, что гражданское общество не может существовать без веры в него. Эта вера предполагает не просто «лояльность», не только «диалог» и «толерантность», о которых часто говорят в современной России. Все это необходимо, но этого совершенно недостаточно для нормального существования общества. Толерантность — лишь один из элементов целого континуума или шкалы социальных чувств, на которой, помимо нее, а также взаимного интереса и взаимозависимости, находятся и справедливость, и совместная ответственность, и альтруизм, и взаимная симпатия, и дружба, и любовь.

Все это объединяется гражданской солидарностью, лежащей в основе действительно прочной социальной интеграции. Гражданская солидарность, в отличие от солидарностей отдельных групп, содержит в себе приверженность отмеченным абстрактным правилам, включающим, помимо прочего, признание прав, свобод и обязанностей индивидов и групп. В современной России часто смешиваются понятия гражданской солидарности, с одной

стороны, и преданности государственной бюрократии, активно внедряющей подобное смешение, — с другой. Наблюдается тенденция к преобладанию различных форм партикулярных, «эксклюзивных» (исключающих другие), нередко враждующих между собой солидарностей, групповых эгоизмов, и недостаток инклюзивной, универсальной солидарности даже в масштабах страны, не говоря уже о более широких социокультурных, социально-экономических и социально-политических образованиях. Все партикулярные солидарности: политические (включая государственно-бюрократическую), семейно-родственные, национально-этнические, религиозные, классовые, корпоративные, профессиональные и т.п. — имеют и могут иметь позитивное значение только при их включенности в солидарность гражданскую.

Источники

Гофман А.Б. Солидарность или правила, Дюркгейм или Хайек? О двух формах социальной интеграции // Социологический ежегодник 2012: сб. науч. тр. / ред. Н.Е. Покровский, Д.В. Ефременко. М.: ИНИОН РАН: каф. общей социологии НИУ ВШЭ, 2013. С. 97–167.

Гофман А.Б. Социология и гражданская религия в России // Социология и современная Россия / под ред. А.Б. Гофмана. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 84–107.

Хлюпин А.Д. Социум клик как российский тип социальной организации // Граждане и политические практики в современной России: воспроизводство и трансформация институционального порядка / отв. ред. С.В. Патрушев. М.: РАН: РОССПЭН, 2011. С. 68–75.

Gofman A. Durkheim's Theory of Social Solidarity and Social Rules // The Palgrave Handbook of Altruism, Morality, and Social Solidarity. Formulating a Field of Study / ed. by V. Jeffries. N.Y.; Basingstoke: Palgrave MacMillan, 2014. P. 45–70.

Maffesoli M. Le temps des tribus: Le déclin de l'individualisme dans les sociétés de masse. P.: Méridiens Klincksieck, 1988.

Tiryakian E. Modernity and the Second Return of Mechanical Solidarity // Raymond Boudon: A Life in Sociology / ed. by M. Cherkaoui, P. Hamilton: in 4 vol. Vol. 1. Oxford: Bardwell Press, 2009. P. 1–22.

Д.С. Кашницкий

Институт управления
социальными
процессами НИУ ВШЭ

ДОСТУП К МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В МОСКВЕ СРЕДИ ЖЕНЩИН-МИГРАНТОВ ИЗ СРЕДНЕЙ АЗИИ: ПОЛ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ¹

Введение

При организации своего жизненного пространства в принимающей стране и при решении множественных бытовых ситуаций мигранты постоянно сталкиваются с институциональными барьерами: необходимостью оформлять регистрацию, разрешение на работу, медицинскую страховку и проч. [Zimerman et al., 2011]. К этому добавляются такие распространенные факторы, как проблемы с жильем, низкая правовая защищенность, материальные трудности [International Migration..., 2013; Mukomel, 2013]. Однако существует ряд дополнительных барьеров, обусловленных знаниями, отношением и практиками, часть которых рождается во взаимодействии с населением принимающего общества, а часть порождается социальными нормами посылающего общества. Для женщин-мигрантов характерна повышенная уязвимость и дополнительные барьеры по сравнению с мужчинами-мигрантами [Davies et al., 2006].

В статье мы рассмотрим многообразие существующих барьеров, с которыми сталкиваются в г. Москве женщины-мигранты из стран Средней Азии, когда им необходима медицинская помощь. Также мы рассмотрим, к каким формальным и неформальным стратегиям прибегают женщины, чтобы преодолеть возникающие барьеры и получить необходимую медицинскую помощь.

В потоке трудовых мигрантов из Средней Азии (3,6 млн; Кыргызстан — 501 тыс., Таджикистан — 1,212 тыс., Узбекистан — 1,904 тыс.) женщины составляют всего 21%, однако их доля в последние годы стремительно уве-

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2015 г.

личивается, особенно в крупных экономических центрах страны, таких как Москва и Санкт-Петербург [ФМС, 2015]².

В крупных городах России женщины-мигранты широко востребованы в сфере услуг, особенно в торговле, уборке помещений, а также заняты в помощи по хозяйству и уходе за детьми у частных лиц [Женщины-мигранты..., 2011]. Женщины оказываются в трудовой миграции разными путями: приезжают как независимые мигранты либо в составе семьи, вместе с мужем или другими родственниками. Иногда они выезжают на заработки вместе с детьми, но чаще оставляют детей дома на попечении родственников. Женщины-мигранты живут в съемных квартирах недалеко от места работы, чаще всего деля одну комнату с несколькими соседями, как мужчинами, так и женщинами, часто ранее не знакомыми друг с другом [Деминцева, Пешкова, 2014].

60% женщин-мигрантов из стран Средней Азии (Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан) относятся к возрастной группе от 18 до 40 лет [ФМС, 2015]. Это означает, что в Россию приезжают в основном молодые здоровые работницы в репродуктивном возрасте, поэтому для женщин-мигрантов на первый план выходят вопросы сексуального и репродуктивного здоровья, а также остро стоит общая для всех мигрантов проблема доступа к медицинской помощи, приобретающая безотлагательный характер во время беременности и родов [Кузнецова, Мухарямова, Вафина, 2013].

У большей части мигрантов из стран Средней Азии (Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан), группы трудовых мигрантов, ставшей объектом нашего исследования, нет не только полисов ОМС, но и добровольного медицинского страхования (страховка, которую необходимо приобрести для оформления патента, покрывает опять же только экстренную медицинскую помощь). Полноценная же медицинская страховка, аналог ОМС, дающая право на плановую специализированную медицинскую помощь, значительной части мигрантов недоступна по финансовым соображениям [Тюрюканова, 2012].

² Россия относится к числу стран, лидирующих по количеству международных мигрантов. По данным Федеральной миграционной службы, по состоянию на 11 мая 2015 г. в России находилось около 11 млн иностранных граждан, значительная часть которых является выходцами из бывших советских республик. Около трети въезжающих иностранцев прибывают из стран Средней Азии (3,6 млн) преимущественно с целью трудоустройства [ФМС, 2015].

Несмотря на возникшие сложности повального отъезда трудовых мигрантов не наблюдается. По сравнению с маем 2014 г. число иностранцев из Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана уменьшилось в диапазоне от 7 до 15% [Там же]. Таким образом, несмотря на небольшое сокращение приезжих трудовых мигрантов, Средняя Азия по-прежнему остается стратегическим источником трудовой миграции для России.

Иностранцам без медицинской страховки доступна лишь экстренная медицинская помощь, т.е. минимальный перечень медицинских услуг (приказ Минздрава России № 27), который включает скорую медицинскую помощь, транспортировку и медицинскую помощь для устранения угрозы жизни пациента и снятия острой боли. Список показаний, при которых положена госпитализация, за последние 2 года существенно сократился. Таким образом, чаще всего врачи «скорой» при вызове ограничиваются кратким осмотром и рекомендациями по лечению. Чтобы получить любое плановое лечение, мигранты вынуждены формировать и осваивать собственные стратегии обращения в медицинские учреждения, преодолевая многочисленные барьеры.

Возможность обращения за медицинской помощью в Москве для женщин-мигрантов существенно ограничена стесненным материальным положением, отсутствием медицинского страхования, что характерно для большинства мигрантов, как мужчин, так и женщин [Mukomel, 2013; Деминцева, Пешкова, 2014], и нехваткой информации о доступной медицинской помощи, а также дискриминационными практиками, с которыми они сталкиваются при посещении больниц и поликлиник города [Женщины-мигранты..., 2011]. Поэтому мигранты вынуждены формировать и реализовывать собственные стратегии поиска доступной медицинской помощи в городских условиях – от самолечения и «консультаций у фармацевта», неформального обращения к знакомым врачам в городских поликлиниках до использования частных «киргизских» клиник, ориентированных на мигрантов из стран Средней Азии. Серьезно заболевшие мигранты, как правило, отправляются лечиться домой [Кузнецова, Мухарямова, Вафина, 2013].

В мире не существует единого подхода к интеграции мигрантов в систему здравоохранения [Collantes, 2007]. Даже в рамках Евросоюза в каждой стране свои подходы. Например, в Италии медицинская помощь предоставляется всем без исключения мигрантам, включая недокументированных. На практике администрации медучреждений все равно спрашивают документы, хотя по закону они этого делать не должны [Davies et al., 2006]. В Германии у недокументированных мигрантов практически нет доступа к плановой медицинской помощи. Более того, до недавнего времени поощрялось, чтобы медработники уведомляли миграционную службу, когда к ним обращался недокументированный мигрант. Такая ситуация безусловно способствовала изоляции мигрантов и являлась практически непреодолимым барьером на пути к получению медицинской помощи. Наиболее развит универсальный подход к оказанию медицинской помощи всем нуждающимся, независимо от документального статуса, в Испании [Collantes, 2007].

Подход Всемирной организации здравоохранения к обустройству медицинской помощи для мигрантов на основе принципов общественного здоро-

вья рекомендует стремиться к нивелированию различий между мигрантами и местным населением, дабы обеспечить всеобщее право на здоровье [ВОЗ, 2008]. Особенно остро стоит вопрос обеспечения равных прав в сфере сексуального и репродуктивного здоровья и защиты прав уязвимых групп населения, к которым относятся беременные женщины-мигранты.

Для понимания того, с какими трудностями сталкиваются женщины-мигранты при обращении за медицинской помощью, а также того, какие формальные и неформальные стратегии они используют, чтобы обходить барьеры, мы провели 10 полуформализованных интервью с женщинами, трудовыми мигрантами из Кыргызстана и Узбекистана в возрасте от 20 до 50 лет, а также 24 интервью с докторами, работающими в учреждениях Москвы, куда мигранты приходят за медицинской помощью: в больницах, частных клиниках, на станции «Скорой помощи», в аптеке и общественной организации, оказывающей мигрантам организационную помощь при поиске медицинской помощи. Мы также пообщались с врачами из «киргизских» клиник, которые упоминались мигрантами. Интервью записывались с согласия интервьюируемых. Интервью с мигрантами и докторами проводились в период с мая по июль 2014 г. и с февраля по апрель 2015 г.

Результаты

Все женщины-мигранты в ходе интервью, независимо от возраста, профессии и образа жизни, называли себя здоровыми людьми и подчеркивали, что редко обращаются за медицинской помощью или что еще не приходилось обращаться. Однако по ходу интервью эти утверждения оказывались правдой лишь отчасти, обнажая массу нерешенных проблем, а также ситуаций отсутствия контроля и повышенной уязвимости женщин-мигрантов в принимающем обществе.

Барьеры и стратегии реагирования

*Нехватка времени и средств для лечения,
отсутствие медицинской страховки*

В ходе беседы оказывалось, что дело скорее не в «крепком здоровье» и отсутствии нужды ходить к врачу, а в крайне высокой занятости многих женщин-мигрантов (работают по 12–14 ч в сутки и по времени не успевают попасть к врачу), а также в отсутствии медицинской страховки и высокой стоимости медицинских услуг в Москве. *«Есть у меня знакомые уборщицы,*

которые занимаются самолечением, потому что боятся отпроситься с работы. Они сами покупают лекарства в аптеке — то, что им скажет продавец, а потом бывают осложнения» (киргизка, 45 лет, менеджер по бронированию авиабилетов).

При простуде, головной боли и других легких недомоганиях мигранты обычно ограничивались консультацией у фармацевта в ближайшей аптеке или звонком знакомому медработнику, который находится чаще всего дома, в Средней Азии.

Несколько наших собеседниц жаловались на частые головные боли, от которых они регулярно принимали анальгин и цитрамон, заглушая симптомы, так подолгу и не узнавая причину боли. То же самое наблюдается в случае болей в животе, простудных симптомов и других недомоганий. *«Витамины они спрашивают, от головной боли много берут, а мы же не знаем, от чего голова болит. Я объясняю, что вам надо не от головной боли брать, а причины головной боли, а для этого надо кровь сдавать»* (таджичка, 55 лет, фармацевт, аптека на рынке «Садовод»).

Отсутствие диагностики усугубляется тем, что мигранты вынуждены приоритизировать цену, а не качество принимаемых лекарств, что подтверждают данные наших интервью с московскими фармацевтами. *«Если спрашивают — то только что подешевле. Не больше чем на 100 рублей обычно покупают. У них денег-то нет. Спрашивают обезболивающие, зеленку, бинты, от головы лекарства»* (администратор частной городской аптеки).

Исследователи миграции часто оперируют понятием «эффект здорового мигранта» [Кузнецова, Мухарямова, Вафина, 2013], которое характеризует установку мигрантов, что в трудовую миграцию вовлекаются только сильные и здоровые люди, которые много работают, редко болеют и обращаются к врачу лишь в крайних ситуациях.

Лишь ситуация тяжелого заболевания или беременности вынуждает женщину бросить все дела, чтобы отправиться в больницу или же в частную клинику. И то зачастую они сильно затягивают с первым визитом к гинекологу. До 2010 г. женщины-мигранты независимо от наличия медицинской страховки могли прикрепляться к районным женским консультациям, однако потом эту практику отменили. Поэтому последние 5 лет женщины-мигранты должны искать альтернативные способы наблюдения во время беременности. Распространенный вариант — наблюдение в «киргизских» клиниках, где все доктора — приезжие из Кыргызстана, которые говорят по-киргизски и по-узбекски и лучше, чем московские врачи, понимают социальные и психологические особенности мигрантов. В некоторых московских клиниках доктора из Кыргызстана проводят двойную ценовую политику в ответ на низкую платежеспособность женщин-мигрантов. *«У меня есть прайс-лист отдельный*

для москвичей и отдельный для мигрантов. Например, у нас есть процедура, которая стоит пять тысяч, а киргизке я сделаю за четыре или за три, хотя бы на тысячу рублей дешевле» (киргизка, 43 года, гинеколог, частная московская клиника). По заверениям врачей и администрации двух крупных «киргизских» клиник, они также имеют специальный благотворительный фонд на случаи, когда обращается неплатежеспособный пациент, который остро нуждается в медицинской помощи.

Иногда при отсутствии возможности оплачивать плановое ведение беременности бывают случаи, когда женщины-мигранты прибегают к вынужденной хитрости и обращаются в приемное отделение больницы, чтобы провести диагностику и сдать основные тесты. «Они [женщины-мигранты] говорят “вот нам плохо”. Мы делаем проверку крови, мочи, УЗИ, их смотрит уролог, гинеколог, но потом они не ложатся в стационар, отказываются от госпитализации... это для них единственный способ обследоваться. Почти все из СНГ, кто не имеет документов, едут к нам. Так как никто их не посмотрит, кроме нас» (москвичка, 27 лет, доктор-узист приемного отделения, городская клиническая больница). По признанию врачей, они часто понимают такую ситуацию и в большинстве случаев стараются помочь.

В условиях беременности женщины-мигранты часто не только ограничены в средствах, но и продолжают трудиться по 10–12 ч в день, не имея послаблений в условиях труда. Поэтому подобное разовое обращение в городскую больницу служит эффективным компромиссом, который помогает преодолеть сразу несколько барьеров: сэкономить и деньги, и время.

Отсутствие знаний о медицинской инфраструктуре Москвы

Стратегия отъезда домой крайне распространена. Если мигранты из-за серьезной продолжительной болезни не могут далее работать, они вынуждены как можно скорее уезжать домой. Так как необходимо платить за жилье, патент и питание, важно каждый месяц иметь доход. Если зарабатывать не получается, мигранты, как правило, уезжают.

В условиях социальной исключенности до мигрантов часто не доходит нужная информация о медицинской инфраструктуре принимающего города. Порой в обычных ситуациях мигранты просто не знают, где им могут оказать квалифицированную и недорогую медицинскую помощь, а иногда нет уверенности, что услуга не окажется неожиданно дороже, чем сумма, на которую они рассчитывают изначально. «Проблема в том, что они не знают, куда обращаться за помощью, боятся, что возьмут много денег, нагрубят. Недавно у меня покупала билеты домой узбечка, у нее были проблемы с зубами, и она собиралась уезжать, потому что не знала, как здесь лечиться. Я говорю им, есть

недорогие клиники на “Тульской” и на “Красносельской”, где можно лечить зубы недорого» (киргизка, 45 лет, менеджер по бронированию авиабилетов).

Из-за слабого владения информацией среди мигрантов (особенно среди молодых женщин) пользуется популярностью институт неформальных «помощниц». Как правило, это давно живущие в Москве мигрантки, которые чаще всего имеют среднее медицинское образование. Их основная задача — помочь оценить ситуацию, принять некое решение, которое им кажется в этой ситуации оптимальным, и, если у них есть уже наработанные связи, обратиться к нужным врачам. Они обычно берут плату за свои услуги (поставить капельницу, сделать укол), хотя в некоторых ситуациях могут помочь и бесплатно. Часто неформальные «помощницы» — первые, кому молодые женщины-мигранты сообщают о беременности, чтобы получить совет и помощь.

Как рассказала в беседе одна из «помощниц», девушки приходят иногда с просьбой сделать аборт, так как боятся идти к врачу или же у них нет денег. Тогда «помощница» подсказывает им адрес знакомого «недорогого» гинеколога, уговаривая обратиться именно к нему. Также она делится с девушками способами провоцирования выкидыша, чтобы их бесплатно забрала «скорая», а затем девушки, по ее мнению, сами вправе решать, как действовать. Услуги «помощниц» могут быть как платными, так и (в отдельных случаях) бесплатными. Институт «помощниц» играет важную роль в формировании неформальных практик для новоприбывших женщин-мигрантов.

Отсутствие знаний в сфере сексуального здоровья

У многих мигрантов — крайне низкие познания о своем теле, о сексуальном здоровье и потребностях в лечении и профилактике. *«Если русская женщина каждый год обращается к гинекологу («Как же, я целый год не была у гинеколога! а вдруг у меня что-то?»), т.е. диспансеризацию обязательно проходят, анализы сдают... наши женщины вообще не обращаются. Или ждут до последнего... Наши девочки даже не знают, с какой стороны подойти к этому [гинекологическому] креслу»* (киргизка, 43 года, гинеколог, частная московская клиника).

Недостаточные знания о контрацепции и низкая мотивация к предохранению со стороны как женщин, так и мужчин часто приводят к нежелательным беременностям. По словам врачей, это является главной проблемой здоровья молодых мигранток из Средней Азии, киргизок, которые чаще, чем узбечки и таджички, приезжают в Россию работать сразу после школы или училища, незамужними. *«И не только у молодых девушек знания низки, но даже у уже рожавших. У меня была одна девочка, которая приходила ко мне*

делать аборт пять раз за один год...» (киргизка, 43 года, гинеколог, частная московская клиника).

Сковывающее чувство стыда

В странах Средней Азии традиционный семейный уклад не допускает внебрачных отношений и тем более внебрачных родов [Harris, 2004; Smolak, 2010]. В условиях миграции семейный контроль нередко ослабляется, молодые мужчины и женщины, часто ранее не знакомые друг с другом и не связанные никакими обязательствами, живут на съемных квартирах по 10–15 человек [Деминцева, Пешкова, 2014]. Часто состав жильцов меняется. Это создает все предпосылки для нестабильных сексуальных отношений. *«Многие молодые приезжают, которым от 17 до 25, и очень многие хотят построить отношения какие-то. Сначала живут вместе, а потом парень уезжает, а девушка здесь остается, может с ребенком, может нет. Поскольку многие приезжают из маленьких городов, никто не хочет ехать с ребенком домой, соответственно делают аборт. Много слышала таких историй»* (киргизка, 23 года, консультант салона сотовой связи).

И если гражданский брак чаще всего удается скрыть от родителей, то в случае беременности девушки оказываются в ситуации двойного давления — к тяжелым условиям жизни и труда в принимающем сообществе добавляется угроза потери чести и уважения со стороны родителей и родного сообщества, если кто-нибудь из близких узнает о беременности. *«Очень сильно чувство позора, т.е. любыми способами беременность она должна прервать... Мы делаем аборт только до 12 недель. А девочки с большими сроками — они ходят с этими животами, потом где-то рожают, иногда оставляют этих детей. Вот это проблема номер один»* (киргизка, 43 года, гинеколог, частная московская клиника).

Отношение врачей: отчуждение и дискриминация

По заверениям нескольких врачей «Скорой помощи» и больниц, они работают по четким стандартам и различий «по национальному признаку» не делают. Во время вызова они заполняют больничный лист, в котором есть пункт — гражданин России или иностранец, который заполняется для статистики, однако на качество их работы или, скажем, на распределение по больницам города это никак, по их словам, не влияет.

Но даже при доброжелательном настрое и понимании своего профессионального долга в отношении всех пациентов врачи четко позиционируют мигрантов как группу «чужих», «других» с набором устойчивых характери-

стик не столько этнического, сколько социального характера, обусловленного, в первую очередь, бедностью: «...*живут в полуподвальных “консервных” квартирах или в коммунальных квартирах. Комнаты голые, часто кроватей нет, столов и стульев нет. Снят на полу на матах, которые днем сворачиваются*» (москвичка, 50 лет, врач детской бригады, станция «Скорой помощи»). Именно врачи и фельдшеры «скорой» видят, как на самом деле живут мигранты, и указывают прежде всего на их тяжелый быт и ограниченный доступ к получению медицинской помощи.

Однако из разговора с женщинами-мигрантами прослеживается тема негативного отношения со стороны медицинского персонала. *«Я вчера со своей двоюродной сестрой ходила. Вот она получила страховую. Я ей говорю: вот пойдешь по такому-то адресу, в поликлинику, в детскую поликлинику. И вот своего сына запишешь в эту поликлинику. И она говорит: “Я туда ходила, так на меня орали, что я теперь не хочу туда идти”*» (таджичка, 45 лет, терапевт, сотрудница горячей линии по медицинским вопросам).

Напряженное и порой дискриминирующее отношение к мигрантам довольно широко распространено в московских клиниках. *«Если необходимо обращаться в “русскую” клинику, то сарафанное радио распространяет, насколько в той или иной клинике дружелюбно относятся к мигрантам. Это важный критерий при выборе места наряду с ценой»* (киргизка, 45 лет, менеджер по бронированию авиабилетов).

Бывают случаи, когда доктора или чиновники из системы здравоохранения угрожают мигрантам тем, что сообщат их данные в ФМС. *«Пугают депортацией. Допустим, возьмут их паспорта. И говорят, если Вы не приходите в течение 10 дней, дают 10 дней. Принесите нам, покажите Ваш билет. Если Вы действительно билет купили, то наша информация в ФМС не идет. Уверен, что Вы уедете. Потом дают выписку»* (таджичка, 45 лет, терапевт, сотрудница горячей линии по медицинским вопросам).

Данные обстоятельства способствуют развитию в некоторой степени изолированной мигрантской инфраструктуры — «киргизских» клиник, которых в Москве уже насчитывается около двух десятков. В целом «киргизские» клиники отличаются более низким уровнем цен: стоимость медицинских процедур и посещения специалистов в среднем на 20–30% ниже, чем в других частных клиниках. Однако цена — не единственное конкурентное преимущество «киргизских» клиник. Важной причиной обращений к «своим» является единство культурного и языкового пространства и отсутствие психологического барьера в общении с докторами и администраторами. Доктора из Средней Азии более охотно вникают в социально-психологические особенности трудовых мигрантов. *«Часто бывает, что я здесь на работе выступаю не в роли терапевта или кардиолога, но психолога. Я хорошо пони-*

маю проблемы мигрантов — нашел общий язык с ними» (киргиз, 30 лет, терапевт «киргизской» клиники).

Выводы

Для женщин-мигрантов путь к качественной и своевременной медицинской помощи в России преграждается множественными барьерами, для преодоления которых женщины вынуждены прибегать к формальным, а часто и неформальным стратегиям [Кузнецова, Мухарямова, 2014].

Нехватка времени и средств для лечения, отсутствие медицинской страховки — это, пожалуй, базовый барьер, который проистекает из самих условий жизни и труда женщин-мигрантов и отодвигает на задний план возможность своевременного обращения к врачу. Консультации по телефону со знакомым медработником или с фармацевтом в ближайшей аптеке не дают надлежащего качества диагностики, а самолечение приводит к дополнительным рискам и может усугубить болезнь.

Отсутствие знаний о медицинской инфраструктуре Москвы приводит к тому, что мигранты не используют те возможности бесплатного или недорогого качественного лечения, которые на самом деле доступны в Москве (например бюджетные стоматологии). Мигрантки вынуждены прерывать трудовую миграцию и отправляться на лечение домой либо в поисках решения своих проблем обращаться к неформальным «помощницам», чей профессиональный уровень и качество советов вызывают вопросы.

Отсутствие знаний в сфере сексуального здоровья увеличивает в первую очередь риски распространения инфекций, передающихся половым путем, включая вирус иммунодефицита человека, а также приводит к нежелательным беременностям.

В дополнение к тяжелым условиям труда, финансовым трудностям и недостаточным знаниям существуют барьеры, связанные с дискриминационными практиками, которые еще больше усиливают чувство социальной исключенности женщин-мигрантов в трудных ситуациях.

Беременность вне брака стигматизируется в обществах Средней Азии, усиливая у женщин-мигрантов, оказавшихся в подобной ситуации, **чувство стыда**. Женщины-мигранты, забеременевшие вне брака, находятся в «жестких тисках», испытывая давление как со стороны принимающего общества (барьеры в доступе к медицинским услугам), так и со стороны семьи и родного сообщества, не приемлющих рождения ребенка без отца. Женщина в сложной ситуации вынуждена скрываться и искать альтернативные пути — делать аборт, самостоятельно или пользуясь советами «помощниц». В мо-

сковских родильных домах фиксируется высокое число отказов от новорожденных среди женщин-мигрантов по этим же причинам.

Многие женщины-мигранты предпочитают обращаться в так называемые «киргизские» клиники, где между доктором и пациентом нет психологического и языкового барьеров, который есть в российских государственных медучреждениях.

Множественные барьеры на пути к получению медицинской помощи приводят к тому, что женщины обращаются к врачам на более поздних этапах, часто уже в запущенной ситуации. К тому же более позднее обращение за экстренной медицинской помощью налагает на городской бюджет дополнительные расходы, которые можно было бы предотвратить, организовав для женщин-мигрантов возможность своевременно получить доступное лечение и попасть на плановый осмотр.

Устойчивые решения в области медицинского обслуживания мигрантов — верный показатель того, насколько системно общество подходит к вопросу создания достойных условий жизни и адаптации работников-иностранцев, которые активно участвуют в экономической жизни страны.

Источники

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ). Документ WHA61.17 «Здоровье мигрантов». Резолюция 61-й ВАЗ. Пункт повестки дня 11.9. 24.05.2008. <http://apps.who.int/gb/ebwha/pdf_files/A61/A61_R17-ru.pdf> (дата обращения: 17.05.2015).

Деминцева Е.Б., Пешкова В.М. Мигранты из Средней Азии в Москве // Демоскоп Weekly. 2014. № 597–598. 5–18 мая.

Женщины-мигранты из стран СНГ в России / Зайончковская Ж.А., Карачурина Л.Б., Мкртчян Н.В., Полетаев Д.В., Флоринская Ю.Ф.; ред. Е.В. Тюрюканова. М.: МАКС Пресс, 2011.

Кузнецова И.Б., Мухарямова Л.М. Трудовые мигранты в системе медицинских услуг: формальные и неформальные стратегии // Журнал исследований социальной политики. 2014. Т. 12. № 1. С. 7–20.

Кузнецова И.Б., Мухарямова Л.М., Вафина Г.Г. Здоровье мигрантов как социальная проблема // Казанский медицинский журнал. 2013. № 3. С. 367–372.

Международная конвенция о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей / принята резолюцией 45/158 Генеральной Ассамблеи [ООН] от 18 декабря 1990 г. <http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/migrant3.shtml> (дата обращения: 18.05.2015).

Оформление патента [Электронный ресурс] // Единый миграционный центр: [сайт]. <<http://migrantcenter.ru/cont/oformlenie-patenta-opr-153.html>> (дата обращения: 17.05.2015).

Приказ Минздрава России от 29 января 1999 г. № 27 «О медицинском страховании иностранных граждан, временно находящихся в Российской Федерации» (включая «Минимальный перечень медицинских услуг»).

Тюрюканова Е.В. Миграция и гендер. Трудовая миграция в России: медико-социальные и гендерные аспекты. М.: Бюро МОМ в Москве, 2012. С. 43–58.

Федеральная миграционная служба России (ФМС). Статистические сведения в отношении иностранных граждан, находящихся на территории Российской Федерации (по состоянию на 11 мая 2015 г.). <<http://www.fms.gov.ru/about/statistics/data/>> (дата обращения: 17.05.2015).

Collantes S. Access to Health Care for Undocumented Migrants in Europe. Platform for Intern. Coop. on Undocumented Migrants, 2007.

Davies A., Basten A., Frattini C. Migration: A Social Determinant of the Health of Migrants. Geneva: IOM, 2006.

Harris C. Control and Subversion. Sterling, VA: Pluto Press, 2004.

International Migration, Health and Human Rights / Oberoi P., Sotomajor J., Pace P., Rijks B., Weekers J., Waliligne Y.T. Intern. Organization for Migration, 2013.

Mukomel V. Integration of Migrants: Russian Federation: CARIM-East research rep. 2013/02. European Univ. Inst., Robert Schuman Centre for Advanced Studies. 2013.

Sachs J. The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time. L.: Penguin Press, 2005.

Sen A. The Idea of Justice. L.: Penguin Press, 2010.

Smolak A. Contextual Factors Influencing HIV Risk Behaviour in Central Asia // Culture, Health & Sexuality. 2010. Vol. 12. No. 5. P. 515–527.

Wilkinson R.G., Pickett K. The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better. Allen Lane, 2009.

Williams D.R., Sternthal M. Understanding Racial-Ethnic Disparities in Health: Sociological Contributions // Journal of Health and Social Behavior. 2010. Vol. 51. Suppl. P. 15–27.

Zimmerman C., Kiss L., Hossain M. Migration and Health: A Framework for 21st Century Policy-Making // PLoS Medicine. 2011. Vol. 8. Iss. 5.

И.М. Козина,
Е.В. Виноградова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

МОЛОДЫЕ ИНЖЕНЕРЫ: БЕЛЫЕ ВОРОНЫ ИЛИ ПЕРВЫЕ ЛАСТОЧКИ?

Задача этой работы — внести вклад в понимание трудовых ценностей и моделей самоидентификации в социальной среде предприятия, характерных для нового поколения инженеров, работающих в российской промышленности. Интерес к теме связан, с одной стороны, с ведущей ролью инженеров в экономическом и социальном развитии предприятий, а с другой — с теми существенными изменениями, которые привносит в социальный и трудовой опыт молодых технический прогресс. Технологические изменения влияют на содержание и организацию работы, управление трудом, требования, предъявляемые к профессионалам, воздействуя одновременно на трудовую этику, самоидентификацию, ориентации и поведение работников, занятых не только в «постиндустриальных» секторах экономики, но и в традиционных отраслях промышленности.

Быть инженером: советская и постсоветская реальность

В России на изменения, вызванные технологической революцией, наложились сложные социетальные сдвиги, связанные с переходом страны к рыночным отношениям. В экономике СССР, стратегия развития которой была связана прежде всего с крупной промышленностью и научно-техническим прогрессом, инженерным профессиям принадлежало особое место. В социальной структуре советского общества инженерно-техническим работникам отводилась роль «ведущего отряда советской трудовой интеллигенции», идеологически близкого к гегемону — рабочему классу. В 1960–1970-е годы успехи в освоении космоса, реализации мирных и военных атомных проектов, строительстве крупнейших гидроэлектростанций и т.п. подняли реальный престиж ученых и инженеров на небывалую высоту [Treiman, 1977; Yanowitch, Dodge, 1969]. Особая социальная роль инженеров отражалась в масштабных исследованиях, создававших монументальные портреты профессиональной группы [Кугель, Никандров, 1971; Социально-пси-

хологический портрет..., 1977; Рабочий и инженер, 1985]. Инженеры стали главными персонажами многих популярных фильмов, спектаклей, романов, песен, в которых важнейшими качествами этой «породы» людей представлялись интеллект, разносторонняя эрудиция, высокие моральные стандарты, инициатива, преданность делу и бескорыстие — безразличие к материальной стороне работы и жизни в целом.

Следующие десятилетия, известные в истории страны как застой, были отмечены экономической стагнацией и неспособностью централизованного планирования обеспечить эффективную аллокацию ресурсов, в том числе трудовых. К середине 1980-х годов профессия инженера стала массовой, что привело к размыванию социальной группы и снижению статуса инженерного труда. Трансформационный кризис 1990-х годов оказался для инженеров особенно болезненным. К началу рыночных преобразований вузы выпустили специалистов больше, чем было необходимо стремительно сокращавшемуся производству; многие из них потеряли работу. Утратив кретенциалистский капитал, они в значительной степени пополнили группу, получившую в научной литературе меткое название «постспециалисты» [Попова, 2004]. В этот период происходит резкое (примерно вдвое) снижение выпуска инженеров, что связано как с сокращением рабочих мест в реальном секторе экономики, так и с общим падением спроса на инженерные специальности при получении высшего образования.

Как сегодня видят свою профессию инженеры нового поколения? Что приводит молодых специалистов в цеха и конструкторские бюро промышленных предприятий, где условия работы тяжелее, а оплата труда ниже, чем в управленческих подразделениях компаний? Что важно для них в профессии и в работе? Чем определяются границы их притязаний в оплате труда? Как эта группа работников видит себя в системе трудовых отношений предприятия? Эти вопросы рассматривались в рамках монографического исследования трех российских промышленных предприятий¹. Предприятия, расположенные в различных географических регионах страны — на северо-западе, на востоке и в центре европейской части России — отличаются значительными масштабами (3–5 тыс. занятых), высоким технологическим уровнем производства и соответственно высоким уровнем требований к профессиональной квалификации кадров. Первое из обследованных предприятий — крупный производитель турбин для электростанций; второе выпускает моторы и другие сложные агрегаты для авиационной и аэрокосмической промышленно-

¹ Исследование проведено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г.

сти; третье — нефтеперерабатывающее предприятие, производящее бензин, дизельное топливо, авиационный керосин, технические масла и т.п.

Эмпирическую базу для данной статьи составили материалы шести групповых дискуссий с молодыми специалистами инженерных специальностей и данные опроса работников, где доля этой профессионально-демографической группы составила 11% (101 человек).

Инженер на заводе: удел неудачников или призвание?

Ряд исследований, посвященных профессиональным и карьерным планам современной российской молодежи, свидетельствуют о том, что для большинства важным становится не реализация себя в профессии, а попадание в те сложившиеся экономические ниши, где старт, даже с самых низких должностных позиций, сразу дает большой доход [Гудков, Дубин, Зоркая, 2011, с. 34]. Отмечается «ситуация ценностных дефицитов», доминирование ценности максимизации заработка при снижении значимости ценностей, связанных с содержанием и ответственностью работы, возможностями профессионального роста и развития. Выбор между различными ценностными комплексами формулируется как дилемма «комфортного» и «энергичного» материализма. «Комфортный» материализм понимается как ценность максимизации заработка при минимизации рисков и трудовых затрат, «энергичный» — как ценность интересной и усердной работы, обеспечивающей высокий заработок и надежную занятость [Магун, 2006]. В рамках первого (по утверждению многих) наиболее распространенного ценностного комплекса работа инженера в промышленности должна рассматриваться как жизненная неудача, в крайнем случае — как трамплин для развития карьеры в ином направлении. Тем не менее, как показывают результаты нашего исследования, в среде молодых инженеров философия «комфортного» материализма если и присутствует, то не получила широкого распространения и не является одобряемой. Трудовые ценности, преобладающие в обследованной группе, отличаются сбалансированностью аспектов, связанных с материальным вознаграждением за труд и моральным удовлетворением от содержания и ответственности выполняемой работы, ее творческим характером.

В качестве движущих мотивов, которые обусловили предпочтение работы на промышленном предприятии, назывались прежде всего интерес к работе и желание реализовать полученные знания, получить отдачу на значительные усилия, затраченные в процессе приобретения инженерно-технического образования: *«Ну не менеджером же по продажам идти. Там, может, и денег больше, но неинтересно, и потом, зачем тогда учился?»* (инженер, мужчина 26 лет).

Другой важный мотив, предопределивший выбор работы, — ее творческий характер, возможность участвовать в решении новых и сложных технических задач, а также масштабность задач, решаемых на крупном предприятии, в рамках большой компании: *«Вот если просто деньги зарабатывать, можно уйти и по специальности в принципе. Скоро все предприятия должны будут иметь энергетические паспорта, они будут обращаться в специализированные фирмы, вот туда можно уйти и большие деньги заработать. Но это совершенно тупая работа. А у нас каждый день новые творческие задачи!»* (инженер-конструктор, мужчина 23 лет).

Взгляд на текущую работу как на возможный трамплин для последующей карьеры в других, более «денежных» секторах экономики также фигурировал в ходе групповых дискуссий. Однако, по мнению участников дискуссий, он ни в коей мере не является доминирующим в среде их коллег-сверстников. Это подтверждается данными опроса: почти 70% молодых инженеров связывают свои карьерные планы с предприятием, а уволиться планируют только 16% респондентов. Отметим, что, по свидетельствам менеджеров по управлению персоналом, когда работа по тем или иным причинам не удовлетворяет молодых специалистов инженерного профиля, они, как правило, не уходят из профессии. Напротив, чаще всего в поисках максимально быстрого развития карьеры и более высокой оплаты они уходят на другие, схожие по профилю промышленные предприятия, более успешно конкурирующие за кадры, а в отдельных случаях — открывают свой бизнес.

Участникам обсуждения предлагалось рассказать о том, какие аспекты работы наиболее важны для них и их коллег-сверстников, а также о том, что они прежде всего ценят в своей нынешней работе. Среди трудовых ценностей молодых инженеров лидирующие позиции занимают оплата труда и стабильность рабочего места, и в этом отношении они не отличаются от представителей других профессий. Специфика этой группы, отмечаемая самими респондентами, заключается в том, что относительная значимость оплаты труда снижается по мере роста ее размера, приближающего вознаграждение к уровню, обеспечивающему «достойную» жизнь. Представления о «достойной» жизни отличаются от стереотипа, который, по мнению многих, характерен для большинства молодых людей, исключительно подверженных воздействию рекламы, навязывающей философию консюмеризма. Перечень жизненных благ, формирующих модель достойной жизни для рассматриваемой группы, не содержит элементов престижного потребления: дорогие курорты, бутики, рестораны и т.п. ни в какой форме не фигурировали в описаниях желаемого образа жизни.

Работа, по единодушному мнению наших респондентов, должна обеспечивать возможность *«справляться с жизнью без помощи старших»*. Моло-

дым важно обеспечивать стабильность, чтобы можно было планировать свои сбережения и траты, а не жить «от зарплаты до зарплаты». Достойная заработная плата должна позволять жить отдельно от родителей; оплачивать питание и разумный набор предметов длительного пользования, один раз в год выезжать на отдых или в путешествие, время от времени посещать выставки, концерты, театры и клубы. Среди критериев достойной оплаты особое место принадлежит способности обеспечивать потребности существующих или будущих семей: оплачивать необходимое медицинское обслуживание, образование, спортивные и творческие занятия детей, их отдых.

Наличие стабильной и достойной заработной платы далеко не исчерпывает набор трудовых ценностей молодых инженеров. Наряду с возможностью реализовать полученное образование среди таковых отмечается возможность повышать квалификацию, развиваться профессионально, доводить свои профессиональные навыки до «европейского уровня», «наращивать свою капитализацию». По убеждению респондентов, работа инженера в промышленности открывает больше таких перспектив, чем, например, работа специалиста в финансовых или маркетинговых структурах.

Огромное значение придается содержанию, сложному и творческому характеру работы. Ее сложность составляет предмет особой профессиональной гордости: *«Чувство гордости — конечно, безусловно, оно есть. Все понимают, что авиационный двигатель — это, наверное, самое сложное изделие сегодня в мире. Не знаю, с чем сравнить его, наверное, не с чем...»* (главный технолог, мужчина 30 лет).

Ценности интересной работы в отечественной культуре традиционно придавалась особая значимость: в известном смысле, как один из аспектов «духовности», она представляла собой часть российской идентичности. Новым поколениям, сформировавшимся «в условиях рынка», обычно в приверженности этой ценности отказывают. Согласно мнению, распространенному как в профессиональной литературе, так и в СМИ, в погоне за заработками, приближающими их к навязываемым рекламой стандартам жизни, молодежь пренебрегает содержанием работы. Результаты нашего исследования показывают, что из этого «правила» (если условно принять его за данность) существуют исключения. В среде молодых инженеров технически и организационно продвинутых предприятий российской промышленности, при условии соответствия оплаты труда если не желаемому, то хотя бы приемлемому уровню, ценность интересной работы занимает свое традиционное место в ряду важнейших трудовых ценностей: *«Интерес! Здесь же очень интересное производство, важное, и на каждом участке ты делаешь свое дело — и работаешь на общий результат, но даже не это главное, а то, что твой участок тоже интересен. Это не рутинная, оборудование уникальное, продукция уникальная, за-*

дачи сложные и иногда уникальные, как бы разовые — ведь это тоже важно. Не скучно!» (инженер лаборатории инноваций, мужчина 25 лет).

Важная роль принадлежит ответственности на работе: «Мы на самом деле готовы ответственность брать на себя, мы этого хотим, не боимся ее. Это и есть очень сильный стимул работать именно там, где тебе такую ответственность доверяют. Это наш интерес» (инженер, мужчина 26 лет).

Большим уважением среди молодых инженеров пользуются те их коллеги, которые работают «не за деньги, а за дело». Для них имеет значение поддержание престижа предприятия: «Когда на [электро]станции бываешь в командировках, то бывает, и по двое суток оттуда не уходишь: там сроки важны... Мы там были несколько человек, и ни один не заныл, что устал и домой хочет: есть задача — надо решать, тут уже о времени не думаешь. В командировках, когда ты представляешь завод, надо марку поддерживать!» (инженер, мужчина 26 лет).

«Я» и «мы»: самоидентификация в среде предприятия

Во всех фокус-группах участники в качестве приоритетных ценностей указывали и качество социальной среды, а именно атмосферу в коллективе и отношения с руководством. Каковы же при этом представления молодых инженеров об их месте в пространстве предприятия? Согласно распространенной точке зрения, общей особенностью молодежи, отличающей новое поколение от старших, является индивидуализм, возведенный в ранг жизненной философии. В нашем исследовании была предпринята попытка проверить эту гипотезу применительно к исследуемой группе: в рамках анкетного опроса респондентам было предложено провести условную границу между «своими» и «чужими», указать, с представителями каких групп они ощущают свою общность.

Согласно полученным результатам, особенность группы молодых инженеров проявляется в том, что в ней существенно больше доля тех, кто при определении «своих» и «чужих» не придает значения границам, отделяющим их статус от статуса рабочих, с одной стороны, и непосредственных руководителей — с другой. Для них также характерны более конструктивные (по сравнению с другими возрастными и профессиональными группами) представления о возможностях взаимопонимания и взаимодействия с группами, стоящими выше и ниже в производственной иерархии, что создает потенциал для эффективного сотрудничества. Можно предположить, что определенную роль в этом сдвиге играют особенности современных технологических процессов, не закрепляющих иерархию работников, а в большей степени

объединяющих их в команды, нацеленные на решение общих задач. В отличие от молодых старшие поколения формировали свои представления в иных условиях, когда иерархия и субординация лежали в основе решения производственных задач. Основание для таких предположений дает обсуждение логики, в соответствии с которой молодые работники разделяют «своих» и «чужих» в фокус-группах. Там, где работа предполагает объединение работников с различными статусами в единый коллектив, отличается большой сложностью на всех уровнях, а ответственность и цена ошибки любого ее участника высока, границы субординации стираются. Между работниками — от рабочих до руководителей, непосредственно участвующих в физическом создании продукта, — устанавливаются более равные и во многом персонифицированные отношения: *«Да, рабочие — “свои”, мы дело одно делаем...»* (инженер, мужчина 26 лет); *«Мы с нашим главным конструктором, конечно, не друзья, но работаем вместе и без этого чувства, что делаем одно дело, что мы коллеги, ничего не получится. Тут не до субординации, хотя она есть, конечно, но мы именно вместе»* (инженер-конструктор, мужчина 23 лет). Когда в создании конечного продукта вовлечены многие подразделения, восприятие статусов рабочего, инженера и руководителя как близких объяснимо и осознанием того, что результаты труда не только отдельных работников, но и производственных команд составляют лишь небольшую его часть: *«У нас очень важна технологическая цепочка... Турбину делаем одну, а нас вон сколько вокруг этой задачи! И все должны работать на один результат»* (инженер-конструктор, мужчина 23 лет).

Отторжение, подобное классовой неприязни, вызывают работники административных подразделений предприятия и особенно — головных офисов компаний: *«конторские, те, которые в директоратах сидят»*. Причины такого отношения связаны с неоправданно высокой, по мнению участников фокус-групп, оплатой труда управленцев. Многие убеждены, что инженерная работа требует значительно большего объема знаний и навыков и связана с решением более сложных профессиональных задач, чем работа управленцев: неслучайно трудоустройство на «авантажные должности» в дирекции так часто базируется не на профессиональном отборе, а на личной протекции. Особое раздражение вызывают многочисленные привилегии, сопровождающие повседневную трудовую жизнь и связанные, по мнению респондентов, с близостью к начальству: *«У нас такой разрыв между теми, кто реально ведет производство (конструкторы, инженеры, рабочие), и теми, кто в заводоуправлении. Там девочка какая-то приходит и бумажки на столе перекладывает, а у нее и заработок много выше и вообще... я не могу на территории завода свой велик оставить, а она имеет право на своей крутой тачке заезжать и тут ее парковать. Вот это мне непонятно!»* (инженер, мужчина 26 лет).

«Понятными» являются значительные статусные различия между персоналом предприятия и его топ-менеджментом. Определенную статусную границу между работниками и представителями заводской администрации, которых респонденты иронично называли «небожителями», многие готовы были бы считать приемлемой, если бы она не превращалась в «пропасть», т.е. если бы существовала возможность коммуникации и адекватная оценка значимости профессиональных компетенций инженерно-технических кадров: «Они — “выше неба”! Я понимаю, что не может быть прямой связи между коллективом и управленцами, но какие-то отношения здесь быть должны» (инженер-конструктор, женщина 25 лет).

Является ли полученная картина отражением ситуации, сложившейся на отдельных успешных и технологически продвинутых предприятиях, или можно ожидать, что она является атрибутом профессии как таковой? В литературе вопросы о распространенности различных моделей профессиональной идентичности и трудовых ценностей в среде инженеров являются дискуссионными. Специалисты подчеркивают неоднородность этой профессиональной группы, предостерегая от упрощенных подходов к изучению проблемы [Understanding..., 2010; Watson, Meiksins, 1991]. В то же время в перспективе опора на разработанные методологические подходы и опыт конкретных исследований позволят обеспечить возможность более широких обобщений.

Источники

- Гудков Л., Дубин Б., Зоркая Н. Молодежь России. М.: МШПИ, 2011.
- Кугель С., Никандров О. Молодые инженеры. Социологические проблемы инженерной деятельности. М.: Мысль, 1971.
- Магун В. Динамика трудовых ценностей экономически активного населения России 1991–2004 гг.: препр. WP3/2006/09. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
- Попова И. Профессиональный статус специалистов в меняющемся российском обществе. М.: Наука, 2004.
- Рабочий и инженер / под ред. О. Шкаратана. М.: Мысль, 1985.
- Социально-психологический портрет инженера / под ред. В. Ядова. М.: Мысль, 1977.
- Treiman D. Occupational Prestige in Comparative Perspective. N.Y.: Acad. Press, 1977.
- Understanding Engineering Work and Identity: A Cross-Case Analysis of Engineers within Six Firms / Anderson K., Courter S., McGlamery T., Nathans-Kelly T., Nicometo C. // Engineering Studies. 2010. Vol. 2. Iss. 3. P. 153–174.
- Watson J., Meiksins P. What Do Engineers Want? Work Values, Job Rewards, and Job Satisfaction // Science, Technology, & Human Values. 1991. Vol. 16. No. 2. P. 140–172.
- Yanowitch M., Dodge N. The Social Evaluation of Occupations in the Soviet Union // Slavic Review. 1969. Vol. 28. No. 44. P. 619–642.

Е.А. Конобеева

Лаборатория экономико-
социологических
исследований НИУ ВШЭ

ПРОИЗВОДСТВО СМЫСЛОВ В РАБОТЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СЛУЧАЙ «ПОЧТЫ РОССИИ»

Предпосылки и проблемная ситуация

С момента своего основания в 2002 г. национальный почтовый оператор России Федеральное государственное унитарное предприятие (ФГУП) «Почта России» пережило уже три масштабных реорганизации, последняя из которых продолжается и в настоящий момент. Текущая трансформация во многом направлена на превращение почты из убыточного и процессо-ориентированного госпредприятия в живучий и прибыльный коммерческий бизнес.

С приходом команды топ-менеджеров с богатым опытом работы на различных рынках в значительной мере обновился и состав среднего руководящего звена, а также ведущих и главных специалистов. При этом возникло напряжение между «новыми» и «старыми» сотрудниками: новое руководство проводило реформы в соответствии со своим видением эффективной бизнес-организации, а «старые» исполнители не всегда понимали, куда и зачем организация движется, и почему вчера было важно доставлять отправления и обслуживать население, а сегодня — зарабатывать деньги.

Поворот от обслуживания интересов государства и жителей к коммерческой успешности не является вехой развития исключительно российской почты. Так, неэффективность американской почтовой службы (USPS) до реформы 1970 г. объяснялась тем, что почта в принципе не подходила под определение экономически рациональной и эффективной организации. Она имела другую логику функционирования и другие цели: демократические права пользователей услуг, национальный суверенитет, стратегическую важность почтовых сообщений между частями страны и т.п. Максимизация прибыли не входила в эту задачу [Biggart, 1977].

В другой концепции, объясняющей трансформацию британской Royal Mail, предполагается, что одним из наиболее острых вопросов в дискуссии о

ее приватизации и реструктуризации стала «неработоспособная миссия организации», которая требовала соединения *двух миров*: коммерческого, с упором на рентабельность бизнес-процессов; и социального, с задачами обеспечить связь и коммуникацию между всеми членами сообщества [Ellis, 1998].

Еще одна интерпретация сложностей выбора между «коммерческой» и «социальной» ориентацией обращает внимание на социальное и политическое значение почты. Так, в послевоенной Японии почтальоны и сотрудники отделений получили большое влияние в локальных сообществах, что позволило им выстроить политическую сеть и косвенно влиять на мнение электората [MacLachlan, 2004; Goydke, 2009].

Что касается «Почты России», в марте 2013 г. она была внесена в перечень стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ¹; в основных целях ее Новой стратегии развития² лежат сокращение сроков доставки по всей стране, повышение зарплат, улучшение рабочих условий, оптимизация сети отделений и т.д. Однако во главу угла поставлена именно финансовая стабильность и состоятельность — почти двукратное увеличение прибыли к 2018 г.

Такое преобразование не всегда совпадает с социальными задачами, возложенными на почту (предоставление универсальной услуги³, обеспечение равного доступа населения, связь и коммуникация и т.д.). Безусловно, противопоставление финансовой и социальной ориентации не является исключительным для случая «Почты России» или ключевым для объяснения ее реорганизации, однако существенно для понимания того, как повели себя в этой ситуации сотрудники и как соответственно это стало отражаться на дальнейшей работе организации.

Согласно К. Вейку, в ответ на существующую неопределенность (uncertainty) и двусмысленность (ambiguity) деятельности индивиды стараются «придавать смысл» (sensemaking) событиям и решениям. В случае с «Почтой России» процесс осложняется тем, что сама структура слабо сцеплена: административный аппарат не всегда представляет происходящее в отделениях

¹ При этом уже в октябре 2013 г. «Почта России» была исключена из списка.

² Новая стратегия развития «Почты России» была разработана консалтинговой компанией Business Consulting Group (BCG) в 2013–2014 гг. и получила активное освещение в медиа и политической дискуссии, а принята была лишь в начале 2015 г.

³ Международный почтовый союз (UPU — Universal Postal Union) определяет ее как «ключевой элемент формирования отраслевой политики» и дает целый спектр рекомендаций по ее осуществлению на территории государств. На национальном уровне государства самостоятельно определяют, что будет входить в состав УФПС, в России это: простые и заказные письма, бандероли, почтовые карточки и секограммы. Цены на них устанавливаются и контролируются государством.

и производственный процесс, а сотрудники отделений не всегда понимают, что происходит в управлении, и принимают решения начальства на веру. Как в данной ситуации происходила коммуникация и каким смыслом наделялись события — достаточно значимые вопросы, позволяющие понять внутреннюю кухню организации и самого процесса реорганизации.

Целью данного доклада стало выявление структурных особенностей работы «Почты России» на этапе ее реорганизации и смыслов, которыми сотрудники наделяли происходящие изменения. Для ответа на вопрос о протекании процесса изменений «Почты России» и выработки ее сотрудниками единых представлений о новых реалиях функционирования основной теоретической предпосылкой послужила концепция «производства смыслов» (sensemaking) К. Вейка.

Вейк определяет производство смыслов через два ключевых вопроса: «Что означает происходящее событие?» и «Что я должен делать в соответствии с этим?». Первый вопрос предполагает рефлексивность, (вос)создание события (bringing an event into existence); второй — (вос)создание смысла, однозначного для того, чтобы люди могли соотносить с ним свои будущие действия (bringing meaning into existence) [Weick et al., 2005].

При этом sensemaking относится к взаимосвязи действий участников, а акторы «производят смыслы» не только в непосредственной ситуации выбора, но и при любом взаимодействии, хотя при изменениях внешней среды эти процессы становятся более различимыми [Weick, 1995].

Произведенные смыслы и сам процесс являются неотъемлемой частью социализации новых сотрудников, позволяющей справиться с эмоциями, возможным удивлением и объемами информации на «входе» в организацию [Louis, 1980; Reichers, 1987].

Помимо этого, поскольку люди по своей природе рассказчики (storytellers), нарративы становятся тем символическим инструментом, с помощью которого создается и поддерживается повседневная реальность организации [Weick, 1995]. С их помощью происходит легитимация идей и практик, особенно в период трансформаций. И здесь производство смыслов выступает в качестве свойства языка, разговора, коммуникации [Weick et al., 2005].

В наблюдаемый промежуток времени коммуникация сотрудников по вопросам «Что происходит?» и «Что я должен делать?», как и сами вопросы, стала особенно актуальной, поскольку переопределение ситуации новыми руководителями поставило исполнителей в шаткое положение — правила перестали работать, а новые еще не вступили в силу. Сфокусировав внимание на индивидах внутри данной организации, можно понять, как принимаемые ими решения и способы интерпретации происходящих событий повлияли на деятельность самой организации.

Эмпирическая база исследования

В связи со спецификой эмпирического объекта и интересующих исследователя данных, а также с возможностью доступа в поле в качестве основного метода сбора данных было выбрано включенное наблюдение.

Наблюдение проводилось в департаменте маркетинга на позиции главного специалиста в период 06.2013—09.2014. Вход в поле осуществлялся через проводника и формальный найм, в связи с чем специфической легенды не потребовалось. Для сбора данных были выделены три фокуса:

- 1) изменения в структуре и сосуществование нескольких типов структуры, нарушения субординации;
- 2) типовые ситуации столкновения интересов сотрудников различных «миров» — рабочие конфликты, введение/отмена правил, увольнения и т.п.;
- 3) «неконтролируемая организация» — нерациональная составляющая работы: драматические аспекты организации, истории, чувства и эмоции работников.

Основными инструментами сбора данных выступили дневник (более 100 страниц, где информация уплотнялась и насыщалась по мере узнавания объекта) и интервью с действующими и бывшими работниками структурного подразделения (всего 12). Полученные данные обрабатывались с помощью открытого и осевого кодирования в соответствии с процедурами обоснованной теории. Также анализировались фотографии (более 200), внутренние документы и открытые источники (база «Интегрум»).

Реорганизация «Почты России» и производство смыслов

Два видения компании

По мнению сотрудников с опытом работы в организации, «Почта России» всегда старалась выстраивать свои процессы как коммерческая компания. Объективной же была следующая картина: зависимость от контролирующих органов, в первую очередь от Министерства связи; невозможность играть по рыночным правилам⁴ и быстро выполнять проект из-за огромного числа участников документооборота; некомплементарность целей различ-

⁴ Здесь имеется в виду закупочный процесс, в котором госкомпания лишена возможности выбирать поставщика. На законодательном уровне решающими установленными критерии цены, и выиграть может демпингующая компания, работу которой часто

ных подразделений⁵. И если коммерческую компанию отличает работа на прибыль, то в случае «Почты России» оказывается непонятным, что именно организация должна производить и как будет зарабатывать.

Обладая колоссальными ресурсами и возможностями, «Почта России» практически все время после образования ФГУП функционировала между прибылью и убытками. В 2002 г. единым предприятием стали восемь десятков территориальных образований, которые ранее самостоятельно выживали или получали дополнительное финансирование из федерального и регионального бюджетов. Став подотчетной Министерству связи, «Почта России» обрела возможность покрывать дефицит бюджета, образовавшийся в результате оказания нерентабельных (но социально значимых) услуг из государственных денег. К этим услугам относились универсальная почтовая услуга, подписка и киберпочта.

Однако существенные затраты (поддержка инфраструктуры, зарплаты, ремонт отделений и т.п.) «Почта России» должна была покрывать из собственных средств. В результате широкое распространение получили коммерческие услуги — продажа розничных товаров, размещение сторонней рекламы, сдача оборудования и помещений в аренду. Мнения сотрудников по этому поводу различаются: кто-то считает, что «бабушкам даже удобнее», кто-то — что это «безобразие, и в отделениях быть этого не должно». Но в том, что «почта взялась за коммерцию, потому что ей деньги были нужны», а сеть дает для этого широкие возможности, все сходится.

Новое же руководство верит, что успешность предприятия не должна зависеть от дотаций государства, а наоборот, «Почта России» сможет зарабатывать сама только тогда, когда государство не будет мешать ей в этом.

Отличаются и представления сотрудников о специфичности/типичности почтового оператора. Так, если до рассматриваемого периода в управлении «Почты России» работали люди, знакомые с особенностями почтового бизнеса, то им на смену пришли менеджеры и специалисты, чьи навыки были более универсальными, но не включали знания деталей почтовой работы. По словам сотрудников: «Это же не продажи какие-то, требуется время, чтобы понять специфику этого народного сервиса».

Существенную роль играет и территориальная удаленность. Так, удаленные отделения изначально существовали в более выгодной ситуации —

приходится переделывать, что оттягивает сроки сдачи и негативно сказывается на работе предприятия.

⁵ Классическим примером является взаимодействие «тратящих деньги» подразделений типа маркетинговой службы с ее экономической логикой и «не тратящих», например бухгалтерии, с логикой близкой тому, что Л. Тевено бы мог отнести к логике индустриального мира.

у предприятия никогда не хватало мощностей для их систематических проверок. Поэтому нарушается субординация, а приоритетными становятся задачи местного руководства — оно и «на ковер» вызывает, и награды раздает.

Территориальная удаленность поддерживает дистанцию власти, когда даже в одном регионе отделения в качестве начальства рассматривают не управление по региону, а занимающий промежуточное положение почтамт.

Нельзя сказать, что два полярных представления о «Почте России» — как о государственной, убыточной и специфической и как о вполне обычной компании, которую можно и должно уподобить коммерческой фирме и сделать доходной, — существуют в чистом виде. Между ними есть вариации, однако именно они кардинальным образом влияют на понимание сотрудниками того, где «Почта России» сейчас (и вообще) находится, кто может и должен определять курс ее развития, что потребуется для достижения поставленных целей и насколько они реальны. Эти два мнения сосуществуют и периодически сталкиваются, и тогда поиск общего смысла и единой интерпретации происходящего затрудняется, возникают неопределенность и двусмысленность.

Сотрудники и конфликтные ситуации

В связи с указанной неопределенностью и сосуществованием двух видений почты и ее дальнейшего развития достаточно часто между старыми и вновь пришедшими сотрудниками возникали конфликтные ситуации. И наиболее отчетливо это проявилось в кадровых перестановках.

Реорганизация ФГУП проводилась медленно, непоследовательно и обрывочно. Так, на протяжении некоторого времени во многих подразделениях сотрудники работали в старой структуре, а руководитель — в новой, что создавало сбой в субординации и проблемы документооборота. Старая и новая структуры могли существовать параллельно, в них могли числиться как разные, так и одни и те же сотрудники. Разделение же обязанностей было прописано не до конца, в результате ряд задач дублировался несколькими подразделениями (например, организацией закупочной деятельности занимались и сотрудники закупок, и подразделения, проводящие закупку), а ряд задач оказался без исполнителя.

Масштабные кадровые перестановки нарушили сложившиеся социальные отношения и неформальные каналы обмена информацией. Специфические знания о том, как и с кем проводить те или иные операции, обесценились, а эмоциональные переживания от ухода давних коллег и знакомых руководителей усиливали тревогу за будущее.

Если для снижения неопределенности старые сотрудники опирались на коллективную выработку значений и обмен историями (в коридорах, курилках, за обедом, в чатах и т.д.), то новые сотрудники использовали формальные механизмы — собрания, планерки и официальные встречи. Это позволяло, с одной стороны, доносить хотя бы какую-то информацию до сотрудников, а с другой — мониторить ситуацию и оперативно реагировать на возникавшие проблемы. Особенно важной была роль установочных встреч и собраний в распространении идеи самих изменений и их легитимации: «Никто из вас не соответствует занимаемой должности», «Так нельзя работать», «Если приспичило — держите скептицизм при себе» и т.д. Мы могли бы сказать, что в данном случае смыслы не производились, а скорее, транслировались и навязывались (sensegiving), поскольку не всегда предполагали коммуникацию по поводу обозначенного.

Тем не менее многие сотрудники воспринимали кадровые перестановки благосклонно. Это была «новая кровь, новые идеи», «профессионалы другого уровня». Они наводнили «Почту России» небывалыми проектами, активной работой, сократили дистанцию власти между специалистами и руководством. К такой команде стало приятно принадлежать.

Наиболее эффективным способом завоевать расположение коллектива стало воплощение новыми управленцами своего видения оптимальных рабочих процессов, которое приносило бы осязаемую пользу. Подобным коллективным благом выступили позитивные изменения в механизмах закупок и согласовании документов. С привычных для «Почты России» нескольких месяцев сроки данных операций удалось сократить до 3–4 недель. Это получилось благодаря и профессионализму пришедших в компанию сотрудников, и имевшимся у них связям в различных департаментах, и активно пропагандируемым новым идеям продуктивности и проактивности.

Новые сотрудники определяли организацию как способную работать наравне с эффективными фирмами и приносить прибыль, развенчивая представления о «Почте России» как о государственной убыточной структуре, в которой подразделения рассогласованы, а ориентация идет на процесс, а не на результат. Однако со специфичностью бизнеса, зависимостью от Министерства связи и масштабной плохо контролируемой сетью справиться удавалось не всегда, что частично подрывало укрепляющуюся веру как в них, так и в процесс реорганизации в целом.

Заключение

В рамках данного исследования нами была сделана попытка выявить, как происходила реорганизация «Почты России» и какими смыслами со-

трудники наделяли происходившие изменения. *В результате были получены следующие выводы.*

1. Несмотря на то что «Почта России» может вызвать столкновение интересов, тон в ее реорганизации всегда задает вышестоящее Министерство связи. Однако она балансирует между государственностью и коммерцией, убыточностью и доходностью, специфичностью и типичностью. Отсутствие единого видения, особенно на этапе изменений, порождает неопределенность и двусмысленность.

2. В ситуации смены управляющих команд возникает определенное напряжение между «старыми» и «новыми» сотрудниками, когда вновь пришедшие переопределяют цели и ценности организации, тем самым подвергая сомнению существующий функционал и систему ролей. В рамках смены почтовых сотрудников на бизнес-управленцев «Почта России» оказалась в ситуации, когда быстрая и эффективная реструктуризация оказалась невозможной и образовалась структурная «двойственность». Подобное положение повлекло сложности в интерпретациях, и часть внутренних процессов просто «рассыпалась»: по-старому работать было уже нельзя, а по-новому еще никто не понял как.

3. «Почта России» объединяет множество слабо сцепленных или разрозненных частей, которые живут, работают и что-то производят независимо друг от друга, а иногда и напрямую могут мешать друг другу в реализации целей и задач.

Поскольку реорганизация все еще продолжается, достаточно рано делать окончательные выводы о том, к чему «Почта России» придет в итоге. В любом случае, как подсказывает нам международный опыт трансформации национальных почтовых операторов, какие-то видимые и значимые изменения можно будет разглядеть только по прошествии 15–20 лет. Какой путь развития «Почта России» выберет дальше — достаточно сложный, но достойный внимания вопрос.

Источники

Biggart N.W. The Creative-Destructive Process of Organizational Change: The Case of the Post Office // *Administrative Science Quarterly*. 1997. Vol. 22. No. 3. P. 410–426.

Ellis S. A New Role for Postal Service: An Investigation into Issues behind Strategic Change at Royal Mail // *Total Quality Management*. 1998. Vol. 9. No. 2–3. P. 223–234.

Goydke T. The Transformation of Japan Post into a Global Player // *Asia Pacific Business Review*. 2009. Vol. 15. No. 3. P. 347–368.

Louis M.R. Surprise and Sense Making: What Newcomers Experience in Entering Unfamiliar Organizational Settings // *Administrative Science Quarterly*. 1980. Vol. 25. No. 2. P. 226–251.

Maclachlan P.L. Post Office Politics in Modern Japan: The Postmasters, Iron Triangles, and the Limits of Reform // *Journal of Japanese Studies*. 2004. Vol. 30. No. 2. P. 281–313.

Reichers A.E. An Interactionist Perspective on Newcomer Socialization Rates // *Academy of Management Review*. 1987. Vol. 12. No. 2. P. 278–287.

Weick K.E. *Sense-Making in Organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1995.

Weick K.E. Organized Sensemaking: A Commentary on Processes of Interpretive Work // *Human Relations*. 2012. Vol. 65. No. 1. P. 141–153.

Weick K.E., Sutcliffe K.M., Obstfeld D. Organizing and the Process of Sensemaking // *Organization Science*. 2005. Vol. 16. No. 4. P. 409–421.

И.П. Попова

Центр социального
предпринимательства
и социальных инноваций
НИУ ВШЭ, Институт
социологии РАН

КАРЬЕРНЫЕ ТРАЕКТОРИИ ВЫПУСКНИКОВ- ЮРИСТОВ В РАМКАХ И ВНЕ ПРОФЕССИИ

Статья посвящена одному из аспектов, связанных с (пере)производством специалистов, имеющих диплом о высшем юридическом образовании. Высшее юридическое образование остается одним из самых востребованных в стране, его популярность (наряду с экономическим) в постсоветском обществе приобрела феноменальные масштабы. Динамика общественных процессов привела к росту востребованности высшего образования для достижения успеха в обществе (и соответственно масштабов и структуры учебных заведений высшего образования вообще) при одновременном размывании качества этого образования и неопределенности его применения в профессиональных карьерах выпускников.

Ситуация с подготовкой юристов в российском обществе привлекает внимание исследователей. Так, она связывается с контекстом качества институтов в обществе (см.: [Натхов, Полищук, 2012]). Высшее юридическое образование находится в русле общих тенденций в сфере высшего образования в России: установки на получение не определенной профессии, а высшего образования самого по себе под давлением рынка труда [Шарова, Мулина, 2010; Константиновский, 2012], его определенного обесценивания при трудоустройстве как неизбежного следствия доступности и массовости [Бурлуцкая, 2012]. Высшее юридическое образование находится под влиянием тех же тенденций, хотя специфика его состояния и развития усиливает их; в результате значительная часть выпускников-юристов вынуждена менять полученную профессию (см.: [Попова, 2014а]). Эта ситуация ставит проблему усиления контроля со стороны профессионального сообщества над входом в профессиональную группу и продвижением в профессии в противовес давлению как государства, так и рынка.

С выходом на рынок труда профессиональные ресурсы молодых юристов, сформированные во время учебы, и возможности их использования в конкретных условиях, объединяясь, складываются в профессиональные карьеры. Они основаны на продвижении в избранной сфере деятельности и последовательном занятии рабочих мест и должностных позиций.

Исследование опирается на представления об особенностях профессиональной карьеры в юридической профессии. Эволюция образцов индивидуальных и коллективных карьер под влиянием социальных изменений может служить показателем размывания гомогенности профессиональных групп и изменения системы профессий [Abbot, 1988, p. 129–134]. Для нашего анализа важны выводы о том, что карьера — междисциплинарное понятие, опирающееся на общее понимание ее как протяженного во времени движения, характеризующегося сменой деятельности и носящего достиженческий характер, позволяющий оценивать это движение. Наиболее распространенным подходом к временным рамкам рассмотрения карьеры является взгляд с точки зрения ее тесной связи с жизненным путем индивида, с этапами социализации. Исследования профессиональных групп с точки зрения развиваемых их представителями карьер могут сосредоточиться на выявлении основных, наиболее перспективных типов с точки зрения перспектив самой профессиональной группы и ее структуры (см. об этом: [Попова, 2014б]).

В отношении профессиональной группы юристов разнообразие типов профессиональной карьеры определяется ее внутренней дифференциацией. В социологии профессий эта группа рассматривается в «классическом наборе» профессий, основными характеристиками которых являются теоретическое знание, профессиональная автономия, означающая высокую степень профессионального контроля. В разное время исследования этой группы проводили Т. Холидей, Р. Дингуэлл, К. Макдональд, Р.Л. Абель, М. Барридж и др., важная характеристика этих исследований — внимание к особенностям социально-исторического контекста становления профессии. В российской социологии юристы рассматриваются как самостоятельная социально-профессиональная группа, объединенная принадлежностью к юридической профессии и выделяющаяся рядом характерных черт этого рода деятельности в системе общественного разделения труда. Неоднородность группы определяет разнообразие типов карьер юристов (см.: [Колоскова, Соколов, 2003, с. 64]). Как отмечает Р. Мровчински, характерной чертой для юридической профессии в восточноевропейских странах является ее дифференциация и расхождение карьерных траекторий различных групп (судьи, прокуроры, адвокаты, корпоративные юристы / юрисконсульты, нотариусы) [Мровчински, 2012, с. 105]. Проблема дифференциации в карьерных образцах юристов зависит от многих социальных факторов, в частности от социального происхождения и социальной позиции [Dinovitser, Garth, 2007]. Разнообразие типов карьер можно свести к следующим основаниям: карьера внутри профессии, базирующаяся на полученном юридическом образовании и развивающаяся в соответствии с его использованием, на местах работы и должностях, требующих юридической квалификации; карьера в сфере дея-

тельности, не связанной с полученным в вузе образованием. Особенности этих типов профессионального развития и построения карьер выпускниками-юристами рассматриваются в данной работе.

Эмпирические данные и метод исследования

Базой анализа послужило исследование «Структурные особенности и мотивационные основания социальной мобильности молодых юристов — выпускников российских вузов» (грант РГНФ № 13-03-00049), проводившееся в два этапа. На первом были проведены полуструктурированные интервью с выпускниками юридических факультетов ($N = 31$). На втором — опрошены по формализованной анкете 414 выпускников российских вузов, получивших высшее юридическое образование (первое высшее образование после окончания школы) в период с 2000 по 2010 г. На вопросы анкеты отвечали как работавшие по специальности на момент опроса, так и выбравшие после вуза другую сферу деятельности. Респонденты обучались на юридических факультетах в вузах 25 российских городов (подробнее об исследовании см.: [Социальная группа юристов..., 2014, с. 10–11]).

Результаты исследования

Одна из основных задач исследования — рассмотреть использование профессионального юридического образования в занятости и развитии профессиональной карьеры. Поэтому центральным в анализе является фокусирование на различиях в характеристиках *карьер, которые развиваются в рамках полученной профессии и вне их и складываются не только за пределами вуза, но и в рамках обучения в нем*. Рассмотрение особенностей этих типов профессиональных карьер выпускников-юристов предполагает анализ влияния на их формирование учебы, характеристик трудоустройства и особенностей ухода из сферы юридической профессии.

Большинство наших респондентов остались работать в сфере юриспруденции, оставили ее 22%. Основное различие между этими двумя сходными по многим характеристикам группами базируется на отношении к юридической профессии, сформированном в обстоятельствах ее выбора и освоения в вузе и после него, в институциональных условиях образования и занятости и в личностных установках.

Оставление профессиональной карьеры юриста во многом определяется уже обстоятельствами *выбора вуза (и самой профессии)*. Решение в обеих группах чаще всего формировалось в старших классах. Сравнение средних

значений баллов в ответах на вопросы об оценке влияния различных обстоятельств на поступление в вуз (5-балльная шкала) показывает бóльшую значимость при поступлении для тех, кто впоследствии оставил профессию, умеренных требований юрфака при поступлении (2,49 балла против 1,85), удобного расположения вуза (2,17 балла против 1,74).

Согласно данным опроса респонденты в обеих группах давали сходные ответы, оценивая влияние на *выбор юридической специальности* различных факторов (мнения родственников и друзей, роль средств массовой информации и массовой культуры и даже представления о прибыльности и престижности профессии). Значимо различает их главным образом «нравственный импульс» выбора — желание бороться с преступностью, нарушениями законов.

Анализ полуструктурированных интервью с респондентами, которые оставили профессию, показал, что уже на этапе ее выбора основной мотивирующий фактор — само по себе высшее образование как необходимая стартовая база для построения карьеры. И создание этой базы связывается прежде всего с наиболее легким, в представлении респондентов, путем. Почти все они говорят о том, что искали профессию, фактически «идя от обратного» — от признаваемой ими неспособности к освоению точных наук. Таким образом, основания выбора — относительная легкость поступления и престижность «гуманитарной» профессии. *«Когда наступил момент определиться с будущей профессией... тут уже вопрос встал ребром, что к точным наукам мы не способны... Поэтому оставались гуманитарные предметы вроде опять-таки истории или обществознания»* (женщина, Хабаровск, № 31). Выбор юридического образования может «исправить» неудачу в выборе другого «гуманитарного», в одном из случаев — исторического, образования.

Получение юридического образования может представлять собой осуществление семейного проекта по повышению социального статуса. При этом ориентир, как правило, — признание профессии в обществе. В одном из случаев выбор юридической профессии формировался в основном родителями респондентки, которые не только не были связаны с юриспруденцией, но и не имели высшего образования. Эта стратегия нацелена не на профессиональную карьеру, а на получение высшего образования, необходимого в жизни для получения положения в обществе и дохода: *«...в это время вообще все хотели учиться на юристов... если спросишь у кого-то: “Ты где учишься?” и они говорят: “В юридическом”... все сразу как-то так с уважением относились...»*.

Однако такой способ повышения социального положения оказывается непрочным из-за ощущения его «незаработанности» (слабой профессиональной идентичности, невысокого качества полученного образования): *«Конечно, сейчас мама моя довольна, она говорит родственникам о том, что дочка — юрист... Но у меня такое ощущение, что это какая-то подделка... У меня есть высшее образование, и этим я довольна»*. Ощущение «фальшивости» полученного статуса стало одним из основных мотивов ухода из профес-

сии (условия рынка труда в интервью отходят на второй план): *«я бы не набралась смелости пойти и работать юристом... искать работу я бы не стала».*

Обучение в вузе и практика

Различия между теми, кто впоследствии покинул профессию, и теми, кто остается в ней, особенно ярко проявляются в отношении к общественно-производственной практике в процессе обучения: те, кто отрицательно оценивает влияние пройденной в вузе практики на развитие профессиональной карьеры, чаще не работают по юридической специальности (45% против 26% тех, кто работает по специальности).

Причиной ухода из профессии респонденты часто называют негативный опыт столкновения с практикой профессиональной деятельности во время учебы в вузе или сразу после него. Этот опыт выявлял отсутствие интереса к профессии: *«Я... совершенно точно скажу, что после первого курса, после первых практик... мягко говоря, охладел к этому»* (мужчина, Ставрополь, № 17). Некоторые останавливаются на негативных обстоятельствах столкновения с практикой профессиональной деятельности, вызвавших отторжение: *«Очень не понравилось мне, как все там устроено... много бумаг... И наш закон, наше исполнение закона... — мне не понравилось, как это делается и какими способами»* (женщина, Новосибирск, № 18). При этом подчеркивается, что именно отсутствие стремления работать по профессии подтолкнуло не мириться с негативным опытом работы: *«Я поняла, что это не мое, не хочу этим заниматься... А поскольку мне было абсолютно все равно, я просто собралась и ушла»* (женщина, Новосибирск, № 20).

В исследовании не выявлена зависимость продолжения работы по профессии от типа вуза: нет значимой связи между типом вуза (государственным, коммерческим, профильным или непрофильным, обучением на бюджетном и платном отделении), в котором учился респондент, и уходом из профессии.

Выход на рынок труда

Чаще всего уже в процессе обучения в вузе формируется решение ориентироваться на работу по специальности. И при первом трудоустройстве проявляется случайность, невостребованность полученной квалификации, нацеленность на профессиональное развитие в другой сфере деятельности. Первое место работы гораздо чаще называют единственным, которое удалось получить тогда, почти в 2 раза чаще те, кто ушел из профессии, чем те, кто в ней остался (34,4 и 19,8% соответственно); в 1,5 раза реже ушедшие из про-

фессии говорят: устроились потому, что работа была по вузовской специализации; гораздо реже, чем оставшиеся в профессии, они рассчитывали получить какой-то стаж (27,8 и 40,6% соответственно). И на первом же рабочем месте формируется разрыв с профессиональным развитием.

Обобщая данные опроса, можно сказать, что причины ухода из профессии связаны скорее с ограниченными возможностями для профессионального развития определенной группы респондентов. На первых местах — причины, связанные с большими перспективами в других сферах деятельности, а также разочарованием в работе по специальности, трудностями в поиске хорошей работы. Иными словами, бывшие студенты юридических факультетов покидают профессию по большей части из-за того, что не видят для себя шансов на развитие в ней.

Однако рассмотрение причин нового трудоустройства для тех, кто оставил профессию, показывает, что в структуре мотивов перехода, в сравнении со сменившими работу, но оставшимися в профессии, преобладают прагматичные. Меньше доля тех, кто ушел за большими карьерными перспективами (34,3% против 46,6%) и хорошей профессиональной репутацией (10% против 24,8%), несколько больше тех, кто руководствовался удобным расположением работы (21,4% против 15%) и удобным графиком труда и отдыха (28,6% против 22,8%).

Данные интервью подтверждают, что трудности трудоустройства по специальности и низкие зарплаты часто представляются вторичными по сравнению со слабой ориентированностью на преодоление этих трудностей в профессиональном развитии. Важен также барьер на рынке труда, связанный с низким уровнем престижа вуза в глазах работодателей. Респонденты попадают в ловушку противоречия рыночных методов легкого предложения юридического образования и низкого спроса на него у работодателей, понимающих эти механизмы и бракующих производимую с их помощью «продукцию». Репутация вуза формируется практиками коррупции не только при приеме, но и при сдаче экзаменов, получении дипломов, а это влияет на судьбу выпускника у работодателей, информированных об этих практиках: *«...есть вузы, где все покупается, и все об этом знают... И этот диплом, эти оценки не показательны, все об этом знают»* (мужчина, Ставрополь, № 16). Это фильтр на рынке труда, который с самого начала трудоустройства сужает перспективы выпускников.

Таким образом, на радикальную смену профессии скорее всего влияют и мотивы профессионального развития, и прагматичные мотивы. Но основное отличие ушедших из профессии от оставшихся все-таки базируется на отношении к юридической профессии: уход из нее обусловлен ее общим неприятием, особенно ярко проявляющимся, как правило, во время прохождения практики и получения первого опыта занятости после окончания вуза.

Квалификация юриста, несмотря на уход из профессии, остается важным профессиональным ресурсом: совсем не используют ее 40%, остальным она пригодилась в той или иной мере на новом поприще. Это подтверждает универсальный характер юридического образования и его востребованность в большинстве ситуаций на рынке труда, даже в случае ухода работника из сферы юриспруденции. По данным интервью, в новых сферах деятельности (финансово-экономические специальности, маркетинг (продажи) и обслуживание, развитие собственного дела и т.д.) респонденты так или иначе используют юридическое образование как базу. Практически никто не пожалел о выборе вуза, где получил первое высшее образование: оно послужило не основой для профессиональной карьеры, а базой для решения не только профессиональных, но и жизненных ситуаций. При этом нельзя не видеть отделение ценности полученного образования от ценности профессии, которая не пригодилась, обусловленное нежеланием быть профессионалом в этой области. Однако невостребованность образования, полученного только ради диплома, несмотря на его высокую оценку для жизни и карьеры в целом, все-таки остается фактором неустойчивой позиции не только в профессиональном самоопределении, но и в социальном положении.

Заключение

Профессиональные карьеры, ориентированные на полученную профессию или на работу в другой сфере деятельности, формируются уже в процессе обучения в вузе, на базе получаемого опыта работы — в ходе общественно-производственной практики, подработок. Разделяющим основанием является отношение к содержанию учебы — по сути, к содержанию профессии. К окончанию вуза у студентов формируются установки на развитие в полученной профессии или вне ее. Эти установки связаны как с обстоятельствами поступления респондентов, так и с ходом их обучения, тип вуза и обучение — не столь значимые факторы.

Самостоятельность на рынке труда формирует один из наиболее успешных типов развития профессиональных карьер в рамках профессии. Она мало зависит от типа вуза, особенно от его профиля, в большей степени — от того, является ли вуз государственным или коммерческим. Государственные вузы более жестко и эффективно регулируют поступление и обучение, в большей мере формируя «элиту» выпускников — группы, наиболее востребованные на рынке труда.

Уход из профессии или работа в ее рамках главным образом тесно связаны с определившимся в ходе обучения отношением к профессии и ресурсами самостоятельности на рынке труда.

Тем не менее полученные в ходе обучения навыки и квалификация остаются востребованными и после оставления профессиональной юридической сферы деятельности. В этом плане высшее юридическое образование можно назвать универсальной основой для трансформации профессиональных карьер, социального продвижения и социальной компетентности в рыночных условиях. Насколько приемлема и социально нормальна такая ситуация — вопрос оценки общества, и прежде всего профессионального сообщества юристов.

Источники

Бурлуцкая М.Г. Высшее образование как лифт социальной мобильности: ожидания выпускников и реалии современного общества // Социология образования. 2012. № 9. С. 87–96.

Колоскова И.Ю., Соколов Н.Я. Юристы как социально-профессиональная группа (советский период) // Государство и право. 2003. № 10. С. 63–70.

Константиновский Д.Л. Качественное образование: ресурс и его использование // Россия реформирующаяся. Вып. 11. М.: Новый хронограф, 2012. С. 202–212.

Мровчински Р. Институциональная профессионализация юристов в условиях государственного социализма и постсоциализма: сравнительный анализ организаций профессионального самоуправления в Польше и России // Антропология профессий: границы занятости в эпоху нестабильности / науч. ред. П.В. Романов, Е.Р. Ярская-Смирнова. М.: Вариант, 2012. С. 99–117.

Натхов Т., Полищук Л. Инженеры или юристы? Институты и спрос на высшее образование // Вопросы экономики. 2012. № 10. С. 30–51.

Попова И.П. Невостребованная «востребованная профессия» в карьерах выпускников-юристов // Высшее образование в России. 2014а. № 1. С. 45–54.

Попова И.П. Профессиональная карьера — традиции и перспективы исследований [Электронный ресурс] // Профессиональные группы: сообщества, деятельность и карьера: колл. моногр. / под ред. В.А. Мансурова. М.: Ин-т социологии: РОС, 2014б. CD ROM. С. 291–311.

Социальная группа юристов: мотивация вхождения в профессию и траектории мобильности / Черныш М.Ф., Епихина Ю.Б., Попова И.П., Мاستикова Н.С.: инф.-аналит. бюл. Вып. 1. М.: Ин-т социологии РАН, 2014.

Шарова Е.Н., Мулина Т.В. Профессиональное самоопределение молодежи в условиях социокультурной трансформации российского общества (региональный аспект) // Журнал социологии и социальной антропологии. 2010. № 1. С. 50–68.

Чередниченко Г.А. Образовательные траектории и профессиональные карьеры (на материалах социологических исследований молодежи). М.: Ин-т социологии РАН, 2012.

Abbot A. The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor. Univ. of Chicago Press, 1988.

Dinovitzer R., Garth B.G. Lawyer Satisfaction in the Process of Structuring Legal Careers // Law & Society Review. 2007. Vol. 41. No. 1. P. 1–50.

N. Soboleva

Laboratory for Comparative
Social Research
Higher School of Economics,

V. Kozlov

Department of Demography
Higher School of Economics

PARENTAL FAMILY AND CULTURAL CONTEXT AS PREDICTORS OF SEXUAL LIBERALIZATION IN EUROPE

Introduction

In this paper we regard the impact of parental family on individual attitudes reflecting sexual liberalization such as homosexuality, abortion and divorce. Earlier in the traditional society all of these types of behavior were strongly disapproved. Now with the process of value change, increasing general tolerance and diversification of behavior more and more people consider these types of behavior as normal [Inglehart, Welzel, 2010].

Values and attitudes are to a large extent formed in the parental family because parents in a way give an example to the children and even being adults they somewhat orient their behavior on their parents. A lot of characteristics of parental family can have an impact but in the current project we would focus upon the effect of human and cultural capital of parents upon respondents' attitudes towards sexual liberalization.

The role of parental family in forming individual attitudes should differ by country. In the countries where traditional family is more appreciated, index of sexual liberalization should be more traditional. Also it depends upon the general level of the development of the country. Hence, **the objective** of this research is to reveal the impact of parental family on individual level of sexual liberalization across different European countries.

Theoretically research is based upon the “plethora of capitals” framework [Bourdieu, 1986] according to which the process of childbearing and socialization is seen as investment in different forms of capital. Children from more cultural and wealthier families have more favorable habitus and hence become more educated and cultural [Ibid.].

In our research we incorporate into analysis the level of the society. In our viewpoint the process of socialization is affected not only by situation in the family but also in the society on the whole. Attitudes towards sexual liberalization are likely to be formed by the value system and level of gender equality in the society. On micro level we consider the parent's human and cultural capital. On macro level we view the level of country development.

The impact of parental family

Higher education and social status leads to more tolerant gender attitudes [Van de Werfhorst, Kraaykamp, 2001; Guveli et al., 2007; Cunningham, 2008], attitudes towards abortion [Wang, Buffalo, 2004; Patel, Johns, 2009] and homosexual relationships [Ohlander et al., 2005].

Attitudes are formed during the process of education and socialization. Parental family plays a huge role in this process [Grusec, Goodnow, 1994; O'Shea, Kirrane, 2008; Maccoby, 1992; "No!...", 2007]. Consequently, we assume that if individual's higher education and social status shape more tolerant attitudes to sexual liberalization, the effect of parental education and social status should be the same.

Some authors analyze the effect of parental family upon the outcomes. Social class of parents and their values lead to the various consequences for children within their adulthood [Maccoby, 1992; "No!...", 2007]. Also parents' religiosity affects individual's religiosity and even more often his or her gender attitudes [Mays, 2012]. The role of the parents in family socialization differs by country [Chen, Uttal, 1988; Kohn et al., 1986; Parents' Child-Rearing Values..., 2000].

O'Shea and Kirrane [2008] have shown that both fathers and mothers education affects gender attitudes. Higher education leads to more egalitarian attitudes. According to Mays [2012], in Germany parents' education contributes to egalitarian gender attitudes, whereas only mother's employment affects gender attitudes of the man. We assume that the effect of education on family attitudes will be the same. Furthermore, higher educational level of parents is associated with lower control and leads to more egalitarian values and a higher opportunity for children to discuss different questions with their parents [Grusec, Goodnow, 1994]. Individuals whose parents' have lower than secondary education are likely to have less tolerant gender attitudes [Guveli et al., 2007]. Higher parents' cultural capital and material wealth positively contributes to tolerant gender attitudes [Van de Werfhorst, Kraaykamp, 2001].

Hence, our main hypotheses on the individual level are as follows:

- the higher is the level of education of parents the more tolerant are attitudes towards sexual liberalization [O'Shea, Kirrane, 2008; Grusec, Goodnow, 1994; Guveli et al., 2007];

- the higher is the cultural capital of parents, the higher is the level of sexual liberalization [Van de Werfhorst, Kraaykamp, 2001];
- the impact of parental human and cultural capital upon individual level of sexual liberalization is strongly mediated by the individual degree of religiosity.

The impact of country upon gender attitudes

Countries differ a lot in dominant values and attitudes towards different aspects of gender equality. In more developed countries attitudes towards gender equality are in general more tolerant [Fortin, 2005; Inglehart, Welzel, 2010; Braun, Gloeckner-Rist, 2011]. In countries where self-expression values are prevalent attitudes towards homosexuality is more tolerant [Adamszyk, Pitt, 2009].

Nowadays along with the value transmission the role of family is changing. Traditional family with male breadwinner is only one of the possible alternatives. A child spends less time within the family and is involved into a number of different other groups. Two-generational family is replacing three-generational family and children are leaving home earlier. Pursuing a model of parental family is no longer considered to be the only way. Hence, in more modernized countries the role of family changes and in some respect becomes weaker.

Hence, our main macro level hypotheses are as follows:

- higher GDP per capita is associated with higher level of sexual liberalization within a country;
- in more developed countries the effect of human and cultural capital of parental family should influence individual level of sexual liberalization to a lesser extent.

Data and methods

We use European Value Study 2008–2009 as an empirical database. The main research method is OLS and multilevel regression modelling.

The *main dependent variable* is individual level of sexual liberalization. The higher is the index, the more tolerant are the attitudes towards sexual liberalization. They are constructed as an unweighted index (distributed from 0 to 1) of three components. It was based on a question: “Do you justify a) homosexuality; b) abortion and c) divorce.” The Cronbach alpha for the index is 0.8.

The higher index means the higher level of emancipation. It ranges from 0.1 (traditional family values) to 1 (egalitarian family values).

The most tolerant are the attitudes to divorce and the least tolerant are the attitudes towards homosexuality. The tolerance towards sexual liberalization is the

highest in Nordic countries (Sweden, Denmark, Iceland, Norway and Finland) and the lowest in Kosovo, Azerbaijan, Turkey, Moldova and Armenia (Tab. 1).

Table 1. Distribution of attitudes towards sexual liberalization across countries, EVS 2008–2009

Country	Index of sexual liberalization (from 0 to 1)	Do you justify (from 1 to 10)		
		homosexuality	abortion	divorce
Sweden	0.79	7.8	7.7	8.1
Denmark	0.75	7.2	7.5	7.7
Iceland	0.73	8.3	6.0	7.4
Norway	0.69	7.2	6.4	7.1
Finland	0.68	6.7	6.5	7.2
Netherlands	0.64	7.5	5.2	6.3
Luxembourg	0.61	6.5	5.1	6.7
France	0.61	5.6	6.0	6.5
Spain	0.59	6.0	4.8	6.9
Switzerland	0.59	6.4	5.0	6.3
Belgium	0.55	5.8	5.1	5.7
Germany	0.55	5.7	4.8	6.2
Austria	0.54	5.4	4.7	6.0
Great Britain	0.54	5.4	4.8	5.9
Slovenia	0.54	3.9	5.8	6.4
Czech Republic	0.53	4.9	5.3	5.6
Hungary	0.46	3.3	4.8	5.8
Slovak Republic	0.46	4.8	4.0	5.0
Ireland	0.45	5.2	3.1	5.2
Greece	0.45	3.7	4.1	5.8
Portugal	0.44	3.7	4.0	5.7
Bulgaria	0.41	2.8	4.6	5.0
Belarus	0.41	2.7	4.1	5.6
Northern Ireland	0.41	4.3	3.2	4.8
Russian Federation	0.40	2.2	4.4	5.3
Lithuania	0.39	1.9	4.4	5.5
Estonia	0.39	2.3	4.2	5.2
Latvia	0.38	2.4	3.9	5.1

Country	Index of sexual liberalization (from 0 to 1)	Do you justify (from 1 to 10)		
		homosexuality	abortion	divorce
Macedonia	0.36	2.1	4.3	4.8
Montenegro	0.36	1.7	4.0	5.3
Poland	0.36	2.9	3.3	4.5
Serbia	0.35	1.8	4.0	4.8
Croatia	0.35	2.5	3.5	4.6
Romania	0.35	2.1	3.6	4.7
Northern Cyprus	0.32	2.2	3.2	4.3
Albania	0.32	2.1	3.2	4.4
Ukraine	0.31	1.6	3.4	4.3
Bosnia and Herzegovina	0.30	1.7	3.0	4.2
Cyprus	0.30	2.2	2.2	4.5
Malta	0.28	3.9	1.4	3.2
Georgia	0.27	1.1	3.0	4.0
Armenia	0.24	1.2	2.9	3.3
Moldova	0.23	1.7	2.3	3.0
Turkey	0.22	1.5	1.9	3.3
Azerbaijan	0.22	1.6	1.5	3.4
Kosovo	0.17	1.3	1.8	2.1

The main *independent variables* comprise:

- education level of father or mother;
- family cultural capital: if the parents read books, followed news or discussed political issues with their children (now respondents).

Unfortunately in the database there is only information about the educational level and occupational status of the father if a respondent grew up with both parents when he was 14, if a respondent grew up only with mother, and then there was information about mother's education and occupational status.

On the country level we take GDP per capita as an indicator of country development.

We also take into account control variables reflecting the characteristics of respondents as if a respondent grew up in a one-parent or a two-parent family, gender, age, individual educational level, family income, family status, children, religiosity and whether respondent is living with parents now.

Results

To start with, we conducted the OLS-regression analysis with individual level variables. We use fixed effects for countries.¹ The lack of cultural capital of both parents makes the attitudes towards sexual liberalization less tolerant. Educational level of both parents leads to more tolerant attitudes towards sexual liberalization. Lack of parents' cultural capital reduces tolerance towards sexual liberalization.

Attitudes towards sexual liberalization are mediated by the individual degree of religiosity. Not religious people and especially convinced atheists approve sexual liberalization to a larger extent. At the same time those not religious people and convinced atheists whose mother or father lacked cultural capital are relatively less tolerant towards sexual liberalization. Being not religious strengthens the effect of mother's education.

As to the control variables, women are more liberally oriented towards sexual liberalization than men are. Living only with mother at the age of 14 leads to more tolerant attitudes towards sexual liberalization, whereas living only with father does not have any impact. Compared to those who are married those who live together without being married, are divorced, separated or never married have more tolerant attitudes towards sexual liberalization whereas the attitudes of widowed are more traditional. The more children the person has, the less tolerant he is towards sexual liberalization. People that are more affluent have more tolerant attitudes towards sexual liberalization. Also the tolerance towards sexual liberalization decreases by age. Those who live with parents in the current moment have less positive attitudes towards sexual liberalization. To some extent living with parents reflects the traditional value system of the individual. Those who live in big cities approve sexual liberalization more (Tab. 2).

Furthermore, we extended our analysis to the level of the country (using the multilevel regressions) and show whether country characteristics affect individual level of sexual liberalization (Tab. 3).

As we have expected, in countries with the higher GDP per capita the tolerance of sexual liberalization is higher. We also tested the impact of human and cultural capital of parents across different types of countries. In wealthier countries the impact of parents' human and cultural capital is stronger.

Conclusion

To conclude, the impact of both human and cultural capital of parents affects attitudes towards sexual liberalization. Respondents of higher educated and more cultural families tend to have more liberal attitudes towards sexual liberalization.

¹ Hereinafter the countries are clustered in broader categories than in Tab. 1: Northern Ireland is included into Great Britain, and Northern Cyprus and Kosovo are excluded from the observation.

Table 2. Results of OLS regressions for index of sexual liberalization, EVS 2008–2009

Variables	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6
Age	-0.00148***	-0.00148***	-0.00130***	-0.00132***	-0.00132***	-0.00133***
Fathers/mothers educational level (ref. low)						
Middle (parent ed.)	0.0154***	0.0157***	0.0114**	0.0116**		
High (parent ed.)	0.0215***	0.0179***	0.0151***	0.0116**		
Not religious			0.127***	0.111***	0.0617***	0.0679***
Atheist			0.200***	0.207***	0.108***	0.116***
Mother_lack_cult_cap	-0.0282**		-0.00609		-0.0271**	
Not religious*mother_lack_cult_cap			-0.0619***			
Atheist*mother_lack_cult_cap			-0.108***			
Lived only with mother	0.0242***		0.0190***		0.0193***	
Income_par_house	0.0241***	0.0276***	0.0215***	0.0251***	0.0223***	0.0258***
Female	0.0294***	0.0299***	0.0393***	0.0394***	0.0394***	0.0395***
Living with parents now	-0.0245***	-0.0250***	-0.0184***	-0.0196***	-0.0184***	-0.0193***
Marital status (ref. partnered)						
Divorced	0.0694***	0.0724***	0.0647***	0.0674***	0.0644***	0.0671***
Widowed	-0.00607	-0.00689	-0.00753	-0.00892	-0.00754	-0.00899
Never married	0.0364***	0.0340***	0.0285***	0.0266***	0.0285***	0.0263***
Children in household	0.00676*	0.00587	0.00858**	0.00768**	0.00853**	0.00764**
Education of the respondent	0.0359***	0.0357***	0.0342***	0.0337***	0.0343***	0.0340***
Income_par_house	0.0139***	0.0139***	0.0126***	0.0125***	0.0125***	0.0125***
Size of town	0.00624***	0.00599***	0.00573***	0.00527***	0.00573***	0.00530***
Father_lack_cult_cap		-0.0277**		-0.0116		-0.0267**

Variables	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6
Lived only with father		0.00577		0.00146		0.00156
Not religious*father_lack_cult_cap				-0.0397		
Atheist*father_lack_cult_cap				-0.126***		
Parent's education					0.00371	0.00357
Not religious*parent's education					0.0138**	0.0107
Atheist*parent's education					0.0123	0.00868
Constant	0.349***	0.345***	0.305***	0.309***	0.320***	0.318***
Observations	36 899	34 450	35 289	32 920	35 289	32 920
R-squared	0.096	0.092	0.128	0.125	0.128	0.124
Number of countries	43	43	42	42	42	42

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$.

Table 3. Results of multilevel regressions for index of sexual liberalization, EVS 2008–2009

Variables	Model 7	Model 8	Model 9	Model 10	Model 11
Middle parent's education	0.0131***	0.00920*	0.0141***	0.0136***	0.0136***
High parent's education	0.0159***	-0.000609	0.0218***	0.0171***	0.0176***
Not religious	0.0836***	0.0835***	0.0822***	0.0837***	0.0550***
Convinced atheist	0.129***	0.128***	0.127***	0.129***	0.0911***
Mother_lack_cult_cap	-0.0133*	-0.0139**	0.0163**		
Father_lack_cult_cap	-0.0125*	-0.0133*		0.0107	-0.0207***
Income	0.0143***	0.0142***	0.0143***	0.0143***	0.0144**
Age	-0.00111***	-0.00111***	-0.00117***	-0.00117***	-0.00112***

Variables	Model 7	Model 8	Model 9	Model 10	Model 11
Living with parents	-0.0244***	-0.0238***	-0.0237**	-0.0243***	-0.0244***
Gender	0.0430***	0.0430***	0.0423***	0.0422**	0.0422***
Cohabiting	0.0470***	0.0467***	0.0417***	0.0448**	0.0439***
Divorced	0.0719***	0.0722***	0.0695***	0.0720**	0.0712***
Separated	0.0538***	0.0541***	0.0469***	0.0556**	0.0552***
Widowed	-0.0116**	-0.0119**	-0.00990*	-0.0111**	-0.0116**
Single	0.0207***	0.0210***	0.0224***	0.0208**	0.0202***
Number of children	-0.00644**	-0.00649***	-0.00666**	-0.00656***	-0.00637***
Middle education	0.0453***	0.0449***	0.0460***	0.0453**	0.0459***
High education	0.0714**	0.0712***	0.0721***	0.0716**	0.0724***
Low_income at the age of 14	0.0272***	0.0274***	0.0228***	0.0265***	0.0272***
GDP	0.00000372***	0.00000359***	0.00000453***	0.00000432***	0.00000342***
GDP par_edmid		0.000000119			
GDP par_edhigh		0.000000546***			
Lived only with mother			0.0201***		
GDP mother_lack_cult_cap			-0.00000138***		
Lived only with father				0.00379	0.00350
GDP father_lack_cult_cap				-0.00000124***	
GDP*non-religious					0.000000860***
GDP*atheist					0.00000108***
Observations	32,934	32,934	36,561	34,133	34,133

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.0001$.

Interestingly, this attitude is largely mediated by the level of religiosity of the individual. Highly religious individuals whose parents possessed higher human and cultural capital are relatively less tolerant towards sexual liberalization as compared to those whose parents had lower capital.

Comparing the countries, higher economic development (GDP per capita) promotes more tolerant attitudes towards sexual liberalization. The effect of parental family is larger in more developed countries (with higher GDP per capita). Nowadays although the attitudes towards sexual liberalization are becoming more liberal, liberal attitudes are not shared by the majority of European population. Hence, they more often reflect the viewpoint and value system of individuals with higher cultural capital.

To conclude, the study demonstrates the importance of family environment [Bourdieu, 1986] and cultural context [Inglehart, Welzel, 2010] in forming individual values system.

References

Adamczyk A., Pitt C. Shaping Attitudes about Homosexuality: The Role of Religion and Cultural Context // *Social Science Research*. 2009. Vol. 38. P. 338–351.

Bourdieu P. The Forms of Capital // *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* / J. Richardson (ed.). N.Y.: Greenwood, 1986. P. 241–258.

Braun M., Gloekner-Rist A. Perceived Consequences of Female Labor-Force Participation. A Multilevel Latent-Class Analysis across 22 Countries // *Obets. Revista de Ciencias Sociales*. 2011. Vol. 6. No. 2. P. 163–184.

Chen C., Uttal D.H. Cultural Values, Parents' Beliefs, and Children's Achievement in the United States and China' // *Human Development*. 1988. Vol. 31. P. 351–358.

Craig L., Mullan K. How Mothers and Fathers Share Childcare: A Cross-National Time-Use Comparison // *American Sociological Review*. 2011. Vol. 76. No. 6. P. 834–861.

Cunningham M. Family Model: Influences of Women's Employment and Education over the Life Course // *Social Forces*. 2008. Vol. 87. P. 299–323.

Fortin N.M. Gender Role Attitudes and the Labour-Market Outcomes of Women across OECD Countries // *Oxford Review of Economic Policy*. 2005. Vol. 21. No. 3. P. 416–438.

Grusec J.E., Goodnow J.J. Impact of Parental Discipline Methods on the Child's Internalization of Values: A Reconceptualization of Current Points of View // *Developmental Psychology*. 1994. Vol. 30. P. 4–19.

Guveli A., Need A., De Graaf N.D. Socio-Political, Cultural and Economic Preferences and Behaviour of the Social and Cultural Specialists and the Technocrats. Social Class or Education? // *Social Indicators Research*. 2007. Vol. 81. P. 597–631.

Inglehart R., Welzel C. Changing Mass Priorities: The Link between Modernization and Democracy // *Perspectives on Politics*. 2010. Vol. 8. No. 2. P. 551–567.

Kohn M.L., Slomczynski K.M., Schoenbach K. Social Stratification and the Transmission of Values in the Family: A Cross-National Assessment // Sociological Forum. 1986. Winter. Vol. 1. Iss. 1. P. 73–102.

Maccoby E.E. The Role of Parents in the Socialization of Children: An Historical Overview // Developmental Psychology. 1992. Vol. 28. P. 1006–1017.

Mays A. Determinanten traditionell-sexistischer Einstellungen in Deutschland – eine Analyse mit Allbus-Daten // Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. 2012. Juni. Bd. 64. Nr. 2. S. 277–302.

Ohlander J., Batalova J., Treas J. Explaining Educational Influences on Attitudes toward Homosexual Relations // Social Science Research. 2005. Vol. 34. P. 781–799.

O’Shea D., Kirrane M. The Transmission of Work Related Attitudes: A Social Learning Analysis // Journal of Managerial Psychology. 2008. Vol. 23. No. 5. P. 424–557.

Patel C.J., Johns L. Gender Role Attitudes and Attitudes to Abortion: Are There Gender Differences? // The Social Science Journal. 2009. Vol. 46. P. 493–505.

Pearlin L.I., Kohn M.L. Social Class, Occupation, and Parental Values: A Cross-National Study // American Sociological Review. 1966. Vol. 31. No. 4. P. 466–479.

Tamis-LeMonda C.S. et al. “No! Don’t! Stop!” Mothers’ Words for Impending Danger // Parenting: Science & Practice. 2007. Vol. 7. No. 1. P. 1–25.

Tudge J. et al. Parents’ Child-Rearing Values and Beliefs in the United States and Russia: The Impact of Culture and Social Class // Infant and Child Development. 2000. Vol. 9. P. 105–122.

Van de Werfhorst H.G., Kraaykamp G. Four Field-Related Educational Resources and Their Impact on Labor, Consumption and Sociopolitical Orientation // Sociology of Education. 2001. Vol. 74. No. 4. P. 296–317.

Wang G.Z., Buffalo M.D. Social and Cultural Determinations of Attitudes toward Abortion: A Test of Reiss’ Hypotheses // Social Science Journal. 2004. Vol. 41. P. 93–105.

FUB-HSE PHD
SEMINAR FORMALITY
VS INFORMALITY
INTERACTION:
REFLECTION
IN INSTITUTIONS
AND PRACTICES

E. Glukhova

National Research University
Higher School of Economics,
Saint Petersburg

AN ANALYSIS OF RUSSIAN GOVERNMENTAL AND NON-GOVERNMENTAL HUMAN RIGHTS INSTITUTIONS COOPERATION. MODELS DEVELOPMENT

Current research is devoted to the problem of the ombudsman institution and NGOs interaction.

Originally ombudsman institution resembles some kind of a “boundary organization.” This is a specific kind of organizations which are capable of providing interaction and cooperation of science and political decision makers. Thus, their analogy to the ombudsman institution in his capacity to make government informed about actual situation in human rights observation, accepted laws and programs implementation etc. However usually all information ombudsman receives not only from his practice — he frequently aggregates upcoming information from various information sources like mass media, internet social media and certainly NGOs. Theoretically, ombudsman is a meditative institution that can provide a platform for civil society and government communication for problems resolution and for consolidation of Human Rights NGOs and governmental Human Rights institutions. In practice, these two kinds of Human Rights institutions rarely cooperate or communicate. Moreover, their cooperation differs much from case to case.

Nowadays there are numerous theories describing discursive, horizontal and multidimensional models of NGOs and governmental cooperation [Keane, 2008; Skelcher, 2005; Gorny, 2004; Sungurov, 2009; Belokurova, 2004]. However, developed models are inapplicable for the description of how ombudsmen and NGOs cooperate, as far as they concentrate more on the intensity and institutionalization of the cooperation but not on its structure. Ombudsman is not governmentally empowered institution; therefore, it cannot influence on NGOs in any way and cannot distribute any values. Another special feature of this institution is the following — it still being in continuous process of institutionalization and transformation because it is regarded to

be highly personalized institution [Kokarev, 2012]. Thus, election/appointing of exact person on this position may influence further institutional development.

Therefore, the question of the research is the following: which factors influence on the interaction of the ombudsmen and NGOs?

The research is made in theoretical and applied dimensions. It is based on both structural, system and institutional methodological approaches. The current study purpose is to develop matrix applicable for the description of ombudsman and NGOs interaction and cooperation.

The research is based on 5 cases of Russian regions (Saint Petersburg, Arkhangelsk region, Novgorod region, Kaluga region and Republic of Dagestan).

The research is based on qualitative methods such as comparative case-study, descriptive-inductive method, double reflection, triangulation and grounded theory instrumentality that provides an achievement of theoretical results.

Formulating factors, which influence on cooperation of the Commissioner for Human Rights and non-governmental organizations

In Human Rights sphere Human Rights NGOs capable of achieving function of public interests articulation and ombudsman plays a meditative role and can achieve function of public interests aggregation. One of the most important tasks of the Human Rights NGOs and commissioners cooperation is realization of institute's mediative function. The survey held by the "Strategy" Centre indicates that NGOs mostly are not ready to cooperate with commissioner who is interested in governmental protection.

Stability (but not effectiveness) of ombudsman institution and civil society organizations interaction processes guarantees its' institutionalization no matter formal or informal. It means that some basic rules and principles of such interaction exist and used by the both actors of interaction process, and that actors have some realistic viewpoint about each other and capable of shaping adequate orientational attitudes and system of expectations. Thus, in the framework of institutional approach during the analysis of interaction processes it is necessary to take into account the following things: all variety of actors of the current policy field, their positions and attitudes, variety of actions which they might take in actual conditions, level of their independency from external factors and these factors influence on actors of the interaction process, extent of available for actors information, potential benefits and results of interaction [Sabatier, 1999].

Cooperation of Human Rights NGOs and commissioners for Human Rights is an important category in political system because it is a method of receiving by

system information about demands and support from outside the system, moreover it is a mechanism of civic participation in public policy processes. Current process includes two “entities of action,” which takes actions in respect of each other: these are Human Rights NGOs and an ombudsman institution. During the communication process these actors are ruled by their system of expectations, possibilities to meet their demands and their orientational attitudes and while taking part in interaction process they contribute to the development of situation, thus, perspectives and quality of the results of interaction are important for them. Therefore during the category analysis it is very important to analyze personality and aims of the ombudsman and specific characteristics of Human Rights NGOs society.

Through the reconciliation of subcategory “problems of interaction” with category “personality of the commissioner” we discovered that, on the one hand, for NGOs representatives interaction with ombudsman institution means interaction with exact person who holds this position and empowered for taking some actions. On the other hand, the characteristics of person holding this position displays the position of government about ombudsman institution — whether it is ready or not to accept this institution and let it function. Furthermore governmental attitudes to the commissioner influence on his resourcing (financial, human, administrative) and his capacities to convey to the decision makers issues and problems identified by NGOs and civil society.

Generally, NGO society (excluding so-called traditional NGOs) cannot cooperate with not motivated ombudsman; also, it cannot cooperate and interact with ombudsman who protects governmental interests instead of human rights. Thus, for cooperation it is necessary for actors’ aims not to be contradictory to each other’s.

However NGO society also has numerous characteristics which influence on its’ functions as an actor of interaction process. *Firstly* — it is a structure of the third sector, which organizations represent this sector in regions (traditional NGOs with functions of legitimation of governmental decisions, new expert socially-oriented NGOs, which mainly protect social rights of their target groups and civil human rights NGOs, who achieve public control over government and protect political and civil human rights). *Secondly* — it is a professional level and competence of people representing this society, consolidation level of the society. If the society not consolidated enough, it becomes functionally less effective and affluent in its interaction with governmental bodies. *Thirdly* — resources available to NGOs are important (finances, material, technical and human resources).

During the research after codifying codes into subcategories of the interaction process due to the methodology of grounded theory, two groups of factors influencing on the actors cooperation were identified. Both of these groups are represented by actors’ structural characteristics. The first one group is devoted to the category “ombudsman institution.” They are the following:

- 1) legal status of the commissioner in chosen regions;
 - 2) commissioners' personality;
 - 3) regional government attitudes to this institutions, powers and authority of the Commissioner and spheres of activities (rights for social welfare or public civil rights);
 - 4) resources provision of the ombudsman (finances, stuff, transport, office etc.).
- The second group is devoted to the category “NGOs.” They are following:

- 1) main tendencies for the third sector development in each region, which influenced on its structure, number of active not nominally existing organizations, types of NGOs (traditional NGOs, new organizations oriented on social welfare, human rights NGOs);
- 2) existence of regional platform for NGOs cooperation and other consolidative factors;
- 3) resources provision of the third sector (financial aid, material and technical provision).

However here the new question arises — how can we overcome mentioned above factors? May be such question would not appear in the conditions of more stable institutional structure, in the state with legitimate parliaments, representing interests of the society, which legitimately elect really independent ombudsmen and if there were surroundings which do not produce obstacle for NGOs development. Taking into account that such conditions do not exist in contemporary Russia author of the current research proposes to tackle a problem in existing conditions. The first step on this way of solving problem of interaction is an attempt to identify and outline it. Therefore, for this operations some cross functional mechanism needs to be developed — mechanism enabling typology of principles and practices of ombudsman and NGOs including their institutional specialties. Such mechanism can be useful for practices of “resource” and “expert” NGOs, which release projects aimed at development of the civil society and ombudsman institution.

Such mechanism author proposes in the next part.

Development of the models. Interaction matrix

After analyzing developed categories, we can construct matrix that provides an opportunity to describe and systemize models of interaction of the ombudsman institution in Russia regions and NGOs that compile under the influence of the discovered factors, which is applicable for chosen cases. Matrix consists of the following parameters:

- 1) types of issues and questions which ombudsman raise in public and governmental agenda in cooperation with NGOs:
 - a) civil, political rights;
 - b) social welfare rights (legitimizing).

Types of issues on which cooperate ombudsmen and NGOs depends on formal legal and informal status of the commissioner and his real aims on this position (imitation of the functioning ombudsman institution, its adaptation to the current politic regime or real human rights protection). Frankly speaking every commissioner act as a social welfare rights defender, but only few of them publicly protect civil and political rights. Moreover due to this distribution of estates actors can decide whether they can continue interaction, if they do not have controversial aims and values;

2) the second parameter is dependency on actors' resources provision:

- a) equal partnership;
- b) paternalistic partnership.

Taking into consideration interaction developed models [Sungurov, 2009] there are two main types of cooperation of NGOs and governmental bodies based on resources availability — it is a partnership model which constructs in situation when resources provision of the ombudsman are comparable with the resources which are available to the NGOs, or in situation when actors can join forces and get some financial aid for solving of their common problems. Resources provision is important when we try to understand what role actors take in the interaction process. For equal partnership typical interaction is when both actors have same resources or even they can apply together for grants, or situation when NGO can provide competent analytical materials, can act as professionally as ombudsman does but do not have enough resources and ombudsman at the same time doesn't have enough information about the problem.

Paternalistic partnership appears in situations when one of actors have less resources then another. Often these models released when NGOs depend on the commissioner's resources provision, and in some cases;

3) the third parameter is a type of interaction practices:

- a) preventive (pro-active);
- b) reactive.

Reactive practices mean that ombudsman react on the “incoming” (G. Almond, system approach) information from NGOs like complaints, consultations, policy papers. Preventive (pro-active) practices are those practices, which might be called “outcomes” which are like real product available for government or society, something that is oriented on the prevention of human rights violation. That might be recommendations for legislative amendments, round table discussions, informational materials, conferences etc. Author of the current research defines type of interaction based on interaction practices according to the existence of various practices in commissioners work and on their intensity, measured according to the scale of intensity from 0 to 2. Table with estimation of interaction practices is presented in the appendix. Existence of the pro-active practices depends on resource provision of actors involved into the interaction process.

Consequently, developed factors comprise matrix of commissioners for Human Rights and NGOs interaction.

Type of issues	Dependency on actors' resources provision	Interaction practices
Civil (normative)	equal	pro-active
Legitimizing	paternalistic	reactive

Described parameters comprise a few models of interaction, which could be conventionally named after options of each parameter. For instance legitimating equal pro-active and this means that commissioner cooperates in welfare sphere with NGOs on equal conditions and tries to prevent human rights violations. This matrix is applicable for the development of actor's cooperation and making expert recommendations.

* * *

Consequently, to sum up the results of the analysis of factors influencing on the commissioners for Human Rights and NGOs interaction we can conclude that main factors are:

1) common interests and aims of actors. In some cases, it is development of human rights protection, in others — it is development of civil society and in some cases it might be joint support and legitimation;

2) governmental attitudes to actors. Concerning ombudsman institutions governmental attitudes influence whether the institution would be imitated adopted or would become a real mediator between state and concerning civil society — in some cases government may take repressive measures against NGOs, and in other cases he might assist them. In case, if ombudsman is suppressed by the government, he can distance himself from NGOs, if third sector may become a serious power base, commissioner can resolve actual problems with NGOs strong support caring less about political governmental pressure;

3) professional level of actors and their personal characteristics influence on the resources which they choose and how implement them to achieve their aims. NGOs and commissioners for Human Rights usually have not enough technical, organizational, human and financial resources. In these cases, it is important for actors to develop mutually profitable relations (Novgorod region).

One the one hand, exposure of these factors do not resolve all the problems of interaction because in different regions practices vary greatly. On the other hand, author of current research concludes that experience exchange based on developed factors and systemized within developed matrix is the most suitable mechanism to begin overcoming lack of communication between NGOs and ombudsmen.

Interaction Matrix developed in current research on the examples of several cases proved its applicability. However it has a draw back — it does not include the criteria of intensity of interaction and it is not applicable to the cases with no interaction between NGOs and ombudsmen.

Moreover the research discovered that interaction within two similar models can be absolutely different. For instance, normative equal proactive model. In one case commissioner can be not involved in the political rights protection due to the political limitations and in other situations ombudsman might be not involved in such right protection because it would be not actual for the region. Equal interaction also can vary. It might be equality supplement — when actors tied together. They have limited resources and they need to cooperate and share functions. In other cases, the equal interaction is based on the common interest of independent actors.

The most outstanding opportunities has normative equal pro-active model of actors' interaction, because protection of civic rights is usually more complicated mission than social rights protection, therefore commissioner's possibilities in political rights protection first of all indicates his political reputation and independency. Existence of pro-active practices proves that actors have overcome just reactive practices, have overcome flows of complaints and they have enough sources and experience to do some job to prevent human rights violations.

In conclusion, we can state that, on the one hand, developed matrix can result in development of the quality of public interests articulation mechanisms. On the other — we face new problems and questions. Firstly, we are interested if this matrix is applicable for other governmental institutions and ombudsmen and NGOs relations in other countries. Secondly, we have to analyze if these models could be ranged from the most effective to the least effective one?

References

Belokurova E. Why NGOs and Government Need Each Other? Models of Interaction in the North-West of Russia // Public Policy: Issues of Soft Security in Baltic. Saint Petersburg, 2005. P. 52.

Gorny M. Public Participation of Non-Governmental Organizations [Electronic resource] // Civil Society in Russia. Web library: [site]. 2004. <http://www.civisbook.ru/files/File/Gorny_uchastie.pdf>.

Keane J. Monitory Democracy? [Electronic resource] // The Open University: [website]. 2008. <http://www.open.ac.uk/socialsciences/emergentpublics/seminar1/keane_monitory_democracy.pdf>.

Kokarev K. Institutionalization of Highly Personalized Institutions in Nonstable Surroundings // XIII International April Conference on Economic and Social Development. Moscow: HSE, 2012. Bk. 4. P. 71.

Skelcher C. Jurisdictional Integrity, Polycentrism, and the Design of Democratic Governance // Governance. 2005. Vol. 18. No. 1. P. 89–110.

Sungurov A. Interaction of Government and Civil Society: Possible Models // Modernization of Economics and Globalization. Moscow: HSE, 2009. P. 501.

Theories of the Policy Process / P.A. Sabatier (ed.). Westview Press, 1999. P. 44.

Appendix

Table of scales of ombudsmen and NGOs interactive practices

		Saint Petersburg	Dagestan	Novgorod Region
Existence of the NGOs' page and links on the commissioner's website		1	1	0
Institutionalization of interaction	Expert/coordinative council	1	1	1
	Cooperation agreement	0	0	2
Cooperation within coordinative / Expert councils ("incomes")		1	1	1
Reacting on the NGOs complaints ("incomes")		2	2	2
Including NGOs reports and information in commissioner's annual reports ("incomes")		2	0	0
Joint publications, reports ("outcomes")		1	1	1
Joint realizations of projects ("outcomes")		1	0	1
Joint events organization ("outcomes")		1	1	1
Representations of NGOs recommendations in governmental bodies ("outcomes")		2	0	1
Protection of NGOs rights ("outcomes")		2	1	0

Note. 0 — no interaction; 1 — few practices; 2 — regular interaction.

A. Russo

Scuola Superiore Sant'Anna,
Pisa, Italy

REGIONAL MODELS OF SECURITY GOVERNANCE IN THE FORMER SOVIET SPACE: A RESEARCH AGENDA

Introduction

The presence of nested institutions and overlapping regionalism delivers a partial overview of how security is provided and governed in the former Soviet area. Instead of looking at regional security governance in terms of functions performed and instruments employed by regional organisations [Kirchner, Sperling, 2007], this paper shifts the focus to tracing *regional patterns of security practices* in the former Soviet area, which are detectable without necessarily being enshrined by formal institutions or included in regular policy-making chains. Indeed, *regional patterns of security practices can be interpreted as a sign of the emergence of a regional system of security governance*.

In particular, the paper delves into *informal practices*, which can be defined as patterned ways of doing things that are not “regulated, monitored or controlled directly or indirectly by the state” ([Routh, 2011, p. 211], quoted in [Morris, Polese, 2013, p. 3]). On the basis of these conceptual premises, informal security practices are intended here as patterns of actions affecting the way security is managed and governed; they are conceived as actions whose regulation is not codified and *whose agency is not immediately/publicly traceable*.

Accordingly, the present aims at investigating *how informal security practices impact on the security governance at the regional level: do they represent a constraint to regional formal institutions? Do they limit the functioning or alter the agenda of regional organisations? In other words: is it possible to consider hybridity the constitutive feature of a “Eurasian system of governance” independently from the contradictory co-existence of different regional organizations?*

The present preliminary study points to the conclusion that formal and informal security practices co-contribute to the production of security governance in the region, and entail the coexistence of two different models of security governance whose distinction is not related to normative cleavages or policy divergences. This reading is quite coherent with a “practical” interpretation of regions: according to Vincent Pouliot, in fact, regions are “constituted by sets of specific ways of doing

things — practices — that create more or less ordered spaces and narratives of regional interactions” [Pouliot, 2012, p. 210].

Informal security practices in the post-Soviet region

Focusing on informal security practices exposes the analysis to methodological criticalities, provided that a “practical micro-methodology” is ideally centred on participant observation and its ethnographic proxies. Following Pouliot’s methodological recommendations [Idem, 2010], a qualitative screening of news and reports has been accompanied by some interviews of practitioners, while a research based on prosopography is planned at a later stage.

The above-mentioned course of investigation has resulted in a scattered collection of data that has prevented to create a systematic catalogue of informal security practices. Nevertheless, in the post-Soviet region, it has been possible to identify four sources of informal practices (Tab. 1).

Table 1. Sources of informal practices (author’s elaboration)

	Illegal	Legal
Inside state institutions	Corrupted policy-makers	Middle-rank officials
Parallel to state institutions	Criminal networks	Traditional/customary institutions

Informal practices in the post-Soviet region can be linked to the systemic corruption that affects the security sector in most of the post-Soviet countries; to transnational and transregional criminal networks; the resilience of traditional customary institutions, based for example on clannish/tribal affiliations (as in the case of practices of communal policing and vigilantism); dysfunctional state institutions, that rest on personal exchanges, patronage networks and clientelistic liaisons. The latter lead to reconsider the role of middle-rank officials and members of ministerial bureaucracies in shaping security practices in informal and non-official contexts. Shared security practices can informally emerge, for example, through joint exercises, trainings and military education exchanges, which are all very common in post-Soviet countries and do not happen only among the members of a certain regional organization or in the framework of fully-institutionalized cooperative projects.

How do informal security practices affect (the study of) security governance?

Two mechanisms have been identified to explain how regional security governance can be affected by informal security practices.

Firstly, informal security practices can result in the *provision of alternative territorialities*: in fact, the logic of “control by delimitation” conventionally pursued by formal institutions and actors is challenged by the criminal connectivity established by traffickers, smugglers and dealers. De facto statelets and breakaway provinces in the South Caucasus, on the one hand, and the non-accomplished process of bordering and presence of enclaves in Central Asia, on the other hand, result in the existence of an archipelago of overlapping territorialities where border demarcation might both improve border security and lead to border securitization and militarization. Governing security in these assemblages means also dealing with “security trade-offs,” wherein the informal practice of bribing border guards at the same time can decrease the level of uncontrolled violence at the frontiers but also undermines border security and the possibility to control border crossings.¹

The second mechanism through which informal security practices affect regional security governance is the hybridisation of norms promoted and policies established by formal institutions and actors involved in the provision of security services and goods.

Hybridization is conventionally understood as a process of norm negotiation and “constitutive localization” [Acharya, 2004] that occurs in the wake of international norm promotion efforts. According to this perspective, international norms might be processed by local actors, adapted to specific domestic contexts, and transformed into *international-local hybrids*. Slightly differently, *formal-informal hybrids* emerge from the attempts to formalize informal practices.

Final remarks

Whereas it is possible to suggest at least two mechanisms through which informal security practices affect security governance, the linkages between them and the abovementioned typology of sources of informal practices remain to be explored at this stage. Accordingly, the co-contribution of formal and informal security practices in the production of security governance in the region certainly needs to be further researched through more systematized empirics and a sounder practical methodology.

However, the proposed research agenda might pave the way to further exploration. From an area-studies perspective, it might enhance the understanding of post-Soviet regionness. In addition to it, this research agenda brings the component of informality back in the identification of regional mechanisms of security gover-

¹ Author’s personal communication with one of the leading officials previously in charge of the Border Management Programme in Central Asia.

nance, in contrast to the current tendency to define regional security governance as the provision of security governance by regional organisations.

References

Acharya A. How Ideas Spread: Whose Norms Matter? Norm Localization and Institutional Change in Asian Regionalism // *International Organization*. 2004. Vol. 58. No. 2. P. 239–275.

Kirchner E., Sperling J. EU Security Governance. Manchester Univ. Press, 2004.

Morris J., Polese A. Introduction: Informality — Enduring Practices, Entwined Livelihoods // *The Informal Post-Socialist Economy. Embedded Practices and Livelihoods* / J. Morris, A. Polese (eds). Abingdon: Routledge, 2013.

Pouliot V. Putting Practice Theory in Practice: paper pres. at the “Bourdieu in IR” Conf. Copenhagen: Center for Advanced Security Theory, 2010.

Pouliot V. Regional Security Practices and Russian-Atlantic Relations // *International Relations Theory and Regional Transformation* / T.V. Paul (ed.). Cambridge Univ. Press, 2012.

A. Zudina

Centre for Labour Market
Studies, Higher School
of Economics, Moscow,
Russia

DO INFORMAL WORKERS MAKE AN UNDERCLASS? AN ANALYSIS OF SUBJECTIVE SOCIAL STATUS¹

Introduction

The transformation of the Russian economy in the 1990s was accompanied by a large increase in the scale of informal employment,² most of it provided by two different sources: informal wage and salary work and household production of goods for sale. Available estimates show that the size of informal employment in Russia increased substantially for the first decade of the 21st century and now ranges between 1/5³ and 1/3 of total employment, depending on the definition used. For this reason, researchers and policy makers pay much attention to studies of informal employment.

The heterogeneous nature of activities incorporated into the concept of “informality” sets the stage for the ambiguity of its impact on the economy and on society. On the one hand, labor market participants involved in this type of employment are partially or totally excluded from the social protection system and thus compose one of the most vulnerable categories of workers [OECD Employment Outlook, 2008]. On the other hand, the most advanced forms of micro-enterprises and highly qualified self-employment can be attributed to the so-called “top layer” of informal employment (“upper tier” according to the terminology of Gary Fields [1990]).

The consequences of informality for social structure and social inequality have been intensely discussed by economists and sociologists for the past 10 years. Most

¹ Support from the Basic Research Program of the National Research University Higher School of Economics is gratefully acknowledged. This is an abridged version of the HSE Basic Research Program working paper [Zudina, 2013] available at: <<http://www.hse.ru/data/2013/09/05/1276978986/24SOC2013.pdf>>.

² Here I use the terms “informal employment” and “employment in the informal sector” interchangeably.

³ In March 2015 the informal sector in Russia employed about 14 mln people, according to data from the Federal State Statistics Service (Rosstat).

recently, studies in the field of informal employment research have concentrated on the dynamic approach, which analyzes the flows of workers who change their labor market status (e.g., [Bosch et al., 2007]).⁴ Researchers here strive to analyze the consequences of moving into the state of informal employment from other labor market states (unemployment, formal employment, economically inactive state) looking either at income dynamics or the changes in individual's subjective parameters. However income approach was highly criticized for its inability to take into account all the amount of non-monetary benefits and losses while separate unrelated subjective indicators (job and life satisfaction, fear of unemployment, subjective well-being, and subjective welfare) couldn't capture all the important changes that accompany shifts to informal employment in terms of social inequality.

In this article, a comparative analysis of the subjective social status of formal and informal labor market participants will be used in order to investigate possible differences in their socioeconomic status. Subjective social status approach was introduced in social stratification research [Centers, 1949] and since then numerous empirical studies revealed significant connection between individual's perceptions about own place in a society and his or her behavior in various spheres (from labor market behavior to consumption, physical, and mental health), relationship with other people [Adler et al., 2000; Lindemann, 2007; Shepelak, 1987].

Research design

Data and variables

Russia Longitudinal Monitoring Survey of the Higher School of Economics (RLMS-HSE)⁵ for the period of 2000–2010 was used as an empirical base for the research. This is a panel household survey conducted every year since 1992 by the North Carolina Population Centre at Chapel Hill in collaboration with various Russian research organizations, including the Higher School of Economics. It is based on a nationally representative sample of 4,000 households. In 2010 the sample was expanded by 50%. The sample of the present study was comprised of individuals older than 15 years.

Five different informal employment types were distinguished in the study:

- 1) firm owners — respondents who are involved in an entrepreneurial activity at their own firm, but their labor relations are not registered;
- 2) individual entrepreneurs — respondents working outside established firms or organizations on their own account;

⁴ An approach based on analyzing panel data has clear methodological advantages. Applying fixed effect regression models on this type of data can help when controlling for unobservables and thus the endogeneity problem to some extent solve [Perry et al., 2007].

⁵ See <<http://www.hse.ru/en/rlms/>> for a detailed description of the project.

- 3) informal wage and salary workers hired by private persons;
- 4) informal wage and salary workers hired by formal firms and working without any signed written contract⁶;
- 5) irregular workers — respondents who do not have a main job but have been employed at least once in the past 30 days (gave somebody a lift, sewed something for sale).

Categories 1 and 2 were later combined into a group of “self-employed,” while categories 3 and 4 were integrated into a group of informal wage and salary workers. The last category was analyzed separately from others.

The category of unemployed was defined according to the ILO interpretation of unemployment. Thus, people who did not have a job at the given moment, had looked for one, and who were ready to begin working in case a job was found, were considered to be unemployed. People who did not have a job and were not unemployed were considered to be out of labour force.

The proposed type of informality research will examine the subjective perceptions of various aspects of social position included in the RLMS-HSE data:⁷

- 1) self-positioning, according to a 9-point scale of material welfare, requiring a respondent to describe his or her social position in terms of level of poverty or wealth;
- 2) self-positioning according to a 9-point scale describing level of power;
- 3) self-positioning according to a 9-point scale of respect received from others.⁸

Therefore, the subjective social status here will be treated as the perception of one’s multidimensional position in the social hierarchy in accordance with the Neo-Weberian tradition [Weber, 1966; Kluegel et al., 1977].

The set of controlling variables used during regression estimation at the various stages of analysis includes gender, education, age, marriage status, natural log

⁶ Formal employment was defined as working at firms or organizations with a signed written contract. According to the RLMS-HSE definition, people were considered to be employed if they had a job or were on any type of a vacation (maternity leave, sick leave, annual leave).

⁷ Traditional psychometric analysis was carried out on the basis of RLMS-HSE waves for 2000–2010 in order to test the reliability of subjective social status scales. Cronbach’s alpha value was about 0.7, which suggests an adequate reliability of scales. Additionally, the regression analysis of different subjective social status measures on education and occupation was conducted in order to test their criterion-related validity. Both characteristics appeared to be significant factors of different subjective social status measures.

⁸ The questions were formulated as follows: 1) “There are people who are rich and who are poor. According to a 9-point scale (‘ladder’), estimate your own position in society where 1 means poverty and 9 means wealth”; 2) “There are people who are powerless and people who have much power. According to a 9-point scale (‘ladder’), estimate your own position in a society where 1 means being extremely powerless and 9 means having much power”; 3) “There are people who are not respected at all and people who receive much respect. According to a 9-point scale (‘ladder’), estimate your own position in a society where 1 means being not respected at all and 9 means receiving much respect.”

of average income per household member, subjective health, number of children in a household, dummy variable for the pension receivers, dummy variable for the student status, settlement type, federal district.

Methodology

An analysis of the subjective social status of the informally employed was conducted in three consecutive stages. In the first stage the dynamics of mean estimates of the indicators of subjective social status were analyzed for each of the groups (self-employed, informal wage and salary workers, irregular workers, formal workers, the unemployed, and those that are out of the labor force).

In the second stage of analysis, an ordered probit model⁹ was estimated for each subjective social status measure on the basis of the RLMS-HSE 2000–2010 dataset in order to compare and contrast different labor market statuses, while controlling for other characteristics. Three regression models were subsequently estimated varying the dependent variable — one of the subjective measures of interest.¹⁰ The models were estimated for each of the 11 waves (2000–2010). The base category for the labor market status was formal employment.

However one cannot fully control for possible estimation biases related to individual heterogeneity using only cross-sectional data. Panel regression models with fixed effects can solve this problem to some extent. For this reason, in the third stage of the analysis all waves of RLMS-HSE were integrated into one panel database and OLS¹¹ models for all labor market statuses using the same specification that was previously used with ordered probit were estimated. According to the formal Hausman test, the fixed effects model is more preferable than the pooled regression or the random effects model. An analysis of males and females was conducted separately.

Results

Subjective social status: Does the type of employment matter?

A comparison of the mean estimates of subjective welfare showed that the six categories (self-employed, informal wage and salary workers, irregular workers, for-

⁹ All the analysis presented in the paper was conducted using Stata 11 software.

¹⁰ See Tab. 1–3 in App. 3 in [Zudina, 2013].

¹¹ OLS models were estimated in order to detect the presence of a significant connection between subjective social status measures and the type of labor market status on the panel data. I acknowledge the categorical nature of all dependent variables. However, due to the small size of the effects received, more accurate analysis was not required.

mal workers, the unemployed, and individuals out of the labor force) were nearly on the same level (3.4–4.2, according to the 9-point scale). However, mean estimates of the self-employed are significantly higher when compared to the five other groups. The formal workers and informal wage and salary workers appear to be very similar. Estimates of irregular workers were lower than those of other employed categories, but generally higher than the estimates of the unemployed and economically inactive people. The statistical significance of differences between informal employment types and formal employment was confirmed by the results of an ordered probit regression estimation.

The mean estimates for the subjective power scale were concentrated at the bottom of the scale (3.4–4.2) — they appear to be very low for the whole population. Mean estimates of the self-employed are slightly higher when compared to five other groups, while the informal wage and salary workers tend to express lower subjective power estimates compared to formal workers. They view themselves as the most disempowered of the employed. It is interesting to note that the estimates of the irregularly employed were very similar to those of the self-employed at the beginning of the period and at the end of it. Thus, the estimates of this group appear to be the most unstable of all. An ordered probit estimation showed that the self-employed in general are not different from formal workers in terms of estimating one's own power.¹² The significance of the differences for informal workers and irregular workers compared to formal workers was confirmed.

In all groups the mean estimates for the subjective respect scale are concentrated at the top part of the scale (5.5–6.8). They appear to be rather high for all workers. The mean estimates also vary over time and tend to increase. The mean estimates of the self-employed are again higher when compared to the five other groups, while the estimates of informal wage and salary workers are lower than those of formal workers. The estimates of irregular workers are very unstable here, too. However, for most of the period they are among the lowest together with the estimates of unemployed and economically inactive individuals. The ordered probit estimation generally confirmed these results, however the informal nature of self-employment does not seem to have a significant effect on respected evaluations.

The effect of transitions

In the next step, fixed effects regressions were estimated in order to investigate those changes in the subjective social status that are exclusively attributable to labor

¹² There are two exceptions: in 2006 and 2010 the self-employed demonstrated higher levels of subjective power compared than formal workers. These differences are absent in all other years.

market transitions. Another big advantage of this type of analysis refers to its ability to control possible self-selection bias connected with unobserved abilities, preferences, and psychological features.

Below the models estimated for all labor market status changes out of formal employment are presented (Tab. 1).

Table 1. Results from the fixed effects models, all labor market statuses, RLMS-HSE, 2000–2010

	Subjective wealth		Subjective power		Subjective respect	
	coef	se	coef	se	coef	se
<i>Model for males</i>						
<i>Labor market status</i>						
Formal employment			<i>Base</i>			
Self-employment	0.181***	0.059	0.099	0.072	0.054	0.066
Informal wage and salary work	−0.034	0.031	−0.083*	0.036	−0.091*	0.038
Unemployment	−0.422***	0.038	−0.313***	0.044	−0.330***	0.046
Irregular employment	−0.173***	0.034	−0.166***	0.037	−0.092*	0.038
Economically inactive	−0.285***	0.029	−0.244***	0.033	−0.268***	0.036
Number of observations	48 955		48 468		47 823	
Number of groups	12 405		12 375		12 327	
Within R-square	0.015		0.016		0.008	
sigma u	1.314		1.724		1.443	
sigma e	1.12		1.302		1.335	
rho	0.579		0.637		0.539	
<i>Model for females</i>						
<i>Labor market status</i>						
Formal employment			<i>Base</i>			
Self-employment	0.069	0.068	−0.119	0.083	−0.029	0.084
Informal wage and salary work	−0.057	0.032	−0.136***	0.037	−0.039	0.038
Unemployment	−0.172***	0.036	−0.203***	0.04	−0.234***	0.042
Irregular employment	−0.091**	0.037	−0.120***	0.042	−0.072	0.043
Economically inactive	−0.089***	0.024	−0.112***	0.027	−0.170***	0.028
Number of observations	66 995		66 051		65 194	
Number of groups	15 629		15 548		15 492	

	Subjective wealth		Subjective power		Subjective respect	
	coef	se	coef	se	coef	se
Within R-square	0.013		0.018		0.007	
sigma u	1.198		1.352		1.437	
sigma e	1.101		1.263		1.323	
rho	0.542		0.534		0.541	

*** $p < 0.001$, ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$ (2-tailed tests).

Note. The set of controlling variables included education, age, marriage status, the natural log of average income per household member, subjective health, number of children in a household, dummy variable for the pension receivers, dummy variable for the student status, settlement type, federal district, year dummy variables.

A fixed effects estimation showed that for *self-employed men* subjective wealth remain significantly different from those of formal workers. The direction of the relationship between self-employment and subjective “material” features of social status also remains the same: those who move to self-employment express significantly higher levels of wealth and satisfaction with their present state. However, the size of significant effects is rather small.

There is no significant difference between self-employed and informal wage workers in terms of subjective power and subjective respect. So these indicators do not generally change in the case of transition between these types of employment.

Self-employed women expressed no significant dynamics of all subjective social status measures described.

Informal wage work for men results in significantly lower levels of respect and power compared to the situation of their formal employment. In terms of subjective wealth informal wage and salary employment for men does not differ from formal employment.

In relation to the category of *informal wage and salary employment*, women consider themselves to be less powerful, and this is the only strong significant difference between the state of formal employment and informal wage and salary work for them. The size of the effect for women is bigger than for men (−0.136 points versus −0.08 points for men). Other measures of subjective social status showed no difference from those of the state of formal employment.

As it was stated above, *irregular employment* appears to be similar to unemployment and to an economically inactive state in terms of subjective social status. Even controlling for possible unobservable features, those who move to a state of irregular employment from formal employment experience a significant decline in the ma-

majority of measures of subjective social status. This holds both for men and women.¹³ In terms of the effect's size, this makes them very similar to economically inactive individuals.

Discussion

The aim of the present study was to widen the scope of analysis of informality with an indicator that could better grasp the entire amount of its consequences in terms of socio-economic status.

Results of the study showed the existence of three-tier informal employment in Russia with self-employment being better off than informal wage and salary work and irregular workers representing the most deprived category of employment, similar in its social status estimates to economically inactive individuals. Comparing estimates of men and women, I can indicate that self-employed women comprise a more vulnerable employment group since they experience less benefits from their work in terms of subjective social status. There are no similar gender differences in subjective social status estimates for the categories of informal wage and salary workers and irregular workers.

It is important to highlight here that the Russian population in general is characterized by low levels of subjective social status, regardless as to their labor market status or their employment's level of formality. In this respect the situation has not considerably changed since the late 1990s or the beginning of 2000s, when low levels of subjective social status were registered for the Russian population (e.g., [Kelley, Evans, 2004]). According to the analysis presented above, the difference between categories of informal employment and those engaged in formal employment is mostly insignificant and the size of effects is rather small. Furthermore, financial benefits are not associated with formal employment: it is self-employment that makes workers feeling slightly wealthier. And even the social benefit system does not improve the situation for formal workers, since their subjective social status is basically no different from those of informal wage and salary workers in terms of respect, power, and their confidence about the future.

This feature of the Russian labor market appears to be quite alarming and could possibly reveal a bias in the social stratification system. Moreover, it appears that an indirect indicator of Russia's *formal* labor market institutions was developed, testifying to the quality of Russian remuneration and social benefit system (which formal employment should be closely associated with), the level of trust towards it, and worker expectations about the future.

¹³ There is one exception: contrary to men's estimates, irregular working women do not express any significant decline in subjective respect.

The results received are largely explained by the peculiarities of the model of the Russian labor market, which is characterized by an unfavorable institutional environment and inefficient government regulation [Gimpelson, Kapeliushnikov, 2011].

I conclude by stressing the value of the research presented for adequately understanding of informal employment and its consequences. Subjective social status indicators provide important information about social structure and social dynamics, which is not limited to the characteristics of incomes and living standards. While more and more people become engaged in various forms of informal employment worldwide, it becomes extremely important to understand their own assessments of their place in society. In the case of Russia, subjective social status analysis shows that it is not informal employment growth that becomes the main factor for preserving workers vulnerability, but formal labor market institutions that make them indifferent to employment type.

References

Adler N. et al. Relationship of Subjective and Objective Social Status with Psychological and Physiological Functioning: Preliminary Data in Healthy White Women // *Health Psychology*. 2000. Vol. 19. No. 6. P. 586–592.

Bosch M., Goni E., Maloney W. The Determinants of Rising Informality in Brazil: Evidence from Gross Worker Flows // *The World Bank Latin America and Caribbean Region. Policy research working paper 4375*. Oct.

Centers R. *The Psychology of Social Classes: A Study of Class Consciousness*. Princeton Univ. Press, 1949.

Fields G.S. Labour Market Modeling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence // *The Informal Sector Revisited* / D. Turnham, B. Salome, A. Schwarz (eds); OECD. P., 1990.

Gimpelson V.E., Kapeliushnikov R.I. Labor Market Adjustment: Is Russia Different?: working paper WP3/2011/04. Moscow, 2011.

Kelley J., Evans M.D.R. Subjective Social Location: Data from 21 Nations // *International Journal of Public Opinion Research*. 2004. Vol. 16. No. 1. P. 3–38.

Cluegel J.R., Singleton R., Starnes C.E. Subjective Class Identification: A Multiple Indicator Approach // *American Sociological Review*. 1977. Vol. 42. No. 4. P. 599–611.

Lindemann K. The Impact of Objective Characteristics on Subjective Social Position // *Trames*. 2007. No. 11. P. 54–68.

OECD Employment Outlook. Chap. 2: Declaring Work or Staying Underground: Informal Employment in Seven OECD Countries. 2008.

Perry et al. Informality: Exit and Exclusion: The World Bank / Latin America and the Caribbean studies rep. 2007.

Shepelak N.J. The Role of Self-Explanations and Self-Evaluations in Legitimizing Inequality // *American Sociological Review*. 1987. Vol. 52. No. 4. P. 495–503.

Weber M. Class, Status and Party // Class, Status and Power / R. Bendix, S.M. Lipset (eds). N.Y.: Free Press, 1966. P. 21–28.

Zudina A.A. Do Informal Workers Make An Underclass? An Analysis of Subjective Social Status: working paper WP BRP 24/SOC/2013. Moscow, 2013.

HSE PHD SEMINAR.
UNIVERSALISM
AND RELATIVISM
IN THE PHILOSOPHY
OF LANGUAGE
AND MIND

THE CONCEPT OF WILL, OR THE UNBREAKABLE GHOST OF ACTION THEORY

Introduction

What is an action? In fact, action does not happen to a person, but is something that he or she does. We could describe things happening in terms of events, state of affairs, facts, and other metaphysical entities. Actions however, are not objects — at least not in the same sense that tables, falling of rocks, or the fact that I am now writing this passage are. If actions are some type of events, they are still very different from all other types of events. Apparently, it is not enough to distinguish actions by pointing out the verb “to do.” This trivial answer could only produce the new question: what does it mean to do something? The most obvious answer proposes the overt bodily movements: to do something means to move the body. This answer also seems to be insufficient. First, we could ask for the meaning of the verb “to move.” Does it mean every change of the position of some human (or animal) body in the space or only some changes? If it denotes every change, then even the nervous tic is action. If not we need to distinguish some specific features of movements to account for their “to be action” property. Still, many things we are accustomed to call actions do not include overt bodily movements (although they could include some changes in our brains, for instance). Solving the mathematical problem or logical puzzle feels like an action, like something that we do, instead of something happening with us though we could remain still during this action.

The main goal of action theory then is to pin down what is so special about the action beyond trivial and insufficient answers. In this paper, I will discuss the existing candidates for action-defining entities and structures (the entities and structures which make some X an action) and propose one more candidate. First, I will examine the standard causal theory which became mainstream in analytical philosophy (although this situation is starting to change) since the seminal paper by Donald Davidson *Actions, Reasons, and Causes* ([Davidson, 1980], first published in 1963). Then I will sketch some arguments against the causal theory of action stemming from the works of earlier analytic philosophers [Anscombe, 1957; Ryle, 1949], especially from Wittgenstein’s reflections on the nature of the action in *Philosophical Investigations*. Next, I will try to address the problems of action theory by introduc-

ing the concept of will as a distinguishing feature of actions. Finally, I will discuss the difficulties concerning the concept of will as I construe it in this paper.

It is worth mentioning that I do not pretend to reconstruct the overall complexity of the debates around the theory of action or to offer the detailed description of all valuable theories of action in contemporary analytic philosophy. There are many comprehensive studies in the history of the analytic philosophy of action and many insightful surveys of current debates (see [Causing Human Actions..., 2010; Reasons and Causes...]). My goal is rather to explore some new possibilities in defining the X that makes something action.

The causal theory of action

The causal theory of action famously championed by D. Davidson distinguishes action from all other things in the world by pointing out the specific elements in the causal chain producing the action. In the mainstream causal theories, including Davidson's theory, these causes are identified with the reasons of an agent, so actions have reasons as their causes. The key idea here is that the agent's behavior is causally connected with her psychological states. In other words, the mental states of the agent are the causes of her actions. What are these mental states? The most common candidates are beliefs, desires, intentions various type of attitudes, values, and moral views. For instance, the description of my taking the cup of coffee in standard causal theory of action would be like that: The desire to drink coffee, the belief that taking the cup of coffee would contribute to the satisfaction of this desire cause me to form the intention to take the cup of coffee, and that intention causes the action which is simultaneously accompanied by the concurrent intention of taking that cup of coffee.

The standard causal theory of action has some undisputed merits. Firstly, it seems to fit our commonsensical understanding of actions. In everyday life, we usually explain our actions by citing different mental states, including desires, beliefs and intentions. For example, Ivan took a cup of coffee because he was thirsty, tired and had the desire to drink a coffee. Secondly, it establishes reason-explanations as a valid type of scientific explanations. If reasons are genuine causes of action, then we could include reasons in the formulations of general scientific laws explaining the agency of persons and groups. Thirdly, many unintended movements are easily disqualified from the class of actions because of their lack of the specific mental antecedents making them "intentional."

One of the most important concepts of the standard causal theory of action is the one of "intention." Indeed, there are at least three different senses of this concept [Pacherie, 2008]. The first one means some plans for the future. For example, my intention is to go to the university tomorrow. The second one means intention

immediately prior to the action, as my intention to take the cup of coffee preceding this taking. The third one means the intention happening simultaneously with the action, e.g. my intention of taking the cup during this taking. These sophisticated distinctions play an important role in the descriptions of the structure of the agency. Intentions are meant to account for the specific feeling of actions as something that we do instead of something that merely happens to us. However, their phenomenological reference is not very clear. Moreover, there are some serious reasons to doubt that mental states could explain the actions or to account for their distinguishing features.

Some problems for the causal theory of action

The history of analytic philosophy of action starts from an anti-causalist consensus about the nature of action. Anti-causalists denied that reasons and mental states, in general, are causes of actions. Giuseppina D'Oro and Constantine Sandis formulate the main argument of anti-causalism that way: "...when we explain actions by citing reasons we establish an internal connection between the explanans (the agent's beliefs and desires) and the explanandum (the action). We do so by reconstructing a syllogism in which beliefs and desires stand to the action as the epistemic and motivational premises stand to the conclusion of a valid practical argument. Since the connection between the premises and the conclusion of an argument is internal (e.g. logical or conceptual, rather than empirical) rational explanations are a species of justification, not of causal explanation" [D'Oro, Sandis, 2013, p. 1]. This argument figures out that to explain some physical event we use the causal laws of natural sciences and that would be misguided to think that the relation between action and reasons (which have as the specific mental states conceptual or logical instead of physical structure) could be the same as between causes and effects in physical laws.

However, there are some other arguments against causalism. One of them was brilliantly formulated by Wittgenstein: "When I raise my arm 'voluntarily' I do not use any instrument to bring the movement about. My wish is not such an instrument *either*" [PI 614] and then "When I raise my arm, I have not wished it might go up. The voluntary action excludes this wish" [PI 615]. Here Wittgenstein emphasizes the simple and strikingly obvious idea: I do not need to have any specific mental states as the instruments in order to act. When we want to do something there is no need to form or to have intentions, desires or beliefs as means for action. To produce the action I just need to act and that is all.

Moreover, when we explore the most common actions such entities as intentions, desires and beliefs seem to prove themselves as very artificial philosophical

invention. When I stand up in the morning, go to the shower, eat a breakfast, brush my teeth and do many simple everyday actions I do not experience any conscious beliefs about what my actions would have to satisfy, any conscious desires about what I want. Indeed, it would be strange to say that I feel a desire to brush my teeth. I just do that without experiencing intentions to do that or concurrent intention simultaneous with the action. In fact, I can think about everything but the action I am actually doing. In what sense, then these mental states are mental? If beliefs and desires that causes action are not conscious what are the reasons to talk about these things in terms of their propositional content as reasons? I find very puzzling the idea that mental states should account for the nature of actions while many actions occur without any conscious experience of these states. Maybe the main reason to prefer such kinds of theories of action is their conceptual-friendly nature. The reasons have propositions as their content; propositions are the beloved object of philosophical analysis. Therefore, it is the easiest way to account for the nature of action. Nevertheless, the easiest way is usually not the best one.

If mental states are genuine causes of actions, then there are mental states or type of mental states always preceding actions. Nevertheless, it seems impossible to prove that every action is preceded by any mental state. The agent needs to be conscious to act, but she does not need to have any desires, intentions, or beliefs. This intuition is easy to recognize in spontaneous actions. The spontaneous agent feels that she is doing something. However, she could not tell if there were some reasons that inclined her to act. I want to emphasize that we experience desires and intentions before some of our actions, but they could not account for the causes of action because 1) their existence is not sufficient cause; 2) not necessary cause. The first thesis could be proved by the simple observation: we could doubt for hours about what should be done, feel different desires, form different intentions without acting according to them. Imagine some girl, Masha, who is deliberating about whether she should stand up from the bed and go to school. Masha could experience various types of mental states, but all she needs to do is just to stand up, not to intend to stand up, in fact, she could intend to do it for hours without really standing up. The second thesis goes from the typical experience of spontaneous or habitual action, which usually happens without even thinking about it. Nevertheless, it is the type of action, which are endorsed by the agent as her actions.

The endorsement of action by the agent or feeling of “authorship” is of crucial importance because some events that are similar to actions could be discriminated by the agent as involuntarily (or unintentional) movements. However, this quality of authorship does not depend on the mental states preceding action. This could be proved by many cases where agent makes an action during the other one without any prior intentions or relevant mental states. For instance, when I type this text I could sometimes touch my chin. This touching is my action; it does not feel like

the nervous tic. However, I do it without stopping my reflection on the subject of this paper and specifically about the next phrase. To sum up, specific mental states are not necessary or sufficient for the endorsement of any action by the agent. What is more interesting is that we are not surprised by our spontaneous actions. The feeling of authorship depends not on some conscious producing of them, but on something beyond our mental states.

The other question to the causal theory of action concerns the intentional character of intentions: do our intentions emerge intentionally or not? If yes, then to produce them, we need another intention and up to the infinite regress. If no, then intention is something unintended and how something unintended could make an action intentional. If my intention to eat emerged unintentionally, why my eating can become intentional? Therefore, intentions could not account for the endorsement of actions by the agent. Some theorists explain intentions as produced directly by the agents [O'Connor, 2000]. I do not think that there is any need for an agent to produce the intention because she does not need any means in order to act. This point is clear in various types of spontaneous or habitual action mentioned above.

The last but very important group of arguments against causalism concerns the idea of mental causation. I will not go deep into this topic because it would take us too far from the theory of action (extensive survey in [Robb, Heil, 2013]). The main problem for the theory of action here concerns the apparent difference of mental and physical events at least from the first person perspective. It is not at all clear how so different types of objects could interact or cause each other and all proposed solutions proved problematic. If we reduce mental to physical, there would be no mental causation at all (and there would be many problems with the explanation of intentionality, qualia, phenomenal properties etc.). If we would try to save mental as ontologically irreducible level (for instance, in terms of property dualism), there would be a great deal of problems concerning the principle of physical closure of the universe, overdetermination of actions by both physical and mental causes, the danger of epiphenomenalism not mentioning the obvious lack of the mental states referring to the experience of causing an action.

The concept of will in the theory of action

The idea of mental states as causes of actions is subject to many difficulties. However, I think that actions have some specific causes that distinguish them from all other events. In what follows, I will sketch the agent-causal theory of action based on the concept of the will.

First, I think that the concept of action is too vague. My habitual actions are different from active learning of some new movements. There are many different

kinds of events we call actions. However, they are at least phenomenologically different. Solving mathematical problem in my head is some action, but running through the forest is also an action. There are generally two possible ways of dealing with this variety: 1) to discriminate some events from the class of action; 2) to distinguish different types of action. The first way can exclude, for example, mental events from the class of action limiting them to bodily movements. The second way should divide actions into different groups and address the question if they have something in common. In this paper I mentioned 1) the bodily movements which the agent directly controls and is fully aware; 2) some habitual and automatic actions happening without any attention from the agent; 3) mental actions denoting the voluntarily bringing about of some mental events by the agent; 4) spontaneous actions. Probably there are some other types of actions. Now I would like to discuss what makes all those actions.

The one distinguishing feature of actions that I mentioned before is an agent's endorsement of them as her action. Mental states such as intentions could not explain this endorsement or authorship because they are not necessary in producing actions and could be followed by involuntarily movements (for instance, in deviant causation cases). The other one often mentioned quality of action is its "activeness" or — in terms of Carl Ginet — actish phenomenal quality [Ginet, 1990]. Agent endorses and feels actions as her doings.

In the paragraph 620 of *Philosophical Investigations* Wittgenstein formulates very insightful idea about this "doing" in every action: "Doing itself seems not to have any volume of experience. It seems like an extensionless point, the point of a needle. This point seems to be the real agent. And the phenomenal happenings only to be consequences of this acting. 'I do...' seems to have a definite sense, separate from all experience." However, in the next 621 paragraph he states the main problem in defining this doing "Let us not forget this: when 'I raise my arm,' my arm goes up. And the problem arises: what is left over if I subtract the fact that my arm goes up from the fact that I raise my arm?"

I do not pretend to make the right interpretation of Wittgenstein, but his formulation seems to point out the unexplored alternative to define action. If actions are events, then we tend to presuppose that they have some causes. Nevertheless, the only type of causes we explored above were mental and physical causes. What if the real causes of action are not given phenomenally? Therefore, when the agent causes some action she is doing it and the "doing" part is itself not some mental state. Let us call this doing "the will." Then every action has the phenomenal part consisting of mental state and/or bodily movement and the non-phenomenal part consisting of the will causing the action. I want to emphasize that the concept of will as I construe it here is rather simple and not mysterious. The two main qualities of the will are: 1) to be the cause of action; 2) to be beyond intentional states, conscious experience,

mental states, in other words, to be beyond our experience, at least, beyond direct perception in terms of mental states and conscious awareness.

This concept of will could help us in understanding both the endorsement of action by the agent and its actish phenomenal quality. Actish phenomenal quality could be analyzed as the quality transferred by the will (as a cause) to its effects — the phenomenally given actions. If some *X* has the property “to be felt as action” or “to have actish phenomenal quality,” then it was causally produced by the will of the agent. To explain the endorsement of an action by the agent we need to pose the question about the causes of the will. In this part, I prefer to modify the agent-causal analysis of action. The general form of this analysis for any action *X* would be “Agent A wills to do *X* and *X* happens having actish phenomenal quality and endorsed by the agent as her action.” It is worth mentioning that the main feature of endorsement is exposed by the fact that we are not usually surprised by our actions. Wittgenstein as we saw above identify “doing” with “the real agent.” The interesting consequence of this idea is that an agent exists only when she is doing something. I think that it is a very important idea.

The next step is to separate the person and the agent. There are indeed two general ways of understanding the self bundle theories construing self as the developing structure and substance theories construing agent as the substance persisting and enduring through time. I think that the truth lies something between these extreme positions. The person surely includes character, values, some personal story, narrative and all types of other interconnected elements. However, actions are caused not by this structure, although it has a very important influence on them. This bundle inclines agent to act, but the action itself is caused directly by the agent, that could be said to emerge (and then express itself in the phenomenal field) in the act of doing/willing the action. I want to illustrate this thought by the cases of deliberation where evaluating alternatives and making judgments are always not enough for the actions. Imagine Alice, who is torn between lying and telling the truth, she could evaluate alternatives for hours, but her character and the past are not sufficient causes to determine her (if they were she would not think about what to do because of the presence of sufficient cause). Alice needs to become an agent it means to act and nothing more, all prior intentions, desires, and beliefs are just means to incline the agent to action, not the genuine causes.

What is the nature of the will: could we say that if it is not mental, then it is physical? I guess that is one of the possible ways, let us call it naturalistic move. The will could denote some neural processes in the brain, causing actions and offering them actish phenomenal quality. However, I think that there is another, transcendental move. This transcendental move simply puts the will beyond our cognitive abilities. That would be transcendental cause of our actions coming from non-phenomenal world. I am not sure what of these two alternatives is true and will not try to decide it here.

Objections on the concept of the will

In this section, I would like to discuss some objections concerning the concept of will introduced in the previous part and its role in producing the action.

A. The nature objection: the first objection is about our explanation of the nature of the will. Is it enough to say that the will is not given phenomenally? I think that non-phenomenal character excludes most of the positive definitions. Therefore, there are not much things to tell about the nature of the will. However, besides the non-phenomenal character I propose to individuate the will as the cause by its specific effects and their qualities. The will is then non-phenomenal cause producing events having the qualities of actions. Such definition gives the will a clear functional role in producing actions.

B. The will as the unmoved mover: I must admit that in transcendental move the will could not be caused at least because causation is something about the phenomenal world. However, the lack of causal relations in non-phenomenal world is a basic feature for transcendentalism. The naturalistic move offers a causal explanation of the will as having various types of physical causes. These causes are simply not given to the agent from the first person perspective. Nevertheless, the will could be identified by scientists from the third person perspective.

C. Ignorance of the role of the mental states. Stressing the role of the will in the causal production of action I did not say much about the link between mental states such as desires, beliefs, intentions and the will. My general idea is that mental states provides reasons, but not causes of action. Reasons could incline agent to act, but not to cause her will. In some cases, the agent could act contrary to all her reasons, but according to her will. The business of developing the precise theory of motivation and its structure seems to be more of psychology than of philosophy. Therefore, I propose the general formula in Leibnizian style: reasons could only incline to act but not cause the actions. The precise meaning of the verb “to incline” in this case and the relation of inclination surely needs further clarification. Maybe they are just primitives and could not be analyzed by other concepts.

D. The problem of infinite regress. One of the main problems for agent-causal accounts of action is that to produce any action the agent must do something else, to will, to form an intention or whatever it could be. If, for instance, to will is the most primitive action and if the will is the cause of every action, then to will I need to will. However, the problem of infinite regress could be easily avoided by making the will non-phenomenal cause of phenomenal action. First, the will is not an action in the same sense that phenomenally given actions are. It has no actish phenomenal quality and does not feel by the agent in any way. The will is “doing” of every action that produces phenomenally given events that have actish phenomenal quality

and are endorsed by the agent as her actions. Second, the will is not something the agent produces. The will is the agent itself causing the event of the phenomenally given action. Therefore, the agent is not the kind of entity waiting to act. The agent is identical to the will causing the event of the action. It is important that the agent is not identical with the person. The agent is someone who acts and the person is something not necessarily acting.

E. Where does the agent come from? This objection concerns two questions: 1) the way the agent exists between actions; 2) where does the agent come from. My guess is that the agent is the will, the genuine “doing” of every action so it is meaningless to talk about agent who exists “between” actions. The question of agent’s location could be addressed in the same way as the question about its nature. If we take transcendental move, the will is always in the non-phenomenal world. If we take naturalistic move, the will is just immediate unconscious cause of the action resulting from some other physical processes in the brain.

F. Controlling the actions. This objection is about conscious control of actions and could be formulated as follows: how can we control our actions if they are produced by non-phenomenal will and not by mental states. This question rests on the assumption that we control our phenomenal experience, including mental states by any means distinctive from actions. However, there is only one possibility to control mental states — produce them by will as simple mental actions. The examples are mental actions such as making decisions or imagining something. However, mental states are something that we can experience passively and making the will conscious would not offer any more control of it. On the contrary, the active quality of doing which distinguishes action from all other events could be produced only from an outside of representational consciousness. Mental states could not empower the agent’s control just because they are either actions produced by the will or passive experience.

G. The will does not explain the action. This objection stresses the need for some non-causal explanation beyond the causal one. The action is causally produced by the will but we could still site reasons that inclined person to act, we can use them as justifications. Moreover, all kinds of teleological explanations are opened for this account of the causal nature of action.

Conclusion

In conclusion, I want to emphasize the unfinished character of the presented theory of action. More work must be done, especially in the field of describing what relation does reasons have to action. Nevertheless, it seems clear to me that the standard causal theory of action does not match neither our phenomenological expe-

rience nor the results of contemporary neuroscience. Mental states do not cause actions. Whether the will that produce the actions is the unconscious processes in the brain or the transcendental will is not at all clear. Maybe the difference can be explained by the difference in the third and the first person perspectives. However, for me these alternative ways seem to be irreducible and the truth about the true nature of action is somewhere beyond them.

References

- Anscombe G.E.M.* Intention. Oxford: Blackwell, 1957.
- Causing Human Actions: New Perspectives on the Causal Theory of Action / J. Aguilar, A. Buckareff (eds). Cambridge, MA: Bradford/MIT Press, 2010.
- Davidson D.* Actions, Reasons and Causes // Davidson D. Essays on Actions and Events. Oxford: Clarendon Press, 1980. P. 3–21. First publ. 1963.
- D’Oro G., Sandis C.* From Anti-Causality to Causality and Back: A Century of the Reasons/Causes Debate // Reasons and Causes: Causality and Anti-Causality in the Philosophy of Action / G. D’Oro, C. Sandis (eds). L.: Palgrave MacMillan, 2013.
- Ginet C.* On Action. Cambridge Univ. Press, 1990.
- O’Connor T.* Persons and Causes: The Metaphysics of Free Will. N.Y.: Oxford Univ. Press, 2000.
- Pacherie E.* The Phenomenology of Action: A Conceptual Framework // Cognition. 2008. Vol. 107. No. 1. P. 179–217.
- Reasons and Causes: Causality and Anti-Causality in the Philosophy of Action / G. D’Oro, C. Sandis (eds). L.: Palgrave MacMillan, 2013.
- Robb D., Heil J.* Mental Causation // The Stanford Encyclopedia of Philosophy / E.N. Zalta (ed.). Spring 2013 ed. 2013. <<http://plato.stanford.edu/archives/spr2013/entries/mental-causation>>.
- Ryle G.* The Concept of Mind. L.: Hutchinson, 1949.
- Wittgenstein L.* Philosophical Investigations / P.M.S. Hacker, J. Schulte (eds a. transl.). 4th ed. Oxford: Wiley-Blackwell, 2009.

PERSONAL IDENTITY: IN QUEST OF AN ABSOLUTE CRITERION?

What makes me the same person today as the one who entered the postgraduate philosophy school 6 months ago? How can we operate a notion such as “I,” meaning that we remain the same over time? These questions might be surprising for non-philosophers, as they do not see any problems in answering them. A person is the same when she has the same DNA, the same finger prints, and also when she and others recognize herself as herself. But contemporary philosophers do see a lot of problems in answering these questions. The first coming to mind difficulty is Cartesian dualism: the opposition of *res cogitans* and *res extensa*, i.e. the immaterial soul and the material body. But indeed the situation is much more complicated because the conception of consciousness also gives rise to perplexities. So contemporary researchers propose different solutions and argue with each other over a better criterion of personal identity and never come to an agreement.

However, there is one parameter that is shared to be recognized by almost everyone. It is numerical identity. Some future being can be you only if it is numerically identical with you. So it means that if, for example, two different people claim to be you in some later time only one could actually be you or even none of them, as we will see later in the case of fission.

So, the main question is what is necessary and sufficient for a past or future being to be you. What qualities a being at time t' should have so we can identify it as the same as someone at time t ? It is very important to understand that this being might be understood not only as an alive human, it might be an early-term fetus or, maybe, a corpse, or even something immaterial as a soul. It is the so-called persistence question (or, in other words, the identity over time question) of how it is possible to determine under what circumstances a person at time t is identical (or not) with a being that exists at time t' .

We may divide most of the present views on the issue into four conditional groups and call them for simplicity approaches.

The first approach is somatic. The intuitive answer shared by almost everyone (and confirmed by the world's legislative practice) concerning body has found support of “animalists” who argue that persistence over time of a human animal depends on the identity of a body. It assumes that a mature individual is the same as a fetus in his mother's womb at an earlier time and the same as an old man in an

irreversible vegetative state many years later. But animalists (Olson, Van Inwagen, Mackie, Williams) hold that personality might be just an optional property of a human animal — and it is not necessary for a human animal to have it, as, for instance, embryos or people in a vegetative state do not have it. It might surprise you but animalism does not claim that a person is equal to her body, nor does its criterion apply to the personal identity of a human and have any relation to other possible persons if there are any of them except humans. It implies that we should leave an option for immaterial persons to exist — artificial intelligence, or perhaps immaterial angels and omniscient deities. But as we are human animals we may persist only as human animals, that is, we need our body for survival. In such a way the bodily criterion looks like this — x at time t is identical with y at time t' if and only if y has the x 's body. The animalists admit that, strictly speaking, cells which our body consists of are constantly being updated, so they say that it is necessary that we have most of the matter of our yesterday's body which is organized in the same order today so that it makes us identical with ourselves today.

Another version of the somatic approach suggested by Zimmerman is called “atomic.” As you, perhaps, can guess, he holds that x at time t is identical with y at time t' if and only if the arrangement of y 's atoms belongs to the same atomic history of the sort that necessarily every human has as x 's [Zimmerman, 1998]. By the “arrangement of atoms” he understands all possible intrinsic and external qualities, relations and states of atoms through the whole person's existence.

Another approach is psychological and according to it there is some necessary and sufficient psychological relation for one to persist (Lewis, Noonan, Nozick, Parfit, Shoemaker, Unger). If we suppose that your brain was transplanted to another head — where would be you? Would you stay with your cerebrum with all its cognitive skills and your memory and get a new body or would you stay with your dead brainless body? For those who follow the psychological approach the answer is evident. We ourselves are where our brain is. And even further — a person can survive the death of the material body by thoroughly exemplifying and transferring all connections and states of the cerebrum to the computers' virtual reality. In this situation, they say, we are where our mental continuity is. The researchers of the personal identity problem agree that John Lock is the progenitor of the psychological approach. First of all he held that something is a person only if it has reason, reflections and considers itself as itself. He suggested the so-called memory criterion, which is that my consciousness carries with it my memory, that unites different events in my life into the history of a particular person — me [Locke, 1975]. Now it is one of the main components of the psychological approach. Parfit offered to consider personal identity as consisting in the psychological continuity and the connectedness of some mental states (“personal stages”) [Parfit, 1984] so that x at time t is identical with y at time t' if and only if y 's mental states are psychologically continued and connected

with the x 's mental states. That is the common form of the criterion of personal identity on the ground of mental state persistence over time.

The third approach might be called Cartesian and it supposes that an individual has both a body and a psychological continuity but none of them is necessary or sufficient for a past or future being to be you, for neither mental nor physical continuity can guarantee personal identity. Swinburne argues that some mythical or religious beliefs tell us that a person survives her bodily death even if she forgets (for example, by drinking water from the Lethe river) whom she was before the demise. And we may use this as an argument, he supposes, since those religious beliefs seem to be coherent, and he immediately stipulates that he denies verification because it is wrong [Swinburne, 1984]. According to Swinburne our material body is a part of a self, but actually not essential; what is really essential is an immaterial soul who is the core of a self. So his soul criterion might be formulated as follows: x at time t is identical with y at time t' if and only if y has x 's soul. He holds that a soul is indivisible but still might cease to exist like a petrified tree that does not lose any of its parts but ceases to be a tree. So all we need for survival is to save our soul.

Finally, the last — on my list — way of considering the question of personal identity is anti-criterialism. Unlike those who are sure there must be a criterion of identity over time (such that x at time t is identical to y at time t' if and only if x and y satisfy this criterion) anti-criterialists (Butler, Reid, Lowe, Merricks) claim that personal persistence is unanalyzable and there could not be any criterion of identity over time. Merricks argues that all known criteria are uninformative, because all they actually can offer is that *one* at time t being identical with the *other* at time t' is necessary and sufficient for *one* at time t being identical with the *other* at time t' . So he argues that such criteria contain only a tautology [Merricks, 1998]. Another view is held by Lowe, who supposes that a self is a simple substance and it has no parts (*"parts of their bodies are not parts of them, as bits of clay are parts of a vase"* [Lowe, 1996]), therefore there cannot be a diachronic criterion of personal identity since such a criterion makes reference to that substance's parts and the self does not have any. It is just that we either can or cannot identify some person at later time, and that is it: it is, so to say, a "brute" fact.

It is obvious that all those criteria claim to be absolute, claim to be universal methods of determining whether x at time t is identical to y at time t' . Their pretension to absoluteness, in my opinion, makes them fail. You could judge for yourself how easily opponents can falsify each proposed criterion.

Let us continue in the same order as before. The somatic approach looks quite natural; it shows us whence personhood originates — from the brain properties that evolve through time with the body development of a fetus. But this bodily criterion could not provide for our survival in a brain transplant case. Our dead brainless body would be us. Some friends of the somatic approach accept that conclusion and some

try to overcome it. The latter say that a person can survive in such a case because the lower brain (the lower part of the brain which is responsible for basic biological processes of the body) is a material carrier of the biological continuity and the control center of a body rather than a cerebrum which is a material carrier of the psychological continuity. Although even after overcoming the brain transplant difficulty the bodily criterion may be demolished by the case of downloading mental states of the cerebrum (that would be destroyed immediately after that) into virtual reality. None of the animalists say that in this case a person continues to exist; they ought to admit that a person with the dead brain ceases to exist. Surely, the atomic criterion will not do any better.

We recognize our mates first of all by their appearance and we mourn the deceased body, we use casts of teeth to identify the disfigured corpse and we take care of people in an irreversible vegetative state. After all we can identify someone for sure by her DNA. What more evidences do we need? It turns out that even if *someone* at time t has the same body as someone else at time t' it does not necessarily mean they are the same person. There are strong and simple counterexamples. In 1848 an American railroad worker, Phineas Gage, survived after a huge iron rod was driven through his head. He lost his brain's left frontal lobe but he saved his memory and skills. But soon his friends pointed out that his personality and behavior had changed dramatically so they could say that man was no longer Gage [Van Horn, 2012]. That is of course an extraordinary case, maybe even the only one, but there are much more simple examples of the mismatch of a person and a body. I am talking about the identity disorder that is regarded to be a mental disorder when there are at least two absolutely different persons in one body. One may argue that they are not different persons, that they are complicated conditions of one person. But that goes against what we used to call a *person* and besides we may rely on the opinion of the psychiatrists who worked with Billy Milligan, the famous owner of 24 personalities in his body, and who proved that the one who is responsible for the crime that was committed by his body was not Billy but Adalana — one of the other 23 persons. It is obvious that any bodily criterion just cannot be used for personal identity in such puzzle cases. As we could see, the sameness of a body (or at least of most chunks of matter) tells us nothing about personal persistence over time.

Locke's memory criterion was first criticized by Reid who claimed that if we adhered to this criterion we would come to a contradiction. Imagine that a boy, punished for robbing the orchard, grows up into a brave officer which remembers his punishment, and the officer grows old and becomes an aged general, who has the recollections of his brave deeds as he was a young officer but who completely forgot his robbing the orchard. Reid says that according to the memory criterion the boy's personality is equal to the officer's, and the officer's is equal to the general's. But at the same time the boy's personality is not equal to the general's. It is like $a = b$, $b = c$,

$a \neq c$ which is impossible, according to the logical laws [Essay III: Of Memory, 1785]. So the decision was found by Parfit, as I mentioned it earlier, with a proposal that a person is nothing but the series of some mental stages that follow each other and consist of memory and experiences of the previous stage.

However, the main common argument against the psychological approach is the case of fission. Imagine that your brain is taken away and each of the two separated hemispheres is transplanted into two different empty heads (none of which is yours). So where would be you — with your right or with your left hemisphere? You cannot be both because if you had only one past you may have only one future, i.e. you must be numerically identical with yourself in the future (and in the past). Some followers of the psychological approach, such as Noonan, proposed a solution to this problem. They suggested that there are two of you, presented by the two of your hemispheres, that are in normal conditions placed in one head and control one body and produce the identical thoughts and due to all this these two of you merely coincide. Consequently after the surgery you have two different futures [Noonan, 1989]. Otherwise you just cease to exist after such kind of transplantation and your left and right cerebrum hemispheres produce two different and independent persons. But that proposal leads to an incredible consequence that you could remain you only if one of your hemispheres was destroyed and another was still living. This paradox seems to reduce the psychological approach to absurdity.

Besides the case of fission there is another objection to the memory-based criteria. It crushes these criteria by the charge that they are circular. The idea is that to affirm that someone's memories are authentic we first of all need to be sure that this person is the one who had those experience she tells us to be her memory. So it is obvious that this condition makes the memory criterion completely useless.

The counterexample to the sole criterion might be for instance Reid's view that things can come into existence only once so they cannot cease to exist at one time and come to existence again at another, so the reincarnation is impossible. We cannot seriously talk about the survival of a self after its bodily death though we do not know what empirical evidence would be enough to admit that a person ceased to exist (as well as that a person came to exist). That is why we should leave this question open for the potential future empirical evidence. And that is why we cannot also use the survival of a self after its bodily death as if it were a strong argument in favor of the view that an immaterial soul is the best criterion of personal identity.

Anti-criterialism seems to have no answer to the informative criteria of a soul and atoms. For they, as Olson says, can be presented in such forms as: "Necessarily, if x is a human person at t and y exists at t' , $x = y$ iff and because the thing that is x 's soul at t is the thing that is y 's soul at t' " and "necessarily, if x is a human person at t and y exists at t' , $x = y$ iff and because the arrangement of x 's atoms at t and the arrangement of y 's atoms at t' both belong to an atomic history of the sort that nec-

essarily every human person has, and which is necessarily the history of a human person” [Olson, 2012]. According to these formulations the soul and atomic criteria are informative and anti-criterialism fails.

So we have seen that all those criteria do not have any solid grounds because the opponents crush them without any effort. I guess that it is because those criteria claim to be absolute — that is the reason why they fail. Maybe it is just a sign that it is a wrong way and we cannot find such criteria. Nevertheless there might be a possibility to construct any better criteria, non-absolute perhaps. The one that may confirm the identity of a person in, let us say, 99% or ever a bit less, unless all those insupportable thought experiments with the perfect duplicates and the fused minds of the two separate bodies become our daily routine. Insofar it seems absolutely hopeless to answer which of the two persons you are in a fictional situation where you were perfectly exemplified (with all your mental history) in such conditions that after this manipulation you just could not determine whether you were the original you (the human being that was born many years ago) or came into existence only a few moments ago (as a perfect copy), and there would be no chance to find it out because all involved in that process people knew little and were incorruptible, so they would not answer your questions even for a bribe. Or it seems unfair to use as an objection the argument, that this person is not identical with another person over time because aliens substituted it for a perfect duplicate. How can we learn about it? After all there is always a possibility that some alien-parasite in a form of virus (or even wave signal) has occupied my closest friend’s head and captured his consciousness and now acts like my friend for this alien has a secret mission and must not be exposed. So he ought to pretend he is still the same person I know and even if I could notice something atypical in my friend’s behavior I would not even suggest his mind was seized by an alien. And there is no way to ascertain whether my closest friend is an alien or not as we cannot be ascertain whether we are the brains in a vat or this perceived reality is reliable.

One may say that a good candidate for a relativistic criterion might be a kind-relative criterion. It means that personal identity is a special case of any substantial identity and so we could figure out how *one* at time *t* might be the same as the *other* at time *t'* through applying the expanded Aristotelian definition of substantial identity. Or in other words we can generate the criteria of identity over time for a person by analyzing what is taken to be a person, like we can define the criteria of identity over time for a table by analyzing what is taken to be a table. This idea looks attractive and the criterion of identity of any substance is relativistic by the virtue of its dependence on the specific substance. But the problem is that the knowledge of what it takes to be a specific substance tells us nothing about how it can persist over time. Unexpectedly this kind-relative criterion is also criticized by anti-criterialists for it is not absolute. Anyway it seems to me, that in quest of a good criterion we should first

nonetheless seek for a better understanding and for a better definition of what it is to be a person. For it is obvious that different criteria correspond to different meanings of notions “person” or “self.” And it is absolutely unclear how we can work out any criterion of identity over time if we, like Wiggins, argue that personhood might be indefinable [Wiggins, 1980].

So I think we need at least to try to elaborate the relativistic criteria that must take into account most of the known counterexamples to the criteria of personal identity over time. And also I guess we must limit the incontrovertibility of some unanalyzable thought experimental arguments.

All in all we could not identify some specific persons at given time in some exclusive cases but it does not prevent us from identifying slayers by their fingerprints, our friends by their appearance and behavior and ourselves as ourselves. Some as we have seen even say we do not need any criteria at all, because everyman does not fail in identifying someone without even thinking of it.

References

Essay III: Of Memory // Reid T. *Essays on the Intellectual Powers of Man*. Edinburgh, 1785.

Locke J. *An Essay Concerning Human Understanding* / P. Nidditch (ed.). 2nd ed. Oxford: Clarendon Press, 1975. Original work: first publ. 1694.

Lowe E.J. *Subjects of Experience*. Cambridge Univ. Press, 1996.

Merricks T. There Are No Criteria of Identity over Time // *Noûs*. 1998. Vol. 32. No. 1. P. 106–124.

Noonan H. *Personal Identity*. N.Y.: Routledge Press, 1989.

Olson E. In Search of the Simple View // *Personal Identity: Complex or Simple?* / G. Gasser, M. Stefan (eds). Cambridge Univ. Press, 2012.

Parfit D. *Reasons and Persons*. Oxford Univ. Press, 1984.

Swinburne R. *Personal Identity: The Dualist Theory* // Shoemaker S., Swinburne R. *Personal Identity*. Oxford: Blackwell, 1984.

Van Horn J.D. et al. Mapping Connectivity Damage in the Case of Phineas Gage // *PLoS One*. 2012. Vol. 7. No. 5. P. e37454.

Wiggins D. *Sameness and Substance*. Oxford: Blackwell, 1980.

Zimmerman D. Criteria of Identity and the “Identity Mystics” // *Erkenntnis*. 1998. Vol. 48. No. 2/3. P. 281–301.

How is knowledge organized? What does it mean to know something? In fact, the necessary part of knowledge is “moral feeling” that is a particular personal evaluating relation to the world. The most problematic sort of knowledge seems to be one in the field of morality. Thus, we should start with some clarification of what is specific to this sphere. Vladimir Solovyov can help us understand the problem we are going to face here better. Talking about the Good he asks the reader they could choose Evil having full knowledge of the Good. This brings us to a difficult question about what knowledge in a moral field really means. How do we know the right way of acting? The point is that it should include an intention to act in a good way if we are to answer in the negative to Solovyov’s question. In other words, possessing mere information about any specific content of moral law is not sufficient for acting according to it.

As far as I can gather there can be only two possible variants of moral foundations, both formed in the 17th century. The first can be described as deterministic. It implies that morality is just a result of causes and effects chain. Such causes can appear to be just the sentiments, passions and affections of human nature, as argued by Hume, or social conditions, as Durkheim suggested. According to these theories, morality arises as a source of adaptation of human beings to reality, which can be of any kind, but permanently determines moral views.

According to the second interpretation, morality is not a phenomenon of experience, but has its own separate field of existence. Such morality is called “transcendent.” However, apart from discussing the dispute between these two theories on the foundation of morality, which is not addressed in this research, we should be aware of one very interesting and important thought, which came to the fore within the framework of the deterministic way to explain the emergence of morality. This idea proposes that moral law is valuable for subjective will to become the foundation of an action. Such a link becomes a significant problem in the context of the philosophy of transcendent morality because of the distance between norms and actions. While such a connection appeared to be automatic in the first mentioned way of explaining the foundations of morality, within the second interpretation it becomes problematic because morality is possessed as transcendent to the entire phenomenal world.

To understand this case clearer, let us start by considering what famous philosophers thought about this matter. The thinker whose name first comes to our

mind is Immanuel Kant. In his writings he distinguishes between two types of laws, namely laws of nature and law of morality. On the one hand, as a body every human being is involved in a chain of causes and effects that are subject to the laws of nature. On the other hand, there is another parallel field of human existence, the field of freedom, which is subject to moral law rather than natural law. According to Kant, freedom is transcendent for theoretical cognition [2002, p. 133]. Moral law does not link facts with each other, as is the case with the laws of nature; indeed, it tells us if the way in which we are going to act is good from the point of view of reason without any concern for other details in a particular situation. However, this is just one interpretation of how Kantian freedom should be understood. Freedom means not only a lack of connection with other facts but also an ability to choose a free way of acting. This means that a person does not automatically follow the recognized moral law. As claimed by the famous Russian researcher T.I. Ojzerman, “Kant defines this freedom [of will] as an ability to choose what the reason deems good” [2008, c. 174]. The categorical imperative may become like a law of nature, but it can do so only if a person chooses to follow it by himself.

We can distinguish, therefore, between two ways of Kantian understanding of freedom. The first way is to consider freedom as a lack of causal connections imposed by sense data. In other words, moral law is not a result of some evolution in the broadest sense. On the other hand, Kant lets us regard freedom as an ability to choose whether to follow moral law or not. However the main question here is on what grounds is such a choice made? In *The Metaphysics of Morals* Kant gives a definition to the notion “virtue.” He calls it “the ethic strength of man in the fulfillment of his duty, a strength which is an ethical co-action, by force of one’s own legislative reason, so far forth as this last constitutes itself also at the same time the executive of the law” [1886, p. 223]. In other words, virtue is a force of the human soul to subdue all appetites and inclinations.

Such a force Kant named moral feeling, which is “a pure interest of practical reason alone, independent of sense” [2002, p. 128]. By such “pure interest” Kant names “a motive of the will in so far as it is conceived by the reason” [Ibid., p. 126]. In the sense of practical constraint by moral law, this feeling is a feeling of duty. However, in a positive sense subjective motivation to choose the law is a respect for moral law. This strange concept appeared as a result of Kantian attempts to combine an aspiration for the motive of subjective will and an idea of independence of morality from any sense data. Moreover, such moral motive should subdue all appetites and inclinations. However, Kant does not talk much about respect in *The Critique of Practical Reason*. Rather, he lives it given a strange definition of feeling that differs from all sensual feelings and suppresses them.

Nearly 10 years after *The Critique of Practical Reason*, Kant again turned to the problem of moral feelings in *The Metaphysics of Morals*. Here he tried to point out

the features of the human soul, which contribute to the susceptibility of the concepts of duty. With the exception of two feelings — the feeling of reverence for one's self and the feeling of love for one's neighbor — which are not necessary but can really help a person to achieve a moral point of view, Kant asserts that there should be two necessary feelings which do not arise from moral duty but which, on the contrary, contribute to the susceptibility of it. Kant is convinced that such feelings belong to all people and are natural, i.e. need not be taught. These feelings are the pure moral feeling and the conscience. Moral feeling, or the already mentioned respect for moral law, is “an original susceptibility for having our free choice impelled by pure practical reason and her law” [Kant, 1886, p. 218]. In other words, it is a faculty for following not just sensual but also moral requests. The conscience, therefore, can be considered a faculty for valuing actions as either good or bad, to be praised or condemned. Without these feelings we would not be able to recognize a certain principle of action as our duty because there would not be any idea of moral duty at all.

Thus, we can see from all these writings that Kant was sure about the necessity of some extra motive for subjective will to follow moral law, apart from its understanding. Furthermore, such a motive is required to not only fulfill the law itself, but also to be susceptible to it.

However, Kant's requirement remains unclear in his own writings due to a slight doubt concerning the necessity of moral feeling in the case of understanding the categorical imperative. In other words, why is our understanding not enough? It seems to be not quite clear why Kant rejected all sensuality by turning to reason while still needing to keep a feeling that plays a role in following moral law. The question, therefore, that inevitably comes to our mind is what is the essence of knowledge of the categorical imperative? And what does it actually mean to be susceptible to moral law?

In my opinion, it would be useful to turn here to the philosophy of Ludwig Wittgenstein for a moment, despite the notable dissimilarities in the work of these scholars. Wittgenstein also recognized moral action as the distance between moral law and a specific action. In his *Tractatus*, Wittgenstein asserts that the value of a fact has nothing in common with the fact itself. The whole world, from Wittgenstein's point of view, can be described “by completely generalized propositions, i.e. without from the outset co-ordinating any name with a definite object. In order then to arrive at the customary way of expression we need simply say after an expression ‘there is one and only one x , which...: and this x is a ’” [Витгенштейн, 2008, с. 160 [5.526]]. In other words, facts do not have any inside value,¹ only characteristics which are the forms of logical combinations of objects. Wittgenstein asserts that value can only be outside of facts, of what is going on or can go on in the world. “In the world every-

¹ Here “value” is considered as a subject's attitude to something.

thing is as it is, and everything happens as it does happen. In it there is no value — and if there were, it would be of no value” [Ibid., c. 213 [6.41]].

In the sphere of morality this means that the criterion of how it is necessary to act is not directly linked with the very way of acting. Let us consider a simple example of moral law, for instance, “You ought not to kill anyone.” The principle of action here is “not to kill anyone” which is a possible or real fact. The fact of a murder being committed, as such, does not differ from the fact of a stone falling to the ground [Wittgenstein, 2014]. What makes this fact “a murder” is outside of factuality, language and understanding. This is because we are dealing only with facts.

It seems to be clearer now what Kant had in mind. Why does Kant assert that the foundation of morality is transcendent for theoretical cognition? What does this actually mean? In this respect, Wittgenstein gives us the answer by defining the notion of “fact.” He points out that any imperative actually contains a statement about the form of the facts themselves. What makes this form the required one is not a fact in itself. From a Kantian perspective, this means that something which makes moral law not just a statement but exactly moral law, the categorical imperative is not a fact of the world.

Now it is time to make a distinction between empirical objects and objects in the broader sense, i.e. objects of cognition. Wittgenstein talks about the former. All empirical objects can become objects of cognition. However, there are inner experiences — intentions, aspirations, etc. — which are not empirical, but are considered as objects of cognition. The question that is interesting for us is whether moral feeling can be regarded as the object of cognition.

It seems clear that moral feeling differs from other feelings. I suggest reformulating it in the following way: what is the difference between the wish of an apple and the wish of the world to be meaningful? Intuitively we guess that these feelings are different. At first glance, the basis of such a distinction is the importance of these things to us. Actually, we do not care about what nature commands us to eat; there could have been other laws in the world and we could instead have been nourished by birch bark or solar energy; such thoughts do not disturb us. However, when we try to imagine some other morality something causes us not to be indifferent. The point here is that morality is something which is much more important than how the world is actually organized.

Strictly speaking, moral feelings push a person outside of the physical world, while all other senses deal with what is going on inside it. When I want an apple, I am in a relation only with the apple in question. When I want to help someone, I evaluate a relation with moral law, which is transcendent to all contingent circumstances. When I want an apple, I am joined to it by the laws of nature. In contrast, moral law does not make anyone follow it.

Moreover, you would not consider a person to be responsible for desiring an apple more than a pear. But to be able to regard moral action as someone’s merit,

we need to put moral motivation in the field transcendent to all other feelings. Otherwise a moral decision would be just the result of a calculation of sensual strength, which is only a fixation of factual determination.

Finally, one can still say that moral aspiration can be considered as any other sense and should be the concern of psychology. However, Wittgenstein would answer such an attack by simply remarking that there is actually no value in such a value [Витгенштейн, 2008, с. 213 [6.41]]. Value is something that without doubt belongs to subject and there is no sense in talking about value as an object.

Thus, the reason why a person ought to follow moral law is not an object of understanding, i.e. of theoretical cognition dealing only with facts. Incidentally, this point highlights the principle difference between practical reason and pure reason in Kantian philosophy. Practical reason is not understand, it detects morality. Such an act necessarily presupposes an aspiration to find some moral law, a principle which can tell us what we actually ought to do. We should be in a position of wishing to find and follow it. Therefore, moral action is possible in this case only. Thus, to understand moral law means also to have an aspiration to follow it.

Here, we encounter an interesting problem causing confusion. On the one hand, the above-mentioned aspiration should be a part of moral knowledge. Nevertheless, on the other hand, moral action should be a deliberate one. According to Allen Wood [2008], a famous researcher of Kantian philosophy, only those actions presupposed by a deliberate decision can really have moral value. Will can be good, even if it is guided by some appetites or inclinations of human nature, if, in the end, it leads to an action which has the same form of moral law. If someone's will is guided by a feeling of compassion in his or her charitable efforts, it will not be less good. However, it will not have any moral value. According to Wood, actions can have moral value only if they are based on a choice to follow moral requests. That is why, for example, Kantian holy Will has no moral value, because it cannot choose how to act — its only wish is to follow moral law.

The problem here lies in the field of proclaimed choice. The question we should put here is how such choice is presumed to be made. This is because if some motive automatically determines a person to act a certain way, such an action can have no moral value, meaning that it cannot be considered as a person's own merit.

Kant can help us here again. He states that “if, as pure reason, it is actually practical, it proves its own reality and that of its concepts by fact, and all disputation against the possibility of its being real is futile” [2002, p. 4]. That is why freedom is “the only one of all the ideas of the speculative reason of which we know the possibility a priori (without, however, understanding it), because it is the condition of the moral law which we know” [Ibid., p. 5].

This is at the crux of our discourse on the nature of moral knowledge. The point is that the foundation of such knowledge can never be proved; it just highlights its

manifestations. What is this foundation? It seems that Kant is referring to the idea of freedom here in a quite Hegelian way. Hegel, in the beginning of his famous work *The Philosophy of Right*, gives a definition for the central concept of all research, i.e. the idea of freedom. Hegel explains the idea of freedom as “the unity of visible existence and conception” [2001, p. 21]. In other words, this is a realised thought of freedom which Hegel considered to be a State. The Kantian idea of freedom in some sense can also be described in this way, although Kant himself names the representation of an idea “ideal.” Actually, what we are dealing with is not a phenomenal representation, but an expression in the sphere of noumenal will the content of the idea of freedom. Moral feeling and conscience here appear to be a part of existing freedom. Moral feeling causes us to be susceptible to moral law, while conscience is a foundation of an ability to make a moral judgment about real actions. On the other hand, moral law is a conceptual part of freedom. If all these moments are realised, a moral human being is the result, who Kant considered as the ideal of beauty.

From this point of view, the whole Kantian system seems clearer. The main idea here is that a choice in favour of moral law can be made only with the help of moral feeling, which is present in any reasonable creature. This feeling does not have any cause but is the cause of our moral choice itself. This means that it cannot be considered as a phenomenon. We can never understand it as an object of research. It is always in the past and can be marked only indirectly by its results. This is the field of the personal merit we are looking for, because such a feeling is not something which can be in Fichte’s style put as Not-I, as an object distant from an actor. This specific feeling is not a sensual determination, like the aspiration to eat an apple, which helps a human being get used to reality. On the contrary, moral feeling puts a person outside the world and its causation. It is a sign of subject, who sees the world as meaningless or meaningless.

Let us take, for example, F.M. Dostoevsky. In his novel *The Brothers Karamazov*, one of the main characters, Ivan, is talking with his brother Alexey. He says that he is ready to refuse “god’s ticket to a brighter future” if this future costs so much pain to innocent people. An essential and amazing characteristic of humanity is that an individual can refuse to follow moral law when their moral feeling is against it.

However, is knowledge in the field of morality only organized in this way or can we consider this feature to be the basic characteristic of any form of knowledge? When we talk, not about the ontological perspective, but about the perspective of someone who tries to know something about morality, do we always deal with the subjective feeling mentioned? With the exception of moral choice, are there other types of choices, such as, for example, which scientific theory to prefer? All of these questions are considered by philosophers who deal with the problem of free will. Some, known as determinists, assert that every choice is in fact predetermined by a cause. Others, known as indeterminists, claim that there is a place for free will. How-

ever, the main question regarding the foundation of a choice does not let the latter be so confident in their position. However, this does not mean that determinists are correct. It is obvious that to make the choice of whom to be the subject should somehow already be present. For example, the subject should already have some feeling of, for instance, the meaningfulness or inanity of the world to choose a philosophical vision of it. Nevertheless, in the case of choice there is a specific form of determination, which is actually not a determination of subject by something different, foreign to him. It is the way the subject himself determines the process of cognition.

The reason why we cannot talk about determination in a classical way lies in the form of how we are able to highlight the foundations of choice we are talking about. Kant considered that we are able to highlight these structures and identify feelings, namely the feeling of respect for moral law. However, it seems that knowledge is organized in a way which can be better described with the help of the Hegelian idea of the subject's self-cognition. Actually, M. Mamardashvili explained the same idea in his book *An Arrow of Cognition*. On every new stage the subject's vision of himself changes in accordance with new information. Such changes, linked with the reception of new information, are without doubt due to the presence of knowledge. That is why it is in fact impossible to find the foundation of determination; we always look at it from the point of view of a subject who has already changed. In other words, we look back from the present and every time simply see an already complete picture, considering the past from the point of view of the present. This explains why such a feeling is the cause of the cognitional process that can never become the object of research.

References

- Витгенштейн Л.* Логико-философский трактат. М.: Канон, 2008.
- Ойзерман Т.И.* Категорический императив и абсолютность запрета на ложь в этике Канта // Логос. 2008. № 5 (68). С. 172–178.
- Hegel G.W.F.* Philosophy of Right. Kitchener: Batoche Books, 2001.
- Kant I.* The Critique of Practical Reason. Indianapolis: Hackett Publ. Co., 2002.
- Kant I.* The Metaphysic of Morals. Edinburg: T. & T. CLARK, 1886.
- Wittgenstein L.* Lecture on Ethics. Chichester: Wiley-Blackwell, 2014.
- Wood A.W.* Kantian Ethics. Cambridge Univ. Press, 2008.

5th LCSR
INTERNATIONAL
WORKSHOP
“SOCIAL
AND CULTURAL
CHANGES
IN CROSS-NATIONAL
PERSPECTIVE:
SUBJECTIVE
WELL-BEING, TRUST,
SOCIAL CAPITAL
AND VALUES”

M. Meyer-
Schwarzenberger

University of St. Gallen

CULTURAL CAPITAL IN THE CREATION OF SOCIAL CAPITAL: IS CIVICNESS INHERITED WITH LANGUAGE STRUCTURES?¹

In one of his seminal contributions pioneering the interdisciplinary debate on social capital, James Coleman [1988] suggested that structural social capital plays a key role in the creation of human capital. More in particular, Coleman argued that the acquisition of human capital by a child is facilitated by the intensity of relationships within the family and the family's external relations with other people. While both structural and cognitive aspects of social capital were included in Coleman's conceptualisation of social capital, the main point of his article concerned the structural side: structural social capital, a property of the social fabric, is conducive to human capital, a property of individual persons.

In a similar logic, the present paper shall argue that the acquisition of cognitive social capital, i.e., the internalization of pro-social norms of behaviour, can be facilitated by cultural capital endowments of the community into which an individual is born. In particular, the mechanisms presented here draw on the grammatical structure of language. Unlike Coleman's argument, the idea of this paper is applicable not only to the family but to all speakers of a language or dialect. This implies that language groups must be recognized as a separate level of socio-economic analysis.

Relevant properties of language can be identified as part of "the conditions under which acceptance of internalization... will be more or less successful," another issue raised by James Coleman [1987]. In the following, I will focus primarily on the obligatory grammatical "subject" of a clause which sets the modern languages of Western Eu-

¹ This paper has been prepared within the framework of a subsidy granted to the Higher School of Economics by the Government of the Russian Federation for the implementation of the Global Competitiveness Program. It builds on the author's PhD thesis *Grammatik und Sozialkapital: Sprachliche Relativität in Wirtschaft und Gesellschaft* submitted at the University of St. Gallen on 30 July, 2014.

rope apart from all other languages of the world. As I shall argue, the obligatory subject takes part in the psychological inscription of two conflicting inclinations, viz. cognitive subjectivism and moral submissiveness, in the habitus of Western individuals. Modern grammar has thus been a crucial factor of human development in Western societies.

Grammar as a form of capital

The so-called Linguistic Relativity Hypothesis, which holds that human behaviour is influenced by the structural properties of language, has a controversial history in linguistics [Leavitt, 2011; Pederson, 2007; Whorf, 2012]. Only recently, most experts have agreed that language and other cultural practices “co-constitute each other” [Slobin, 2003]. At the same time, however, scholars have highlighted the fact that language and cognition constitute a universal basis of human sociality. Enfield and Levinson [2006], for example, note that the fundamental commonalities among societies are only hidden behind a “veil of distinct languages, cultural styles, and forms of social organization.” According to Enfield and Levinson, this veil is due to the accumulation of “cultural capital” which shapes the style of interaction.

In this context, the notion of cultural capital designates any culture-specific traits of language, other practices, as well as the “world of social organizations and values” inherited by a cultural community. In a social science perspective, organizations and values would likely be subsumed under the rubric of social capital; alternatively, authors have made reference to “civic capital,” “civic culture,” or even “good culture” [Guiso et al., 2008, 2010; Guiso, Pinotti, 2013; Rice, Feldman, 1997]. Following Putnam [1993], many believe that culture constitutes a form of cognitive social capital which can persist over long periods of time.

The present paper attempts to connect the aforementioned strands of literature. Unlike Clark [2006], I do not characterise language as a type of social capital, for my analysis will focus on the psychological impact of grammar as a pre-sociological fact (cf. [Meyer-Schwarzenberger, 2012]). Neglecting all sociolinguistic aspects such as the usefulness of different dialects due to their social prestige (cf. Bourdieu’s [1977] notion of “linguistic capital”), my analysis will refer exclusively to the inherent properties of language. Grammar itself represents a form of capital to the extent that the presence of certain grammar features alters the productivity of other production factors. Three mechanisms must be considered.

The effect of linguistic priming

Firstly, as suggested by Kashima and Kashima [1998], frequent occurrence of the singular first-person subject pronoun *I* in a language may enhance the degree to

which the cognitive self of a speaker of this language is differentiated from the context of speech. Indeed, Kashima and Kashima report a strong correlation between the presence of obligatory subject pronouns and the prevalence of individualism at the national level. Provided that individualism is conducive to civic behaviour (cf. [Triandis, 1995; Inglehart, Welzel, 2005; Licht et al., 2007; Welzel, 2013]), this correlation suggests that grammar, via individualism, contributes to the creation of social capital.

Experimental research has corroborated the link between grammar and individualism. Kühnen, Hannover, Pöhlmann and Roeder [2013] have shown that linguistic priming of the human self with pronouns of the first person singular or plural, respectively, leads to dynamic changes in the perception of human agency. In the experiment, subjects had to go through a linguistic task of highlighting pronouns before they were asked to evaluate the attitude of the fictitious author of a given text. Results showed that subjects primed with singular pronouns (*I, me, mine*, etc.) were more inclined to ascribe a strong personal stance to the author than those primed with plural pronouns (*we, us*, etc.).

This observation ties in with a long tradition of psycholinguistic research (e.g. [Gernsbacher, 1990; Na, Choi, 2009]). If it extends to other languages, the effect of linguistic priming must give rise to differential results in different languages because pronoun use varies greatly among languages. Western languages are particularly likely to support high levels of individualism because they feature obligatory “weak” subject pronouns which are inexistent in other languages (cf. [Camacho, 2013; Cardinaletti, Starke, 1999; Dryer, 2013; Gilligan, 1987]), and because singular pronouns occur more frequently in discourse than plural pronouns.

The effect of language acquisition

The aforementioned findings relate to dynamic changes in the behaviour of actors while they are being exposed to the influence of language. An additional effect can arise from the fact that every native speaker of a subject-prominent language has to consider aspects of agency during the process of language acquisition. In an infant’s psychological development, self-recognition of personal agency is known to be enhanced by the labelling of the child [Bandura, 2006]. It is plausible to assume that this process is particularly effective in a linguistic environment giving explicit mention to *me* and *you* in every sentence.

Besides the obligatory subject, other features of grammar may also be involved in this process. In the modern languages of Europe, the subject is backed by a whole battery of grammar features accentuating individuation and agency (cf. [Meyer-Schwarzenberger, forthcoming]). Native speakers acquire many grammar rules gov-

erning the morphological representation of agency — such as the suffix *-s* on English third-person singular verbs — and learn to organize all their ideas along the characteristic subject-predicate duality of these languages. The more such cues exist in a language, the more the process of language acquisition contributes to the awareness of personal agency.

The existence of more than one grammar feature associated with individualism suggests that collective cultural capital can actually be accumulated in language structures [Meyer-Schwarzenberger, forthcoming]. Investments must be made at two levels. Each individual speaker has to devote a great effort to the acquisition of grammar, while the society must provide caregivers and teachers with the resources needed to support this endeavour. Historically, the invention of the printing press, the mass distribution of the Bible and other literature especially in the Protestant countries of northern Europe, and the introduction of compulsory schooling by the modern nation-state provided an unprecedented ground for this collective enterprise.

The effect of linguistic conditioning

Both of the aforementioned effects draw on the formal correspondence between human agency and an iconic representation of agency in the language. The third effect, in contrast, relies on the arbitrary nature of grammar. Arbitrary grammar rules which have no interpretable meaning can be used in educational language games to underscore the indisputable authority of the norms conveyed by these language games. Again, the obligatory subject is a case in point. Consider the following examples:

- (1) *German*
Jetzt geht's ab ins Bett
Now goes = it off into = the bed
“You will go to bed now!”
- (2) *French*
On se calme
We/one REFL calm(s) down
“You calm down!”

While German and French, as in (1) and (2), sometimes make use of special subject elements with no clear referential meaning, the English language simply takes recourse to “complete” sentences to articulate imperatives with amplified authority. The mere obligatoriness of the subject serves as a linguistic symbol of moral obligation. Thus, the following may be pronounced by a teacher to enforce discipline in class:

- (3) *English* (adapted from [Salecl, 1994])
I can hear someone whispering

Evidently, the speech act intended by this utterance is not a statement of the fact that the speaker can hear someone whispering. Rather, the speaker's point is to invoke a norm prohibiting this whisper, and the whispering delinquents are supposed to *recognize and impose this norm upon themselves*. The speaker actually avoids acting out his own personal authority but invokes the much greater authority of the so-called Great Other, i.e. the social order writ large which ought to be internalized and self-imposed by all members of the society [Bourdieu, 2012]. As a result, moral obligation is perceived as an obligation not towards the speaker but towards the addressee's own integrity.

Recurrent practice of such language games, combined with appropriate context information, is likely to induce a general disposition to submit to any social norm that appears evident and reasonable to the individual actor himself. Henceforward, social norms are subject to internal psychological sanctioning mechanisms which are more effective than external sanctions especially in complex societies [Coleman, 1987].

Discussion

Empirical validation of the aforementioned claims is complicated by the fact that variance in language structures cannot be isolated from other channels of cultural influence. Every native speaker of a given language is necessarily subject to the broader cultural environment of the respective speech community. Even if there is a strong correlation between grammar variables and other indicators of cultural capital (cf. [Meyer-Schwarzenberger, forthcoming]), it is not clear to which extent this correlation is due to the effects discussed above.

An alternative explanation of the modern trend towards individualism may consist, for example, in the demographic transition from "quantity breeding" to "quality breeding" [Becker, 1981; Becker, Barro, 1988; Galor, 2011]. During and after the Medieval period, low levels of fertility resulted in better opportunities to invest in human capital, giving rise to an "adult focus on... the infant" which is virtually unknown in non-Western societies [Gaskins, 2006]. In fact, this observation resonates very much with the linguistic function of the obligatory non-referential subject to accommodate the perspectives of speakers and addressees in a common inter-subjective field of awareness [Langacker, 2009].

An important question for future research is to find out to which extent grammar constitutes an independent causal factor in this context. It may be hypothesized, for example, that individualism is conducive to pro-social behaviour only if the language fulfils the functions described above. The successful performance of individualism in the West may actually be due to the peculiar coincidence of sub-

jectivism and submissiveness invoked by the obligatory clausal subject. In any event, grammar provides a powerful empirical link between ontogenetic and phylogenetic aspects of the creation of cognitive social capital.

References

- Bandura A.* Toward a Psychology of Human Agency // Perspectives on Psychological Science. 2006. Vol. 1. No. 2. P. 164–180.
- Becker G.S.* A Treatise on the Family. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, 1981.
- Becker G.S., Barro R.J.* A Reformulation of the Economic Theory of Fertility // Quarterly Journal of Economics. 1988. Vol. 103. No. 1. P. 1–25.
- Bourdieu P.* L'économie des échanges linguistiques // Langue française. 1977. T. 34. No. 1. P. 17–34.
- Bourdieu P.* Sur l'Etat. Cours au Collège de France (1989–1992). P.: Editions du Seuil, 2012.
- Camacho J.A.* Null Subjects. Cambridge Univ. Press, 2013.
- Cardinaletti A., Starke M.* The Typology of Structural Deficiency: A Case Study of the Three Classes of Pronouns // Clitics in the Languages of Europe / H. van Riemsdijk (ed.). Berlin: Mouton de Gruyter, 1999. P. 145–233.
- Clark T.* Language as Social Capital // Applied Semiotics. 2006. Vol. 8. No. 18. P. 29–41.
- Coleman J.S.* Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Belknap Press, 1990.
- Coleman J.S.* Norms as Social Capital // Economic Imperialism: The Economic Approach Applied outside the Field of Economics / G. Radnitzky, P. Benholz (eds). N.Y.: Paragon House Publishers, 1987. P. 133–155.
- Coleman J.S.* Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94 (Suppl.). P. S94–S120.
- Dryer M.S.* Expression of Pronominal Subjects [Electronic resource] // The World Atlas of Language Structures Online: site / M.S. Dryer, M. Haspelmath (eds). Leipzig: Max Planck Inst. for Evolutionary Anthropology, 2013. <<http://wals.info/chapter/101>>.
- Fausey C.M. et al.* Constructing Agency: The Role of Language // Frontiers in Cultural Psychology. 2010. Vol. 1. Art. 162.
- Galor O.* Unified Growth Theory. N.Y.: Cambridge Univ. Press, 2011.
- Gaskins S.* Cultural Perspectives on Infant–Caregiver Interaction // Roots of Human Sociality / N.J. Enfield, S.C. Levinson (eds). Oxford: Berg Publishers, 2006. P. 279–298.
- Gernsbacher M.A.* Language Comprehension as Structure Building. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1990.
- Gilligan G.* A Cross-Linguistic Approach to the Pro-Drop Parameter: diss. Los Angeles: Univ. of Southern California, 1987.
- Guiso L., Pinotti P.* Democratization and Civic Capital in Italy // The Oxford Handbook of the Italian Economy since Unification / G. Toniolo (ed.). N.Y.: Oxford Univ. Press, 2013. P. 303–323.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Alfred Marshall Lecture: Social Capital as Good Culture // *Journal of the European Economic Association*. 2008. Vol. 6. No. 2–3. P. 295–320.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Civic Capital as the Missing Link // *Handbook of Social Economics* / J. Benhabib, A. Bisin, M.O. Jackson (eds). Vol. 1A. Amsterdam: North-Holland, 2010. P. 417–480.

Humboldt W. von. Werke in fünf Bänden / Hrsg. v. A. Flintner, K. Giel. Bd. III: Schriften zur Sprachphilosophie. Darmstadt: WBG, 2010.

Inglehart R., Welzel C. Modernization, Cultural Change, and Democracy. The Human Development Sequence. Cambridge Univ. Press, 2005.

Kashima Y., Kashima E.S. Culture and Language: The Case of Cultural Dimensions and Personal Pronoun Use // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 1998. Vol. 29. No. 3. P. 461–486.

Kühnen U. et al. How Self-Construal Affects Dispositionalism in Attributions // *Social Cognition*. 2013. Vol. 31. No. 2. P. 237–259.

Langacker R.W. Investigations in Cognitive Grammar. Berlin: Mouton de Gruyter, 2009.

Leavitt J. Linguistic Relativities. Language Diversity and Modern Thought. Cambridge Univ. Press, 2011.

Licht A.N., Goldschmidt C., Schwartz S.H. Culture Rules: The Foundations of the Rule of Law and Other Norms of Governance // *Journal of Comparative Economics*. 2007. Vol. 35. No. 4. P. 659–688.

Meyer-Schwarzenberger M. (forthcoming). Inherited Individualism: Evidence from Language Structures: ms. submitted for publ.

Meyer-Schwarzenberger M. Trust in Social Capital: A Matter of Discipline // *Macht des Vertrauens. Perspektiven und aktuelle Herausforderungen im unternehmerischen Kontext* / J. Vollmar, R. Becker, I. Hoffend (eds). Wiesbaden: Springer Gabler, 2012. P. 303–323.

Na J., Choi I. Culture and First-Person Pronouns // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2009. Vol. 35. No. 11. P. 1492–1499.

Oakes J.M. Commentary: Individual, Ecological and Multilevel Fallacies // *International Journal of Epidemiology*. 2009. Vol. 38. No. 2. P. 361–368.

Pederson E. Cognitive Linguistics and Linguistic Relativity // *The Oxford Handbook of Cognitive Linguistics* / D. Geeraerts, H. Cuyckens (eds). Oxford Univ. Press, 2007. P. 1012–1044.

Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press, 1993.

Rice T.W., Feldman J.L. Civic Culture and Democracy from Europe to America // *Journal of Politics*. 1997. Vol. 59. No. 4. P. 1143–1172.

Roots of Human Sociality / N.J. Enfield, S.C. Levinson (eds). Oxford: Berg Publishers, 2006.

Salecl R. Deference to the Great Other: The Discourse of Education // *Lacanian Theory of Discourse: Subject, Structure, and Society* / M. Bracher, M.W. Alcorn Jr., R.J. Corthell, F. Massardier-Kenney (eds). New York Univ. Press, 1994.

Slobin D.I. Language and Thought Online: Cognitive Consequences of Linguistic Relativity // Language in Mind. Advances in the Study of Language and Thought / D. Gentner, S. Goldin-Meadow (eds). Cambridge, MA: The MIT Press, 2003. P. 157–192.

Triandis H.C. Individualism and Collectivism. Boulder, CO: Westview, 1995.

Welzel C. Freedom Rising: Human Empowerment and the Quest for Emancipation. Cambridge Univ. Press, 2013.

Whorf B.L. The Relation of Habitual Thought and Behavior to Language // Language, Thought, and Reality. Selected Writings of Benjamin Lee Whorf / J.B. Carroll (ed.). Cambridge, MA: The MIT Press, 2012 [1956]. P. 134–159.

СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

С.В. Берелавичус,
А.Г. Кригер

Институт хирургии
им. А.В. Вишневского,

Н.Л. Титова

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ПРОЦЕСС САМООБУЧЕНИЯ ХИРУРГИЧЕСКИХ КОМАНД ПРИ ПРИМЕНЕНИИ РОБОТИЗИРОВАННЫХ ХИРУРГИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ

Для современной медицины характерно распространение высокотехнологичных методов, к которым относятся роботизированные хирургические комплексы (РХК). Робот-ассистированные операции (РАО) являются мининвазивным способом по сравнению с открытыми и даже лапароскопическими вмешательствами. Основные преимущества РАО состоят в возможности визуального увеличения операционного поля, компенсации тремора рук хирурга, в большем числе степеней свободы при манипулировании и т.д. Для пациентов применение РАО означает большую безопасность в ходе оперативного вмешательства, а также снижение риска и тяжести последующих осложнений. Есть и позитивные экономические последствия: как правило, уменьшается время нахождения больных в клинике после операции. Перечисленные достоинства РАО максимально проявляются при проведении наиболее сложных операций, например абдоминальных. Кроме того, за счет функции автоматической записи операции существует возможность детальной рефлексии хирургической команды.

Однако чем сложнее техника, тем дольше проходит процесс ее освоения. Соответственно преимущества от использования РХК, несмотря на обязательное обучение хирургических бригад при его покупке, проявляются не сразу.

Основные исследовательские вопросы в работе:

- *существует ли* самообучение хирургических команд в ходе их практической деятельности, в результате которого важнейшие характеристики и результаты РАО приближаются к среднемировым значениям?

- *как* происходит процесс самообучения, т.е. какими причинами и факторами он обусловлен и сопровождается?

- *какова длительность* этого процесса?

Предпосылкой для повышения квалификации хирургических бригад является их самообучение. Обучение в теории систем — это процесс, в результате которого система приобретает способность адекватно реагировать на внешние воздействия. Самообучение — способность к накоплению правил для формирования верных решений без их заимствования из внешней среды, а также без внешних оценок степени их правильности и ошибочности [Нейман, 1971, с. 149]. В организации, особенно в случае оказания ею высокотехнологичных и сложных услуг, помимо процесса обучения персонала (так называемая «первая петля»), нужна и вторая «петля», заключающаяся в осознанной рефлексии всех действий сотрудников и необходимая для выявления как допущенных ошибок, так и успешных решений [Argyris, Schön, p. 2–3]. Для хирургических бригад важной формой подобной коллективной рефлексии является обсуждение хода операций на ежедневных конференциях.

Совместное исследование специалистов Института хирургии им. А.В. Вишневского и НИУ ВШЭ было проведено на примере операций на печени [С.В. Берелавичус и др., 2014] и поджелудочной железе (ПЖ). Информационной основой явились статьи хирургов из разных стран, опубликованные в ведущих мировых медицинских журналах и посвященные опыту использования РХК в абдоминальных операциях (340 клинических случаев для печени и более 850 для ПЖ)¹. Уникальность информационной базы состоит в том, что был изучен опыт практически всех РАО этих видов, проведенных в мире.

Выбор метода препарирования и анализа информации определялся спецификой двух видов абдоминальных операций. Их принципиальное различие состоит в том, что сложность операций на печени может существенно варьироваться и в целом относительно невелика. Соответственно использование РХК для них менее обоснованно и распространено, чем для ПЖ. В результате большая часть публикаций, посвященных РАО на печени, основана на небольшом числе операций, носит характер кейсов и содержит частично словесное, а частично количественное описание каждого случая. Поэтому был использован не только метод статистического анализа, но и метод контент-анализа [Berelson, 1952; Lasswell, 1942], позволяющий количественно интерпретировать текстовую информацию.

Практически все операции на ПЖ относятся к сложным, т.е. их разнообразие в этом смысле невелико, а использование РАО более обосновано. Подавляющая часть посвященных им публикаций основана на целом ряде операций и содержит лишь количественное описание выборки в виде сред-

¹ В связи с ограничением объема доклада списки использованных в исследовании медицинских статей не приводятся.

них величин и дисперсий наиболее важных характеристик. Соответственно для исследования процесса самообучения хирургических команд был использован статистический анализ.

Для последующего анализа был разработан перечень наиболее важных характеристик РАО, описывающих:

- реквизиты публикации (журнал, статья, клиника, авторы, число клинических случаев и т.д.);
- особенности пациента (возраст, пол, конституция);
- характеристики заболевания (диагноз, сопутствующие заболевания, ранее перенесенные операции, локализация, размер удаляемого образования);
- характеристики операции (вид операции, ее длительность, объем кровопотери, размер операционной травмы, наличие осложнений и т.д.);
- характеристики послеоперационного периода (интенсивность болевого синдрома, наличие осложнений и т.д.);
- характеристики пребывания пациента в клинике (длительность, наступление инвалидности) и т.д.

Для анализа обоих видов РАО были составлены так называемые «кодировочные матрицы», в которых по одной оси приводятся выделенные характеристики, а по другой — проанализированные источники. В каждой ячейке расположены величины или оценки соответствующего признака, содержащиеся в определенной публикации.

Если предположить, что самообучение хирургических команд действительно существует, то некоторые показатели, например, длительность операций, размер кровопотери, процент осложнений и т.д., должны снижаться по мере накопления опыта, т.е. при увеличении числа проведенных РАО. Оказалось, что эти эффекты отчасти присутствуют и для операций на печени и на ПЖ, однако формы их проявления различаются.

Так, было проанализировано влияние опыта проведения операций на их длительность на примере наиболее распространенной операции на печени — анатомической резекции. Для этого был построен график зависимости средней длительности таких операций от их числа (рис. 1).

К сожалению, публикации не содержат каких-либо характеристик РАО, привязанных к их порядковому номеру для операционной команды. Поэтому на оси ординат отложена средняя (по всем публикациям, основанным на одинаковом числе случаев) длительность операции. Имеется в виду, что при обработке составлялись группы (классы) из операций, проведенных разными хирургическими командами, но охватывающих примерно равное число пациентов. Для каждой такой группы определялась средняя длительность РАО (суммарная длительность делилась на число врачебных случаев в группе).

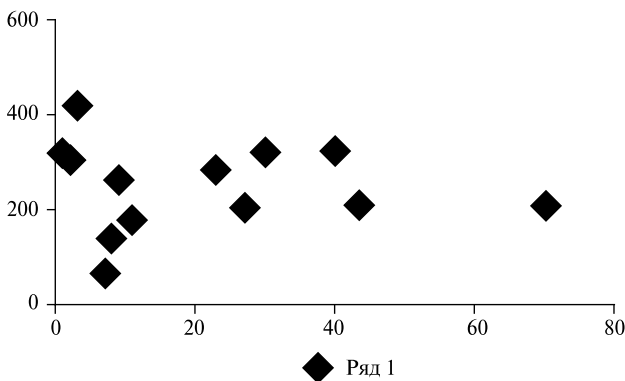


Рис. 1. Зависимость длительности операции на печени от общего числа операций

С нашей точки зрения, такой подход, приводящий к существенному сокращению анализируемых случаев, оправдан двумя моментами. Во-первых, усреднение каждой из характеристик операций в рамках одной или нескольких публикаций, основанных на близком числе случаев, базируется на предположении, что все команды проходят примерно сходный процесс самообучения. Его характеристики могут носить индивидуальный характер, завися от множества факторов, но общие тенденции должны совпадать. В случае относительно большого числа РАО влияние каждой конкретной операции на уровень квалификации операционной команды должно существенно снижаться.

Во-вторых, значительная часть публикаций основывается на небольшом числе, а иногда и всего на одной-двух историях болезни. Разброс величины длительности операций на первых этапах освоения РХК чрезвычайно велик, поскольку отражает множество случайностей. Усреднение этой величины по разным коллективам, проводившим одинаковое число РАО, позволяет сгладить эти случайности, что важно для публикаций с небольшим числом операций.

В результате усреднения число анализируемых точек резко уменьшается, что делает невозможным использование количественных методов для выявления зависимости средней длительности операций от их общего числа. Тем не менее, с нашей точки зрения, в случае существования одних и тех же закономерностей для разных характеристик, а также разных видов операций эти закономерности могут послужить определенной основой для выводов.

С увеличением опыта команд разброс длительности операций по анатомической резекции печени быстро снижается и уже после 10 операций колеблется в диапазоне 200–320 мин и приближается к средней по выборке

величине (200 мин). С нашей точки зрения, это подтверждает, что самообучение хирургических команд существует.

Еще один аргумент: число точек несимметрично относительно средней (по генеральной совокупности случаев) длительности операций. По центральной предельной теореме распределение длительности операции должно быть близким к нормальному. При небольшом числе точек можно хотя бы ожидать, что количество случаев с ее большей и меньшей по сравнению со средним значением величиной должно примерно совпадать. Однако на рис. 1 преобладают случаи, для которых эта величина — более 200 мин. Таким образом, менее опытные команды чаще демонстрируют худшие по сравнению с мировой практикой результаты.

Если считать, что процесс самообучения действительно происходит, то его длительность для относительно простых операций по анатомической резекции печени составляет около 10 операций. Отметим некую обращающую на себя внимание странность, объяснение которой будет приведено далее: после быстрого снижения длительности операций отчасти начинается ее новый рост.

Анализ зависимости объема кровопотери от числа проведенных операций дал полностью аналогичные результаты.

Определенные выводы о том, как происходит процесс самообучения, можно получить при анализе процента осложнений после РАО для всех видов операций на печени (рис. 2).

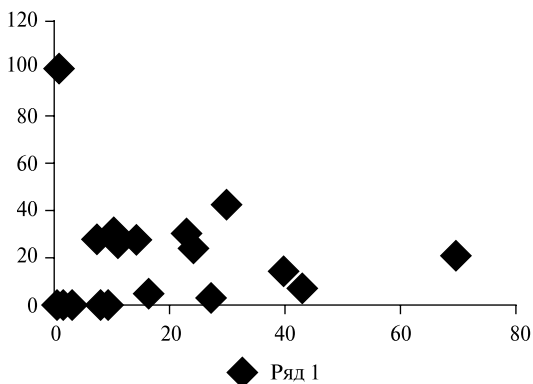


Рис. 2. Зависимость доли осложнений после операции на печени от общего числа проведенных операций (средняя величина по генеральной совокупности — 20%)

Средний процент постоперационных осложнений после использования РХК (усреднение проводилось по каждой публикации) сильно варьируется: есть публикации, в которых осложнений нет или почти нет, но есть и противоположные случаи.

С нашей точки зрения, результаты можно разбить на две примерно равно представленные по числу группы с большей и меньшей долей постоперационных осложнений. У одних хирургических команд, как это и должно быть в случае самообучения, происходит постепенное снижение доли постоперационных осложнений и приближение этой величины к результатам наиболее опытного коллектива, проводшего 70 операций. Однако одновременно существует и плотная по своим результатам группа из девяти операционных команд, у которой доля постоперационных осложнений по мере увеличения опыта пусть незначительно, но растет.

Для объяснения такого, на первый взгляд, парадоксального и опровергающего выводы о наличии самообучения результата было проведено дополнительное усреднение доли осложнений. В классы были объединены публикации, основанные на числе больных с шагом 5 (1-й класс — от 1 до 5; 2-й — от 6 до 10 и т.д.). Соответствующие 14 величин были отложены по оси абсцисс (кроме 7-го и 10–13-го классов, поскольку публикации с соответствующим числом больных отсутствовали). Для публикаций, попавших в один и тот же класс, были сложены а) число случаев; б) число послеоперационных осложнений. Для каждого класса были рассчитаны средние проценты послеоперационных осложнений: общее число послеоперационных осложнений в классе $\times 100$ / общее число больных в классе. Эти величины расположены по оси ординат (рис. 3). Для сравнения на графике представлен ряд 2, показывающий среднее число осложнений по всей выборке.

На первый взгляд, полученная зависимость, имеющая вид синусоиды, выглядит еще более странно: по мере увеличения опыта хирургических команд процент осложнений после использования РАО не снижается, а колеблется относительно средней для всей выборки величины, становясь то выше, то ниже нее. Странно и то, что размах подобных колебаний относительно средней (по генеральной совокупности величины) является примерно постоянным (10–12%).

Для объяснения этой зависимости необходимо вспомнить о существенных различиях в сложности отдельных видов операций на печени. На рис. 4 добавлен ряд 3, показывающий долю операций максимального (3-го) уровня сложности среди оперативных вмешательств в каждом классе². Заметно, что

² В связи с тем, что РАО нецелесообразно проводить при относительно простых диагнозах, случаев с первым (наиболее простым) уровнем сложности в выборке не было.

зоны увеличения доли послеоперационных осложнений и процента операций с максимальной сложностью совпадают. Более того, по мере накопления опыта прослеживается постепенное увеличение доли операций с максимальной сложностью, т.е. примерно одинаковые всплески доли осложнений вызываются значительным ростом доли наиболее сложных операций.

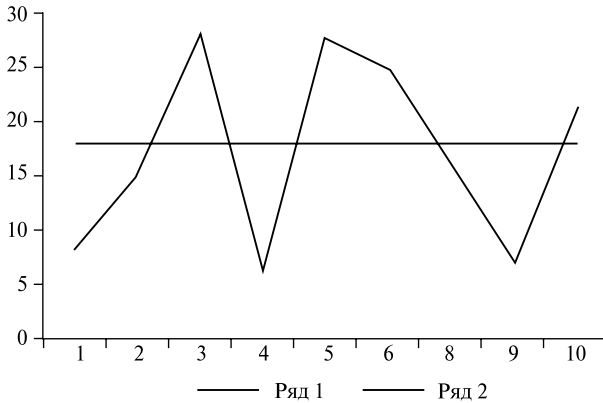


Рис. 3. Зависимость среднего процента осложнений после операции на печени от числа проведенных операций

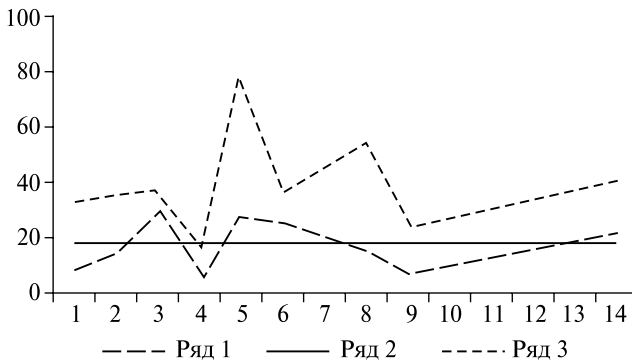


Рис. 4. Зависимость среднего процента осложнений после операции (ряд 1) и доли операций с максимальным уровнем сложности (ряд 3) от их числа

Таким образом, можно сделать предварительный вывод не об отсутствии позитивного влияния опыта операций с использованием РХК на вероятность послеоперационного осложнения, а о постепенном переходе хирургов по мере

их самообучения на все более сложные операции. Можно предположить, что этот процесс проходит следующим образом. После ряда успешных операций начинают отбираться их еще более сложные виды, что незамедлительно вызывает рост послеоперационных осложнений. Это в свою очередь вызывает определенный «откат» в сложности операций, причем в степени, превосходящей необходимость, что вызывает существенное уменьшение доли осложнений. В результате начинается новый виток необоснованного отбора излишне сложных случаев и т.д. Обсуждение такой трактовки полученных результатов в Институте хирургии им. А.В. Вишневского, а затем на медицинских конференциях продемонстрировало согласие с ней оперирующих хирургов.

Поскольку использование РХК для очень сложных операций на ПЖ более обосновано, соответствующие статьи, как правило, базируются на значительном числе наблюдений (от 1 до 250). Так, для наиболее распространенной панкреатодуоденальной резекции (ПДР) в среднем оно составляет около 28, а максимальное — 132 клинических случая. В результате в статьях все характеристики операций представлены в усредненном виде.

Зависимость средней (по публикации) длительности операций по ПДР от числа операций, на которых основана статья, оказалась полностью аналогичной зависимости, которая наблюдалась у операций на печени. С ростом опыта использования РХК разброс длительности операций снижается и постепенно стремится к среднему для всей выборки значению. Как это было и ранее, преобладают случаи с большей (по сравнению с общим результатом для всей выборки) средней длительностью операции (12 против 5 для ПДР и 7 против 3 для дистальной резекции ПЖ), что подтверждает гипотезу о наличии самообучения.

Для обоих видов резекции ПЖ средняя для публикации длительность операции отклоняется от средней по генеральной совокупности величины менее чем на 20% при 50 операциях. Это показывает, после проведения какого числа РАО на ПЖ хирургический коллектив выходит на мировой уровень. Хотя из-за усреднения данная оценка завышена, заметно, что скорость самообучения для более сложных операций на ПЖ существенно ниже, чем для относительно простых операций на печени.

Все перечисленные моменты, отмеченные выше для зависимости длительности РАО на ПЖ от числа проведенных операций, характерны и для величины кровопотери. Практически совпадает даже число операций у одного авторского коллектива, начиная с которого ее средняя (по публикации) величина отличается от средней по всей выборке менее чем на 20%. При меньшем числе клинических случаев также прослеживается преобладание операций с большей — по сравнению со средней величиной — кровопотерей (по всей выборке). Следовательно, можно сделать вывод, что коллектив клиники после примерно 50 операций на ПЖ достигает квалификации на уровне мировых стандартов.

На первый взгляд, выводу о существовании самообучения противоречит увеличение доли осложнений у пациентов при росте числа операций на ПЖ (рис. 5).

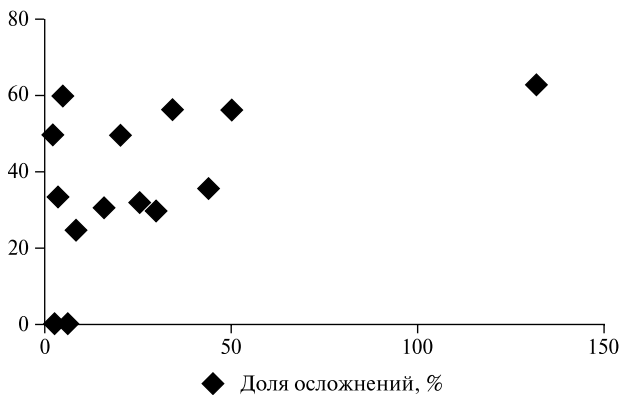


Рис. 5. Процент послеоперационных осложнений в зависимости от числа операций ПДР, выполненных одной и той же хирургической бригадой (средний процент осложнений по всей выборке — 48,4)

Тенденция роста доли осложнений еще более заметна, если применить процедуру «сглаживания», аналогичную той, которая была ранее применена при анализе длительности РАО на печени (1-й класс — 1–5 больных, 2-й — 6–10 и т.д.) (рис. 6).

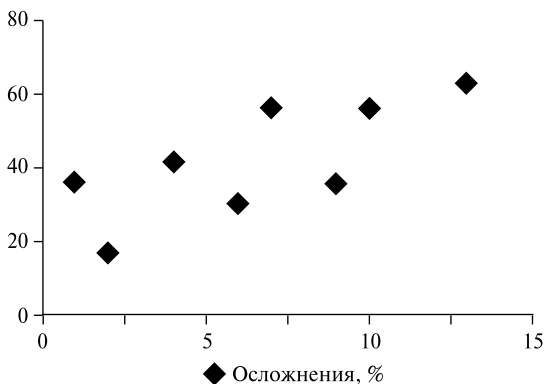


Рис. 6. «Сглаженная» зависимость доли послеоперационных осложнений после ПДР от опыта хирургической бригады (средний процент осложнений по всей выборке — 48,4)

Аналогичные результаты были получены для дистальной и срединной резекции ПЖ. Такой же, на первый взгляд парадоксальный, результат был получен и для процента летальных исходов в течение 90 дней после проведения РАО на ПЖ: опыт хирургической бригады негативно влияет и на эту принципиально важную характеристику.

В отношении довольно простых и в то же время существенно различающихся по своей сложности операций на печени был сделан следующий вывод: с ростом опыта врачи постепенно берутся за все более сложные виды операций. Поскольку все виды РАО на ПЖ относятся к очень сложным, проверка аналогичной гипотезы для них может быть осуществлена иначе. Доказательством будут служить изменения характеристик пациентов и проводимых операций, отбираемых по мере увеличения квалификации хирургических бригад:

- сложность операции, связанная с числом удаляемых лимфоузлов (рис. 7);
- доля злокачественных опухолей;
- средний возраст пациентов;
- доля полностью роботических вмешательств.

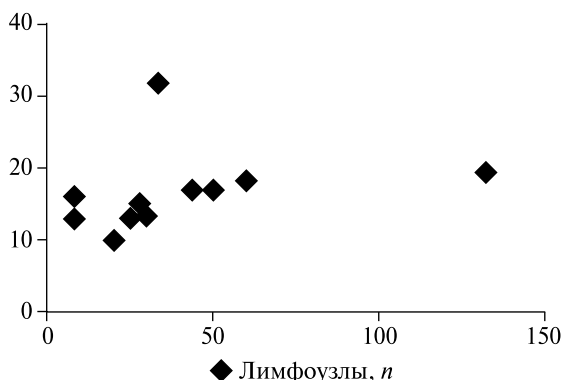


Рис. 7. Среднее число лимфоузлов, удаляемых при операции ПДР, в зависимости от числа таких операций, выполненных одной и той же хирургической бригадой (среднее количество по всей выборке — 18)

Все перечисленные характеристики пациентов, заболеваний и проводимых операций отражают сложность конкретных врачебных случаев и по мере увеличения квалификации хирургической команды плавно меняются в сторону увеличения этой сложности. Таким образом, можно сделать вывод, что рост опыта при поголовно сложных операциях на ПЖ приводит к постепенному отбору все более сложных врачебных случаев.

Выводы

1. При использовании сложного оборудования происходит постепенное самообучение хирургических команд.
2. Скорость этого процесса зависит от сложности операций.
3. Самообучение достигается за счет не только числа проведенных операций, но и постепенного усложнения их видов и тяжести врачебных случаев.
4. При самообучении возможно ухудшение качества работы, вызванное недостаточным осознанием хирургической командой своей квалификации, что требует от администрации клиники контроля при отборе пациентов для осуществления РАО и крайне взвешенных решений по этому поводу.

Источники

Берелавичус С.В., Кригер А.Г., Титова Н.Л., Поляков И.С. Робот-ассистированные операции на печени // Хирургия. Журнал им. Н.И. Пирогова. 2014. № 11. С. 81–87.

Нейман Дж. фон. Теория самовоспроизводящихся автоматов. М.: Мир, 1971.

Argyris C., Schön D.A. Organizational Learning: A Theory of Action Perspective. Reading, MA: Addison-Wesley, 1978.

Berelson B. Content Analysis in Communication Research. N.Y.: Free Press, 1952.

Lasswell H. Analysing the Content of Mass Communication: A Brief Introduction. N.Y.: Thesis Publishers Inc., 1942.

В.В. Власов

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ПОЧЕМУ В РОССИИ НЕТ РЕФОРМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ?

В быстро изменяющемся обществе вольно или невольно изменяются все системы, в том числе формально неизменные. Системы здравоохранения, новые для мировой практики, чрезвычайно вариабельны и быстро изменяются уже потому, что исторически находятся в юности, существуя менее века. Новое ускорение реформ в здравоохранении отмечается в последнее десятилетие XX в. Это объясняется не только быстрым развитием медицинских технологий, но и изменением в обществе фундаментальных представлений — о справедливости, ценности жизни, индивидуальной и общественной ответственности, солидарности, — публичностью политики, возрастающим участием общества в принятии решений национального масштаба.

Россия в силу своей исторической трансформации 1991 г. пришла к необходимости реформы системы здравоохранения (СЗ). Реформа нужна была, как принято считать, в первую очередь из-за накопившегося недофинансирования, которое (в силу трудностей начала переходного периода) стало столь же катастрофическим, как и в других гуманитарных областях (например образовании).

Другая проблема СЗ, известная специалистам и обществу в целом, — проблема несправедливости, неравенства и несоответствия коммунистических обещаний реальному объему помощи, оказывавшейся населению. Неравенство доступа к медицинской помощи было одним из важных двигателей перестройки. Неравенство и необеспеченность, к сожалению, не были осмыслены как самостоятельные проблемы. Возобладало представление о том, что — по аналогии с демократизацией общества — улучшение финансирования и развитие рыночной экономики решат и проблемы финансирования, и проблемы справедливости. Как показали последующие 25 лет, применительно и к жизни страны в целом, и к СЗ улучшение финансирования не является ни достаточным, ни основным при создании справедливой системы. Второй важнейшей причиной сохранения СЗ в неизменном виде было сформировавшееся под влиянием советской пропаганды убеждение, что советская СЗ — лучшая в мире, только недофинансированная. Это убеждение значительной части врачебного сообщества и руководителей СЗ появляется

и сейчас, особенно в моменты яркого проявления неспособности нынешней СЗ справиться с текущими вызовами. Конечно, последнее удивительно, поскольку сведения о катастрофическом состоянии материально-технической базы здравоохранения стали хорошо известны уже в конце 1980-х годов.

В начале 1990-х годов в стремлении создать поток финансирования (дополнительно к скудным ресурсам, выделяемым на СЗ) была сформирована параллельная система финансирования через обязательное медицинское страхование (ОМС). Почти немедленно государственное (включая региональное) финансирование СЗ сократилось, и полезный эффект — улучшение финансирования — был в лучшем случае кратковременным. Важнейший элемент системы ОМС — финансирование из региональных бюджетов взносов за неработающее население — никогда не был реализован во всем объеме. Его финансирование с января 2015 г. должно было стать полным и неизбежным для региональных бюджетов, но, как видится сейчас, все-таки не станет. Эта почти неизбежная трагедия 2015 г. может быть связана с кризисными процессами последних лет, но критический взгляд на предыдущие 20 лет должен поставить под сомнение эту связь. Само ОМС никогда не было страхованием, это лишь механизм распределения средств, собранных централизованно когда-то в виде взносов, а когда-то и в виде налогов. Существуя формально как внебюджетный фонд, ОМС пополняется из бюджета и отдает деньги в бюджет по оперативным решениям правительства или законодателя и даже финансирует проекты, не относящиеся к медицинской помощи. Иными словами, усложненная система финансирования не стала ничем новым, а продолжила существование в качестве фрагмента или придатка бюджетного механизма. Поэтому она не могла стать и не стала финансовым рычагом изменений СЗ.

Ввиду очевидных и значительных дефектов СЗ, доставшейся России от коммунистического прошлого, в 1990-е годы был развернут ряд проектов по разработке реформы СЗ. Нередко слова «реформа здравоохранения» присутствовали даже в их названиях. Они, однако, были в основном нацелены на восполнение дефицита в оснащении медицинских учреждений-бенефициаров. Расходование тех кредитов на закупку оборудования наложило отпечаток на реализацию всех последующих попыток улучшить ситуацию в СЗ. С 2000 г., когда ошибочность создания финансирования СЗ через ОМС была уже очевидной, реформа СЗ могла бы быть разработана благодаря устремлениям к стратегическому планированию. Реформа СЗ как приоритет была определена поручением президента; правда, термин «реформа» здесь уже не был использован. Все усилия оказались направленными на решение проблем финансирования через ряд квазивертикальных проектов, решающих узкоспециальные задачи и не влияющих на развитие самой СЗ.

«Дополнительное лекарственное обеспечение», «дополнительная диспансеризация трудоспособного населения», «детская диспансеризация», «дополнительное страхование» и подобные идеи до сих пор наиболее точно описывают планируемые и реализуемые изменения в здравоохранении. Часть из них — просто эвфемизмы (никакого «основного лекарственного обеспечения», к которому могло бы прилагаться «дополнительное», не существует), другие отражают реальные устремления добавить к СЗ отдельные элементы, способные, как предполагается, ее улучшить. Такими частными изменениями стали, например, строительство «центров высоких технологий» в регионах страны, развитие функциональной сети больниц, оказывающих помощь пострадавшим на дорогах. Акцент на «вертикальных» проектах канализировал дополнительные средства и оставил основу инфраструктуры СЗ, в особенности первичную медицинскую помощь, в бедственном состоянии.

Низкое качество разработки проектов по монетизации льгот, в том числе «дополнительного лекарственного обеспечения», создало впечатление о невозможности принятия реформ населением страны, и термин «реформа здравоохранения» не использовался. Его заменяли эвфемизмы «повышение структурной эффективности», «конкретизация гарантий», «модернизация здравоохранения», «национальный проект “Здоровье”», «пилотные проекты». Разработка планов развития СЗ оформлялась в виде планов развития, «дорожных карт» и «стратегий», обычно не содержавших стратегических предложений, как, например, проект «Стратегия развития здравоохранения Российской Федерации на долгосрочный период», обсуждаемый с конца 2014 г. или «Стратегия лекарственного обеспечения населения», принятая в 2013 г. и не содержащая планов по введению лекарственного обеспечения.

В целом вместо реформирования СЗ в последние 20 лет улучшалось ее финансирование и развивались средства экономического поощрения организаций и работников СЗ. Относительные объемы поощрения достигли своего апофеоза в виде «эффективного контракта» и уникальной оплаты труда медицинских работников, в которой до 70% составляют поощрительные выплаты. В виде показателей эффективности СЗ в 2000–2008 гг. выступали нарастающие объемы израсходованных бюджетных и страховых средств, направленных в СЗ. В 2008–2010 гг., по мере нарастания третьей волны прироста продолжительности жизни, их сменяют улучшавшиеся демографические показатели. И те и другие имеют косвенное отношение к реальным характеристикам работы СЗ.

Наивная идея об улучшении СЗ с помощью финансовых инструментов легла в основу переработки основных законов, посвященных здравоохранению. Именно поэтому первым был принят закон об ОМС (№ 326-ФЗ, 2010 г.), разрабатывавшийся по крайней мере с 2004 г. и уже под него, с уче-

том заданных в нем решений и сроков, были приняты закон о здравоохранении (№ 323-ФЗ, 2011 г.) и о лекарствах (№ 61-ФЗ, 2010 г.). Предполагалось, что через предписывающие порядок (порядки) и содержание помощи (стандарты) документы СЗ будет реализовывать «правильные» процессы в согласовании с финансированием, когда оно достигнет «соответствующего» уровня, предполагавшегося первоначально к 2012 г. Расчеты этого уровня, соответствующего заданным стандартам, никогда не были обнаружены. Лишь в 2013 г. происходит фактический (но не юридический) отказ от «стандартов» как документов, предписывающих содержание медицинской помощи, и их заменяют необязательные, но этим и удобные для врачей клинические рекомендации.

Эти тактические маневры не решают проблем СЗ, как предсуществующих, так и возникающих в связи с реализацией идеи улучшения СЗ с помощью финансовых инструментов. Согласно законодательству, посвященному здравоохранению и ОМС, с 2015 г. финансирование СЗ должно осуществляться через канал ОМС (одноканально) и в соответствии с планами быть достаточным. Предполагавшегося уровня финансирования достичь не удалось, и, так же как в 1992 г., было принято решение о специальном финансировании национальных медицинских центров из федерального бюджета («высокие технологии»); также в конце 2014 г. и в 2015 г. принимаются решения, освободившие эти центры от необходимости выполнять закон наряду с другими медицинскими учреждениями. В 2015 г. срочно, постфактум, принимается поправка к Закону № 323-ФЗ, позволяющая финансировать некую «апробацию» новых методов лечения в федеральных центрах, выводящая их из-под контроля качества и предоставляющая им дополнительное финансирование. В 2010—2015 гг. принимается множество оперативных решений подобного рода.

Среди показателей структуры и процессов российской СЗ ее важнейшей особенностью является значительная доля помощи, оказываемой в больницах, и соответственно большое число больничных коек по сравнению со странами, имеющими более качественные СЗ. Это различие отражает не только локализацию процессов помощи, но и традиции советской системы, недоразвитость системы социального обеспечения, ортодоксальную структуру больниц и соответственно коечного фонда и многое другое. Начиная с 1990-х годов в стране идут процессы закрытия медицинских учреждений, прежде всего на селе, где вследствие низкой плотности населения нагрузка на одного медицинского работника, на койку в стационаре была самой низкой и где соответственно затраты на оказание помощи одному больному были наиболее высокими. Акушерские койки до конца 1990-х годов не сокращаются — идеологический пресс держит их, заполняет без нужды гос-

питализируемыми беременными. В 2000–2012 гг. этот процесс сокращения числа больничных коек протекал быстрее, чем, например, 30 лет назад в Великобритании. Важно, что этот процесс способствует сокращению производительных расходов. Никаких структурных и функциональных преобразований в СЗ при этом не происходит. Прирост числа социальных коек, коек долечивания, паллиативных коек незначителен. Учреждения первичной медицинской помощи остаются недоукомплектованными, недофинансированными и плохо оснащенными.

Сокращение учреждений здравоохранения было особенно значительным на селе. Например, в Красноярском крае почти не осталось врачебных участков с численностью приписанного к ним населения менее 1700 человек. При плотности населения 1,21 человек на 1 кв. км это означает, что средняя обслуживаемая площадь участка составляет более 1400 кв. км. Если же учесть, что треть населения края живет в краевом центре, то за его пределами средняя площадь участка превышает 2000 кв. км. Неравномерность заселения российских пространств несколько смягчает эту проблему, но решаться приемлемо она может только при дифференциации размеров участков и установлении их разумного размера. Сегодня в городах почти не осталось участков с рекомендованной Минздравом России численностью прикрепленного населения 1700 человек, она стала минимальной вследствие действия предложенных федеральным центром индикаторов. На этом примере видно, что рационализация привела не только к более эффективному расходованию средств, но и к углублению неравенства и ухудшению доступности помощи для наиболее уязвимых групп населения.

Предписанный переход на финансирование через ОМС и экономический кризис, надвигающиеся неотвратимо, заставили и большие города, в том числе Москву, в 2014 г. начать сокращение больничных коек, прежде всего потому, что это — самая большая часть расходов (схожие процессы происходят в школах, детских садах и т.д.). Скорость и объемы сокращения уже не могли быть компенсированы перераспределением работников. В преддверии 2015 г. это вызвало резкое недовольство населения и вернуло в обиход термин «реформа», отсутствовавший в общественном официальном словопотреблении в течение последних 15 лет. «Реформе» были приписаны закрытие больниц, которые руководители СЗ с лукавством упорно называли оптимизацией. В действительности в 2014 г. было остро осознано перераспределение бюджетных расходов в ущерб здравоохранению и невозможность получить желаемое увеличение сборов в ОМС. Соответственно процессы сокращения инфраструктуры СЗ ускорились. Они контрастировали со значительными расходами на оснащение и ремонт учреждений, понесенными в предшествующие годы — иногда тех же, что закрывались в 2014 г.

Точку зрения федерального минздрава на происходящие процессы можно выразить так: СЗ развивается динамично, ее финансирование нарастает, качество помощи улучшается, состояние здоровья населения улучшается. В действительности СЗ структурно и функционально не развивается, в том числе потому, что цели ее реформирования не ставились. Формулировавшиеся же цели, например, увеличение численности населения, не соответствуют возможностям СЗ настолько, что с таким же успехом наступление лета можно было бы увязывать с проведенной диспансеризацией.

Безусловным приоритетом для СЗ является увеличение объемов финансирования. Вместе с тем экономический кризис России 2014 г. ставит страну перед выбором: продолжать сохранять советскую систему, хорошо приспособленную к предоставлению минимальной помощи, или реформировать ее с тем, чтобы при доступном финансировании оказывать максимальные объемы высококачественной помощи — наиболее затратно эффективной. Обсуждение необходимости «финансового наполнения программы госгарантий» не может продолжаться всерьез просто потому, что в стране в ближайшие десятилетия не может появиться средств, даже приближенно соответствующих заявляемым «гарантиям». Инициация еще одной «модернизации» без сформулированных целей или еще одного «национального проекта», у которого нет проекта (хотя бы как у «Продовольственной программы СССР» 1982 г.), даже при условии насколько-то увеличенных бюджетных ассигнований не может изменить траектории развития СЗ.

Нужна реформа. Реальная причина консервации советской СЗ — политическая. Реформа СЗ в России не состоялась потому, что не были поставлены вопросы о несправедливости этой системы.

Формирование повестки изменений в системе социальной и медицинской помощи должно обсуждаться с учеными, работниками и клиентами системы. Последние одновременно являются владельцами системы через отчуждаемые у них средства. Недопустимо принятие решений способом, продемонстрированным московским правительством в 2014 г.: приглашенная иностранная компания в атмосфере секретности разрабатывает план, наличие которого отрицается до утечки от некоего «Сноудена»; когда же выясняется, что план есть, правительство обещает его раскрыть, но не раскрывает; ознакомившиеся с планом эксперты называют его непрофессиональным, но правительство продолжает его реализовывать.

Ключевым элементом реформы СЗ должно стать признание законом ограниченности средств в СЗ и невозможности получения в перспективе средств, достаточных для выполнения «стандартов». Для формирования достойной СЗ не хватает экономических «настроек» — система нуждается в изменении структуры и функций для достижения максимально возможной

в реальных условиях степени удовлетворения потребностей граждан в медицинской помощи.

Из этого вытекают важнейшие следствия, в том числе:

- невозможность гарантировать гражданам неограниченные объемы помощи в виде государственных гарантий бесплатного предоставления видов медицинской помощи;
- рациональный отказ от имитационной «страховой модели» финансирования СЗ в виде ОМС;
- создание системы лекарственного обеспечения граждан, включая амбулаторное лечение;
- институционализация оценки медицинских технологий с целью формирования пакета помощи, включая лекарственную, финансируемую из общественных средств;
- перемещение финансирования и полномочий в первичную медицинскую помощь, развиваемую как экономичная система, основанная на модели семейного врача;
- развитие полномочий и ответственности врача, ныне прозябающего в виде наемного технического работника государственной фабрики.

Лишь отказ от ОМС — задача краткосрочная и техническая. Все остальные (и многие не упомянутые здесь) требуют интенсивного обсуждения в обществе, поскольку затрагивают фундаментальные представления народа о справедливости и общественных обязательствах. Столь же долго, сколь долго откладывается обсуждение этих важнейших вопросов, не будет признана необходимость и возможность реформы СЗ.

А.Л. Гринин
Волгоградский
центр социальных
исследований,

Л.Е. Гринин

Лаборатория
мониторинга
рисков социально-
политической
дестабилизации
НИУ ВШЭ,
Волгоградский
центр социальных
исследований

ПЕРСПЕКТИВЫ РАДИКАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В БЛИЖАЙШИЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ И СВЯЗАННЫЕ С НИМИ РИСКИ СОЦИАЛЬНО- ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ В МИРЕ¹

В настоящее время опубликовано много работ, посвященных прогнозам будущих рисков в результате развития новых технологий, в том числе алармистских. Другая часть подобных работ содержит своего рода технологический оптимизм, как, например, книга Р. Курцвейла [Kurzweil, 2005]. Большинство исследований связано с анализом прогнозов развития отдельных крупных направлений, таких как био-, нано- или информационные технологии (см., например: [Venkatesh et al., 2003], а также новых направлений, таких как наномедицина [Moghimi, 2005], клонирование [Gurdon, Colman, 1999], нанороботы [Mallouk, Sen, 2009]. К сожалению, большинство авторов, предсказывающих будущее, не опираются на крупные теоретические концепции, как это было распространено среди футурологов предшествующих поколений (см., например: [Белл, 2001; Тоффлер, 2002, 2009]). Исключение составляют, пожалуй, только представители теории длинных волн Кондратьева в аспекте их связи с технологическими укладами (см., например: [Акаев, 2012; Глазьев, 2009; Lynch, 2004; Dator, 2006; Hirooka, 2006; Nefiodov L., Nefiodov S., 2014a, 2014b]; см. также: [Перес, 2011]). Этот подход основан на том, что каждой новой волне (50–60 лет) соответствует новый технологический уклад (об этом будет сказано ниже).

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2015 г. при поддержке РГНФ (проект № 14-02-00330).

В настоящем докладе мы используем разработанную нами модель производственной революции, которая на основе учета крупнейших технологических переворотов в мировом историческом процессе позволяет делать определенные прогнозы (см., например: [Гринин, 2006; Grinin, 2007; Гринин А.Л., Гринин Л.Е., 2013; Гринин Л.Е., Гринин А.Л., 2015; Grinin L., Grinin A., 2013; Grinin A., Grinin L., 2015]). Основываясь на указанной модели, мы говорим об основных направлениях и перспективах радикальных технологических инноваций в ближайшие десятилетия, а также о связанных с ними рисках. Однако из-за ограниченного объема доклада мы можем остановиться только на некоторых прогнозах технологических трансформаций и их социально-политических последствий (подробнее наши прогнозы в увязке с теориями длинных волн Кондратьева и шестого технологического уклада см.: [Гринин, 2013; Гринин Л.Е., Гринин А.Л., 2015]).

Понятие принципов производства и производственных революций

Согласно нашей концепции, исторический процесс можно продуктивно разделить на четыре крупных периода. Нами было предложено понятие *принципа производства*, с помощью которого описываются крупнейшие ступени развития мировых производительных сил [Гринин, 2006]. К смене принципа производства приводит производственная революция. В истории можно выделить три производственные революции, которые имели наиболее глубокие и всеобъемлющие последствия для общества.

1. *Аграрная революция*. Ее результат — переход к систематическому производству пищи и на этой базе — к сложному общественному разделению труда.

2. *Промышленная революция*, в результате которой основное производство сосредоточилось в промышленности и стало осуществляться при помощи машин и механизмов.

3. *Кибернетическая революция*, на начальной фазе которой появились мощные информационные технологии и распространилась автоматизация, а на завершающей произойдет переход к широкому использованию самоуправляемых систем (*т.е. систем, которые могут регулировать свою деятельность самостоятельно, при минимальном вмешательстве человека или полном его отсутствии*). Именно поэтому мы и назвали эту революцию кибернетической. Завершающая фаза кибернетической революции начнется в 2030–2040-е годы и продлится до 2060–2070-х годов².

² В ближайшие 15 или более лет мы не предполагаем радикальных технологических прорывов, а напротив, полагаем, что так называемая «технологическая» пауза затянется (объяснение см.: [Гринин, 2013; Гринин Л.Е., Гринин А.Л., 2015, приложение]).

Мы выделили следующие тесно взаимосвязанные черты кибернетической революции (подробнее см.: [Гринин А.Л., Гринин Л.Е., 2013; Гринин Л.Е., Гринин А.Л., 2015; Grinin L., Grinin A., 2013]).

1. Распространение технологий массового производства самоуправляемых систем разных типов в экономике и жизнедеятельности.

2. Переход к контролю над фундаментальными природными процессами на все более элементарных уровнях организации материи (вплоть до субатомного) и использование мельчайших частиц как строительных блоков, особенно в нано- и биотехнологиях.

3. Контроль над поведением человека с целью уменьшения негативного влияния так называемого человеческого фактора, например, контроль над недостаточным вниманием людей, работающих на транспорте, с целью сокращения возникновения опасных ситуаций.

4. Радикальное расширение технологического выбора различных систем, методов, режимов для достижения конкретных целей и задач.

5. Индивидуализация как тренд технологии.

6. Миниатюризация и микроминиатюризация как основа дальнейшего технологического прогресса [Peercy, 2000; Danko et al., 1959].

Медицина как сфера первоначального технологического прорыва и возникновение комплекса МБНИК-технологий

Стоит вспомнить, что промышленная революция началась в довольно узкой хлопчатобумажной отрасли текстильной мануфактуры, что в условиях уже имевшегося большого числа важнейших элементов машинного производства вызвало взрыв инноваций, которые и дали импульс развитию промышленной революции. По аналогии мы предполагаем, что и кибернетическая революция начнется сперва в узкой области. Исходя из общего вектора достижений науки и развития технологий, с учетом того, что будущая область прорыва должна обладать высокой коммерческой привлекательностью и широким рынком, мы прогнозируем, что завершающая фаза этой революции (фаза управляемых систем) начнется на стыке медицины и ряда других технологий (см. ниже). Однако общий вектор прорыва можно обозначить как стремительный рост *возможностей коррекции или даже модификации биологической природы самого человека*.

Разумеется, от первых шагов в этом направлении (в 2030–2040-е годы) до повсеместного широкого применения пройдет не менее двух-трех десятилетий.

Ведущими технологическими направлениями в фазе управляемых систем станут медицина, био- и нанотехнологии, робототехника, информационные и когнитивные технологии. Вместе они сформируют сложную систему саморегулируемого производства. Мы обозначаем этот комплекс как *МБНРИК-технологии*, по первым буквам перечисленных технологий. Как уже было сказано, довольно распространена аббревиатура «NBIC-технологии» (или конвергенция), т.е. нано-, био-, информационные и когнитивные (см.: [Lynch, 2004; Dator, 2006; Акаев, 2012]), которые предполагают их как основу шестого технологического уклада. Есть также исследователи [Emerging..., 2008], которые считают ведущими в будущем иной набор технологических направлений — GRAIN (Genomics, Robotics, Artificial Intelligence, Nanotechnology).

Помимо того, что этот комплекс будет в нашем понимании существенно шире, мы отмечаем следующие принципиальные моменты нашей концепции:

1) медицина будет сферой, где начнется завершающая фаза кибернетической революции, но в дальнейшем развитие самоуправляемости систем будет происходить в самых разных областях жизни³;

2) медицина имеет уникальные возможности, как ни одна другая отрасль, для объединения всех новых технологий в единую систему;

3) ряд демографических и экономических факторов являются важными предпосылками, которые могут обеспечить прорыв медицины к эпохе самоуправляемых систем (в том числе нарастающий дефицит рабочей силы в развитых странах — см. об этом ниже).

Классификация рисков и некоторые примеры рисков будущих технологий

Основными группами рисков новых технологий являются: связанные с ростом военной опасности; технологические; экологические; социально-экономические; социально-политические; риски, связанные с негативным влиянием на здоровье человека; гуманитарные (т.е. угрожающие правам и возможностям человека, а также чреватые непредсказуемыми изменениями

³ Говоря о медицине в кибернетической революции, мы понимаем ее в широком смысле слова, поскольку она будет включать (и уже активно включает) целый ряд других направлений (например, использование роботов в хирургии и уходе за больными, информационные технологии для удаленной медицины, нейроинтерфейсы для восстановления утраченных способностей; генную терапию и инженерию, нанотехнологии для создания искусственного иммунитета и биочипов, которые мониторят организм; новые материалы для выращивания искусственных органов и многое другое).

биопсихической природы человека) и др. Все они тесно связаны между собой и могут иметь аддитивный эффект.

Далее мы приведем несколько примеров и пояснений, относящихся к отдельным группам рисков.

Экологические риски

Опасность для экологии могут нести, например, наночастицы. Поскольку многие из них не существуют в природе, в процессе эволюции у организмов не сформировались резистентные механизмы. Наночастицы могут быстро привести к загрязнению воды, воздуха, почвы, нанести ущерб флоре и фауне. Несет риски и генная инженерия, в частности из-за эффекта горизонтального переноса генов: модифицированный ген, например сельскохозяйственного растения, может попасть в другие растения, насекомых, животных и даже человека [Paoletti et al., 2008].

Риски, связанные с негативным влиянием на здоровье человека

Причинение вреда здоровью человека может произойти в результате использования нанотехнологий, новых лекарств, геной инженерии, клонирования и др. Даже использование роботов несет риски. Так, в США в 2013 г. был зарегистрирован рост смертельных исходов операций с участием роботов на 34% по отношению к предыдущему году. Некоторые риски могут иметь массовые последствия. Например, развитие фармакологии сопровождается постоянным повышением резистентности микроорганизмов к антибиотикам [Alanis, 2005; Spratt, 1994]. Это ведет к риску появления исключительно устойчивых микроорганизмов, что может обернуться эпидемиями.

Социально-экономические риски

Социальные проблемы могут быть связаны с тем, что применение новых технологий ведет к резкому сокращению потребности в различных профессиях. В частности, возможно даже исчезновение профессии врача в современном смысле этого слова (их могут заменить роботы и информационные системы, либо функции врача станут доступны самим пациентам). Другой проблемой может стать дискриминация по отношению к доступу к новым технологиям *(в частности, сегодня мы наблюдаем это в отношении доступа к информации)*⁴.

⁴ Комиссия по этике в науке и новых технологиях при Европейской комиссии определила такую дискриминацию как киберразизм.

Особо следует отметить риски новых технологий, затрагивающие изменение репродуктивных возможностей человеческого организма. В будущем возможна трансплантация и создание искусственных репродуктивных органов, что может привести к радикальному изменению института брака (уже сегодня подверженного трансформациям), семьи, ролей родителей и детей.

Гуманитарные риски

Весьма серьезен риск нарушения приватности, особенно в случае соединения технических устройств с организмом человека, например биосенсоров, которые уже сейчас могут быть внедрены в организм для проведения диагностики многих заболеваний [Fung et al., 2001]. Несложно представить, что в будущем такие системы угрожают людям, ведь они будут постоянно находиться «под колпаком».

К очень важным и совершенно непредсказуемым гуманитарным рискам относится и рост киборгизации людей за счет развития биомедицинских технологий. Принципиальным достижением в киборгизации является возможность управления искусственными органами с помощью сигналов мозга. Уже применяются такие искусственные органы, как сердце, легкое, печень, почка, ухо, глаз и др. Это направление, с одной стороны, исключительно перспективное, так как решает проблемы продления жизни, улучшения ее качества, реабилитации инвалидов и т.д. Но, с другой стороны, развитие киборгизации человека вызывает определенную и обоснованную тревогу. Вместе с успехами медицины распространяются идеи о том, что человеческое тело будет полностью заменено небιологическим материалом, а от человека останется только мозг или поддерживающие сознание органы. Такие прогнозы, по нашему мнению, вряд ли когда-либо исполнятся (см. о некоторых таких фантазиях: [Рыбалкина, 2005, с. 333] и др.). Вряд ли имеется надобность техническими решениями заменять биологические системы, прошедшие испытания отбором в течение многих миллионов лет. Рациональнее двигаться по пути «ремонта» и улучшения биологических систем, а также их интеграции с различными самоуправляемыми техническими решениями.

Социально-политические риски. Грозит ли нам геронтократия?

Новые биомедицинские технологии ведут к огромным, принципиальным изменениям в самой модели демографического воспроизводства общества. Выше мы говорили о том, что новые технологии могут привести к изменению репродуктивных возможностей людей. Не исключено, что по-

литические элиты в будущем могут использовать «промышленные» репродуктивные технологии в геополитических целях. Не начнется ли, например, ускорение роста населения с их помощью?

Рост ожидаемой продолжительности жизни в условиях низкой рождаемости означает, что молодежи будет все труднее обеспечивать пенсионные выплаты старшему поколению. Скоро это станет серьезной проблемой не только в развитых странах (где она и так уже острая), но и в большинстве развивающихся. Потребуется повышение потолка трудового возраста за счет увеличения работоспособности на 10–15 лет и более полной вовлеченности инвалидов в трудовой процесс за счет новых технических средств и достижений медицины. Таким образом, пожилые люди и инвалиды в возрастающей степени должны будут обеспечивать свое содержание сами.

Однако, помогая решить одну социальную проблему, новые технологии создадут другие. Во-первых, старшее поколение будет неизбежно препятствовать карьерному росту младшего; во-вторых, постаревшее население может вести общество к росту консерватизма, что способно замедлить и технологический рост в будущем (к тому же будет затруднена и замена пожилых работников, переучиваться которым будет практически невозможно). Еще более тревожно, что рост продолжительности жизни и активности может быть связан с возможным противостоянием поколений, а в условиях борьбы за голоса избирателей — и с кризисом демократической формы правления в целом. Дело в том, что с ростом продолжительности жизни и сокращением доли молодежи в структуре населения неизбежно ощутимо вырастет численность и роль пожилых и старых людей. А поскольку пожилое поколение более консервативно в своих пристрастиях и привычках, это может повлиять на выбор политического курса и многого другого, что способно поставить молодое и среднее поколения в невыгодное положение (например, введение возрастных цензов и т.п.). Немаловажно, что такой поворот к геронтократии быстрее всего наметится в европейских странах и США. В них, с одной стороны, наиболее сильны традиции демократии, а с другой — особенно заметна этнокультурная диспропорция (в результате в будущем, например в США, могут быть противопоставлены молодое латинское и пожилое белое население, а в Европе — молодое исламское и пожилое белое христианское население). В условиях глобализации поколенческие конфликты в этих странах на почве указанного кризиса демократии неизбежно скажутся на судьбах всего мира.

Заключение

Мы прогнозируем, что в ближайшие десятилетия следует ждать завершающей фазы кибернетической революции. Развитие МБНРИК-технологий не только существенно увеличит ожидаемую продолжительность и повысит

качество человеческой жизни, но и приведет к появлению возможности изменять и модифицировать саму биологию человеческого организма. Однако такой переход будет иметь неоднозначные последствия, он таит в себе ряд рисков. Большинство рисков можно минимизировать, если сделать их управляемыми. Именно это и должно стать основной задачей общества в преддверии грядущего технологического рывка.

Источники

Акаев А.А. Математические основы инновационно-циклической теории экономического развития Шумпетера — Кондратьева // Кондратьевские волны. Аспекты и перспективы / отв. ред. А.А. Акаев, Р.С. Гринберг, Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев, С.Ю. Малков. Волгоград: Учитель, 2012. С. 110—135.

Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество — Введение. М.: Basic Books, 2001.

Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 26—32.

Гринин А.Л., Гринин Л.Е. Кибернетическая революция и грядущие технологические трансформации (развитие ведущих технологий в свете теории производственных революций) // Эволюция Земли, жизни, общества, разума / отв. ред. Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев, А.В. Марков. Волгоград: Учитель, 2013. С. 167—239.

Гринин Л.Е. Производительные силы и исторический процесс. 3-е изд., стереотип. М.: КомКнига, 2006.

Гринин Л.Е. Динамика кондратьевских волн в свете теории производственных революций // Кондратьевские волны: Палитра взглядов / отв. ред. Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев, С.Ю. Малков. Волгоград: Учитель, 2013. С. 31—83.

Гринин Л.Е., Гринин А.Л. От рубил до нанороботов. Мир на пути к эпохе самоуправляемых систем (История технологий и описание их будущего). Волгоград: Учитель, 2015 (в печати).

Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Дело, 2011.

Рыбалкина М. Нанотехнологии для всех. М.: Nanotechnology News Network, 2005.

Тоффлер Э. Метаморфозы власти. М.: АСТ, 2009.

Тоффлер Э. Третья волна. М.: АСТ, 2002.

Alanis A.J. Resistance to Antibiotics: Are We in the Post-Antibiotic Era? // Archives of Medical Research. 2005. Vol. 36. No. 6. P. 697—705.

Danko S.F., Doxey W.L., McNaull J.P. The Micro-Module: A Logical Approach to Microminiaturization // Proceedings of the IRE. 1959. Vol. 47. No. 5. P. 894—903.

Dator J. Alternative Futures for K-Waves // Kondratieff Waves, Warfare and World Security / T.C. Devezas (ed.). Amsterdam: IOS Press, 2006. P. 311—317.

Emerging Conceptual, Ethical and Policy Issues in Bionanotechnology / F. Jotterand (ed.). Vol. 101. Dordrecht; L.: Springer Science & Business Media, 2008.

Fung E.T. et al. Protein Biochips for Differential Profiling // Current Opinion in Biotechnology. 2001. Vol. 12. No. 1. P. 65–69.

Grinin A., Grinin L. The Cybernetic Revolution and the Epoch of Self-Regulating Systems // Social Evolution & History. 2015. Vol. 14. No. 1 (in press).

Grinin L.E. Production Revolutions and Periodization of History: A Comparative and Theoretic-Mathematical Approach // Social Evolution & History. 2007. Vol. 6. No. 2. P. 75–120.

Grinin L., Grinin A. Macroevolution of Technology // Evolution: Development within Big History, Evolutionary and World-System Paradigms. Yearbook / L.E. Grinin, A.V. Korotayev (eds). Volgograd: Uchitel, 2013. P. 143–178.

Gurdon J.B., Colman A. The Future of Cloning // Nature. 1999. Vol. 402. Iss. 6763. P. 743–746.

Hirooka M. Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar, 2006.

Kurzweil R. The Singularity Is Near: When Humans Transcend Biology. N.Y.: Viking, 2005.

Lynch Z. Neurotechnology and Society 2010–2060 // Annals of the New York Academy of Sciences. 2004. Vol. 1013. No. 1. P. 229–233.

Mallouk Th.E., Sen A. Powering Nanorobots // Scientific American. 2009. Vol. 300. No. 5. P. 72–77.

Moghimi S.M. Nanomedicine: Current Status and Future Prospects // The FASEB Journal. 2005. Vol. 19. No. 3. P. 311–330.

Nefiodow L., Nefiodow S. The Sixth Kondratieff. The New Long Wave of the World Economy. Sankt Augustin, 2014a.

Nefiodow L., Nefiodow S. The Sixth Kondratieff. The Growth Engine of the 21st Century // Kondratieff Waves: Juglar — Kuznets — Kondratieff / L. Grinin, T. Devezas, A. Korotayev (eds). Volgograd: Uchitel, 2014b. P. 326–353.

Paoletti C. et al. GMO Risk Assessment around the World: Some Examples // Trends in Food Science & Technology. 2008. Nov. Vol. 19. Suppl. 1. P. S70–S78.

Peercy P.S. The Drive to Miniaturization // Nature. 2000. Vol. 406. No. 6799. P. 1023–1026.

Spratt B.G. Resistance to Antibiotics Mediated by Target Alterations // Science. 1994. Vol. 264. No. 5157. P. 388–393.

Venkatesh V. et al. User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View // MIS Quarterly. 2003. Vol. 27. No. 3. P. 425–478.

А.Л. Темницкий

Московский государственный
институт международных
отношений (Университет)

МОТИВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРУКТУРЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РОССИЙСКИХ ВРАЧЕЙ

Манипулирование структурой заработной платы может рассматриваться в качестве одного из факторов повышения качества и результативности труда медицинских работников наряду с другими стимулами в оплате труда: повышением прозрачности в определении размеров зарплаты, дифференцированностью зарплаты в зависимости от уровня профессиональной квалификации и личного трудового вклада, созданием условий для получения легального дополнительного заработка, снижением разницы в оплате рядовых работников и руководителей и др.

В условиях децентрализации управления отечественным здравоохранением руководство лечебных учреждений имеет право самостоятельно устанавливать системы оплаты труда и формы материального поощрения, согласуя их с соответствующим профсоюзным органом и руководствуясь лишь гарантиями обеспечения работнику минимального размера оплаты труда. Структура заработной платы врачей, которая указывает на соотношение постоянной и переменной частей в оплате труда, может иметь различные модификации в зависимости от множества факторов. Обычно в ней выделяют *тарифную* (базовые должностные оклады и базовые ставки заработной платы по профессиональным квалификационным группам в сфере здравоохранения; перечень видов выплат компенсационного характера, предусмотренных федеральными законами и Трудовым кодексом) и *надтарифную* части (дополнительная оплата в форме надбавок компенсирующего и стимулирующего характера и премии) [Дифференцированная оплата..., 2011, с. 10–11]. При более четком подходе к структуре заработной платы можно выделить в качестве самостоятельных элементов: 1) базовый оклад; 2) компенсационные выплаты (за работу в особых условиях и т.п.); 3) стимулирующие выплаты (премиальные выплаты за интенсивность, качество, результаты работы, стаж непрерывной работы и выслугу лет).

Необходимой предпосылкой для актуализации роли структуры заработной платы врачей как возможного инструмента повышения мотивации в труде является обеспечение посредством базовой части оплаты труда (базовый оклад плюс компенсационные выплаты) воспроизводственной функции

заработной платы. Только при условии, что заработная плата способна компенсировать физические, умственные и интеллектуальные затраты работника, можно говорить о мотивационном потенциале структуры заработной платы. В противном случае, когда работнику зарплаты хватает только на то, чтобы свести концы с концами, его усилия будут направлены на повышение своей адаптивности к неблагоприятным условиям труда и жизни, а не на достижение ожидаемой результативности и качества труда.

Исходя из этого, по результатам ранее проведенных исследований, предлагалось использовать разные стратегии управления структурой зарплаты для регионов с разным уровнем социально-экономического развития. Для регионов с низким уровнем базовых окладов медицинских работников целесообразно сначала повысить размеры базовой части оплаты труда. Для регионов, где базовые оклады находятся на приемлемом уровне, целесообразно направлять средства преимущественно на увеличение стимулирующей части оплаты труда [Шишкин, Темницкий, Чирикова, 2013, с. 49].

Проблемная ситуация обострена тем, что главврачи в определении стимулирующей надбавки чаще всего руководствуются субъективными предпочтениями, а не четко определенными критериями. «В результате у одних специалистов зарплата падает до 20% от средней по региону, тогда как другим могут платить 200–300%». В этих условиях Минздрав России рекомендовал регионам повысить базовые оклады врачей так, чтобы они составляли не менее 55–60% от заработной платы [Минздрав рекомендовал..., 2014].

Насколько способны различные категории медицинских работников выделить и соотнести в оплате своего труда базовую и стимулирующую части? Каково отношение врачей к базовой части в оплате труда? Какие группы и при каких предпосылках хотели бы, что она была выше, а какие — ниже по отношению к имеющейся? Зависит ли качество, интенсивность труда и удовлетворенность им врачей от структуры заработной платы?

Для ответа на поставленные вопросы будут использоваться материалы социологического исследования медицинских работников, проведенного в 2013 г.¹ Кроме того, для выявления динамики в структуре зарплаты врачей будут использоваться материалы исследования 2014 г.²

¹ Исследование выполнено по Программе фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Опрос проведен региональными ведомствами Минздрава России в 14 субъектах РФ. Объем выборки: 336 главврачей, 1611 врачей и 1953 человека среднего медицинского персонала, 844 человека младшего медицинского персонала. Исследование проведено под руководством проф. С.В. Шишкина. Автор доклада участвовал в разработке инструментария и анализе данных.

² В 2014 г. был опрошен 951 врач в пяти регионах Российской Федерации. Опрос проведен «Левада-Центром» по заказу НИУ ВШЭ в рамках исследования проблем

Предполагается, что в условиях проводимых реформ в здравоохранении большая часть врачей будет бороться за повышение доли базовой части в оплате труда как гарантии стабильности их положения. Предлагаемый анализ направлен не столько на раскрытие реально сложившегося положения в структуре заработной платы врачей из разных регионов, работающих в медицинских учреждениях различного типа, сколько на определение того значения, которое может иметь более высокий или более низкий уровень желаемой доли базовой части для различных сторон трудового поведения врачей.

Для выявления отношения медицинских работников к желаемой доле базовой части в структуре заработной платы использовались два вопроса, сочетание ответов на которые позволило вычислить три типологические категории респондентов³: 1) с большей долей желаемой базовой части по отношению к ее величине; 2) с равными долями; 3) с меньшей долей желаемой базовой части по отношению к ее величине. Следует уточнить, что многие медицинские работники (от одной трети среди врачей до двух третей среди ММП) затрудняются дать ответы на данные вопросы. Это указывает либо на отсутствие четкого разделения получаемой зарплаты на базовую и стимулирующую части, либо на нерелевантность такого разделения самими работниками. Предлагаемый методический подход к измерению структуры заработной платы связан с тем, что выделение наличной базовой оплаты выступает единым основанием для вычисления трех указанных категорий. Это позволяет, на наш взгляд, провести более емкий и сфокусированный анализ.

Как и следовало ожидать, большая часть медицинских работников (около двух третей) вне зависимости от должностной категории хотела бы, чтобы доля базовой части стала еще выше; примерно каждый пятый, напротив, выступает за ее уменьшение, а оставшиеся хотели бы оставить все как есть (табл. 1).

Несомненно, размер оплаты труда ММП существенно ниже, чем у главврачей и врачей. Тем не менее доля желающих повысить уровень базовых окладов среди них оказалась заметно ниже. Поэтому нельзя однозначно полагать, что на рост базовой части ориентированы прежде всего те работники, у которых низкий размер зарплаты. Характерно, что в каждой из обследованных профессиональных групп медицинских работников выявлены равные

оплаты труда и перехода к эффективному контракту по Программе фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Руководитель исследования — проф. С.В. Шишкин.

³ Были заданы следующие вопросы. 1. Какую примерно долю из размера получаемой зарплаты у Вас составляет базовая часть (базовый оклад плюс компенсационные выплаты)? 2. Каким бы Вы хотели видеть соотношение базовой (базовый оклад и компенсационные выплаты) и стимулирующей частей (выплаты за интенсивность, качество, результаты работы, премиальные, выплаты за стаж непрерывной работы и выслугу лет)?

по долям группы, которые хотели бы понизить имеющийся базовый оклад и, следовательно, повысить долю стимулирующей части в оплате труда.

Таблица 1. Желаемая доля базовой части в оплате труда у разных категорий медицинских работников по отношению к имеющейся, %

Желаемая доля базовой части по отношению к имеющейся	Главврачи	Врачи	СМП*	ММП**
Выше имеющейся	63	66	65	55
Равная имеющейся	15	13	14	23
Ниже имеющейся	22	21	21	22
Всего	100	100	100	100
<i>Количество ответивших, человек</i>	<i>238</i>	<i>792</i>	<i>762</i>	<i>246</i>

* СМП — средний медицинский персонал; ** ММП — младший медицинский персонал.

По данным исследования, проведенного в конце 2014 г., выявлен значительный (по сравнению с данными 2013 г.) рост ориентации всех категорий медицинских работников на повышение доли базовой части в оплате труда. Среди врачей доля желающих получать более высокий базовый оклад по сравнению с имеющимся возросла до 86%. Только примерно каждый десятый врач хотел бы его уменьшения. Скорее всего, это связано с активизацией усилий по реформированию системы здравоохранения, а также с экономическим кризисом. В этой ситуации рост ориентации медицинских работников на повышение базовой части в оплате труда — явный показатель стремления получить гарантии защиты зарплаты от превратностей реформирования и влияния рынка. Доказательством данного утверждения может служить то, что, по данным исследования 2013 г., в условиях состоявшегося перевода организации на новую отраслевую систему оплаты труда работников бюджетных организаций (НСОТ) возрастает доля врачей, желающих повышения размера базового оклада. Возможно, что опыт реформирования приводит к желанию работников получить различные формы защиты от произвола администрации. Поэтому на базовую часть возлагают надежды как на инструмент защиты. Возможно также, что при наличии сносного заработка появляется желание его защитить, а не преумножить за счет интенсивного труда.

При сопоставлении вычисленных категорий и среднего размера желаемого базового оклада выяснилось, что именно категория медицинских работников с равными долями имеющейся и желаемой базовых частей в оплате труда оказалась максимально близкой к долевым величинам базовых окладов, рекомендованных Минздравом России (табл. 2).

Таблица 2.

Долевой размер желаемой базовой части в оплате труда при условии ее связи с имеющимся базовым окладом в составе получаемой зарплаты у разных категорий медицинских работников, %

Желаемая доля базовой части	Главврачи	Врачи	СМП*	ММП**
Выше имеющейся	66	68	66	69
Равная имеющейся	64	60	60	67
Ниже имеющейся	54	48	48	50
<i>Количество ответивших, человек</i>	238	792	762	246

* СМП — средний медицинский персонал; ** ММП — младший медицинский персонал.

Дальнейший анализ будет проведен применительно к врачам как референтной целевой группе. Предполагается, что врачи с завышенными притязаниями к ожидаемой доле базовой части в оплате труда будут демонстрировать больший уровень неуверенности в своей занятости, неудовлетворенность условиями труда и возможностями для увеличения заработка, более низкий уровень готовности работать лучше, но при этом большую преданность своей организации. Врачи, которые хотели бы снизить долю базовой части, напротив, будут ориентироваться на поиск новых возможностей для увеличения заработка, большую вовлеченность во вторичную занятость вне своего лечебного учреждения, большую готовность расстаться с профессией и сферой здравоохранения ради достижения более высокого уровня материального благополучия. Врачи, желающие закрепить имеющуюся долю базовой части в оплате труда, будут демонстрировать умеренный оптимизм, большую удовлетворенность условиями труда и большую лояльность к проводимым реформам в сфере здравоохранения.

Прежде всего следует указать, что не удалось обнаружить значимых различий в ответах врачей о желаемой доле базовой части в оплате труда в зависимости от субъективных оценок уровня совокупного душевого дохода семьи, а также от оценок его абсолютного размера. Более заметное влияние на уровень притязаний к доле базовой части оказывает размер заработка по основному месту работы и уровень удовлетворенности его размером. И в том и в другом случаях врачи с более высоким размером заработка и уровнем удовлетворенности им хотели бы, чтобы базовая часть в оплате труда была выше, чем имеющаяся. И напротив, врачи с более низким размером заработка и удовлетворенностью им чаще указывали на желание снизить долю базовой части. Причем выявленные различия носят прямо пропорциональный характер. С ростом размера зарплаты и удовлетворенности ею последовательно

увеличивается доля врачей, желающих повысить долю базовой части в оплате труда. Обратная тенденция наблюдается при снижении размера заработка и уровня удовлетворенности им. Не выявлено заметных различий у групп врачей с равными долями имеющейся и желаемой базовой части. Однако по уровню статистической значимости выявленные связи являются слабыми с коэффициентом Крамера около 0,1 при диапазоне его от изменений от 0 до 1. Тем не менее с учетом выдвинутых гипотез можно говорить о первых признаках неправомочности утверждения о том, что притязания к более высокой доле базовой части обуславливаются большей неудовлетворенностью условиями получения заработка. Напротив, скорее полученная возможность зарабатывать больше, чем другие, вызывает у более высокооплачиваемых и довольных своим заработком врачей желание закрепить достигнутое.

Еще четче обнаруженная тенденция проявилась при анализе взаимосвязи оценок возможности выполняемой работы для получения хорошего заработка и желания повысить, оставить прежней либо понизить долю базовой части в оплате труда по отношению к имеющейся. Среди врачей, которые оценивают такую возможность на «5», доля желающих повысить размер базового оклада по сравнению с имеющимся составила 73%, тогда как среди оценивающих на «1» — 62%. Соответственно с понижением оценок возможности выполняемой работы для получения хорошего заработка повышается ориентация врачей на увеличение доли стимулирующей части в оплате труда.

Указанная тенденция отчетливо закрепились во взаимосвязи ожиданий врачей в отношении базовой части оплаты и факта получения стимулирующих надбавок за интенсивность, качество и результаты работы. Те, кто получает такие надбавки, значительно чаще указывают на желание иметь в будущем более высокий базовый оклад, чем в настоящее время. Эта связь находит устойчивое подтверждение (табл. 3).

Примерно две трети врачей в 2013 г. и еще больше (89%) в 2014 г., получающих стимулирующие надбавки за интенсивность, качество и результативность работы, хотели бы иметь больший размер базового оклада по сравнению с имеющимся. Схожая тенденция выявлена и по отношению к получаемым надбавкам за оказание платных услуг. Все это указывает на верность предположений о стремлении врачей закрепить достигнутые в работе результаты посредством стабилизации существующего положения и повышения базовых окладов, а не идти на риск повышения зарплаты за счет изменений в переменной части оплаты труда.

Таким образом, за желанием врачей повысить долю базовой части в оплате труда видится ориентация более оплачиваемых групп, с хорошими возможностями для получения заработка на рабочем месте, на сохранение статус-кво и усиление защитной функции базовой части в условиях возрастающей неопределенности.

Таблица 3.

Долевой размер желаемой базовой части в оплате труда врачей в зависимости от того, получают ли они стимулирующие надбавки за интенсивность, качество и результаты выполняемой работы, %

Желаемая доля базовой части	Год опроса			
	2013		2014	
	Получают стимулирующие надбавки			
	Да	Нет	Да	Нет
Выше имеющейся	68	40	89	78
Равная имеющейся	12	16	3	4
Ниже имеющейся	20	44	7	18
<i>Количество ответивших, человек</i>	<i>720</i>	<i>62</i>	<i>386</i>	<i>112</i>
Коэффициент Крамера	0,169		0,125	

Какая же из выявленных ориентаций — на повышение или снижение доли базовой части в оплате труда — в большей мере связана с мотивацией к достижению в труде? Ответ на этот вопрос предполагает прежде всего выявление факторов, влияющих на размер оплаты труда, и оценок его зависимости от результатов собственных усилий. О проявлении признаков мотивации к достижению можно с большей вероятностью утверждать при нахождении устойчивых связей, показывающих положительную взаимозависимость желания повысить базовый оклад и уверенности, что размер оплаты труда во многом зависит от личного трудового вклада, качества и объема выполняемой работы. Напротив, при нахождении устойчивых связей, показывающих положительную взаимозависимость желания повысить базовый оклад и уверенности, что размер оплаты труда во многом зависит от конечных результатов работы подразделения, организации в целом или от отношений с руководством, с большей очевидностью можно утверждать о признаках мотивации к сохранению существующего положения.

Проверка данных гипотез показала, что нельзя однозначно выбрать первое либо второе предположение, поскольку были выявлены две разнонаправленные тенденции, показавшие устойчивость по обоим годам проведения опроса. Ориентация на повышение доли базового оклада значимо усиливается как при наличии зависимости размера зарплаты от конечных результатов работы подразделения (отделения), так и от качества выполняемой работы. Вместе с тем не было выявлено связи тестируемой ориентации с оценкой личного трудового вклада, квалификацией и отношениями с руководством.

Все же с учетом другой выявленной связи, устойчиво подтвердившейся по обоим годам опроса, можно сделать вывод в пользу большей ориентированности на повышение базового оклада среди врачей, довольных достигнутым соотношением размера зарплаты и затрачиваемых усилий. Выявлено, что чем больше зарплата соответствует затраченным усилиям, тем сильнее желание повысить размер базового оклада. Все это говорит в пользу теории закрепления достигнутых результатов при их оценке как успешных для себя (табл. 4).

Таблица 4. Степень согласия врачей с утверждением «Моя зарплата соответствует затрачиваемым усилиям» в зависимости от ориентации на повышение размера желаемой базовой части в оплате труда, средние значения (минимум — 1, максимум — 5)

Желаемая доля базовой части в оплате труда	Год опроса	
	2013	2014
Выше имеющейся	2,81	1,99
Равная имеющейся	2,76	2,95
Ниже имеющейся	2,53	1,88

Было бы неверным утверждать, что выявленный характер ориентации на повышение базовой части в оплате труда носит явно защитный характер и препятствует проявлению мотивации к достижению и индивидуальной активности в трудовом поведении. Установлено, что желание повысить долю базового оклада положительно связана с приданием более высокого значения такому стимулу к хорошей работе, как повышение квалификации. Врачи, желающие увеличения базового оклада, — это прежде всего творчески ориентированные работники. Они чаще, чем их коллеги противоположной типологической категории, обращаются к поиску литературы и справочникам при нехватке знаний для работы, критически относятся к возможности определить показатели объема выполняемой работы. Вместе с тем они не различаются по большинству объективных факторов: половой и возрастной принадлежности, стажу работы и уровню квалификации. На их желание значимо влияет лишь региональная принадлежность медицинского учреждения и его тип. Существенно чаще на желание повысить базовую часть в оплате труда указывают врачи из регионов по сравнению с врачами из Москвы (70 и 54% соответственно). Среди респондентов, представляющих различные типы медицинских учреждений, заметно выделяются по уровню ориентации на рост базовых окладов врачи, работающие на станции «Скорой помощи» (72%) и в городских детских больницах (71%).

Таким образом, из трех выделенных категорий врачей в зависимости от их отношения к базовой части в оплате труда лишь первая обладает выраженным, поддающимся интерпретации мотивационным потенциалом. Как выяснилось в результате анализа, ориентация на получение более высокого базового оклада по сравнению с имеющимся связана не с худшими условиями получения заработка, как предполагалось вначале, а напротив, с желанием закрепить достигнутые в труде результаты, характерные для более высокооплачиваемых, довольных своей работой врачей. Две другие выделенные категории врачей не обладают заметным дифференцирующим потенциалом в отношении вопросов мотивации труда. Желание снизить долю базовой оплаты по сравнению с имеющейся и соответственно повысить размер стимулирующей части не оказались связаны, как предполагалось, с большей вовлеченностью во вторичную занятость, другими проявлениями трудового поведения, указывающими на большую активность данной категории врачей. Желание оставить все как есть в отношении имеющейся и желаемой базовой части в оплате труда частично указывает на признаки большего благополучия данной категории врачей, поскольку именно они чаще, чем другие, указывали на соответствие зарплаты затрачиваемым усилиям. Однако этим их отличие и ограничилось.

В целом структура заработной платы еще не стала хорошей аналитической переменной, что указывает, на наш взгляд, на низкий уровень рефлексии медицинских работников по поводу выделения в этой структуре различных составляющих и на отсутствие должных усилий в политике менеджмента по выделению этих составляющих при организации оплаты труда.

Источники

Дифференцированная оплата труда в здравоохранении / авт. колл.: Чернышев В.М., Стрельченко О.В., Заиграев А.Л., Пушкарев О.В., Парамонова Л.В., Гендлин А.Ю. Новосибирск: ФГБУЗ СОМЦ ФМБА России, 2011.

Минздрав рекомендовал регионам повысить базовые оклады врачей [Электронный ресурс] // АМИ: рос. агентство медико-социал. информ.: сайт. 2014. 20 окт. <<http://ria-ami.ru/read/34063>> (дата обращения: 27.10.2014).

Шишкин С.В., Темницкий А.Л., Чирикова А.Е. Стратегия перехода к эффективному контракту и особенности трудовой мотивации медицинских работников // Экономическая политика. 2013. № 4. С. 27–53.

AN ANALYSIS OF BREASTFEEDING POLICY IN THE UNITED STATES

Objectives and methodology

The paper will present an analysis of policy relating to breastfeeding in the United States from 1984 to 2014 placed in historical context. Results will demonstrate that policy changes were achieved and implemented through a broad-based, interprofessional, multisectoral movement which has been effective in raising some aspects of breast feeding rates, for example the early initiation of breastfeeding, but has much still to accomplish, for example, the medically-recommended duration of exclusive breastfeeding for the first 6 months of life. The conclusions will indicate that while considerable progress has been made in raising breastfeeding rates in the USA, much still needs to be done in multiple sectors to support and promote breastfeeding in the population at large, reduce disparities among population groups, and to achieve a cultural shift which makes breastfeeding the standard method of infant feeding in the country.

Historical background and trends

Human beings are classified biologically as mammals, characterized by producing milk in their mammary glands to feed their young. In preindustrial times women breastfed their infants themselves, or with the assistance of wet nurses. Lev Tolstoy, for example, in *Anna Karenina* makes several references to breastfeeding and wet nurses [Tolstoy, 2002, p. 388, 607]. In the USA, historically the norm in the 17th century was to breastfeed babies through their second summer, and in the 18th century, for at least a year [Wolf, 2001, p. 5]. The economic and social changes that came with industrialization and urbanization led women to wean their infants early and to use unsterilized cows' milk to feed their infants, which often caused diarrhea or other diseases. Rising infant mortality led to a search for alternative, safe human milk substitutes that resulted in the invention and manufacture of various types of infant formula in the second half of the 19th century [Ibid., p. 160]. The first canned milk factory in the United States opened in 1856, and in the 1860's

Henri Nestle, a Swiss chemist, produced a powdered infant food that quickly spread to other European countries. Over the next century, other formula companies were established in the USA, many of whom continue to engage in intensive marketing in the US and internationally. Formula feeding and the early introduction of solid food became the norm, reinforced by physicians. Many women believed (falsely) that they could not produce enough milk or that the quality of their milk was inferior.

By the 1970's breastfeeding reached its lowest point in the USA when the initiation rate was estimated to be between 22 and 26.5%. It rose to 61.9% in 1982 but fell again to 51.5% in 1990 [Grummer-Strawn, Shealy, 2009]. Since then initiation has risen consistently, reaching almost 80% in 2011. However, just fewer than 50% of babies are still breastfeeding at 6 months and fewer than 20% (18.8%) are breast-fed exclusively [Breastfeeding Report Card..., 2014], standards recommended by the American Academy of Pediatrics.

However, the health benefits of breastfeeding for both infants and mothers have been documented in an increasing body of research [Ip et al., 2007; Hauck et al., 2011; Horta, Victora, 2013]. It has now been established that breastfeeding substantially lowers the risk of mortality from infectious diseases in the first 2 years of life [Horta, Victora, 2013, p. 1]. Scientific developments such as these have made breastfeeding an important subject for policy formulation.

Multiple studies have found that providing human milk to babies confers protection against numerous illnesses and diseases. These include ear infections, atopic dermatitis, lower respiratory tract infections, necrotizing enterocolitis in preterm infants, and other gastro-intestinal illnesses in older babies, sudden infant death syndrome (SIDS), asthma, childhood obesity, and childhood leukemia. Additionally, two major systematic reviews of scientific studies conducted by the US federal Agency for Healthcare Research and Quality — AHRQ (2007) and the World Health Organization (2013) concluded that evidence suggested that breastfeeding had a protective effect against both type I and type II diabetes. The World Health Organization's 2013 Review also concluded that breastfeeding is associated with increased performance in intelligence tests in childhood and adolescence, and quotes a Brazilian study that suggests that breastfeeding is associated with achieved schooling in adolescents [Horta, Victora, 2013].

Women who breastfeed also derive health benefits. They can speed their recovery from childbirth and reduce their risks for cardiovascular disease, obesity, type II diabetes, postpartum depression, and ovarian and breast cancer [Bartick et al., 2013; Stuebe, 2009]. Breastfeeding also promotes mother-infant attachment [DiGirolamo et al., 2008].

Economic factors are also involved. It has been estimated that the corresponding economic benefit to the US if 90% of women breastfed their newborns exclusively for 6 months would be a saving of \$13 bn annually in health care costs and

prevention of an excess 911 deaths, mostly of infants [Bartick, Reinhold, 2010]. These costs were computed for each disease (excluding type II diabetes) for which the comprehensive evidence report and analysis compiled by AHRQ in 2000 had found a risk reduction with any or exclusive breastfeeding.

In the post-World War II period, changes in the culture surrounding childbirth and infant feeding slowly began to emerge. Very slowly, the tide began to turn towards breastfeeding.

In 1956, a group of seven women who had breastfed their own babies met in a Chicago suburb and organized a mothers' group in their neighborhood to provide advice on breastfeeding. This developed into the La Leche League, which by 1976 had 3,000 local groups around the country. In 1958 the League published a book called *The Womanly Art of Breastfeeding*, and by 1963 a second edition sold over 1 mln copies [Wolf, 2001, p. 197]. La Leche League International has now spread worldwide, and meets regularly in Moscow.

The 1960's and 1970's were characterized by social activism in the US "which gave rise to both environmental and feminist movements that worked in tandem to advocate the natural in both childbirth and infant feeding" [Ibid.]. In this way, feminists argued, women could take control back from the largely male-dominated medical profession which had "medicalized" and commercialized what was essentially a natural process.

The policy framework affecting breastfeeding in the USA

Since 1984 the USA has incrementally built a policy framework for breastfeeding that is multi-faceted, broad-based and comprehensive. This has affected breastfeeding rates positively but is by no means complete and has much still to accomplish.

Breastfeeding is more than a nutritional and health issue. It is embedded in a complex network of factors — social, cultural, psychological and economic. It is related to the primal imperative of the species and of human society to reproduce itself.

In the US the policy framework encompasses multiple components such as legislation, actions of the executive branch of government, budgets, judicial decisions, business strategies, the operation of the health care system, the size and extent of the non-governmental sector and the scope of its activities; and the impact of international organizations.

It is affected by cultural norms, family dynamics, sexual attitudes, and popular culture. These operate in addition to employment conditions, political factors, including leadership and the presence of champions, historical factors, racial attitudes, medical research, universities, the media, guidelines, standards, policy statements set by professional associations, and even issues of national defense (should women in uniform be seen breastfeeding?)!

Breastfeeding policy is defined in the broad sense of decisions, plans, statements and actions across many sectors, designed to influence behavior related to the nutrition, health and development of infants and young children.

The following are selected examples of how these factors influence breastfeeding in the US.

The Federal Government. The 1980's saw the beginnings of sustained Federal Government action to raise breastfeeding rates. In 1984, the Surgeon General (a senior official within the Department of Health and Human Services, who operates in a leadership and advisory capacity), convened a workshop which delineated six priority areas for action to protect, promote and support breastfeeding nationally. In 2000, another government report stated that: "Achieving an increase in the proportion of women who breastfeed their babies will require the collaboration of Federal agencies, State and local governments, communities, health professional organizations, advocacy groups, multidisciplinary scientists, industry, health insurers, and the American people" [HHS Blueprint for Action, 2000, p. 19].

Another major report, *The Surgeon General's Call to Action to Support Breastfeeding*, was published in 2011 after extensive public input. Recognizing that breastfeeding mothers still encounter many barriers [p. 37], the report recommends 20 Action Steps with implementation strategies in six categories. These relate to:

- 1) *mothers and their families*, including fathers and grandmothers;
- 2) *communities*, with a focus on peer-counseling services, community-based organizations, and the careful marketing of infant formula to minimize its impact on exclusive breastfeeding (in terms of The International Code of Marketing of Breast-Milk Substitutes adopted by the World Health Assembly in 1981);
- 3) *health care*, with a focus on maternity care practices and continuity of care between birthing hospitals and supportive community agencies; education and training of health care professionals; and safety provisions for donor milk;
- 4) *employment* with a focus on employers providing lactation support programs, including allowing employees to have direct access to their babies where possible, child care services, and very importantly, the creation of *paid maternity leave* in the United States;
- 5) *research and surveillance* with a focus on increasing resources for research and monitoring; and finally;
- 6) *public health infrastructure* with a focus on leadership development.

Most of the breastfeeding promotion activities currently underway in the USA are conducted and evaluated within this framework.

Within HHS, several operating divisions have breastfeeding programs. The **Centers for Disease Control and Prevention (CDC)** plays a leading role. It has devised surveillance methodologies and publishes regular reports with current data on breastfeeding rates, and other publications for public use [Breastfeeding Report

Card..., 2014; The CDC Guide to Strategies to Support Breastfeeding, 2013]. It also implements large grant programs which further the comprehensive national strategy to improve the nation's health. The **Office on Women's Health (OWH)** funds public awareness campaigns, including one on-going campaign directed to African-American mothers, whose breastfeeding rates are lower than those of other groups. This involves radio and television messages based on social marketing principles. OWH and the **Maternal and Child Health Bureau (MCHB)** have for several years funded programs geared to the provision of services to lactating women in the workplace. MCHB produced a comprehensive resource kit called *The Business Case for Breastfeeding*, and OWH now has an on-line data base designed to help employers in all business sectors implement legal mandates.

The US Department of Agriculture (USDA) administers a major food support program called WIC, the Supplemental Food and Nutrition Program for Women, Infants and Children authorized by legislation and funded annually by congressional appropriations. This provides breastfeeding and other support to low-income, nutritionally at-risk pregnant women and mothers of children from birth to 5 years. Since 1997 USDA has funded a campaign called "Loving Support Makes Breastfeeding Work" involving peer counseling and access to breast pumps and lactation counselors. Utilizing social marketing principles, this program has succeeded in improving breastfeeding initiation and duration rates [Perez-Escamilla, 2012].

The Affordable Care Act, America's health care reform law passed in 2010, has several important provisions affecting breastfeeding. It mandates employers to provide adequate break time and sanitary locations for lactating employees to pump and store their milk. This section was included in the law largely through the efforts of a newly-elected US Senator from Oregon. Senator Merkley was a champion for breastfeeding as a result of his own wife's experience, and the lobbying of the Oregon Breastfeeding Coalition which had led to the passage of a similar state law when he had been in the Oregon legislature [Merkley, 2010]. This section of the law is administered by the federal Department of Labor. Other provisions provide organizational grants and free resources to breastfeeding women through the Prevention and Public Health Fund, and home visiting programs to young mothers emphasizing breastfeeding.

State government. States also create breastfeeding policy. 46 states and Washington, D.C., have laws allowing women to breastfeed in any public or private location. 29 states exempt breastfeeding from public indecency laws, and 25 states have laws on breastfeeding in the workplace.

The NGO Sector. In the NGO sector, the US Breastfeeding Committee was established in 1998 as an independent nonprofit organization in terms of the UNICEF-WHO sponsored 1990 Innocenti Declaration on the Protection, Promotion and Support of Breastfeeding. It now represents over 40 organizations (with seven federal government entities as non-voting partners) who meet semi-annually

to further the national agenda to protect, promote and support breastfeeding. This Committee (USBC) has been supported partly by federal funds but also through fund-raising and foundation support, particularly through the W.K. Kellogg promoting breastfeeding among African-American women. Baby Friendly USA is an important member whose activities have recently expanded as a result of federal funding to encourage hospitals to follow the organization's recommended Ten Steps program. Thus far 11.51% of births Foundation which has had an extensive national campaign supporting breastfeeding projects, called "First Food." Members include professional associations such as the American Academy of Pediatricians, the American College of Obstetricians and Gynecologists, the Academy of Breastfeeding Medicine, various nursing and nutritionists' associations (such as the Association of Women's Health, Obstetrical and Neonatal Nurses), universities, and NGO's such as La Leche League International and ROSE, Reaching our Sisters Everywhere, an organization example of the effect of **international organizations** on national occur in Baby Friendly designated hospitals. The Baby-Friendly Hospital Initiative was inaugurated by WHO and UNICEF in 1991 and is another breastfeeding policy.

There are also **state breastfeeding coalitions** that work closely and collaboratively with USBC and hold national conferences biennially.

Many **professional associations** of physicians, nurses and other health professionals have implemented active breastfeeding programs and regularly produce position statements and recommendations on breastfeeding.

Conclusion

Since the 1980's an extensive policy framework has developed in the USA which is multi-sectoral and inter-professional and has multiple components. Through media coverage of celebrities, businesses, religious leaders and others in social media, breastfeeding is openly discussed in public discourse. Rates of breastfeeding have steadily increased having reached almost 80% for initiation at birth. However much must still be accomplished to improve the health of the nation, particularly in the reduction of racial-ethnic disparities in breastfeeding rates, the extension of exclusive breastfeeding to 6 months, and the passage of a national program of **paid** maternity leave in the United States, which currently does not exist [Calnen, 2007].

References

Bartick M., Reinhold A. The Burden of Sub-Optimal Breastfeeding in the United States: A Pediatric Cost Analysis // Pediatrics. 2010. Vol. 125. No. 5. P. e1048–e1055.

Bartick M. et al. Cost Analysis of Maternal Disease Associated with Sub-Optimal Breastfeeding // Obstetrics & Gynecology. 2013. Vol. 122. No. 1. P. 111–119.

Breastfeeding Report Card United States / CDC National Center for Chronic Disease Prevention & Health. 2014.

Calnen G. Paid Maternity Leave and Its Impact on Breastfeeding in the United States: An Historic, Economic, Political & Social Perspective // *Breastfeeding Medicine*. 2007. Vol. 2. No. 1. P. 34–44.

Carothers C., Hare I. The Business Case for Breastfeeding // *Ibid.* 2010. Vol. 5. No. 5. P. 229–231.

DiGirolamo A., Grummer-Strawn L., Fein S. Effect of Maternity Care Practices on Breastfeeding // *Pediatrics*. 2008. Vol. 122. Suppl. 2. P. S43–S49.

Grummer-Strawn L., Shealy K. Progress in Protecting, Promoting and Supporting Breastfeeding: 1984–2009 // *Breastfeeding Medicine*. 2009. Vol. 4. Suppl. 1. P. S31–S39.

Hauck F. et al. Breastfeeding and Reduced Risk of Sudden Infant Death Syndrome: A Meta-Analysis // *Pediatrics*. 2011. June 13.

Health // National Conference of State Legislatures. Breastfeeding State Laws. <<http://www.ncsl.org/research/health/breastfeeding-state-laws.aspx> Retrieved 3/2/2015> (date of access: 01.12.2015).

HHS Blueprint for Action. Washington: HHS, 2000.

Horta B., Victora C. Long-Term Effects of Breastfeeding: A systematic rev. Geneva: WHO, 2013.

International Code of Marketing of Breast-Milk Substitutes / World Health Organization. Geneva: WHO, 1981.

Ip S. et al. Breastfeeding and Maternal and Infant Health Outcomes in Developed Countries: evidence rep. / Technology Assessment No. 153. Rockville, MD: Agency for Healthcare Research a. Quality, 2007.

Merkley J. The Road to Changing Breastfeeding Legislation // *Breastfeeding Medicine*. 2010. Vol. 5. No. 5. P. 187–188.

Perez-Escamilla R. Breastfeeding Social Marketing: Lessons Learned from USDA's "Loving Support" Campaign // *Ibid.* 2012. Vol. 7. No. 5. P. 358–363.

Report of the Surgeon General's Workshop on Breastfeeding and Human Lactation / US Dep. of Health a. Human Services (USDHHS). Rockville, MD: USDHHS, Public Health Service, Health Resources a. Services Administration, 1984.

Stuebe A. The Risks of Not Breastfeeding for Mothers and Infants // *Reviews in Obstetrics & Gynecology*. 2009. Vol. 2. No. 4. P. 543–549.

The CDC Guide to Strategies to Support Breastfeeding Mothers and Babies / Centers for Disease Control a. Prevention (CDC). Atlanta: US Dep. of Health & Human Services, 2013.

The Surgeon-General's Call to Action to Support Breastfeeding / US Dep. of Health a. Human Services. Washington, DC: US Dep. of Health a. Human Services, Office of the Surgeon-General, 2011.

Tolstoy L. Anna Karenina / transl. by R. Pevear, I. Volokhonsky. N.Y.: Penguin Classics, 2002.

Wolf J. Don't Kill Your Baby: Public Health and the Decline of Breastfeeding in the 19th and 20th Centuries. Columbus, OH: The Ohio State Univ. Press, 2001.

M. Kaneva

Laboratory for Fiscal Policy,
Institute for Economic Policy
named after E.T. Gaidar,
Moscow, Russia

INFORMAL PAYMENTS IN THE RUSSIAN HEALTH CARE (Based on 2014 Levada Center Omnibus Survey)

Introduction

Health of the population is, without doubt, on a list of priorities of any developed and developing country. This is precisely the reason why the European countries try to assure their citizens that medical care, including high technology care, is available to them, regardless of their income status. Unfortunately, with health care financing on a rise, Russia has difficulties in provision of free health care. The tendency for under-provision became evident during the 1990s and led to an increase of private health care spending in Russia in the first decade of 2000. The Health for All Database of WHO indicates that from 1995 to 2011 share of out-of-pocket payment of the Russian population rose from 16,9 to 35,4%, a figure that was twice higher than an average European level (35,4% as opposed to 16,7% in 2011) [Health for All..., 2013].

An important issue on the agenda of the Russian health care is a continuous growth of informal payments. Following such authors as [Lewis, 2000; Shishkin et al., 2004], here and after we define informal payments as *“payments to medical institutions and individuals outside of official channels or payments for services that are to be provided for free.”* This means that when the author refers to informal payments, the terminology also encompasses in kind contributions, gifts, and services that are declared as free-of-charge but, in fact, are provided for compensation.

Economists that study the Russian health care industry often point at worsening of quality of the free care provided, despite a high volume of investments channeled in the industry in the recent years (i.e. within a framework of a National Project “Health”). With growing private direct spending for health care (both formal and informal), a problem of inequality in provision of health care for the population became very acute. In fact, if people make out-of-pocket payments for medical services, high prices may impede receipt of an adequate care [Zasimova, Kaneva, 2014; Kaneva, 2014].

The goal of this paper is an analysis of reasons for choosing informal payments among the Russian population. Our analysis is based on the April 2014 Omnibus¹: the authors models and performs a quantitative analysis of different ways of making direct payments for health care by the population. The quantitative analysis controls for socioeconomic factors that influence individuals' behavior and determine why certain population groups decide to pay for health care informally.

Prevalence of direct spending for medical care in 2014

A survey carried by Yuri Levada Center (former VCIOM) in April 2014 is representative at a country level. It includes a series of questions targeted at finding out about people's experience in visiting general practitioners (GPs) and medical specialists (except for dentists), out-of-pocket payments (OOPs) for medical care and reasons for making these payments. Individuals were also asked about their socioeconomic status.

The sample consists of 1602 individuals. Amounts paid informally differ from person to person with a minimum payment of RUR 200 and maximum payment of RUR 1000 for cash payments and from RUR 150 to RUR 6000 for in-kind contributions.

Table 1 enumerates reasons for making OOPs among the Russians (both formal and informal).

Table 1. Main reasons for making OOPs (both formal and informal) and gifts in outpatient care ($N = 144$)

Reason	Persent of respondents*
To receive a service of a higher quality	40.28
“This medical service is not available free of charge” (some types of analysis, MRT, etc.)	23.81
“Just wished to thank a doctor”	18.06
“To avoid queues”	11.81
“This medical specialist would not see me for free”	11.81
D/K	7.64

* Choice of several answers is possible.

¹ Our study is based on a survey entitled “Levada Center Omnibus April 2014” that was carried out by Levada Center in April 2014 and was sponsored by School of Slavonic and East European Studies of University College London (UCL SSEES).

Regression analysis of individual determinants of informal payments for health care

Existence of informal payments and its prevalence in the Russian society is dictated by a series of economic and socio-cultural factors [Shishkin et al., 2004; Balabanova, McKee, 2002; Gaal et al., 2006]. However, personal characteristics also affect individuals' decision to pay out-of-pocket. In the 2014 April Omnibus Database of the Levada Center 17% of respondents made OOPs for outpatient care and one-fourth (approximately 25%) from those paid informally (both in cash and in kind). Main questions that this research addresses are: *What distinguishes these respondents from the other? What individual characteristics drive demand for informal health care?* To answer these questions the author built a logistic regression that allowed for estimation of the probability of paying for medical care informally. Small size of the sample resulted in regression estimates for outpatient care only ($N = 828$). The author created a binary dependent variable *infortot* that equaled 1 if a patient sought outpatient care and 0 otherwise.

In previous studies for Russia such as [Shishkin et al., 2004; Implementing Health Financing Reform..., 2010], the authors have already looked at and analyzed some factors that determine patients' decisions to seek medical care, including paid care. In these studies a set of socio-economic factors included (but was not limited to): health status, income, place of residence (region and type of settlement), sex, age, education, and employment. Data collected for the current research includes same variables and additional ones, which were not taken into account in the prior literature.

Regression analysis results

Results of the calculations are presented in Tab. 2. The author ran three specifications of the logit model. Number of observations are $N = 639$, $N = 808$, and $N = 815$ respectively.

Table 2. Logit regression, dependent variable “probability of paying informally for outpatient care” (*infortot*)

Variable	Spec 1 $N = 639$	Spec 2 $N = 808$	Spec 3 $N = 815$
Sexd	-0.067 (0.848)	0.625** (0.013)	0.491** (0.061)
Age	0.027* (0.096)	0.078 (0.111)	

Variable	Spec 1 N= 639	Spec 2 N= 808	Spec 3 N = 815
Agesq		-0.000 (0.179)	
Educ_second	0.234 (0.644)	-0.013 (0.976)	0.090 (0.843)
Educ_high	0.502 (0.571)	0.280 (0.574)	0.341 (0.499)
Work	1.997* (0.061)		0.757 (0.133)
Stud	3.010* (0.054)		0.751 (0.517)
Pens	1.098 (0.323)		0.637 (0.232)
Dms	1.210** (0.001)	1.577*** (0.000)	1.497*** (0.000)
Badhealth	0.374 (0.401)	0.430 (0.268)	0.346 (0.388)
Chron	0.230 (0.507)	-0.393 (0.143)	
Inval			-0.269 (0.579)
Lincrub	-0.573* (0.098)		
Incomed2		-0.363 (0.666)	-0.436 (0.590)
Incomed3		-0.471 (0.548)	-0.521 (0.486)
Incomed4		-0.729 (0.381)	-0.839 (0.300)
Incomed5		-2.662* (0.053)	-2.718** (0.047)
Sing	-1.303 (0.334)	0.415 (0.432)	0.136 (0.795)
Div	-2.318** (0.016)	-1.694** (0.024)	-1.720** (0.020)
Wid	-1.036* (0.077)	-0.623 (0.207)	-0.620 (0.203)
Kids	0.452 (0.305)	0.420 (0.179)	0.344 (0.225)

Variable	Spec 1 N = 639	Spec 2 N = 808	Spec 3 N = 815
<i>Capit</i>	-1.300* (0.073)	-1.033* (0.065)	-1.105* (0.050)
Town	-0.670 (0.315)	-0.796 (0.145)	-0.869 (0.109)
Vill	-0.635 (0.309)	-0.180 (0.691)	-0.156 (0.736)
Constant	0.416 (0.911)	-3.451** (0.036)	-2.687** (0.019)
Pseudo R2	0.1123	0.1414	0.1343

Note 1. Different number of observation is due to missing data, robust SD in parenthesis.

Note 2. *, **, *** — significance at 10%, 5% и 1% level of significance respectively.

Income and informal payments

In the three specifications, a variable *lincinc* (natural logarithm of income in RUR) was statistically significant in specification 1 and a variable *incomed5* was statistically significant for the fifth income group in specifications 2 and 3. The data included six income groups, with category 1 being the poorest group and category 6 being the richest group.

In line with the author's predictions, individuals that earned more than average (group 5) were less inclined to choose informal payments. Due to the missing data, our sample did not include any individuals from category 6. However, people who belonged to category 5 (those who could afford a car) was less inclined to pay informally in comparison with all other income groups.

No statistically significant estimates were found for other income groups. Possible explanation for this is that the value of informal payment is on average lower than a formal payment (direct payment by a patient to a hospital, clinic or a polyclinic). For individuals with low income, the difference between a formal and an informal payment can be a decisive factor when choosing a method of payment, while for those with a higher income this difference may not be decisive.

Health status

The author found an empirical proof of a different behavior in outpatient care between so called “able-bodied” respondents and the chronically ill. Those who reported having a chronic illness preferred in kind informal contributions (flowers, chocolate bars, or small presents) to cash payments. The data showed that the

chronically ill population contributes in kind an amount that is three time higher than informal payments of the rest of the population (Fig. 1). In addition, being chronically ill does not influence people’s decision to pay informally.

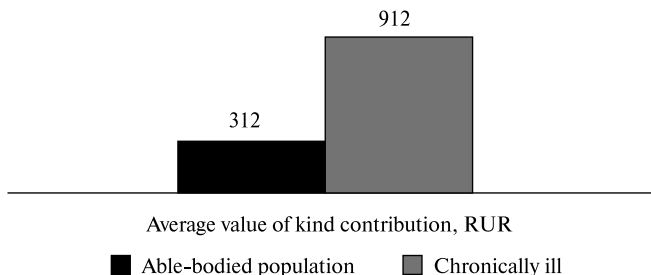


Fig. 1. An average value of informal payments for the chronically ill vs. all others, 2014

Source: author’s calculations.

Voluntary health insurance (DMS)

The author’s hypothesis about significance of voluntary health insurance (usually abbreviated as DMS for “*dobrovolnoe medicinskoe strakhovanie*” in Russian or VHI in English) was confirmed. DMS has a positive significant effect on the probability of paying informally: those covered by DMS are 8–15% more likely to pay informally. Availability of health care services and ability to choose care are possible explanations for significance of DMS in the regression, since DMS creates demand for other (complimentary) health care services. However, a list of health care services included in DMS is limited. For additional care patients have to pay additionally and, often, informally.

Place of residence

Regression analysis results support the author’s hypothesis about significance of a different behavior of the residents of the “two capitals” (Moscow and St. Petersburg) in comparison with the respondents from all other regions. Indeed, those who live in Moscow and St. Petersburg pay informally less often, probably because residents of the capitals have a wider access to different types of care (see Tab. 2).

Education

Contrary to previous studies, where education was shown to be statistically significant, the author did not find any effect of education on probability of paying informally.

Marital status

Regression included several variables that reflected marital status of a respondent, namely binary variables *divorced*, *married*, *single*, *widowed* and presence of kids under 18 in a household. Having or not having kids had no effect on probability of paying informally. However, interestingly enough, divorced individuals tended to pay informally less often, probably because they had no partner and thus had a limited information about possible informal care.

Conclusion

Analysis carried out by the author based on the Levada April 2014 data confirmed a high prevalence of informal payment among the Russian population, both in outpatient and inpatient care. Informal payments existed since the Soviet times and long before the market-based reforms. Thus, introducing policy changes is possible only after understanding of the socio-economic and individual characteristics that drive the informal payment practice.

Our research showed that there exist several important characteristics that have an effect on people's choice to make informal payments in outpatient care. These are: DMS (positive effect), income status (negative effect) and being divorced (negative effect). Contrary to the previous studies, the author did not find any effect of the education on informal payments but this could be due to the sample specifics.

References

Balabanova D., McKee M. Understanding Informal Payments for Health Care: The Example of Bulgaria // *Health Policy*. 2002. Vol. 63. No. 3. P. 243–273.

European Health for All Database [Electronic resource] // World Health Organization: site. <<http://www.euro.who.int/en/data-and-evidence/databases/european-health-for-all-database-hfa-db>> (date of access: 29.10.2013).

Gaal P. et al. Informal Payments for Health Care: Definitions, Distinctions, and Dilemmas // *Journal of Health Politics, Policy and Law*. 2006. Vol. 31. No. 2. P. 251–293.

Implementing Health Financing Reform: Lessons from Countries in Transition / J. Kutzin, C. Chasin, M. Jakab (eds). World Health Organization, on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies, 2010.

Kaneva M.A. Osnovnye napravleniya razvitiya sistemy zdravookhraneniya na federal'nom i regional'nom urovne (na primere Novosibirskoi oblasti) // Aktual'nye problemy razvitiya Novosibirskoi oblasti i puti ikh resheniya [The Basic Directions of the Health System Development at the Federal and Regional Level (the Case of the Novosibirsk Region)] // *Topical Issues of the Novosibirsk Region Development and the Ways*

of Their Solving]. Novosibirsk: Inst. of Economics a. Industrial Engineering, Siberian Branch of RAS, 2014 (in Russ.).

Lewis M. Who Is Paying for Health Care in Europe and Central Asia? World Bank, 2000. <[http://lnweb90.worldbank.org/eca/eca.nsf/Attachments/Who+is+Paying+for+Health+Care+in+Europe+and+Central+Asia/\\$File/Who+Is+Paying+text.pdf](http://lnweb90.worldbank.org/eca/eca.nsf/Attachments/Who+is+Paying+for+Health+Care+in+Europe+and+Central+Asia/$File/Who+Is+Paying+text.pdf)> (date of access: 24.09.2014).

Shishkin S.V. et al. Rossiiskoe zdravookhranenie: oplata za nalichnyi raschet [The Russian Health Care: Cash Payment]. Moscow: Independent Inst. for Social Policy, 2004. <http://socpol.ru/publications/pdf/health_informal.pdf> (in Russ.).

Zasimova L.S., Kaneva M.A. Sotsial'no-ehkonomicheskie faktory, opredelyayushie uchastie naseleniya v neformal'noj oplate meditsinskoj pomoshhi [Socio-Economic Determinants of Participation in Paying for Health Care Informally] // Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost'. 2014. No. 46. P. 25–36 (in Russ.).

ИССЛЕДОВАНИЯ
КАЧЕСТВА
ОБРАЗОВАНИЯ
И ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ПОЛИТИКА

О.В. Польдин,
М.М. Юдкевич

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ПРЕДСКАЗАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ ДЛЯ ОЦЕНИВАНИЯ ЭФФЕКТОВ СООБУЧЕНИЯ В РОССИЙСКОМ И БРАЗИЛЬСКОМ ВУЗЕ

Введение

Характеристики и поведение однокурсников могут влиять на успеваемость студентов — такого рода воздействие принято называть эффектом сообучения. Важная проблема эмпирического оценивания эффектов сообучения состоит в корректном определении группы однокурсников, влияющей на конкретного студента (референтной группы). Значительное число эмпирических исследований используют в качестве такой группы студентов, либо проживающих по соседству в студенческом общежитии [Sacerdote, 2001; Zimmerman, 2003; Griffith, Rask, 2014], либо обучающихся в одной студенческой группе по учебной программе с преобладанием обязательных курсов [Lyle, 2007; Carrell et al., 2009; De Paola, Scoppa, 2010; Androushchak et al., 2013]. Чтобы избежать некорректного оценивания из-за эндогенности, в обоих случаях соседи и товарищи по студенческой группе должны назначаться администрацией независимо от предпочтений самих студентов. Однако соседи по общежитию не обязательно являются однокурсниками, с которыми студент взаимодействует больше всего по учебным вопросам, а одногруппники могут неодинаково влиять на конкретного студента.

Очевидно, что студенты создают дружеские социальные связи с избранными товарищами, с которыми чаще всего и взаимодействуют, но эндогенность социальных связей является серьезной проблемой для эмпирической идентификации эффектов сообучения. Хотя существуют методы оценивания эффектов сообучения в социальных сетях (см., например: [Bramoullé et al., 2009]), информация о существующих связях обычно недоступна исследователю.

В формировании социальных сетей существуют определенные закономерности. Студенты чаще дружат со сверстниками со схожими социально-

экономическими характеристиками и интересами, а также с теми однокурсниками, с которыми много времени проводят вместе [McPherson et al., 2001; Валеева и др., 2013].

Предлагаемый нами подход состоит в том, что располагая информацией о наблюдаемых экзогенных факторах вероятности формирования дружбы между студентами, можно предсказать состав ближайшего окружения конкретного студента (референтной группы) и использовать данную предсказанную социальную сеть для оценивания эффектов сообучения.

Данные

В настоящей работе мы используем данные о студентах одного из университетов России и одного из университетов Бразилии. Для бразильского университета доступны данные 2009–2011 гг. о среднем балле в вузе, регионе обучения в средней школе, результатах стандартизированных вступительных испытаний и половой принадлежности студентов технического факультета.

Таблица 1. Описательная статистика выборки

	Число наблюдений	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
<i>Бразильский вуз</i>					
Результаты вступительных тестов	421	607,57	20,36	577	701
Средний балл I курса	421	6,97	1,02	2,60	9,29
Пол (мужской = 1)	421	0,87	0,33	0	1
<i>Российский вуз, выборка 1</i>					
Результаты вступительных тестов	891	349,32	49,74	188	400
Средний балл I курса	891	7,33	0,96	4,79	9,73
Пол (мужской = 1)	891	0,48	0,50	0	1
<i>Российский вуз, выборка 2</i>					
Результаты вступительных тестов (по двум ЕГЭ)	173	173,27	24,79	98	200

	Число наблюдений	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
Средний балл I курса	173	7,47	0,79	5,88	9,32
Пол (мужской = 1)	173	0,51	0,50	0	1

Российские данные состоят из двух выборок, они относятся к студентам столичного вуза с преобладанием программ социально-экономического профиля. Первая выборка содержит информацию о среднем балле в вузе, результатах стандартизированных вступительных испытаний, половой принадлежности, номере студенческой группы студентов-первокурсников с пяти факультетов, поступивших в 2013 г. Вторая выборка относится к студентам 3-го курса одного факультета, поступивших в 2009 г., и содержит также информацию о фактических дружеских связях, полученную с помощью анкетирования. Так как для данной выборки были доступны данные ЕГЭ только по русскому языку и математике, результат вступительных тестов есть сумма двух экзаменов. Победители и призеры олимпиад, у которых не было ЕГЭ по всем предметам, зачисленные в первоочередном порядке, учитывались как обладатели максимально возможного балла (400 для четырех экзаменов, 300 — для трех, 200 — для двух). В эмпирических расчетах использовались стандартизированные величины среднего балла и вступительных тестов, рассчитанные для каждого факультета и года.

Описательные статистики данных приведены в табл. 1.

Методология и результаты

Эффект сообучения оценивался с помощью следующей модели:

$$Y_i = \alpha + \beta X_i + \gamma X_{-i}^{peer} + \varepsilon_i, \quad (1)$$

где Y_i — средний балл студента i ; X_i — результаты вступительных испытаний и пол студента i ; X_{-i}^{peer} — средние результаты вступительных испытаний студентов из референтной группы студента i (сам студент в нее не включается); ε_i — случайные возмущения.

Для предсказания ближайшего круга общения мы опираемся на гипотезу гомофилии и предполагаем дружбу функцией от близости наблюдаемых индивидуальных характеристик.

Для бразильского вуза рассматривался эффект региона (города), в котором студенты учились в средней школе. Мы предполагаем, что землячество

является одним из факторов для установления дружеских связей. В качестве переменной X_{-i}^{peer} в модели (1) в данном случае выступают средние результаты вступительных испытаний студентов, которые окончили школу в том же регионе, что и студент i . Оценки эмпирической модели представлены в столбце 1 табл. 2. Также рассмотрена спецификация, в которой в качестве окружения студента выступали его однокурсники того же пола и из того же региона, оценки даны в столбце 2 табл. 2. Наконец, в столбце 3 таблицы рассмотрена спецификация, в которой тестируется влияние одного и двух совпадающих факторов. Результаты показывают значимые эффекты общности региона обучения в средней школе и пола, причем, как следует из третьей спецификации, эффект достигается за счет действия обоих факторов.

Таблица 2. Оценки эффектов сообучения для бразильского вуза

	(1)	(2)	(3)
Вступительные тесты однокурсников, совпадает город	0,231** (0,098)		
Вступительные тесты однокурсников, совпадают город и пол		0,201* (0,106)	0,190* (0,108)
Вступительные тесты однокурсников, совпадает город, пол другой			0,0544 (0,053)
Вступительные тесты однокурсников, совпадает пол, города разные			0,248 (0,273)
Вступительные тесты студента	0,347*** (0,043)	0,340*** (0,044)	0,341*** (0,043)
Пол (мужской = 1)	0,0187 (0,122)	0,0602 (0,124)	0,123 (0,167)
Константа	-0,00259 (0,112)	-0,0396 (0,112)	-0,110 (0,158)
N	421	421	421
R^2	0,135	0,132	0,135

Примечание. В скобках указаны стандартные погрешности: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Для российских студентов из первой выборки в качестве факторов, предсказывающих связи, выступали общность группы и пола. В табл. 3 показаны оценки модели: в столбце 1 референтная группа состоит из одноклассников, в столбце 2 — из одноклассников того же пола, что и сам студент. Эффекты сообучения статистически значимы, больший эффект наблюдается при совпадении двух факторов.

Таблица 3. Оценки эффектов сообучения для российского вуза, выборка 1

	(1)	(2)
Вступительные тесты однокурсников, совпадает группа	0,193* (0,109)	
Вступительные тесты однокурсников, совпадают группа и пол		0,240** (0,093)
Вступительные тесты студента	0,410*** (0,027)	0,412*** (0,027)
Пол (мужской = 1)	-0,240*** (0,061)	-0,189*** (0,063)
Константа	0,144*** (0,038)	0,120*** (0,039)
<i>N</i>	891	891
<i>R</i> ²	0,199	0,203

Примечание. В скобках указаны стандартные погрешности: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Для студентов из второй выборки российского вуза также доступны данные о регионе, в котором студент окончил школу. Регионы были разбиты на два подмножества: регион, где расположен вуз, и все остальные регионы. Была оценена модель (1) с референтной группой, состоящей из фактических друзей (столбец 1 табл. 4).

Таблица 4. Оценки эффектов сообучения для российского вуза, выборка 2

	(1) Фактически связи	(2) Предсказанные связи (группа, пол, регион)	(3) Предсказанные связи (группа, пол)
Вступительные тесты друзей	0,365** (0,143)	0,911 (0,563)	1,055* (0,609)
Вступительные тесты студента	0,446*** (0,071)	0,473*** (0,072)	0,479*** (0,071)
Пол (мужской = 1)	0,0165 (0,132)	-0,0281 (0,142)	-0,0387 (0,144)
Константа	-0,0393 (0,093)	0,0197 (0,096)	0,0236 (0,097)
<i>N</i>	173	173	173
<i>R</i> ²	0,241	0,214	0,216

Примечание. В скобках указаны стандартные погрешности: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Поскольку для данной выборки была доступна информация об однокурсниках, с которыми студент чаще всего общается (друзьях), то предсказание сети можно было сделать точнее. Предсказания делались по оцененной логистической модели дружеских связей между произвольной парой однокурсников:

$$\log(p_{ij}/(1-p_{ij})) = \alpha_0 + \beta Z_{ij}, \quad (2)$$

где p_{ij} — вероятность того, что студент i номинировал другого студента j в качестве друга; Z_{ij} — характеристики пары ij .

По оцененной модели (2) строились прогнозные значения вероятности дружбы для каждой пары. После этого переменная X_{-i}^{peer} из модели (1) формировалась как взвешенное по вероятности значение вступительных баллов ЕГЭ однокурсников. Для столбца 2 табл. 4 в качестве факторов, предсказывающих связи, выступали одинаковость группы, пола и региона, для столбца 3 — группы и пола. Значимый эффект наблюдается для окружения, предсказанного по группе и полу.

Заключение

Полученные результаты представляют интерес как с методологической, так и с практической точек зрения. Предсказание социальных связей по экзогенным факторам позволяет оценить референтную группу для каждого студента, не сужая ее до соседа по комнате в общежитии и не расширяя до студенческой группы в целом, как в исследованиях с административным распределением в общежитии и в студенческие группы, но сохраняя ее экзогенность. Знание факторов, влияющих на связи и учебные достижения, можно использовать для подбора композиции студенческой группы с целью оптимизации успеваемости целевых групп студентов.

Источники

Валеева Д.Р., Польдин О.В., Юдкевич М.М. Связи дружбы и помощи при обучении в университете // Вопросы образования. 2013. № 4. С. 70–81.

Androushchak G., Poldin O., Yudkevich M. Role of Peers in Student Academic Achievement in Exogenously Formed University Groups // Educational Studies. 2013. Vol. 39. No. 5. P. 568–581.

Bramoullé Y., Djebbari H., Fortin B. Identification of Peer Effects through Social Networks // Journal of Econometrics. 2009. Vol. 150. No. 1. P. 41–55.

Carrell S.E., Fullerton R.L., West J.E. Does Your Cohort Matter? Measuring Peer Effects in College Achievement // Journal of Labor Economics. 2009. Vol. 27. No. 3. P. 439–464.

De Paola M., Scoppa V. Peer Group Effects on the Academic Performance of Italian Students // *Applied Economics*. 2010. Vol. 42. No. 17. P. 2203–2215.

Griffith A.L., Rask K.N. Peer Effects in Higher Education: A Look at Heterogeneous Impacts // *Economics of Education Review*. 2014. Vol. 39. Iss. C. P. 65–77.

Lyle D.S. Estimating and Interpreting Peer and Role Model Effects from Randomly Assigned Social Groups at West Point // *Review of Economics and Statistics*. 2007. Vol. 89. No. 2. P. 289–299.

McPherson M., Smith-Lovin L., Cook J.M. Birds of a Feather: Homophily in Social Networks // *Annual Review of Sociology*. 2001. Vol. 27. No. 1. P. 415–444.

Sacerdote B. Peer Effects with Random Assignment: Results for Dartmouth Roommates // *Quarterly Journal of Economics*. 2001. Vol. 116. No. 2. P. 681–704.

Zimmerman D.J. Peer Effects in Academic Outcomes: Evidence from a Natural Experiment // *Review of Economics and Statistics*. 2003. Vol. 85. No. 1. P. 9–23.

М.В. Шеина

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики», Пермь

ХАРАКТЕРИСТИКИ УЧИТЕЛЕЙ И ДОСТИЖЕНИЯ ШКОЛЬНИКОВ НА ДАННЫХ TIMSS-2011

Введение

Исследователи, анализирующие связи между качественными характеристиками учителей и достижениями учащихся, используют для измерения исследуемых переменных различные показатели, так или иначе определяющие набор учительских характеристик и уровень обученности ученика. При этом, по-видимому, неявно предполагается, что все характеристики учителя, выявленные как лучшие, целенаправленно действуют на благо отдельного учащегося, на его эффективное развитие, даже если в качестве целевых показателей в модели используются обобщенные учебные показатели класса.

Чтобы выяснить, насколько важны для школьного учителя отличные оценки в его классе, характеризующие высокий уровень обученности его учеников, в июне 2014 г. был проведен пилотный опрос учителей-предметников различных школ Пермского края ($N = 20$). Опрос показал, что учителя предпочитают работать с «ровными» классами. Респондентам было предложено выступить в качестве экспертов в определении рейтинга классов по результатам внешнего мониторинга учеников этих классов. Информация была предложена в трех видах: индивидуальных баллов (в 5-балльной системе), полученных учениками класса; абсолютных показателей успеваемости (средний балл, показатель «качества знаний» и показатель успеваемости); относительных показателей успеваемости класса (тот же набор). В каждом случае предлагалось определить, в каком из трех классов успеваемость лучшая, средняя или худшая, или отметить, какие из них демонстрируют одинаковый уровень успеваемости. В результате из двух классов с одинаковым средним баллом учителя практически единодушно назвали лучшим по успеваемости класс, в котором не было ни одной отличной оценки, и единодушно поставили на последнее место класс, в котором отличных оценок было более 40%. Почему? Возможно, потому, что показатель «качества знаний» в первом случае составлял 84%, и не было ни одной двойки, а в другом случае — всего

52%, и была одна двойка. И если при анализе непосредственно индивидуальных оценок учащихся еще наблюдался некоторый разброс мнений респондентов, то при анализе обобщенной информации о результатах мониторинга никаких сомнений при ранжировании уже не возникло. Таким образом, наличие отдельных индивидуальных отличных результатов во внешнем мониторинге в данном случае оказалось не принципиальным при определении уровня достижений класса, а следовательно, успешности работы учителя. В рамках этого же опроса был задан и прямой вопрос о том, с каким классом предпочтительнее работать. Наиболее распространенный ответ — с классом, «ровным» по уровню способностей учеников.

Анализ результатов пилотного опроса позволил сформулировать гипотезу о том, что учитель, осознанно или неосознанно, в процессе работы с классом со временем стремится «выровнять» всех учеников. И чаще всего это происходит в направлении «усреднения» учеников, «подтягивания» большей их части к средним оценкам.

Исследовательский вопрос, поставленный в данной работе: какие педагогические практики учителей начальной школы имеют значимую связь с показателями результатов обучения российских четвероклассников — средним баллом, показателем качества, показателем успеваемости и показателем, характеризующим равномерность распределения баллов по учащимся класса (назовем его коэффициентом равномерности)?

Структура коэффициента равномерности предложена в работе [Шейна, 2014], по построению он близок к коэффициенту Джини.

Обозначения:

Q — количество учеников в классе;

M — максимальный балл, который может быть получен в данном испытании;

q_m — количество учеников, получивших m баллов, $m \in [0; M]$,

$$\sum_{m=0}^M q_m = Q;$$

b_i — балл, полученный i -м учеником в данном испытании, $i \in [1; Q]$,

$$\sum_{i=1}^Q b_i = \sum_{m=0}^M q_m m;$$

b_e — средний балл класса в данном испытании.

Рассмотрим треугольники, ограниченные снизу осью абсцисс, а сверху — линиями полного равенства и неравенства в распределении баллов по ученикам класса.

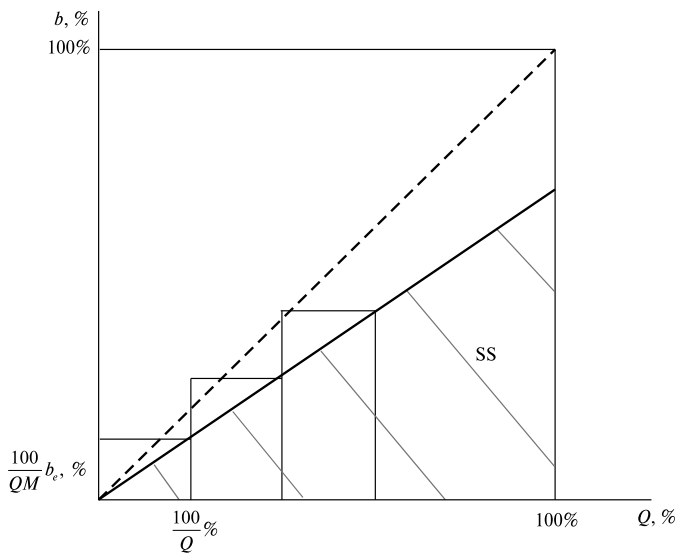


Рис. 1. Равномерное распределение баллов в классе, если бы каждый учащийся получил средний балл

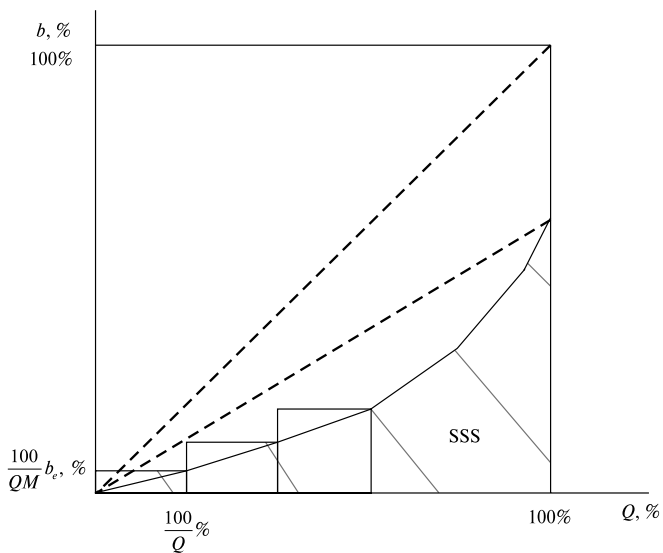


Рис. 2. Неравномерное распределение баллов в классе, учащиеся ранжированы по возрастианию полученных баллов

Если бы каждый ученик класса получил в данном испытании средний балл b_e , то общая сумма набранных баллов была бы равна площади треугольника SS , ограниченного линией полного равенства в распределении средних баллов (рис. 1).

Обозначим через SSS площадь «криволинейного» треугольника, ограниченного сверху линией неравенства в распределении реально полученных баллов (рис. 2).

Определение

Назовем коэффициентом равномерности C_e показатель, определяемый отношением SSS / SS .

При расчете коэффициентов учитываются доля в процентах одного ученика в классе (она составляет $100 / Q$) и доля в процентах одного балла в максимально возможной сумме баллов в классе в данном испытании (она составляет $100 / QM$).

Вычислим рассматриваемые площади.

$$\begin{aligned}
 SS &= \frac{100^2}{Q^2} \cdot \frac{b_e}{M} \cdot \frac{1+Q}{2} \cdot Q - \frac{100}{Q} \cdot \frac{100}{Q \cdot M} \cdot M \cdot \frac{1}{2} \cdot Q = 5000 \cdot \frac{b_e}{M}; \\
 SSS &= \frac{100^2}{Q^2 \cdot M} \cdot \sum_{i=1}^Q (Q-i+1) \cdot b_i - \\
 &- \left(\frac{100}{Q} \cdot \frac{100}{Q \cdot M} \cdot b_1 \cdot \frac{1}{2} + \frac{100}{Q} \cdot \frac{100}{Q \cdot M} \cdot b_2 \cdot \frac{1}{2} + \dots + \frac{100}{Q} \cdot \frac{100}{Q \cdot M} \cdot b_Q \cdot \frac{1}{2} \right) = \\
 &= \frac{100^2}{Q^2 \cdot M} \cdot \sum_{i=1}^Q (Q-i+1) \cdot b_i - \frac{100}{Q} \cdot \frac{100}{Q \cdot M} \cdot \frac{1}{2} \cdot (b_1 + b_2 + \dots + b_Q) = \\
 &= \frac{100^2}{Q^2 \cdot M} \cdot \left(\sum_{i=1}^Q (Q-i+1) \cdot b_i - \frac{1}{2} \cdot \sum_{i=1}^Q b_i \right).
 \end{aligned}$$

Рассчитаем коэффициент равномерности C_e :

$$C_e = \frac{SSS}{SS} = \frac{100^2}{Q^2 \cdot M} \cdot \left(\sum_{i=1}^Q (Q-i+1) \cdot b_i - \frac{1}{2} \cdot \sum_{i=1}^Q b_i \right) \cdot \frac{M}{5000 \cdot b_e}, \text{ окончательно}$$

$$C_e = \frac{2}{Q^2 \cdot b_e} \cdot \left(\sum_{i=1}^Q (Q-i+1) \cdot b_i - \frac{1}{2} \cdot \sum_{i=1}^Q b_i \right). \quad (1)$$

Построенный таким образом показатель позволяет оценить равномерность распределения баллов по учащимся класса в конкретном испытании.

В работах, посвященных анализу факторов, которые определяют уровень достижений школьников, и в частности анализу характеристик учителей, в качестве единицы анализа (отдельного наблюдения), как правило, рассматривают отдельного ученика (в статье [Тюменева, Хавенсон, 2012] приведен обзор ряда работ). Однако качество работы учителя, как правило, оценивается по достижениям класса. В частности, размер стимулирующей надбавки в условиях новой системы оплаты труда работников бюджетной сферы (НСОТ) определяется такими учебными показателями, как средний балл, показатель качества знаний, показатель успеваемости, характеризующими уровень достижений класса. Теоретически возможны два механизма формирования среднего балла в процессе работы с группой: а) через рост низких баллов при одновременном снижении высоких и б) через рост среднего балла у всех членов группы (рис. 3).

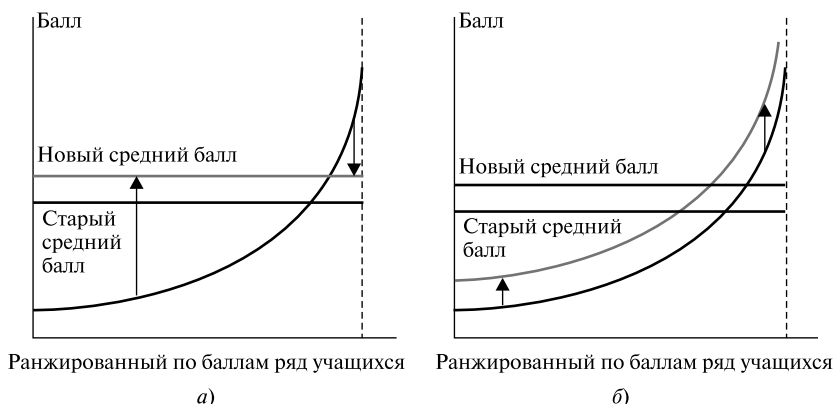


Рис. 3. Возможные механизмы роста среднего балла (серая линия — новая линия распределения баллов в группе)

а) рост среднего балла за счет выравнивания — рост низких баллов при одновременном снижении высоких; б) рост среднего балла за счет роста баллов у каждого учащегося

В обоих случаях на рис. 3 средний балл один и тот же. Но коэффициент равномерности в первом случае равен единице, а во втором — меньше единицы. Исследуемая гипотеза состоит в том, что коэффициент равномерности связан с характеристиками учителя — стажем (положительно), используемыми педагогическими практиками (индивидуализированные или фронтальные), размером и контролем домашних заданий (положительно).

Методология. Модель. Выборка

Для изучения влияния используемых учителем педагогических практик на показатели достижений учащихся — средний балл, показатель качества знаний, показатель успеваемости и коэффициент равномерности — используются данные международного исследования по оценке качества математического и естественно-научного образования российских четвероклассников TIMSS-11. На основе полученных данных проведен регрессионный анализ показателей учебных достижений класса по математике и по наукам (в российском варианте, как правило, предмет называется «Окружающий мир») с использованием МНК-моделей. В качестве базовой, следуя [Hanushek, Woessman, 2014], рассматривается модель образовательного производственного процесса:

$$K = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \varepsilon,$$

где K — результат образовательного производственного процесса; X_1 — вектор характеристик территории; X_2 — вектор характеристик школы; X_3 — вектор характеристик класса и учителя; X_4 — вектор педагогических практик.

Единицей наблюдения является класс. Всего в TIMSS-11 приняли участие 4467 российских учащихся 4-х классов, обучающихся в 209 классах 202 школ. В представленной работе анализ проводится в классах с численностью учащихся от 18 человек и более, по которым нет пропущенных данных. Для каждого класса рассчитаны средний балл, показатель качества знаний, показатель успеваемости и коэффициент равномерности по математике и по наукам. Таким образом, зависимыми переменными в моделях являются:

- *средний балл* — средний балл учащихся класса в 5-балльной системе в одном испытании по математике или по наукам, количественная переменная;
- *показатель качества знаний* — доля хороших и отличных оценок в классе в 5-балльной системе в одном испытании по математике или по наукам, количественная переменная, %;
- *показатель успеваемости* — доля положительных оценок в классе в 5-балльной системе в одном испытании по математике или по наукам, количественная переменная, %;
- *коэффициент равномерности* — отражает равномерность распределения баллов в 5-балльной системе по учащимся класса в одном испытании по математике или по наукам, рассчитан по формуле (1), количественная переменная, принимает значения от 0 до 1.

В качестве независимых были использованы группы переменных, характеризующих территорию, где находится школа; саму школу; класс и учителя; педагогические практики. Для последних использовались ответы на вопросы о различных типах работы учителя с классом.

Описание независимых переменных и описательные статистики приведены в приложениях 1 и 2.

Результаты регрессионного анализа

Регрессионный анализ был проведен в SPSS для каждого из двух предметов (математика и науки) и для каждого показателя учебных достижений. Для каждого случая был проведен сравнительный регрессионный анализ двух моделей — на контрольных переменных (без педагогических практик) и с включением педагогических практик с оценкой значимости изменения R^2 .

Результаты регрессионного анализа представлены в приложениях 3 (по математике) и 4 (по наукам).

На средний балл и показатель качества знаний по математике (приложение 3) значимо влияют такие педагогические практики, как частота использования опросов (положительно — более высокие показатели в классах, где учитель чаще проводит опрос) и частота, с которой учитель хвалит ученика за приложенные усилия (отрицательно — более высокие показатели в классах, где учитель реже хвалит учеников). Последняя заслуживает особого внимания из-за не совсем ожидаемого — отрицательного — влияния. Такое же влияние эта частота имеет на показатель успеваемости и коэффициент равномерности; частота опросов же на них не влияет.

Интересно влияет на показатели время выполнения домашних заданий. Оно значимо влияет только на показатель качества знаний, причем отрицательно — большая длительность домашних заданий связана с более низкими показателями учебных достижений. Возможно, в классах с низкими учебными достижениями учителя задают большие объемы домашних заданий или, учитывая слабые вычислительные навыки учеников, оценивают время на выполнение стандартного домашнего задания как более длительное.

Стаж учителя влияет на средний балл и показатель успеваемости. Но при включении педагогических практик в модель влияние стажа на средний балл пропадает, а на показатель успеваемости — сохраняется.

Значимо влияют на все показатели, кроме коэффициента равномерности, тип территории, на которой находится школа (положительно — в больших населенных пунктах более высокие значения показателей учебных достижений), и количество учащихся в параллели 4-х классов (положительно). На средний балл и показатель качества знаний значимо влияют дисциплина и безопасность в школе.

Для коэффициента равномерности по математике модель значима только при включении педагогических практик учителя. В рассматриваемом на-

боре переменных на этот показатель влияет только частота, с которой учитель хвалит ученика за приложенные усилия (отрицательно).

Результаты регрессионного анализа влияния педагогических практик на учебные достижения российских четвероклассников по наукам представлены в приложении 4.

Частота использования опросов положительно влияет на все показатели учебных достижений, а частота, с которой учитель хвалит ученика за приложенные усилия, отрицательно влияет на все, кроме коэффициента равномерности.

На показатель успеваемости и коэффициент равномерности значимо влияет контроль выполнения домашних заданий. Это может означать, что проверка выполнения до конца домашних заданий стимулирует, в основном, учащихся с низкими баллами, что не согласуется с результатами [Salinas, 2014], где на данных PISA проверяется гипотеза о негативном влиянии домашних заданий на учебные достижения.

Стаж учителя влияет только на показатель успеваемости, но при включении педагогических практик это влияние пропадает.

На все показатели учебных достижений значимо влияет тип населенного пункта (положительно — в больших населенных пунктах более высокие значения показателей учебных достижений). Количество школьников в параллели 4-х классов влияет на все показатели, кроме коэффициента равномерности. Включение педагогических практик приводит к появлению значимого влияния уровня доходов на близлежащей территории и уровня дисциплины и безопасности в школе на показатель качества знаний.

Обсуждение результатов и ограничений

Исследование показало, что средний балл и показатель качества знаний по оказываемому на них влиянию педагогических практик близки; показатель успеваемости близок коэффициенту равномерности.

Коэффициент равномерности по своему содержанию богаче, чем показатель успеваемости, но замеренные в рамках исследования TIMMS-11 педагогические практики учителей начальной школы дополнительно (по сравнению с показателем успеваемости) на него не влияют.

На коэффициент равномерности, в отличие от других показателей достижений четвероклассников, значимо не влияют характеристики территории, школы и класса. Не проявилось влияние стажа, но значимыми оказались практики фронтальной работы с классом — регулярные опросы и контроль выполнения домашних заданий, что может быть обусловлено возрастными особенностями учащихся начальной школы.

В целом из вошедших в модели педагогических практик значимо повлияли на учебные достижения класса частота проведения опросов учителем — чаще опросы проводятся в классах с более высокими показателями достижений — и частота похвалы учителем ученика за высокий уровень прилагаемых усилий — в классах с высоким уровнем достижений учитель реже хвалит учеников.

В случае математики на показатель качества знаний отрицательно влияет фактор времени выполнения домашнего задания. В случае наук на показатель успеваемости положительно влияет фактор частоты контроля выполнения домашних заданий.

Значимое влияние стажа учителя по обоим предметам проявилось только в отношении показателя успеваемости — возможно, по двум причинам: учителя с большим стажем работают с более сильными классами или лучше справляются с обучением слабых учеников.

Значимы для всех показателей характеристики школы (количество учащихся в параллели 4-х классов и показатель дисциплинарного благополучия школы) и территории (тип населенного пункта) — кроме коэффициента равномерности для класса по математике.

Ограничения исследования обусловлены спецификой данных TIMSS-11 — набором предметов, по которым оценивались учебные достижения (математика и окружающий мир), и набором вопросов, которые были заданы в этом исследовании. Выборка по отдельной стране в данных TIMSS-11 репрезентативна на уровне отдельных учащихся, но не отдельного учителя и класса [TIMSS..., 2013]. Величина выборки по российским учащимся — $N = 4665$, по классам же количество наблюдений снижается до $N = 209$. Наличие пропущенных значений приводит к еще большему сжатию выборки. Инструментальным ограничением данного исследования является использование обычных регрессий МНК.

Представляет интерес продолжение исследований, направленных на выявление набора педагогических практик, значимо влияющих на коэффициент равномерности. Возможны проведение аналогичного межстранового исследования на данных TIMSS-11 и TIMSS-15; анализ влияния педагогических практик на изменение коэффициента равномерности от 1-го класса к 4-му; анализ различий в достижениях класса на основе метода первой разницы [Тюменева, Хавенсон, 2012].

Источники

Тюменева Ю.А., Хавенсон Т.Е. Характеристики учителей и достижения школьников. Применение метода First difference к данным TIMSS-2007 // Вопросы образования. 2012. № 3. С. 113–140.

Шеина М.В. Количественные показатели результатов обучения школьников как критерии оценки работы учителя // Материалы I Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие образовательной организации: обеспечение качества образования в контексте требований ФГОС», 6–7 ноября 2014 г.

Hanushek E.A., Woessman L. Institutional Structures of the Education System and Student Achievement: A Review of Cross-Country Economic Research // Educational Policy Evaluation through International Comparative Assessments. Munster; N.Y.: Waxmann, 2014. P. 146–176.

Salinas D. Does Homework Perpetuate Inequities in Education? // PISA in Focus / OECD. 2014. No. 12 (Dec.). P. 1–4.

TIMSS and PIRLS 2011 User Guide for the Fourth Grade Combined International database / P. Foy (ed.). Chestnut Hill, MA: TIMSS & PIRLS Intern. Study Center, Boston College, 2013.

Приложение 1

Описание независимых переменных

Переменная	Значения
<i>Характеристики территории</i>	
1. Тип населенного пункта	1 — мегаполис; 2 — крупный город; 3 — город среднего размера; 4 — городок; 5 — сельский поселок
2. Уровень доходов на близлежащей к школе территории	1 — высокий; 2 — средний; 3 — низкий
<i>Характеристики школы</i>	
3. Количество школьников в 4-х классах	Количественная
4. Оснащенность компьютерами в школе	1 — один компьютер на 1–2 учащихся; 2 — один компьютер на 3–5 учащихся; 3 — один компьютер на 6 и более учащихся; 4 — недостаточно компьютеров
5. Дисциплина и техника безопасности	1 — практически нет проблем; 2 — незначительные проблемы; 3 — умеренные проблемы
<i>Характеристики класса и учителя</i>	
6. Количество учеников в классе	Количественная
7. Число часов математики в неделю*	

Переменная	Значения
8. Стаж	1 — более 20 лет; 2 — от 10 до 19 лет; 3 — от 5 до 9 лет; 4 — менее 5 лет
9. Образование	1 — учитель начальной школы и специализация по математике (науке); 2 — учитель начальной школы, но нет специализации по математике (науке)
<i>Педагогические практики</i>	
10. Учитель использует опрос	1 — каждый или почти каждый урок; 2 — примерно на половине уроков; 3 — на некоторых уроках; 4 — никогда
11. Как часто учитель хвалит ученика	
12. Как часто вы просите учащихся объяснять то, что они изучают**	
13. Общая работа в классе под руководством учителя*	
14. Как часто вы просите учащихся наблюдать и описывать природные явления**	
15. Как часто вы просите учащихся проводить эксперименты или исследования**	
16. Как часто вы просите учащихся провести полевые работы за пределами класса**	
17. Уверенность учителя при работе со способными учащимися	1 — очень уверенно; 2 — в некоторой степени уверенно; 3 — неуверенно
18. Как часто вы задаете домашние задания по наукам**	1 — не задаю домашних заданий; 2 — реже 1 раза в неделю; 3 — 1 или 2 раза в неделю; 4 — 3 или 4 раза в неделю; 5 — каждый день
19. Количество минут на домашнее задание*	1 — 15 мин и менее; 2 — от 16 до 30 мин; 3 — от 31 до 60 мин; 4 — более 60 мин
20. Контроль выполнения домашних заданий	1 — всегда или почти всегда; 2 — иногда; 3 — никогда или почти никогда
21. Обсуждение в классе домашних заданий*	

* — переменные использовались только в моделях по математике;

** — переменные использовались только в моделях по наукам.

Приложение 2

Описательные статистики ($N_{\text{науки}} = 155$, $N_{\text{математика}} = 158$)

	Среднее значение	Стандартное отклонение
<i>Зависимые переменные</i>		
Средний балл по наукам	3,5767	0,52539
Средний балл по математике	3,4433	0,56500
Показатель качества знаний по наукам	54,1776	25,06475
Показатель качества знаний по математике	48,4843	26,21922
Показатель успеваемости по наукам	89,1022	13,13233
Показатель успеваемости по математике	84,4541	15,77480
Коэффициент равномерности по наукам	0,8905	0,03095
Коэффициент равномерности по математике	0,8818	0,03687
<i>Независимые переменные</i>		
Тип населенного пункта	2,6774	1,18396
Уровень доходов на близлежащей к школе территории	2,2387	0,45704
Количество школьников в 4-х классах	74,4710	29,58793
Оснащенность компьютерами в школе	2,3161	0,84327
Дисциплина и техника безопасности	1,3935	0,50319
Количество учеников в классе	24,9871	3,11258
Число часов математики в неделю	2,9910	0,41636
Стаж	1,3935	0,66934
Образование	1,4968	0,59625
Учитель использует опрос	1,4387	0,62506
Как часто учитель хвалит ученика	1,0452	0,23746
Как часто вы просите учащихся объяснять то, что они изучают?	1,1355	0,37929
Общая работа в классе под руководством учителя	1,6203	0,77876
Как часто вы просите учащихся наблюдать и описывать природные явления	2,3935	0,72521
Как часто вы просите учащихся проводить эксперименты или исследования	2,8839	0,53397
Как часто вы просите учащихся провести полевые работы за пределами класса	3,0000	0,50965
Уверенность учителя при работе со способными учащимися	1,2323	0,42364
Количество минут на домашнее задание	2,2658	0,52234
Как часто вы задаете домашние задания по наукам	3,1548	0,55994
Контроль выполнения домашних заданий	1,0387	0,22459
Обсуждение в классе домашних заданий	1,4241	0,50845

Приложение 3

Результаты влияния регрессионного анализа на показатели учебных достижений класса по математике на российских данных TIMMS-2011, 4-е классы ($N = 158$)

Переменная	Средний балл			Показатель качества знаний			Показатель успеваемости			Коэффициент равномерности	
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8			
<i>Характеристики территории</i>											
Тип населенного пункта	-0,121** (0,039)	-0,111** (0,037)	-5,895*** (1,819)	-5,402** (1,700)	-2,801* (0,125)	-2,549* (1,101)	-0,005 (0,003)	-0,005 (0,003)			
Уровень доходов на близлежащей территории	-0,141 (0,098)	-0,144 (0,097)	-7,094 (4,542)	-7,170 (4,458)	-4,114 (2,808)	-4,451 (2,888)	-0,010 (0,007)	-0,010 (0,007)			
<i>Характеристики школы</i>											
Количество школьников в 4-х классах	0,004* (0,002)	0,004** (0,002)	0,202** (0,077)	0,220** (0,073)	0,105* (0,048)	0,108* (0,047)	0,000 (0,000)	0,000 (0,000)			
Оснащенность компьютерами в школе	0,028 (0,052)	0,027 (0,050)	0,172 (2,416)	-0,001 (2,266)	0,007 (1,494)	0,047 (1,468)	0,005 (0,004)	0,005 (0,004)			
Дисциплина и техника безопасности	-0,167* (0,083)	-0,186* (0,078)	-7,959* (3,846)	-8,862* (3,566)	-3,174 (2,378)	-3,555 (2,310)	-0,006 (0,006)	-0,007 (0,006)			
<i>Характеристики класса и учителя</i>											
Количество учеников в классе	-7,256 (0,015)	0,000 (0,014)	0,040 (0,685)	0,031 (0,640)	0,247 (0,424)	0,263 (0,414)	-0,001 (0,001)	-0,001 (0,001)			
Число часов математики в неделю	0,166 (0,101)	0,147 (0,095)	7,004 (4,674)	6,144 (4,367)	2,840 (2,890)	2,364 (2,828)	0,004 (0,007)	0,003 (0,007)			
Стаж	-0,130* (0,064)	-0,102 (0,061)	-5,405 (2,964)	-4,265 (2,800)	-4,501* (1,833)	-3,725* (1,814)	-0,005 (0,004)	-0,003 (0,004)			

Переменная	Средний балл		Показатель качества знаний		Показатель успеваемости			Коэффициент равномерности	
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	
Образование	-0,026 (0,069)	-0,028 (0,066)	-0,409 (3,171)	-0,429 (3,018)	-1,581 (1,961)	-1,560 (1,955)	-0,003 (0,005)	-0,004 (0,005)	
<i>Педагогические практики</i>									
Как часто учитель использует опросы		-0,162* (0,065)		-7,636* (2,983)		-3,304 (1,932)		-0,005 (0,005)	
Как часто учитель хвалит школьника		0,571*** (0,167)		27,691*** (7,635)		11,104* (4,946)		0,031* (0,012)	
Общая работа в классе под руководством учителя		0,096 (0,051)		4,245 (2,345)		2,664 (1,519)		0,006 (0,004)	
Работа со способными школьниками		-0,148 (0,142)		-6,348 (6,489)		-5,303 (4,203)		-0,014 (0,010)	
Число минут на домашнее задание		-0,120 (0,076)		-7,035* (3,493)		-1,890 (2,263)		-0,002 (0,006)	
Контроль выполнения домашних заданий		0,308 (0,380)		17,898 (17,386)		10,043 (11,262)		-0,001 (0,028)	
Обсуждение в классе домашних заданий		-0,117 (0,082)		-5,325 (3,733)		-2,621 (2,418)		-0,007 (0,006)	
Константа	3,667*** (0,611)	3,453*** (0,726)	61,970* (28,230)	50,042 (33,240)	91,571*** (17,456)	84,370*** (21,531)	0,919*** (0,043)	0,908*** (0,053)	
R ²	0,221	0,354	0,228	0,372	0,135	0,272	0,103	0,191	
F	4,664***	4,838***	4,859***	5,223***	3,724***	3,296***	1,897	2,080*	

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

Приложение 4

Результаты влияния регрессионного анализа на показатели учебных достижений класса по наукам на российских данных ТИМСС-2011, 4-е классы (N = 155)

Переменная	Средний балл		Показатель качества знаний		Показатель успеваемости		Коэффициент равенности	
	M1	M2	M1	M2	M1	M2	M1	M2
<i>Характеристики территории</i>								
Тип населенного пункта	-0,127*** (0,036)	-0,121*** (0,035)	-5,943*** (1,723)	-5,691*** (1,664)	-2,569*** (0,941)	-2,524** (0,922)	-0,005* (0,002)	-0,005* (0,002)
Уровень доходов на близлежащей территории	-0,120 (0,091)	-0,123 (0,091)	-7,966 (4,290)	-8,572* (4,314)	-0,574 (2,342)	-0,181 (2,391)	-0,004 (0,006)	-0,004 (0,006)
<i>Характеристики школы</i>								
Количество школьников в 4-х классах	0,004* (0,002)	0,004* (0,001)	0,164* (0,073)	0,166* (0,070)	0,097* (0,040)	0,099* (0,039)	8,528 (0,000)	8,409 (0,000)
Оснащенность компьютерами в школе	-0,009 (0,050)	-0,002 (0,049)	-1,683 (2,359)	-1,436 (2,322)	-0,384 (1,288)	-0,531 (1,287)	0,004 (0,003)	0,005 (0,003)
Дисциплина и техника безопасности	-0,138 (0,079)	-0,175* (0,076)	-7,299 (3,730)	-9,077* (3,611)	-2,023 (2,037)	-2,620 (2,001)	-0,005 (0,005)	-0,006 (0,005)
<i>Характеристики класса и учителя</i>								
Количество учеников в классе	-0,001 (0,013)	-0,004 (0,013)	-0,020 (0,639)	-0,105 (0,621)	0,083 (0,349)	0,003 (0,344)	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)
Стаж	-0,090 (0,060)	-0,066 (0,060)	-4,956 (2,839)	-4,103 (2,859)	-3,313* (1,550)	-2,094 (1,584)	-0,004 (0,004)	-0,001 (0,004)
Образование	-0,040 (0,066)	-0,053 (0,064)	-3,057 (3,103)	-3,475 (3,047)	-0,037 (1,694)	-0,456 (1,689)	-0,001 (0,004)	-0,002 (0,004)

Переменная	Средний балл		Показатель качества знаний		Показатель успеваемости		Коэффициент равномерности	
	M1	M2	M1	M2	M1	M2	M1	M2
<i>Педагогические практики</i>								
Как часто учитель использует опросы		-0,178** (0,064)		-7,540* (3,060)		-4,278* (1,696)		-0,010* (0,004)
Как часто учитель хвалит ученика		0,447** (0,167)		21,662** (7,957)		6,447** (4,410)		0,019 (0,011)
Как часто вы просите объяснить то, что изучают		0,094 (0,089)		-9,949 (5,398)		-3,081 (2,992)		-0,005 (0,007)
Как часто вы просите описывать природные явления		0,007 (0,057)		-0,914 (2,695)		0,534 (1,493)		0,002 (0,004)
Как часто учащиеся проводят эксперименты		-0,234 (0,177)		0,479 (3,891)		0,468 (2,157)		-0,002 (0,005)
Полевые работы за пределами класса		-0,202 (0,113)		-4,906 (4,021)		-0,924 (2,228)		0,002 (0,005)
Работа со способными учениками		0,059 (0,100)		1,744 (4,740)		1,932 (2,627)		0,002 (0,006)
Как часто вы задаете домашние задания по наукам		-0,089 (0,085)		-0,031 (3,327)		-3,183 (1,844)		-0,006 (0,004)
Контроль выполнения домашних заданий		-0,022 (0,070)		-6,782 (8,412)		-9,544* (4,662)		-0,025* (0,011)
Константа	4,331*** (0,468)	4,788*** (0,598)	101,771*** (22,138)	120,215*** (28,454)	96,342*** (12,086)	118,561*** (15,769)	0,892*** (0,029)	0,926*** (0,038)
R ²	0,207	0,328	0,219	0,331	0,152	0,252	0,113	0,206
F	4,773***	3,682***	5,120***	3,745***	3,275**	2,545***	2,329*	1,957*

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

ЗАКОНОМЕРНОСТИ
РАЗВИТИЯ
СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ

И.В. Абанкина,
Л.М. Филатова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ТЕНДЕНЦИИ СПРОСА НА ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Тенденции общественного спроса на образование и наметившийся дисбаланс спроса и предложения в секторе высшего образования привели к выводу об изменениях экономической политики основных стейкхолдеров, о трансформации таких ключевых понятий, как провалы рынка в образовании, мотивы и стратегии инвестирования в образовании, модели распределения выгод и рисков. В данных условиях меняются основные параметры экономических ресурсов в образовании, а также факторы, определяющие потенциал создания добавленной стоимости. Изменение структуры спроса на высшее образование является результатом взаимодействия экономической и социальной реальности с общественным сознанием¹. Обоснованием может служить, к примеру, прием студентов в вузы РФ на обучение по программам бакалавриата и специалитета в 2013 г. (табл. 1).

Таблица 1. Прием студентов в вузы РФ на обучение по программам бакалавриата и специалитета по источникам финансирования в 2013 г., человек

Направление подготовки	Прием, всего	Прием за счет бюджетных средств	Прием с полным возмещением затрат
Авиационная и ракетно-космическая техника	6942	6014	913
Автоматика и управление	18 720	11 951	6608
Воспроизводство и переработка лесных ресурсов	6139	4883	1229
Геодезия и землеустройство	9174	4952	4159
Геология, разведка и разработка полезных ископаемых	19 732	8506	10 973
<i>Гуманитарные науки</i>	<i>228 666</i>	<i>42 202</i>	<i>184 621</i>

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» в 2014 г.

Направление подготовки	Прием, всего	Прием за счет бюджетных средств	Прием с полным возмещением затрат
Естественные науки	18 354	14 214	3962
Здравоохранение	52 434	23 376	28 725
Информатика и вычислительная техника	42 418	21 482	20 615
Информационная безопасность	5673	4280	1346
Культура и искусство	23 132	11 910	9810
Металлургия, машиностроение и материалобработка	27 317	18 141	9111
Морская техника	5908	3927	1981
Образование и педагогика	98 266	51 252	41 646
Оружие и системы вооружения	699	675	24
Приборостроение и оптотехника	4396	3895	501
Сельское и рыбное хозяйство	34 220	26 202	7902
Социальные науки	11 916	6742	4918
Строительство и архитектура	48 233	22 347	25 648
Сфера обслуживания	28 258	5829	22 112
Технология продовольственных продуктов и потребительских товаров	13 411	8505	4831
Транспортные средства	37 131	20 174	16 925
Физико-математические науки	17 075	15 098	1885
Химическая и биотехнологии	11 885	9188	2675
<i>Экономика и управление</i>	<i>309 402</i>	<i>32 136</i>	<i>274 874</i>
Электронная техника, радиотехника и связь	14 980	11 192	3713
Энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника	31 738	17 544	14 029
Безопасность жизнедеятельности, природообустройство и защита окружающей среды	15 644	10 486	5074
Общий итог	1 141 863	417 103	710 810

Если исследовать вышеуказанную численность приема в разрезе источников финансирования, то получается, что в большинстве случаев семьи ориентированы на обучение за счет бюджетных средств по направлениям под-

готовки «Экономика и управление» и «Гуманитарные науки». Государство в этом случае финансирует наиболее востребованные направления, такие как «Образование и педагогика», «Гуманитарные науки» и опять же «Экономика и управление» (рис. 1). Настойчивость семей в выборе (даже если судить по одному году) приводит к восьмикратному преобладанию приема студентов с полным возмещением затрат (далее — ПВЗ) по направлению «Экономика и управление» по сравнению с бюджетным контингентом, четырехкратному — по направлениям «Гуманитарные науки» и «Сфера обслуживания». При этом, к примеру, прием студентов с ПВЗ по направлению «Сельское и рыбное хозяйство» составляет всего 30% от приема студентов на обучение за счет бюджетных средств.

Важно оценить потоки государственных финансовых средств, направляемых на приоритетные направления. К примеру, на рис. 2 отмечены самые большие бюджетные группы по приему студентов по трем направлениям («Образование и педагогика», «Гуманитарные науки» и «Экономика и управление») и самые маленькие бюджетные группы по приему студентов по трем направлениям («Морская техника», «Приборостроение и оптотехника» и «Оружие и системы вооружения»). Аналогичным образом можно определять структуру внебюджетных средств, поступающих от населения за счет платного обучения в вузе (рис. 3).

Самый мощный приток студентов на платное обучение отмечается по трем направлениям («Экономика и управление», «Гуманитарные науки» и «Образование и педагогика») и составляет 501,1 тыс. человек, т.е. 70,5% от общего приема обучающихся с ПВЗ, или 43,9% от общего приема.

Обобщая результаты приема студентов в 2013 г., приходим к выводу, что наиболее востребованные направления подготовки, к которым относятся «Экономика и управление», «Гуманитарные науки» и «Образование и педагогика», стягивают на себя 55,7% всех первокурсников (т.е. более половины всех принятых на обучение студентов), или 636,3 тыс. человек из общего приема в 1141,863 тыс. человек.

При этом приток студентов на программы «Образование и педагогика» в 2013 г. по всем источникам финансирования составил 98,3 тыс. человек, и, возможно, через 4–5 лет выпускники вузов смогут перекрыть отток специалистов с высшим образованием из сферы общеобразовательных учреждений, среднегодовые значения которого за период 2008–2012 гг. составили 53 тыс. человек.

Структура приема в магистратуру примерно такая же, однако при сопоставлении численности студентов по разным источникам финансирования не отмечается сильной дифференциации, как это наблюдалось в бакалавриате и специалитете (рис. 4–6).

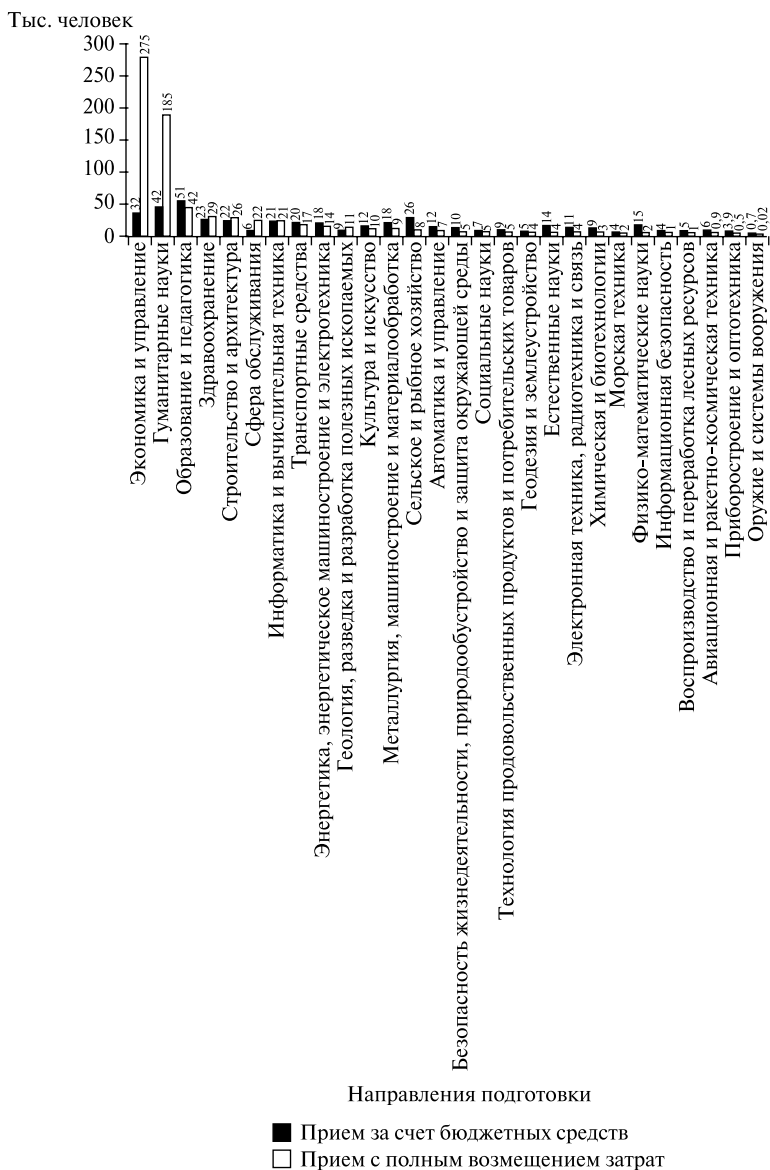


Рис. 1. Прием студентов по источникам финансирования (бакалавриат и специалитет) в 2013 г., тыс. человек

Бюджетные студенты, от общего приема в целом

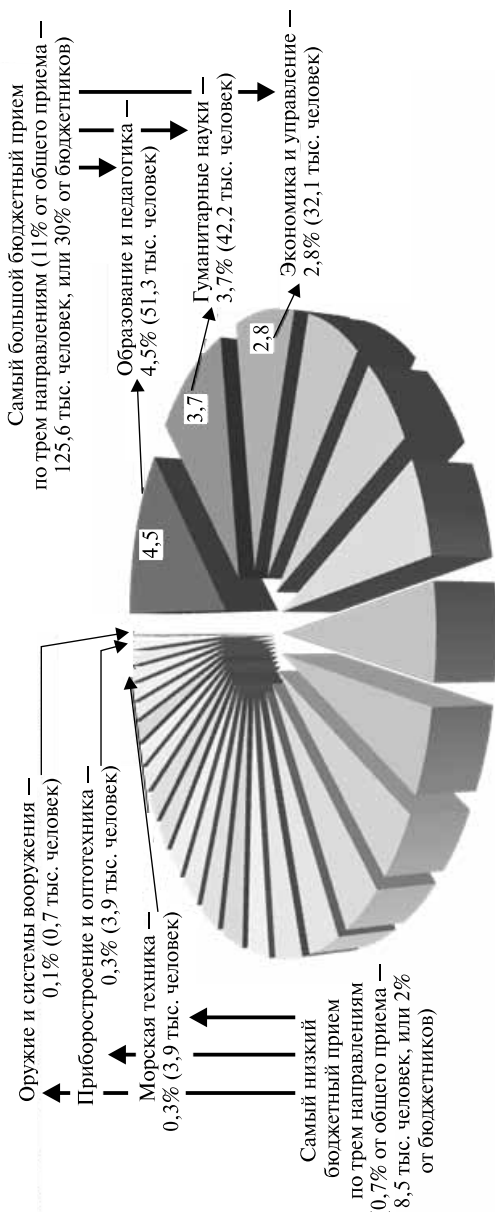


Рис. 2. Доля приема студентов, обучающихся за счет бюджетных средств в 2013 г., % и тыс. человек

Студенты с ПВЗ, от общего приема в целом

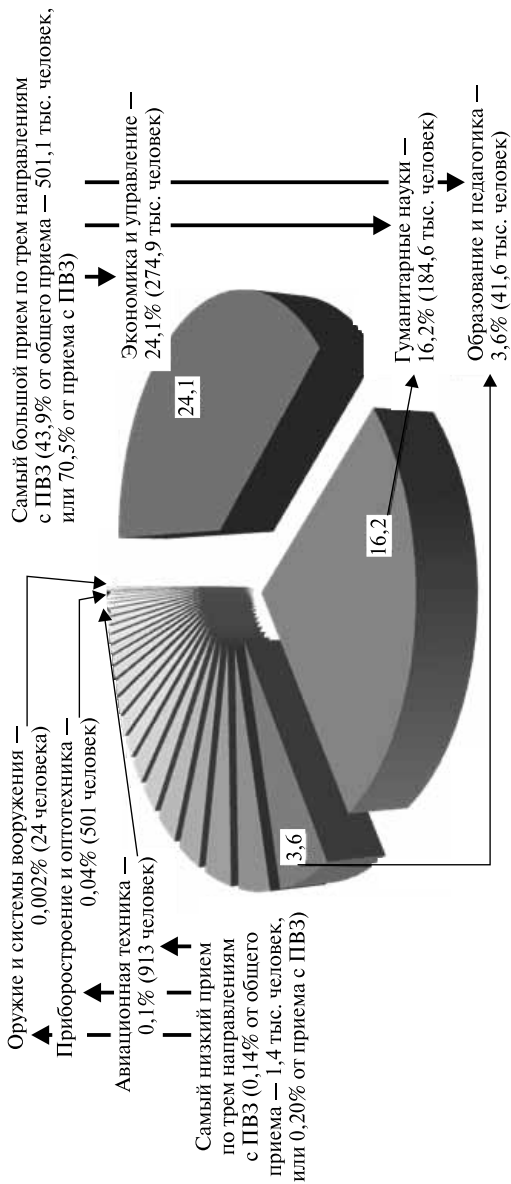


Рис. 3. Доля приема студентов, обучающихся с ПВЗ в 2013 г., % и тыс. человек

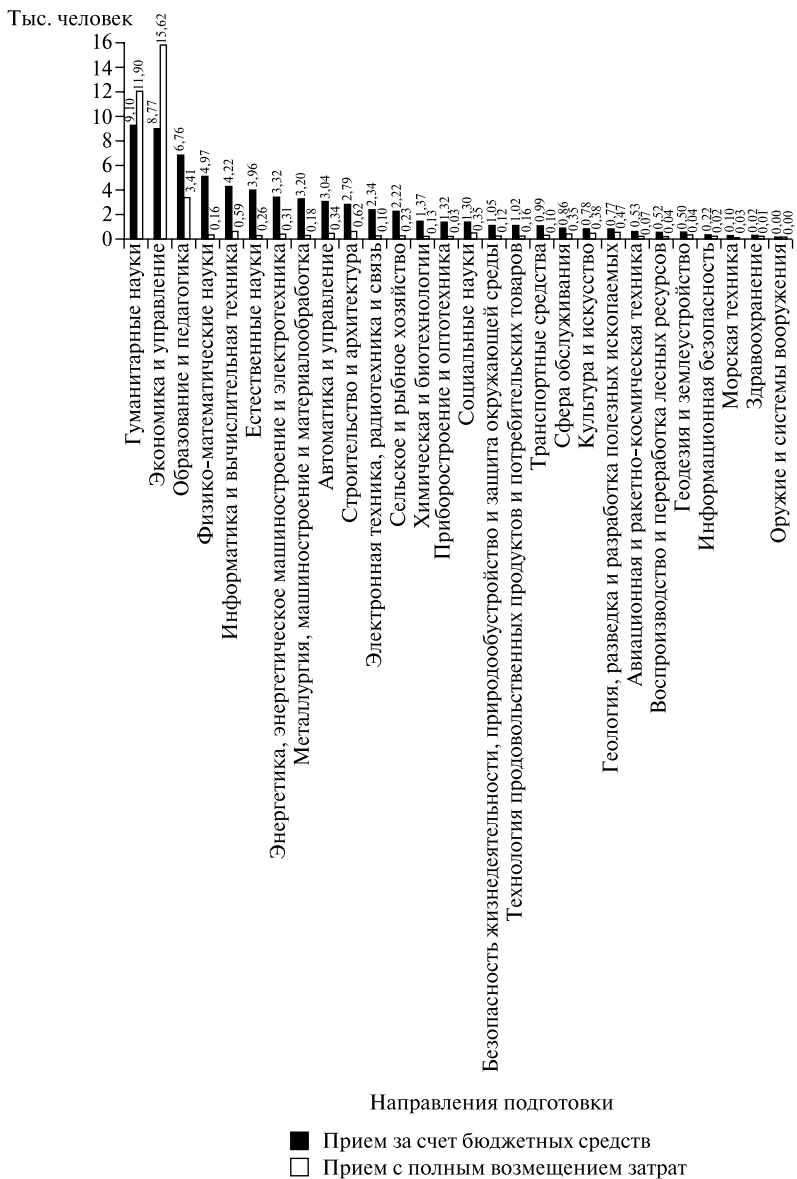


Рис. 4. Прием магистров по источникам финансирования в 2013 г., тыс. человек

Бюджетные магистры, от общего приема в целом

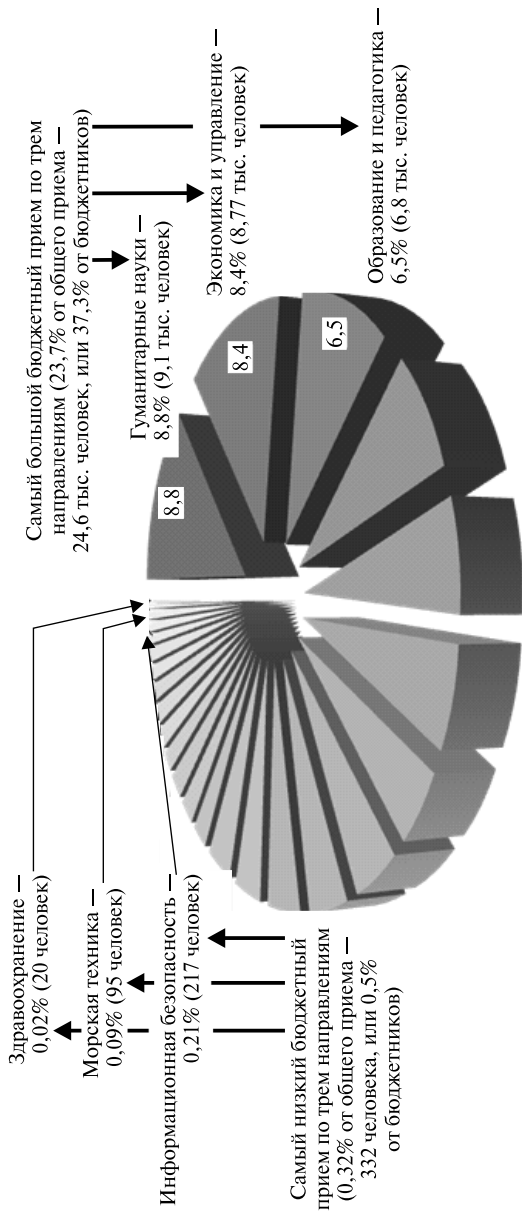


Рис. 5. Доля приема магистров, обучающихся за счет бюджетных средств в 2013 г., % и тыс. человек

Магистры с ПВЗ, от общего приема в целом

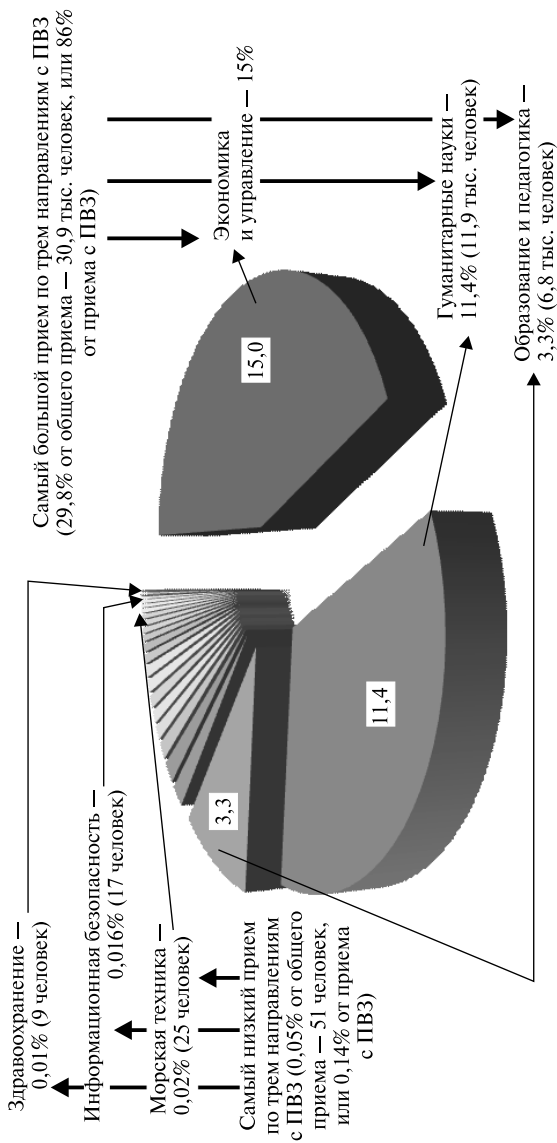


Рис. 6. Доля приема магистров, обучающихся с ПВЗ в 2013 г., % и тыс. человек

Несомненно, дифференциация приема студентов по образовательным программам отразится и на финансовых результатах вузов. При этом для обоснования качества обучения в вузах важно отслеживать соответствие организаций высшего образования профильной ориентации. Поэтому необходимо в каждом вузе фиксировать численность студентов по непрофильным предметным областям по источникам финансирования.

Спрос населения в большей степени реагирует на предложение рынка высшего образования по наиболее популярным направлениям подготовки, к которым относятся «Экономика и управление», «Гуманитарные науки», «Образование и педагогика» (рис. 7). В данный период произошло перенасыщение рынка труда наиболее привлекательными для населения специальностями, чему способствовала платная (причем в большей степени очно-заочная и заочная) подготовка студентов государственным и частным сектором высшего образования [Abankina et al., 2012b; Abankina, Scherbakova, 2013; Карной и др., 2014]. При этом сегмент технического и научно-инновационного высшего образования в значительной степени оставался в тени, что привело к сильной дифференциации по направлениям подготовки [Абанкина и др., 2012; Абанкина, 2013].

После 2008 г. в сфере высшего образования снижается численность студентов (рис. 8).

Меняется структура контингента студентов по формам обучения в государственных и муниципальных образовательных учреждениях высшего профессионального образования (рис. 9).

В государственных вузах доля студентов, обучающихся на заочной форме, составляет 45%, в негосударственных вузах — 79% (рис. 10).

Сохранение объемов финансирования высшего образования происходит за счет бюджетных средств при сокращении поступлений со стороны семей, участвующих в софинансировании ВПО. Если сравнить 2007–2010 гг., то поддержка из внебюджетных фондов существенно сократилась — с 22,6 до 1,9% (рис. 11).

В высокодоходных группах домохозяйств после кризиса меняется структура расходов на образование — именно эти группы в первую очередь сокращают свои расходы на образование, особенно на высшее (рис. 12).

Таким образом, семьи, особенно высокодоходные, сокращают свое участие в софинансировании образования. В структуре расходов высокодоходных групп домохозяйств расходы на образовательные услуги снижаются, а группы домохозяйств с более низкими доходами сохраняют устойчивую структуру расходов [Abankina et al., 2012a].

Образование — единственная отрасль в России, которая не воспроизводится по численности занятых с высшим образованием внутри отрасли.

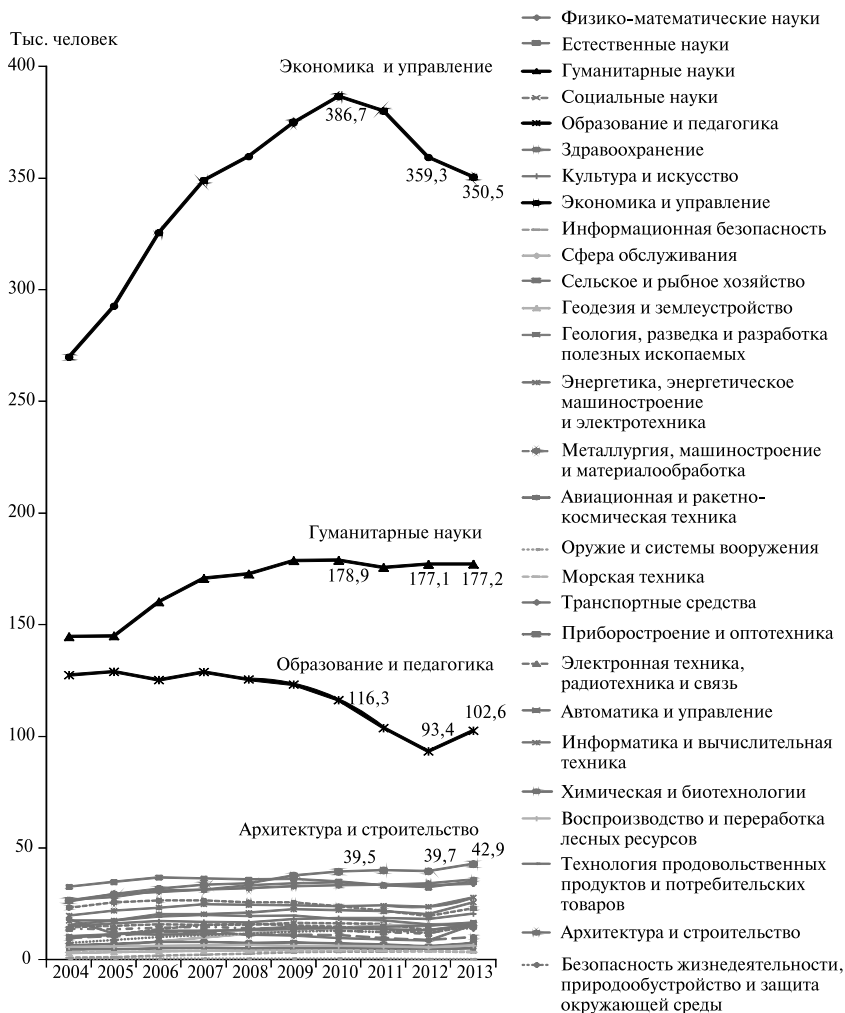
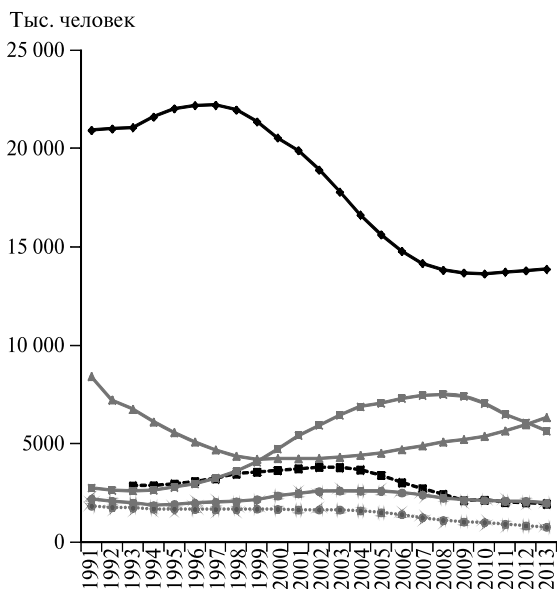


Рис. 7. Динамика выпускников из государственных вузов по укрупненным группам специальностей, тыс. человек

В образовании, в отличие от других видов экономической деятельности, ежегодно за период 2008–2012 гг. сокращается численность занятых с высшим образованием, в среднем на 67 тыс. человек (в сфере учреждений ВПО — на 11 тыс. человек; в сфере общеобразовательных учреждений — на 53 тыс. человек, рис. 13).



- ◆ Численность обучающихся в общеобразовательных организациях, тыс. человек
- Выпуск обучающихся общеобразовательными организациями, тыс. человек
- ▲ Численность воспитанников в дошкольных образовательных организациях, тыс. человек
- ▬ Численность студентов в образовательных организациях высшего образования, тыс. человек
- ▬ Численность студентов в профессиональных образовательных организациях, осуществляющих подготовку специалистов среднего звена, тыс. человек
- ◆ Численность студентов в профессиональных образовательных организациях, осуществляющих подготовку квалифицированных рабочих, служащих, тыс. человек

Рис. 8. Численность обучающихся по уровням образования, тыс. человек

Ежегодный прирост специалистов с высшим образованием в экономику России по результатам 2008–2012 гг. составляет 323 тыс. человек. Однако в период 2007–2011 гг. среднегодовая численность занятых с высшим образованием была выше и составляла 529 тыс. человек, т.е. наблюдается явное снижение общего притока специалистов с высшим образованием в экономику России. Наиболее востребованные отрасли для специалистов с высшим образованием за период 2008–2012 гг. — операции с недвижимым имуществом, оптовая и розничная торговля, государственное управление и военная безопасность, строительство, финансовая деятельность.

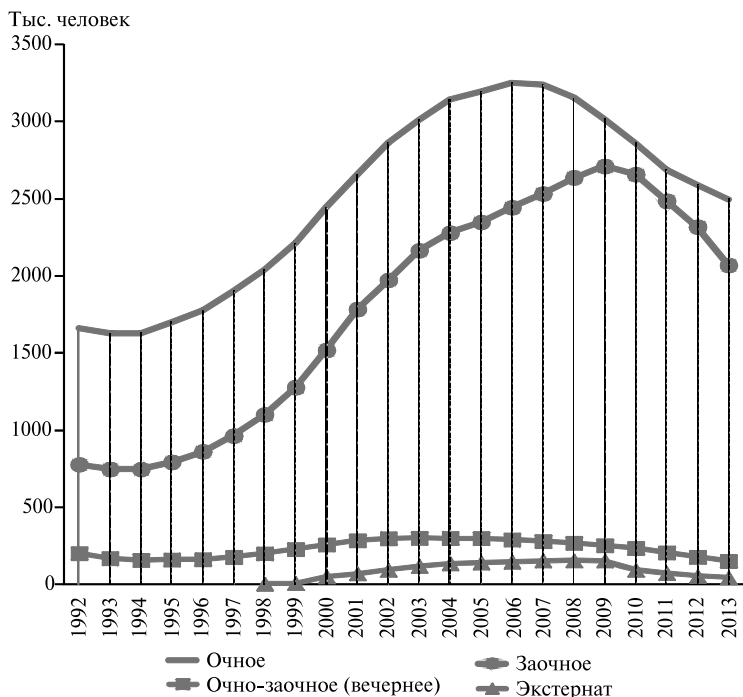


Рис. 9. Контингент студентов в государственных организациях высшего образования, тыс. человек

Отмечается рассогласование спроса и предложения инвестиций в основной капитал и человеческий капитал. Это можно отследить при сопоставлении ключевых инновационных ресурсов (валовая добавленная стоимость и инвестиции в основной капитал) с человеческим капиталом за разные периоды (рис. 14 и 15). Наиболее чувствительными к изменению притока специалистов с высшим образованием в экономике России оказались такие отрасли, как образование, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг.

В данных отраслях даже увеличение инвестиций в основной капитал не способствовало росту валовой добавленной стоимости (сопоставление рис. 14 за период 2008–2012 гг. с рис. 15 за период 2007–2011 гг.)². Выделяются также отрасли, интенсивно использующие неквалифицированный труд,

² Валовая добавленная стоимость приводится в ценах 2008 г., см. табл. 2.5.8 в сб.: Национальные счета России в 2006–2013 годах: стат. сб. / Росстат. М., 2013.

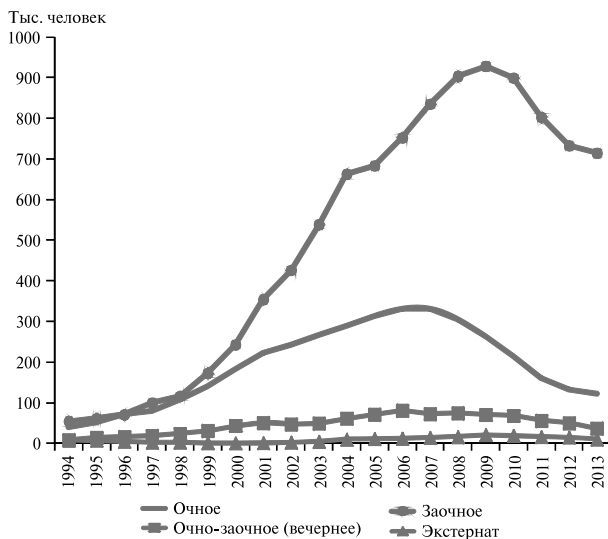


Рис. 10. Контигент студентов в негосударственных организациях высшего образования, тыс. человек

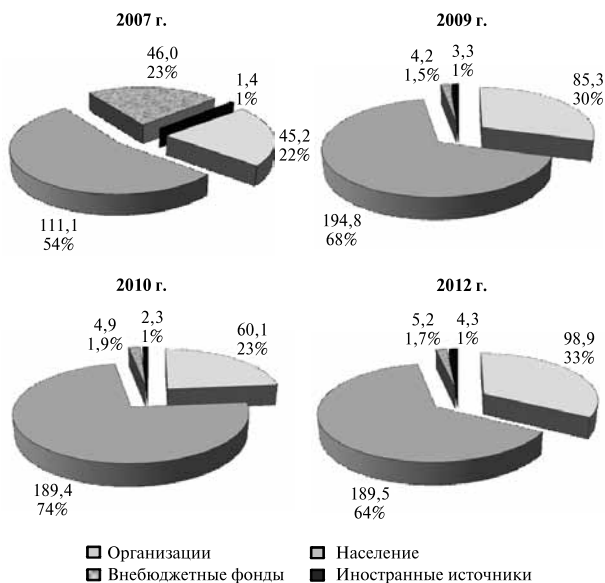


Рис. 11. Структура внебюджетных средств в высшем образовании, млрд руб.

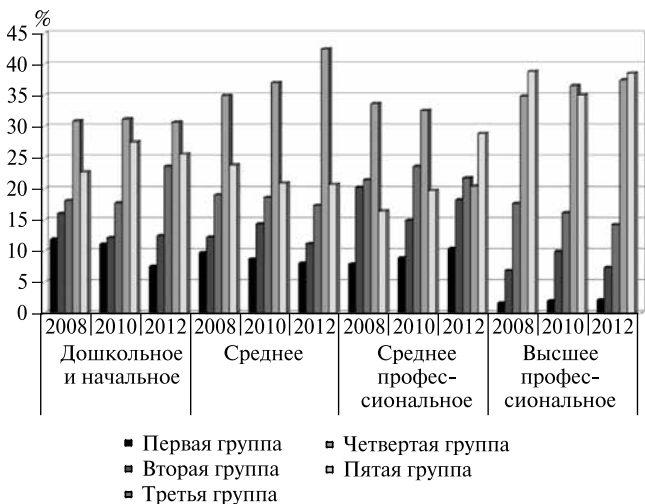


Рис. 12. Распределение расходов домашних хозяйств на оплату услуг в системе образования по 20%-ным группам обследуемого населения, %

в которых снижение численности специалистов с высшим образованием не приводит к снижению производительности: это обрабатывающие производства и добыча ископаемых.

Наибольший разрыв между спросом семей и контрольными цифрами приема наблюдается для инженерных и технических специальностей. Это вызвано не только способностями самих абитуриентов (освоение образовательных программ, результаты сдачи ЕГЭ), но и снижением выбора данных направлений подготовки из-за сравнительно невысоких индексов популярности и перспективности. В то же время потенциал наращивания объемов подготовки имеют программы по здравоохранению, информационно-коммуникационным сервисам, заметен сдвиг в педагогике, образовании и социальных науках.

Дополнительной тенденцией, приводящей к сокращению потребительского спроса со стороны населения, является снижение численности обучающихся в системе высшего образования и соответственно сокращение количества семей, готовых участвовать в софинансировании высшего образования.

Заключение. Спрос на бакалавриат и магистратуру подвержен влиянию отличающихся друг от друга сил (факторов). Обоснованно предположить, что поведение абитуриентов магистратуры можно рассматривать как более

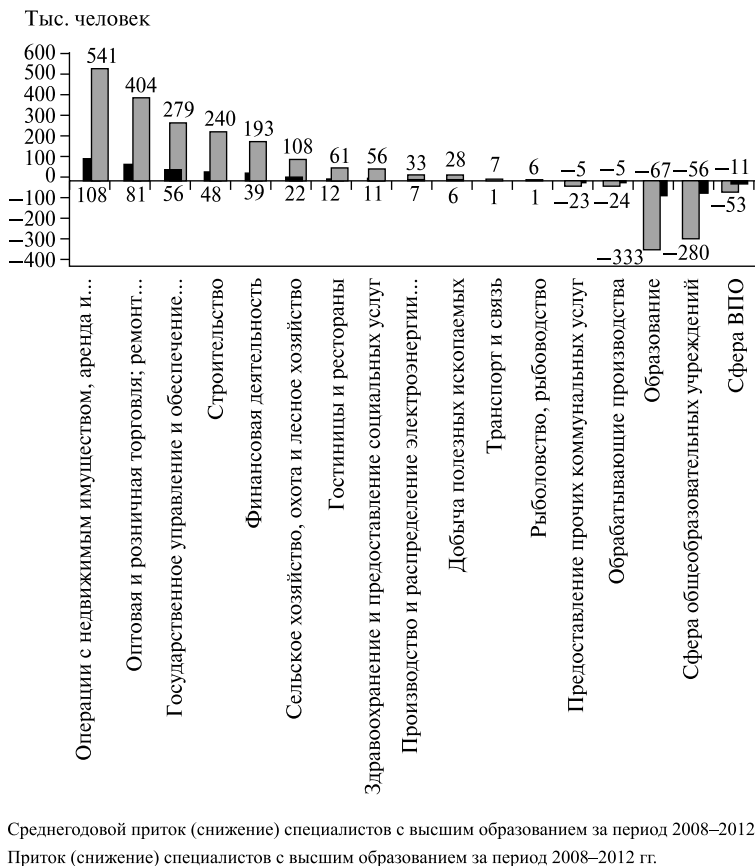
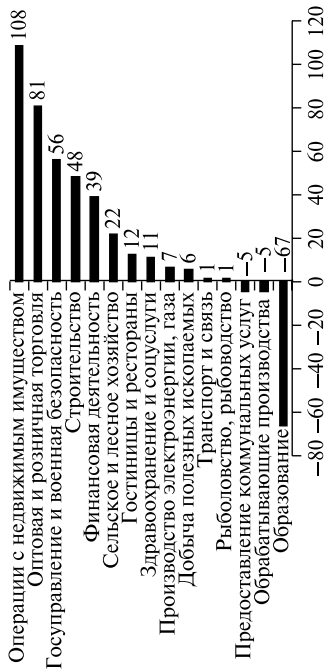


Рис. 13. Воспроизводство специалистов с высшим образованием в отраслевом разрезе за период 2008–2012 гг., тыс. человек

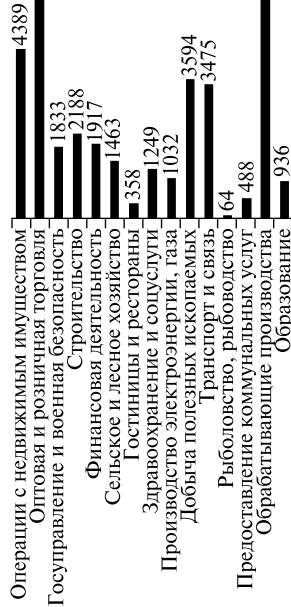
рациональное и самостоятельное, чем поведение абитуриентов бакалавриата. Спрос на «верхние» уровни высшего образования в значительной степени зависит от выпуска из бакалавриата и специалитета, а также от бюджетных ограничений и государственной политики в приоритетных направлениях подготовки.

Спрос на бакалавриат в большей степени определяется предпочтениями семей и зависит от уже сформированных стереотипов, влияния массовой культуры, моды, СМИ, рекламы, слухов и т.п., а также от отразившихся в массовом восприятии реальных сигналов с рынка труда — в какой профессии

Среднегодовой прирост занятых с высшим образованием в 2008–2012 гг., тыс. человек



Валовая добавленная стоимость в 2012 г., млрд руб.



Инвестиции в основной капитал в 2012 г., млрд руб.

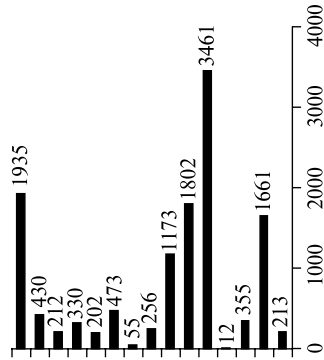
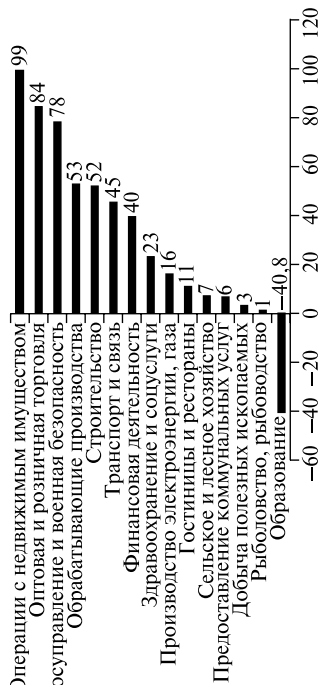
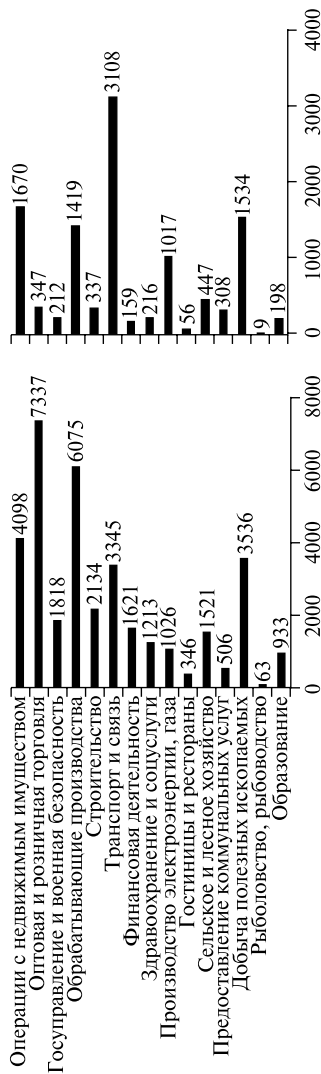


Рис. 14. Взаимосвязь воспроизводства специалистов с высшим образованием с инвестициями в основной капитал и добавленной стоимостью по отраслям экономики за период 2008–2012 гг.

Среднегодовой прирост занятых с высшим образованием в 2007–2011 гг., тыс. человек



Валовая добавленная стоимость в 2011 г., млрд руб.



Инвестиции в основной капитал в 2011 г., млрд руб.

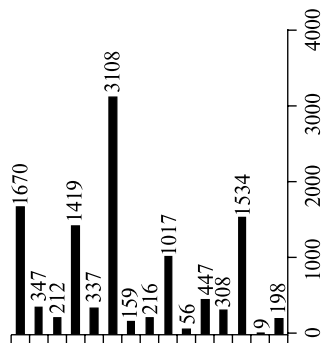


Рис. 15. Взаимосвязь воспроизводства специалистов с высшим образованием с инвестициями в основной капитал и добавленной стоимостью по отраслям экономики за период 2007–2011 гг.

можно заработать, где требуются специалисты, где охотно берут молодежь. На этом уровне образования влияние работодателей и политиков, которое не связано с модой, массовой культурой и современным информационным полем, существенно меньше, чем при поступлении в магистратуру. Спрос на бакалавриат, обладающий существенной инерцией, смещается вслед за мнением и поведением медийных персон (публичными представителями нового бизнеса, науки, государства и т.п.) и информационными возмущениями в поле массмедиа. Рассогласование спроса со стороны семей и предложения контрольных цифр приема по направлениям подготовки в 2013 г. подтверждает готовность семей оплачивать подготовку по экономическим и гуманитарным специальностям, тогда как объем контрольных цифр приема по ним в несколько раз меньше.

Спрос на магистерские и аспирантские программы скорее определяется рациональными целями студентов и воспринимаемыми ими сигналами рынка (зарплаты в выбираемой области деятельности выше, чем в среднем по рынку; спрос на специалистов определенного типа, в том числе в науке). Спрос в этой части образования смещается вслед за инвестиционными и инновационными проектами, программами и т.п., которые также отражаются в информационном поле массмедиа. Однако спрос на «верхние» уровни высшего образования обладает меньшей инерцией, которая связана скорее с инерционностью отраслей экономики и проектов развития, чем с инерцией представлений потребителей о высшем образовании.

Изменение в поведении абитуриентов и их семей будет соответствовать уже наметившимся трендам в спросе и, в незначительной степени, проявившимся в настоящем времени сдвигам в информационном поле массмедиа (в случае бакалавриата и специалитета) или уже реализующимся проектам и программам, также отраженным в массмедиа (в случае магистратуры).

Источники

Абанкина И.В. Модель многоступенчатого выбора для прогнозирования поведения спроса на высшее образование / *Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Алескеров Ф.Т.* и др. // Университетское управление: практика и анализ. 2014. № 4–5 (92–93). С. 84–94.

Абанкина И. Тенденции общественного спроса на образование в России // *Федеральный справочник. Образование в России.* Т. 9. М.: Изд. центр «Президент», 2013. С. 69–77.

Абанкина И., Абанкина Т., Филатова Л., Николаенко Е. Тенденции изменения общественного спроса на высшее образование в современной России // *Вопросы образования.* 2012. № 3. С. 88–112.

Карной М. Массовое высшее образование. Триумф БРИК? / Карной М., Лоялка П., Добрякова М. и др.; пер. с англ. под ред. М. Добряковой. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014.

Abankina I. The Effects of Reform on the Performance of Higher Education Institutions / Abankina I., Abankina T., Filatova L. et al. // Journal of Applied Research in Higher Education. 2012b. Vol. 4. No. 1. P. 23–41.

Abankina I., Scherbakova I. Russian Higher Education Reforms and the Bologna Process // Journal of the European Higher Education Area. 2013. Iss. 3. P. 3–25.

Abankina I., Abankina T., Filatova L., Nikolayenko E. Education Development Trends in Russia // Journal of US-China Public Administration. 2012a. Vol. 9. No. 10. P. 1198–1214.

И.В. Абанкина,
Т.В. Абанкина
Институт образования НИУ ВШЭ,

Ф.Т. Алескеров
Факультет экономических наук
НИУ ВШЭ,

П.В. Деркачев
Институт образования НИУ ВШЭ,

Л.Г. Егорова
Факультет экономических наук
НИУ ВШЭ,

К.В. Зиньковский,
Е.Д. Николаенко
Институт образования НИУ ВШЭ.

Д.Л. Огороднийчук
Научно-образовательный центр
семантических технологий
НИУ ВШЭ,

Э.С. Сероштан,
Л.М. Филатова
Институт образования НИУ ВШЭ

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ПРИЕМА В ВУЗЫ С УЧЕТОМ ТЕНДЕНЦИИ СПРОСА НА ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Тенденции развития мировой экономики демонстрируют, что спрос на специалистов высокой квалификации определяется поведением большого числа агентов, чьи интересы зачастую противоречат друг другу, а также множеством факторов, иногда слабо предсказуемых. В этих условиях традиционные методы долгосрочного прогнозирования не обеспечивают достаточно надежных результатов, позволяющих разрабатывать стратегии долгосрочного развития сферы образования, которые, с одной стороны, нацелены на развитие человеческого капитала для поддержания глобальной конкурентоспособности страны, а с другой — воспринимаются и разделяются властью, бизнесом и обществом.

Практика применения существующих подходов к прогнозированию контрольных цифр приема (КЦП) в вузы показывает, что проблема диспропорции между предложением и спросом на различные направления подготовки, выраженная в разрыве между количеством студентов, обучающихся за бюджетные и собственные средства, достигла существенных размеров.

В СМИ обсуждается необходимость снижения КЦП по направлениям экономики, менеджмента и юриспруденции как ответ на дефицит технических кадров в некоторых отраслях. Очевидно, что такие решения, которые чаще всего обосновывают прогнозами потребностей работодателей и отраслей, не устранят проблемы.

Существует подход, основанный на отраслевом принципе в предположении, что структура человеческого капитала, необходимая для производства единицы продукции, не имеет значительных региональных различий, а определяется уровнем технологий и организации труда для различных отраслей экономики (рис. 1). При определенной корректировке, обеспечивающей учет региональной специфики, применимость этого подхода во многом определяется качеством параметрической настройки соответствующей модели прогноза. Как утверждают авторы [Балыхин и др., 2005], «эта методика расчета, называемая “технологической” методикой, обладает свойством универсальности для всех субъектов Федерации, в разрезе всех отраслей экономики и для всех уровней образования». Анализ показывает, что эта модель является вариантом нормативного подхода, применявшегося для решения аналогичной задачи Госпланом СССР.

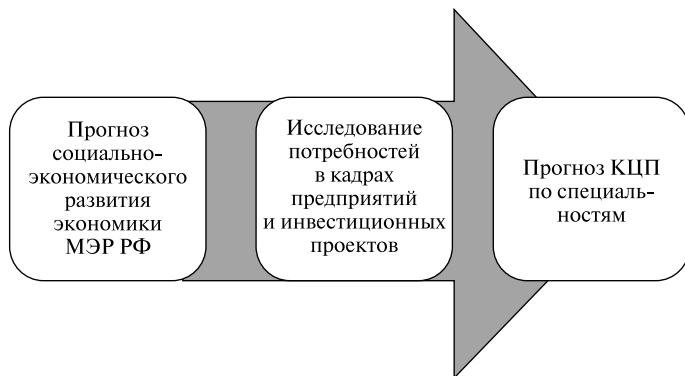


Рис. 1. Существующая система прогнозирования контрольных цифр приема в вузы

Авторами данной работы предлагается другой подход к решению задачи прогнозирования контрольных цифр приема, основанный на моделировании поведения семей и абитуриентов, непосредственно предъявляющих спрос на высшее образование, а не только на потребностях работодателей и отраслей. В соответствии с глобальными процессами массификации высше-

го образования [Карной и др., 2014; Abankina, Scherbakova, 2013] и все более активным использованием маркетинговых подходов вузами и системами высшего образования представляется оправданным рассматривать спрос на высшее образование как результат коммуникационного и маркетингового влияния на потребителей со стороны «продавцов» и собственных представлений потребителей о продукте, основанных на опыте и стереотипах, тиражируемых массовой культурой и СМИ (рис. 2).

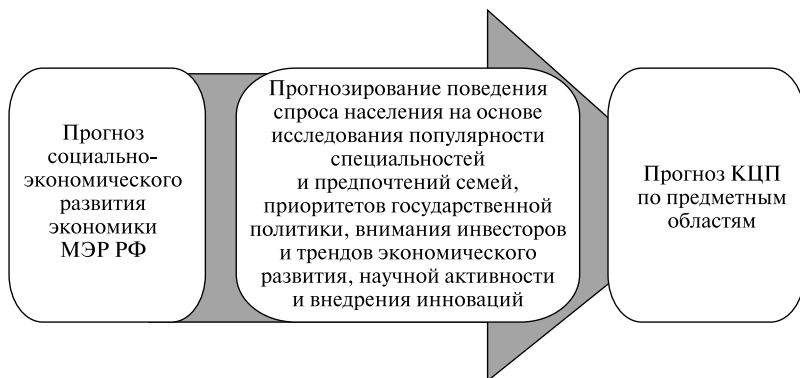


Рис. 2. Предлагаемая система прогнозирования контрольных цифр приема в вузы

Спрос на бакалавриат, обладающий существенной инерцией, смещается вслед за мнением и поведением медийных персон (публичных представителей нового бизнеса, науки, государства и т.п.) и информационными возмущениями в поле массмедиа (рис. 3).

В не меньшей, а может быть и в большей степени структура спроса на обучение в бакалавриате зависит от самооценки абитуриентами способностей и возможностей поступить в определенные вузы, на определенные направления подготовки в соответствии с полученными баллами ЕГЭ и курсом в вузах.

В предлагаемой авторами работе прогноз опирается на модели многоэтапного выбора. На первом этапе моделируется выбор абитуриентами направления подготовки с учетом распределения полученных на ЕГЭ баллов по математике и русскому языку, средних и минимальных проходных баллов в вузы. Выбор осуществляется между естественно-научными/техническими и гуманитарными направлениями подготовки. На втором этапе моделируется выбор предметных областей в рамках уже сделанного на первом этапе вы-

бора. Он делается на основе индексов, характеризующих структуру информационного поля, отражающего общественное мнение.

Предполагается, что у абитуриента есть следующие возможности: подать документы на специальности естественно-научного или технического направления, которые будут обозначены одной буквой «Ф», или на специальности гуманитарного направления, которые будут обозначены одной буквой «Л», или вообще не подавать документы в высшее учебное заведение. Деление предметных областей — условное и представлено в табл. 1.



Рис. 3. Изменение спроса на высшее образование как результат взаимодействия экономической и социальной реальности с общественным сознанием

Таблица 1. Разделение предметных областей по направлениям «Ф» и «Л»

	Укрупненные группы специальностей	Направление
1	Математические и естественные науки	«Ф»
2	Инженерное дело, технологии и технические науки	«Ф»
3	Здравоохранение и медицинские науки	«Ф»
4	Сельское хозяйство и сельскохозяйственные науки	«Ф»
5	Науки об обществе	«Л»
6	Образование и педагогические науки	«Л»
7	Гуманитарные науки	«Л»
8	Искусство и культура	«Л»

Очевидно, что группы «Ф» и «Л» неоднородны. В группе «Ф» представлены специальности / группы специальностей, требующие серьезной математической подготовки, развитого абстрактно-логического мышления и (или) связанные с моделированием, проектированием, производством сложной техники и вооружения и т.п. Для качественной подготовки таких специалистов требуются мотивированные, хорошо подготовленные абитуриенты с, как правило, высокими баллами ЕГЭ по профильным предметам — назовем таких абитуриентов «чистыми “Ф”» (или «Фч»).

В то же время часть вузов принимает абитуриентов с экстремально низкими для таких профессий проходными баллами. Маловероятно, что такие студенты, даже окончив высшее учебное заведение, смогут быть высококвалифицированными специалистами и работать по специальности. Логично считать, что эти абитуриенты, даже сумев окончить вуз и получить диплом, будут работать не по специальности, а в смежных областях, связанных не с созданием высокотехнологичного продукта, а например, с его обслуживанием. Таких абитуриентов мы будем называть «сервисными “Ф”» (или «Фс»). Аналогичное деление введем и для «Л».

Обозначим как $a_{Ф,ч}$ и $a_{Л,ч}$ проходные баллы по обоим направлениям для групп «чистых» «физиков» и «лириков»; $a_{Ф, \min}$ и $a_{Л, \min}$ — минимальные проходные баллы для соответствующих направлений; $a_{i,j}$ — способность абитуриента i учиться по направлению j . Предположим, что способности оцениваются баллами ЕГЭ, и абитуриенты знают свои способности. Для группы «физиков» основным будем считать ЕГЭ по математике, а для группы «лириков» — ЕГЭ по русскому.

Если абитуриенту известны все параметры $a_{i,j}$, $a_{Ф,ч}$, $a_{Л,ч}$, $a_{Ф, \min}$ и $a_{Л, \min}$, то схема выбора абитуриентом вуза выглядит следующим образом (рис. 4).

Результаты моделирования выбора первого этапа представлены в табл. 2. В первых столбцах таблицы приведены реальные КЦП 2013 г. для предметных областей, входящих в направления «Ф» и «Л», а в последних столбцах дана проекция выбора по модели на КЦП 2013 г. (т.е. КЦП 2013 г. были умножены на вероятность выбора направления).

По данным из табл. 2 видно, что уже на первом этапе разница между реальными и моделируемыми КЦП составляет почти 40 тыс. мест в пользу направлений «Л». Причем доля «чистых» «Ф» и «Л» более чем в 2 раза меньше доли суммарных «Ф» и «Л».

На следующем этапе деление абитуриентов внутри каждой из первых четырех групп производится пропорционально индексам, характеризующим популярность каждой из предметных областей в информационном поле СМИ. Для нахождения индексов информационного поля были использованы инструменты семантического анализа. Сами индексы представляют со-

бой частоты возникновения определенных тем в СМИ. Темы структурируются и задаются с помощью факторов, универсальных для всех предметных областей подготовки. Приведем факторы, с помощью которых было структурировано информационное поле СМИ:

- 1) привлекательность образа (стиля) жизни и образа человека соответствующей профессии, транслируемая через СМИ;
- 2) перспективность данной профессии, транслируемая через СМИ;
- 3) качество обучения в вузах по направлению;
- 4) доступность высшего образования по направлению;
- 5) интерес общества и популярность профессии, отражаемая в СМИ;
- 6) внимание государства, корпораций, инвесторов к профессии, направлению подготовки;
- 7) научная активность в рассматриваемой области, внедрение инноваций, активность экспертов;
- 8) государственные стратегии и программы, инвестиции и оценки инвесторов, заключение контрактов, открытие объектов инновационной инфраструктуры.

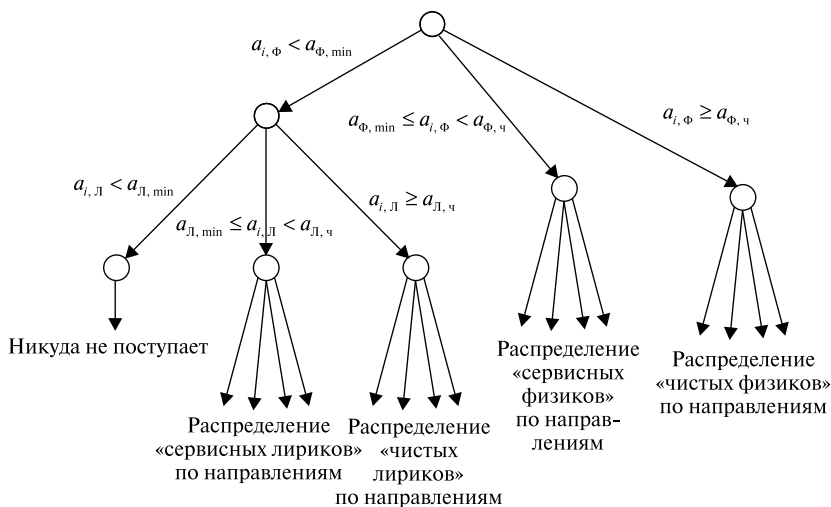


Рис. 4. Схема выбора абитуриента на основе самооценки способностей и возможности поступления в вуз по направлениям «Ф» и «Л»

Результаты семантического анализа по одному из важнейших индексов популярности специальностей предметных областей показаны на графике (рис. 5).

Таблица 2. Результаты моделирования выбора абитуриентами направлений «Ф» и «Л» на КЦП 2013 г.

Тип направления	КЦП 2013 г. по предметным областям этого направления	Доля типа направления в КЦП 2013 г., %	Вероятность выбора абитуриентами направлений «Ф» и «Л», рассчитанная по ЕГЭ на основе модели, %	Проекция выбора абитуриентами «Ф» и «Л» по ЕГЭ в соответствии с моделью на КЦП 2013 г.
«Ф»	221 851	69,8	57,70	183 343
<i>в том числе «чистые «Ф»»</i>			<i>22,60</i>	<i>71 812</i>
«Л»	95 902	30,2	42,30	134 410
<i>в том числе «чистые «Л»»</i>			<i>12,30</i>	<i>39 084</i>

На рис. 5 видно поведение графиков индексов, отражающих популярность специальностей различных предметных областей. Прежде всего заметно падение популярности предметной области «Науки об обществе». Оно начинается с 2008 г. и продолжается до сегодняшнего момента, и нет оснований считать, что падение популярности остановится в ближайшие 2–3 года. Однако даже в условиях падения эта предметная область по популярности намного опережает другие. Еще обращает на себя внимание поведение графика предметной области «Образование и педагогические науки». Он идет вверх с того же момента (и почти в той же степени), с которого идет вниз график предметной области «Науки об обществе».

На следующем этапе работы стояла задача сравнить оценки популярности и престижности профессий, полученные методами семантического анализа, с результатами социологических опросов.

В обзорной социологической статье [Руднев, 2008] проводится экскурс в проблематику престижности профессий с точки зрения социологии. В ранних социологических работах прослеживается устойчивость представлений о престижности профессий во времени и пространстве, а также для разных социальных групп и национальностей. В последнее время предприняты попытки объяснить устойчивость престижа профессий. Новые подходы критикуют традиционные методы измерения престижности профессий.

В другой статье [Бессуднов, 2009] проводится анализ трех основных подходов к конструированию шкал, которые существуют в социологической литературе. Это шкалы профессионального престижа, социально-экономические индексы и реляционные (сетевые) шкалы.

Одним из наиболее представительных является исследование старшеклассников Новосибирской области, полученное коллективом авторов [Новые смыслы..., 2015]. В нем зафиксировано резкое падение популярности

профессий, требующих высшего образования и соответствующих предметной области «Науки об обществе» (бизнесмен, банковский работник, юрист, журналист, бухгалтер, экономист) в промежутке с 2004 по 2013 г. Это связывается авторами со снижением популярности «перегретых» профессий после финансового кризиса 2008 г. (по данным семантического анализа, это падение началось как раз в кризисный 2008 г.). Таким образом, можно зафиксировать соответствие популярности и престижности профессий, полученных разными методами, по этой группе специальностей в данный период.

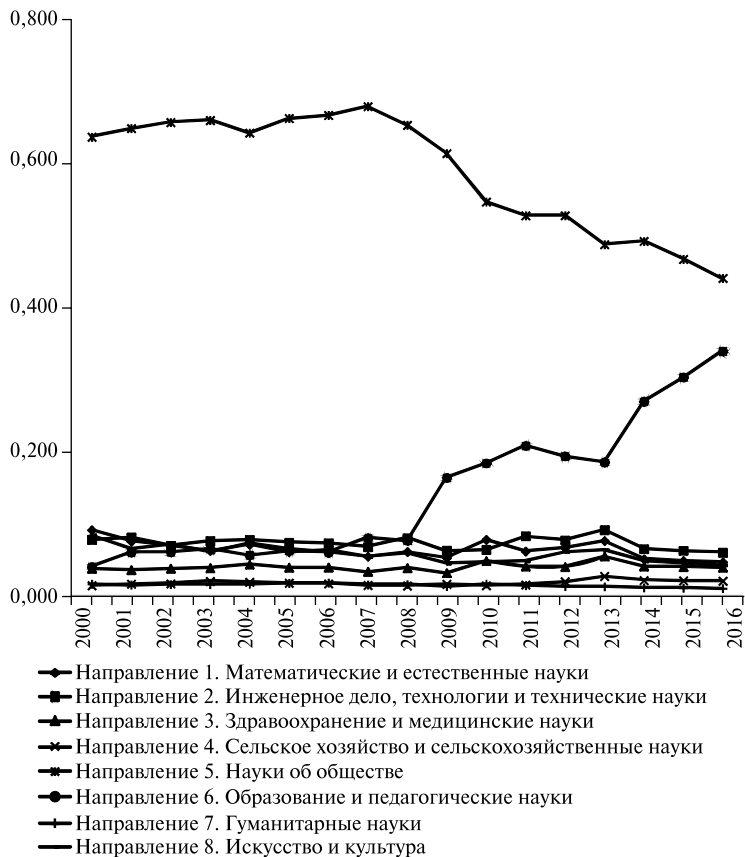


Рис. 5. Результаты семантического анализа: поведение индексов популярности специальностей предметных областей в относительных значениях (2000–2013 гг. — фактические данные, 2014–2016 гг. — прогнозируемые данные)

Различия в оценке привлекательности «наук об обществе», полученные разными методами, имеются в 2000–2007 гг. Так как, согласно выводам коллектива авторов, пик популярности профессий этой предметной области приходится на 1994 г., в дальнейшем их популярность незначительно, но ослабевает. Семантический анализ показывает увеличение популярности в этот период.

Вторая центральная тенденция, полученная методами семантического анализа, — это увеличение популярности «Образования и педагогических наук». В списке профессий Константиновского к этой группе напрямую относится только профессия учителя. Увеличение популярности фиксируется с 2004 по 2013 г., но оно очень незначительное: 0,05 балла по 10-балльной шкале. В то же время методами семантического анализа зафиксировано гораздо более масштабное увеличение популярности: на 30 п.п.

Еще одна группа социологов [Горшков, Шереги, 2010] пришла к выводу, что «наиболее значимая тенденция в 2009 году по сравнению с 1997 годом — это значительное расширение спектра престижных профессий. Если в 1997 году 46% молодых среди наиболее престижных профессий называли в основном специальности юриста и финансиста (обе — более 40%), то через десять лет эти показатели уменьшились в среднем до 30%, а в 2009 году составили менее 20%. Да и в целом по критерию престижности к 2009 году молодое поколение стало оценивать профессии с некоторым скепсисом. По-видимому, решающим при функциональной оценке молодежью тех или иных профессий является не этот критерий. Иная ситуация складывается, когда молодежь оценивает профессии по прибыльности. Наиболее прибыльными считаются профессии предпринимателя, финансиста, юриста. Однако в условиях нового кризиса прибыльность почти всех профессий оценивается низко». Таким образом, исследования Горшкова и Шереги подтверждают тенденцию к снижению популярности профессий, которые могут быть соотнесены с «Науками об обществе». И так же, как и результаты Константиновского, резкое снижение популярности этой укрупненной группы специальностей (УГС) с 2007 по 2009 г. согласуется с выводами, полученными методами семантического анализа, а медленное снижение популярности с 1997 по 2007 г. не согласуется с этими выводами.

Если в исследовании Горшкова и Шереги задавались два вопроса о престижности и прибыльности профессий, и они были адресованы молодежи, то Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) [ВЦИОМ, 2012, 2013] выяснял у респондентов ответы уже на три вопроса: о желательности профессии для своих детей или внуков, о престижности профессии и о ее доходности. Кроме того, вопросы были адресованы индивидам всех возрастов. В 2013 г. ВЦИОМ был проведен анализ еще одного дополнительного

вопроса — о доверии представителям разных профессий. «Учитель» оказался вторым в рейтинге после «ученого». Таким образом, мы видим, что если по параметрам доходности и престижности «учитель» проигрывает остальным профессиям, то по параметру доверия опережает их. Таким образом, социологические данные ВЦИОМ в некоторой степени согласуются с данными о росте престижности и перспективности направления «Образование и педагогические науки», полученными методами семантического анализа.

С помощью рассчитанных индексов информационного поля был смоделирован выбор специальностей предметных областей второго этапа и спрогнозированы соответствующие КЦП (рис. 6).

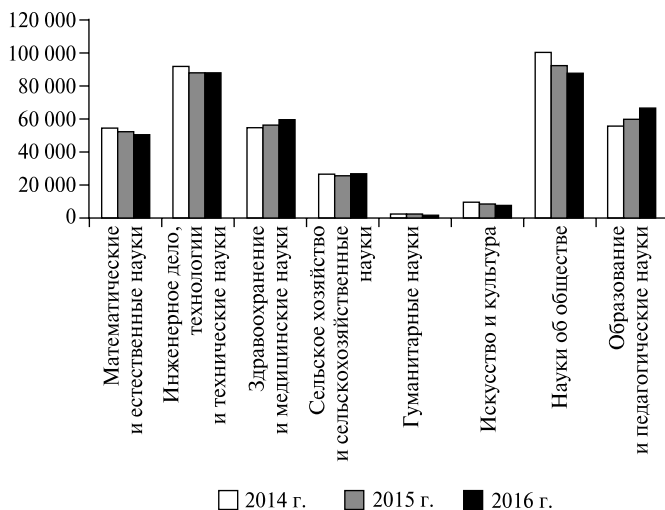


Рис. 6. Вариант расчета прогноза КЦП по предметным областям, выполненный с помощью ступенчатой модели выбора

Наибольший разрыв по сравнению с предшествующим этапом был спрогнозирован для направления «Инженерное дело, технологии и технические науки» — в 2 раза. Это связано с переоценкой доли абитуриентов, способных учиться по специальностям направления «Ф» и недооценкой популярности специальностей других предметных областей этого направления. Следовательно, снижение выбора абитуриентами направления «Ф» по результатам сдачи ЕГЭ и снижение выбора данной УГС из-за сравнительно невысоких индексов популярности и перспективности обусловили снижение прогноза по этой предметной области.

Снижение КЦП по направлению «Инженерное дело, технологии и технические науки» в ходе расчетов было перераспределено в пользу других УГС направлений «Ф»: «Математики и естественных наук» (105%) и «Здравоохранения и медицинских наук» (78%). Расчеты показывают, что эти два направления испытывают недостаток КЦП в пределах 80–100%. Высокая доля «коммерческих» студентов в «Здравоохранении и медицинских науках» и в отдельных сегментах «Математики и естественных наук» позволяет судить о наличии потенциала для наращивания КЦП в этих предметных областях.

Несмотря на заметное падение популярности наук об обществе, реальные КЦП по этому направлению настолько ниже прогнозируемых, что не способны удовлетворить даже падающий спрос. Дефицит оценивается примерно в 60%. Этот недостаток компенсируется платными местами. В 2013 г. доля бюджетных мест по направлению «Экономика и менеджмент» составляла не более 12%, хотя в других социальных науках доля бюджетных мест была заметно выше, чем мест с полным возмещением затрат.

Одновременно со снижением индексов популярности и перспективности «Наук об обществе» наблюдается рост аналогичных индексов для направления «Образование и педагогические науки», прогнозные КЦП которого также получились на 30% выше ожидаемых.

Разработанные модели и проведенные по ним серии вариативных расчетов показали устойчивость этих моделей, их применимость для прогнозирования КЦП по предметным областям с учетом трендов, определяющих спрос населения. Эти модели могут быть важной составной частью прогнозирования распределения КЦП, принципиально дополняющей модели, ориентированные на оценку потребностей рынка труда.

Источники

Агеев М., Кураленок И. Приложение А: Официальные метрики РОМИП'2004 [Электронный ресурс]. <http://www.cir.ru/docs/ips/publications/2004_romip_metrix.pdf>.

Балыхин Г.А., Суоров М.В., Маркова О.П., Коновалов В.В. Государственное задание на подготовку специалистов как механизм реализации государственной политики в области модернизации образования // Всероссийская научно-практическая интернет-конференция «Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России»: сб. докл. Кн. III. Петрозавод. гос. ун-т, 2005.

Бессуднов А.Р. Социально-профессиональный статус в современной России // Мир России. 2009. № 2. С. 89–115.

ВЦИОМ. 2012. Пресс-выпуск № 2124; 2013. Пресс-выпуск № 2420. <<http://wciom.ru>>.

Гориков М.К., Шереги Ф.Э. Молодежь России: социологический портрет. М.: Центр социал. прогнозирования и маркетинга, 2010.

Карной М. Массовое высшее образование. Триумф БРИК? / Карной М., Лоялка П., Добрякова М.С. и др.; пер. с англ. под ред. М.С. Добряковой. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014.

Маннинг К.Д., Рагхаван П., Шютце Х. Введение в информационный поиск / пер. с англ. М.: Вильямс, 2011.

Новые смыслы в образовательных стратегиях молодежи: 50 лет исследования / Константиновский Д.Л., Абрамова М.А., Вознесенская Е.Д. и др. М.: ЦСП и М, 2015.

Руднев М.Г. Методология и основные результаты исследований престижа профессий в зарубежной социологии // Вопросы образования. 2008. № 2. С. 217–239.

Abankina I.V., Scherbakova I. Russian Higher Education Reforms and the Bologna Process // Journal of the European Higher Education Area. 2013. No. 3. P. 3–25.

Н.М. Арсентьева,
И.И. Харченко

Институт экономики
и организации
промышленного
производства СО РАН

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ БАЗЫ ЭКОНОМИКИ СИБИРСКИХ РЕГИОНОВ¹

Активное реформирование системы общего и профессионального образования в последние годы ведется в соответствии с действующей ФЦП [Федеральная целевая программа..., б/г] и новым Законом «Об образовании в Российской Федерации» [Федеральный закон..., 2014], что не снижает актуальности дискурса в этой сфере, поскольку вопросов к системе образования (особенно профессионального) и противоречий в ее функционировании год от года меньше не становится. С одной стороны, перед системой профессионального образования стоят внутренние задачи развития, а с другой — обеспечение результата на выходе: подготовка кадров, востребованных экономикой.

Конвертация человеческого потенциала в человеческий капитал — необходимый процесс, позволяющий получить отдачу от инвестиций в образование независимо от того, кем эти инвестиции были сделаны [Перспективы и риски..., 2014, с. 21]. Знания и навыки, полученные в процессе образования

¹ Статья подготовлена по базовому проекту IX.93.1.2 «Социально-трудовые практики и сознание субъектов модернизирующегося общества и экономики» (рук. канд. социол. наук И.И. Харченко). Дополнительно используются данные Мониторинга профессиональных ориентаций старшеклассников, очередной этап которого выполнен в рамках проекта РГНФ и Правительства Новосибирской области № 15-13-54001 «Модели развития человеческого потенциала молодежи региона: необходимые условия и стимулы».

и в практической деятельности, являются структурными элементами и человеческого потенциала, и человеческого капитала. Их изучение представляет для исследователей основной интерес именно из-за «способности» приумножаться, прирастать в процессе их использования (в отличие, например, от физического здоровья и работоспособности, которые, напротив, тратятся в процессе труда). На поведенческом уровне степень отдачи (в широком смысле) от использования знаний и навыков трактуется нами как уровень профессиональной самореализации.

Цель статьи — оценить социальные риски формирования и использования человеческого потенциала на новом этапе реформирования системы профессионального образования. Нами были проанализированы социальная ситуация и условия образовательной среды с точки зрения их «вклада» в решение задачи наращивания человеческого потенциала населения. Выявленные проблемы на примере регионов — Сибирского федерального округа (СФО) и Новосибирской области (НСО) — были сформулированы как социальные вызовы, стоящие перед российской системой образования на современном этапе.

Вызов 1. Модернизация общества требует модернизации образования: в системе высшего образования происходит так называемый постиндустриальный переход (авторство термина и подхода принадлежит: [Галушкина, Княгинин, 2005]), массовизация высшего образования, изменение структуры системы профессионального образования с традиционной на современную, происходящие функциональные изменения в образовательной среде и в образовании как социальном институте, неизбежность модернизации подсистем среднего и начального профессионального образования. Учет запросов инновационной экономики, имеющей особенные потребности в кадрах [Чубик и др., 2013].

Вызов 2. Образовательное поведение выпускников школ, массово ориентирующихся на продолжение образования в вузах (поддержанное, а зачастую сформированное их родителями), в большинстве случаев основано на идее «инвестирования» в высшее образование, при котором ожидается «отдача» в той или иной форме. В противоречие с этой установкой вступает качество образования, снижение которого отмечается практически всеми [Донских, 2013]. Массовым ориентациям на высшее образование соответствует отмечаемый рост либерально-рыночной мотивации и ее сочетание с установкой на самореализацию. Насколько обоснованы эти предпочтения?

Вызов 3. «Непопулярные» административно-управленческие и финансовые решения реализуются как на региональном уровне (перераспределение регионального финансирования за счет «оптимизации», реализуемой как сокращение числа общеобразовательных школ, объединение или закры-

тие профессиональных училищ, реструктурирование учебных заведений начального и среднего профобразования), так и на федеральном (закрытие или реструктурирование вузов и филиалов вузов, признанных неэффективными, и др.). Такие действия — во многом реакция на демографические процессы: снижение когорт выпускников основной и средней школы и молодежи студенческого возраста. Налицо обострение противоречия между экономической эффективностью и социальной справедливостью в образовательной политике.

Вызов 4. Работа системы образования в условиях нового Закона «Об образовании в Российской Федерации» и постепенного внедрения новых федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС) на всех уровнях системы образования открывает возможности для новой организации образовательных процессов и нового понимания результатов, что входит в противоречие с усилением формализма и бюрократическим давлением на школы и учреждения профобразования.

Эти и другие современные проблемы системы образования (суть вызовы) рассматриваются нами как факторы противоречия между формируемым и требуемым обществом и экономикой человеческим потенциалом.

Выполненный анализ трендов (за период с 2000 по 2013 г.) показателей развития системы высшего образования в регионах СФО показал, что массовизация и превалирование высшего образования над другими ступенями профобразования продолжают (в относительных показателях, с учетом демографического фактора), хотя эти процессы происходят в различных регионах разными темпами. Соотношение выпуска из средних общеобразовательных школ и общего приема в вузы показывает условную «емкость» приема и дает возможность оценить привлекательность и доступность региональной системы профессионального образования для выпускников школ региона [Регионы России, 2014]. За период с 1994 г., когда достаточной «емкостью» приема обладала только Томская область, к ней (с 2004 г.) добавилась Новосибирская и приблизилась Иркутская область, а уже с конца 2000-х годов практически все регионы-миллионники и Республика Бурятия уже обладали мощностями, гипотетически позволявшими принять в вузы всех потенциальных «местных» абитуриентов (рис. 1). При этом остается открытым вопрос, насколько эта тенденция соответствует задачам модернизации общества и экономики.

Однако количественных показателей и пропорций явно недостаточно для оценки прироста человеческого капитала, нужны дополнительные качественные оценки. На это указывает ряд исследователей, в частности, Н. Плискевич [2012, с. 112].

Сложившимся тенденциям в системе профобразования трудно дать адекватную оценку без анализа запросов рынка труда — главного потреби-

теля «продукта» упомянутой системы. Хотя в вопросе о характере (главенстве) взаимодействия этих сфер мнения исследователей расходятся [Белева, 2013, с. 61; Аврамова, 2013, с. 75]. Мы полагаем, что рынок труда в контексте человеческого потенциала представляет собой поле его конвертации в капитал, а через востребованность профессии — возможности профессиональной самореализации индивида и соответственно воспроизводства и дальнейшего развития его потенциала.

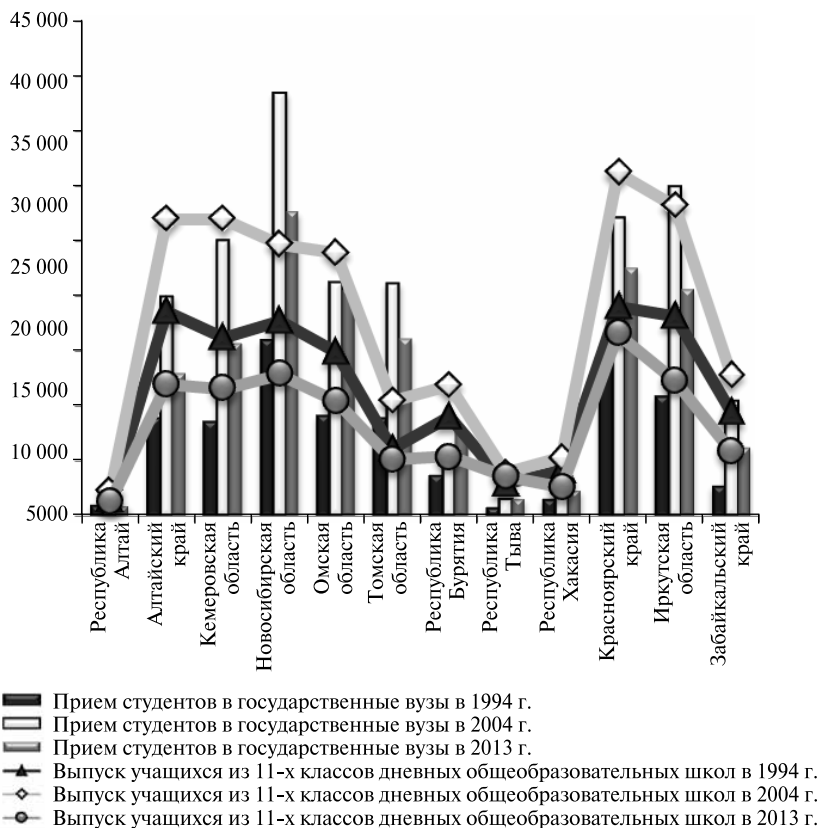


Рис. 1. Соотношение выпуска учащихся из дневных средних общеобразовательных школ и приема в государственные вузы на все формы обучения (человек, включая магистратуру) в регионах Сибирского федерального округа в 1994, 2004 и 2013 гг.

На современном этапе существует разнонаправленность векторов развития системы профессионального образования и сферы приложения труда. Следствием является рассогласованность рынка образовательных услуг и рынка труда, что наглядно можно рассмотреть на примере Новосибирской области (рис. 2). Наиболее сбалансирован сегмент среднего профобразования, а самые заметные диспропорции спроса и предложения отмечаются в сегменте высшего профессионального образования.

Нельзя сказать, что сложившаяся ситуация не беспокоит управленческие структуры. Для решения проблемы рассогласования запросов рынка труда и соискателей работы на федеральном уровне реализуется ФЦП развития образования на 2011–2015 гг. [Федеральная целевая программа..., б/г], в которой отдельной задачей (одной из трех) стоит «приведение содержания и структуры профессионального образования в соответствие с потребностями рынка труда». В соответствии с этой программой в НСО была разработана Комплексная региональная программа развития профессионального образования на 2011–2015 гг. Учреждения НПО и СПО регионального уровня были переданы в ведение Минтруда НСО. Для согласования структуры профессиональной подготовки (начиная с системы НПО) с потребностями рынка труда было сформировано государственное задание системе профессионального образования. В его основу была заложена потребность в кадрах предприятий и организаций, расположенных на территории городского округа или муниципального образования, что привело к заметному сокращению численности обучающихся в ПУ, а также ликвидации самих ПУ в ряде районов города и области. Позитивные результаты реализации этой программы видны пока в улучшении финансовой и материальной обеспеченности подведомственных образовательных организаций (включая создание сети ресурсных центров). Однако в обеспечении потребностей рынка труда их пока не видно, а вот негативные уже просматриваются отчетливо.

1. Усиливаются диспропорции на рынке труда, поскольку возрастает неудовлетворенный спрос именно на те профессии, по которым готовили профессиональные училища. Это можно подтвердить данными Минтруда России по НСО. Так, заявленная потребность в работниках составила в 2013 г. 172,8 тыс. вакансий, из них по рабочим профессиям — 129,2 тыс. (74,7%). В 2014 г. эти показатели заметно выросли и составили 192,6 тыс. вакансий, из них по рабочим профессиям — 148,6 тыс. (77,1%). По СФО в целом темп роста потребности в рабочей силе, в том числе в рабочих профессиях, был ниже: эти показатели составили в 2013 г. 1077,9 тыс. вакансий, из них по рабочим профессиям — 831,4 тыс. (77,1%), в 2014 г. — 1144,5 тыс. и 899,7 тыс. (78,6%) соответственно.

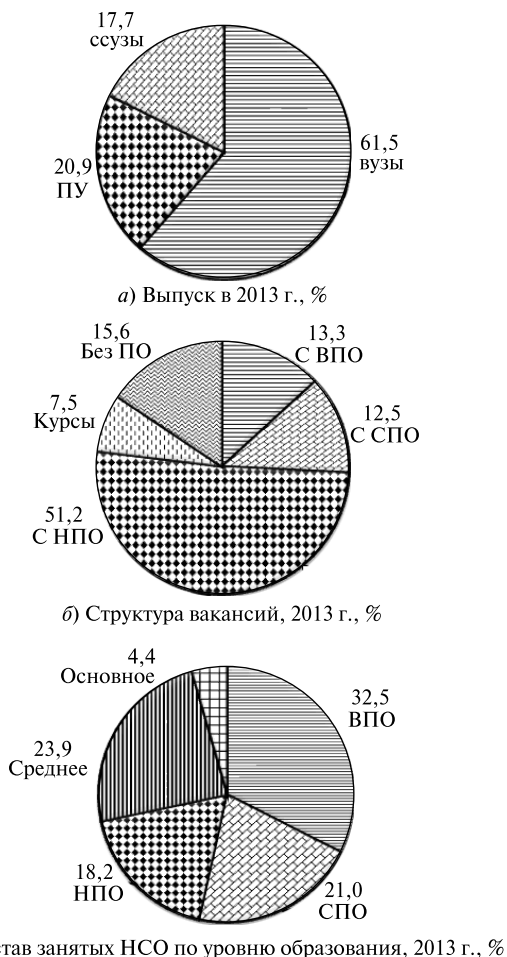


Рис. 2. Соотношение *а)* структуры выпуска из учебных заведений профессионального образования (всех форм собственности, всех форм обучения), *б)* структуры вакансий по уровню необходимого образования и *в)* состава занятых по уровню образования в Новосибирской области

Примечание. На основе данных Министерства труда, занятости и трудовых ресурсов НСО проанализировано более 128 тыс. запросов за 11 месяцев 2013 г., %.

2. Высокий риск снижения инвестиционной привлекательности сельских районов в целом (из-за отсутствия воспроизводимой базы квалифици-

рованных кадров). *«Никаких новых производств здесь открывать не будут. Кто там работать будет? Я сейчас даже взрослых безработных переобучить на месте не могу — ликвидировали материальную базу ПУ, надо в город посылать. А кто поедет за 300 км? Как живут люди сейчас? Мужчины — на вахте, женщины по домам сидят»* (из интервью с директором районного центра занятости)²).

3. Снижается миграционная привлекательность сельских районов в качестве потенциальных районов для переселения соотечественников (например, встанет ребром проблема профессионального обучения для детей переселенцев).

4. Резко снижается потенциал трудовой мобильности российского населения. *«Кому и где они нужны [молодежь без профессии], вот и втягивает их криминал», «Их сейчас даже в армию не пристроишь, мы на призывной комиссии “забраковали” для элитных частей шесть здоровых парней только из-за отсутствия образования и специальности. Ведь армия сейчас другая, там новая техника»* (из интервью с директорами центров занятости).

5. Возрастает риск безработицы, причем длительной для молодежи без профессии, соответственно появятся новые социальные группы, рискующие стать социальными иждивенцами (получателями пособий, субсидий, социальной помощи) из-за низкой доходности неквалифицированного труда. Сейчас профессий, которые не требуют полного среднего образования, все меньше: *«у них один путь — подсобниками на птицефабрику, тушки подвешивать...»* (из интервью с директорами центров занятости).

Долгий и трудный процесс адаптации выпускников системы профессионального образования к рабочему месту сопровождается низкой удовлетворенностью их компетенциями со стороны работодателей. Проведенный нами социологический опрос предпринимателей малого бизнеса (НСО, 2012 г., $N = 152$) позволил выяснить мнение опрошенных о готовности молодых специалистов применить свое образование в работе. Ни одна компетенция и ни одно личностное качество выпускников всех трех ступеней профессионального образования (вузов, ссузов, ПУ) не удовлетворяют полностью хотя бы половину работодателей. Несмотря на это в целом респонденты выше оценили подготовку и личностные качества выпускников вузов, чем выпускников ссузов и тем более выпускников ПУ. Наибольшую неудовлетворенность вызывает у предпринимателей недостаточное умение молодых специалистов

² По материалам объединенной социологической экспедиции в сельские районы НСО по теме: «Новые возможности образовательной среды для развития потенциала молодежи и повышения ее конкурентоспособности на рынке труда» (рук. И.И. Харченко, Н.М. Арсентьева).

и рабочих применять профессиональные знания при решении рабочих задач (причем самую низкую оценку по этой характеристике получили выпускники вузов, набрав 36% ответов «Не удовлетворяет») (рис. 3). Однако остальные компетенции были оценены выше именно у лиц, получивших высшее образование.



Рис. 3. Удовлетворенность руководителей малого бизнеса компетенциями и личностными качествами молодых специалистов — выпускников вузов, %

В свою очередь, и молодые профессионально подготовленные работники отмечают, что им не удастся в полной мере реализовать свой потенциал (по данным проведенного ИЭОПП СО РАН социологического исследования запросов рынка труда к компетенциям выпускников системы профобразования, городская и сельская местность НСО, 2008–2010 гг., $N = 776$ человек). Причем зачастую не востребованы именно те компетенции, которые связаны с модернизацией, инновациями, инициативой, развитием производства. За-

фиксированные нами рассогласования и диспропорции являются, по сути, значительными социальными, экономическими и временными издержками как индивидов, так и общества в целом.

У истока этой ситуации стоят выпускники школ, которые долгое время сохраняют высокую ориентацию на приобретение «избыточных» в экономике профессий экономического, социального и гуманитарного профиля (и их не особо пугает сложная ситуация с трудоустройством), гораздо меньше внимания уделяя дефицитным инженерным специальностям. Для целей мониторинга профессиональных ориентаций старшеклассников нами было проведено социологическое исследование методом опроса по экспресс-анкете³. В выборке представлены школьники 9, 10 и 11-х классов общеобразовательных школ г. Новосибирска и шести районов области. Полученные результаты позволили зафиксировать как сохраняющиеся, так и новые тенденции по сравнению с тенденциями, выявленными по результатам наших опросов середины 1990-х и начала 2000-х годов. Так, доля старшеклассников, не выбравших профессию, по которой они хотели бы учиться, остается высокой (доходя до 50%). Таким образом, внедрение в школах профильного обучения не переломило тенденции к относительно массовому, отложенному до «последнего момента» выбору профессии. Сохраняет популярность ориентация на поступление в вузы: особенно высокая она в областном центре — почти у 85% выпускников полной средней школы, причем рост наблюдался в малых городах и рабочих поселках (до 77%) и в селах (до 69%). При выборе образования и профессии, как и в предыдущих опросах, остается преобладающим сочетание либерально-рыночной мотивации (доход, престиж, карьера — от 55 до 66%) с установкой на самореализацию (до 66%). Как и ранее, не пользуются успехом инженерные профессии. Чаше, чем ранее, школьники стали ориентироваться на профессии сфер здравоохранения и ИТ, из-за чего несколько снизилась доля группы популярных профессий финансово-экономической сферы, сферы бизнеса, а также юридических, управленческих, ряда социальных и гуманитарных профессий. Но это снижение может быть обманчивым, поскольку каждый второй старшеклассник еще не определился. Среди сфер приложения труда у выпускников лидируют как раз те отрасли, где требуются эти так называемые «рыночные» профессии.

Хорошо иллюстрируют такие ориентации абитуриентов показатели конкурса в вузы НСО — количество заявлений на 100 бюджетных мест в разрезе специальностей (данные по программам бакалавриата и специалитета

³ В 2014/2015 учебном году ИЭОПП СО РАН был проведен социологический опрос старшеклассников в городской и сельской местности НСО, выборка — 1247 человек (в рамках проекта РГНФ № 15-13-54001).

по одинаковым специальностям были нами объединены после пересчета). Так, в группе из 10 специальностей — лидеров у абитуриентов есть все профессии экономического, управленческого, социального и гуманитарного профиля [Высшие учебные заведения..., 2014].

Для изменения данной ситуации в последние годы предпринимается комплекс мер, к примеру, создаются инженерные и «губернаторские» классы и др. [Перечень наиболее востребованных профессий..., б/г]. Все же решающее влияние на формирование профессиональных предпочтений молодежи, по результатам наших исследований, оказывают не призывы в СМИ или перестройка в профориентационной работе, а каждодневные наблюдения за успешностью или неуспешностью той или иной трудовой карьеры и перспективами конкретного рабочего места, особенно за размером заработной платы.

Проведенное исследование дает нам основание считать, что частная проблема рассогласования рынка образовательных услуг и рынка труда, возникшая в постсоветский период, на современном этапе перерастает в более общее противоречие между процессом формирования человеческого потенциала и потребностями общества. Можно говорить об опасности нарастания рисков в процессе формирования и использования человеческого потенциала. Процесс модернизации системы профессионального образования, терминальным показателем успешности которого является трудоустройство выпускников, по-прежнему кардинально не улучшает условий формирования человеческого потенциала. Отмеченное рассогласование выражается на поведенческом уровне в том, что молодые специалисты не могут реализовать свой профессиональный потенциал, а работодатели не удовлетворены компетенциями молодых работников.

Источники

Аврамова Е.М. Новые образовательные стратегии: цели и средства // *Общественные науки и современность*. 2013. № 5. С. 65–75.

Беляева Л.А. Культурный и социальный капитал и напряженность социального пространства России // Там же. С. 51–64.

Высшие учебные заведения в Новосибирской области. Территориальный орган федеральной службы по Новосибирской области. Новосибирск, 2014. С. 31–33.

Галушкина М., Княгинин В. Массовое, гибкое и интернациональное // *Эксперт*. 2005. № 43 (489). 14–20 нояб.

Донских О.А. Деградация. Размышления об образовании и его месте в нашей культуре. М.: [б. и.], 2013.

Перечень наиболее востребованных профессий на рынке труда. Минтруда при Правительстве Новосибирской области. <<http://mintrud.nso.ru/>>.

Перспективы и риски развития человеческого потенциала в Сибири / отв. ред. В.В. Кулешов; Рос. акад. наук, Сиб. отд-ние, Ин-т экономики и организации пром. пр-ва [и др.]. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2014. (Интеграционные проекты СО РАН; вып. 47).

Плискевич Н.М. Человеческий капитал в трансформирующейся России. М.: Ин-т экономики РАН, 2012.

Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: стат. сб. / Росстат. М., 2014.

Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 гг. / утв. Постановлением Правительства Рос. Федерации от 7 февр. 2011 г. № 61. <<http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2016/305>>.

Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации». Текст с изменениями и дополнениями на 2014 год. М.: Эксмо, 2014. (Актуал. законодательство).

Чубик П.С., Чучалин А.И., Соловьев М.А., Замятина О.М. Подготовка элитных специалистов в области техники и технологий // Вопросы образования. 2013. № 2. С. 188–208.

Ю.Г. Бюраева

Бурятский научный центр
СО РАН

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ОБРАЗОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА РФ (на материалах Республики Бурятия)

Уровень образования населения республики

В результате реформ произошло повсеместное обесценивание человеческого капитала, накопленного в советскую эпоху. Новые виды экономической деятельности требовали иного человеческого капитала. В связи с этим участники рынка труда начали предпринимать активные меры, направленные на устранение данной ситуации. По мнению Р. Капелюшников, вся страна превратилась в один огромный учебный класс [Капелюшников, 2005]. Система профессионального образования перешла на рыночный механизм приема в учебные заведения и свободное трудоустройство выпускников, отказалась от большинства элементов государственного регулирования, с помощью которого достигалось равновесие спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. В результате произошло беспрецедентное развитие рынка образовательных услуг.

Не стала исключением и Бурятия. Так, начиная с 1989 г. в регионе наблюдается устойчивая тенденция роста доли населения, имеющего профессиональное образование, за счет снижения численности лиц с общим образованием. Особенно интенсивно это проявилось в высшем образовании (с 1989 г. по 2010 г. — рост в 1,8 раза) (рис. 1).

Если в начале реформ только каждый десятый житель республики старше 15 лет имел высшее образование, то к 2010 г. — уже 21,6%. Темп прироста численности населения со средним профессиональным образованием несколько ниже, тем не менее лица с данным уровнем образования составляют самую многочисленную часть (29,8%). Исключением является направление начальной профессиональной подготовки. Резкое уменьшение доли лиц (до 4,8%) с таким уровнем образования обусловлено его реформой и постоян-

ным снижением популярности среди абитуриентов из-за низкого социального потенциала получаемой профессии.

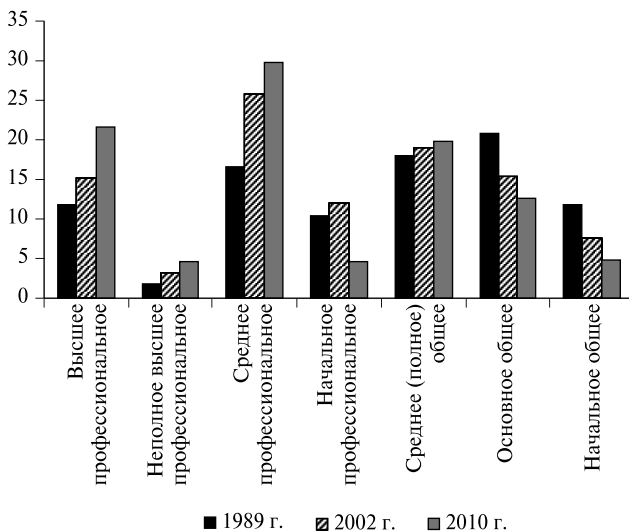


Рис. 1. Динамика уровня образования населения Республики Бурятия в возрасте старше 15 лет, %

Источник: [Статистический ежегодник, 2014, с. 162].

Если рассматривать уровень образования жителей республики в разрезе муниципальных образований, то складывается не столь оптимистическая ситуация. В восьми районах республики более половины населения старше 15 лет не имеют профессионального образования. Среднереспубликанский показатель доли населения с профессиональным образованием был превышен только в городских округах и прилегающем к столице Иволгинском районе. Более того, в северных районах в течение всего пореформенного периода наблюдается тенденция к сокращению доли лиц, имеющих профессиональное образование. Прирост доли лиц с профессиональным образованием осуществлялся в основном за счет населения Иволгинского (в 2,7 раза), Окинского (в 2 раза), Селенгинского (в 1,8 раза) районов, г. Северобайкальска и Улан-Удэ (в 1,7 раза). При этом тенденция к увеличению доли населения с высшим образованием наиболее интенсивно проявилась также в Иволгинском (в 3,8 раза) и Окинском (в 3 раза) районах. Высокий показатель прироста отмечен и в Тарбагатайском, Кабанском, Прибайкальском районах и г. Улан-Удэ (в 2–2,4 раза) (рис. 2).

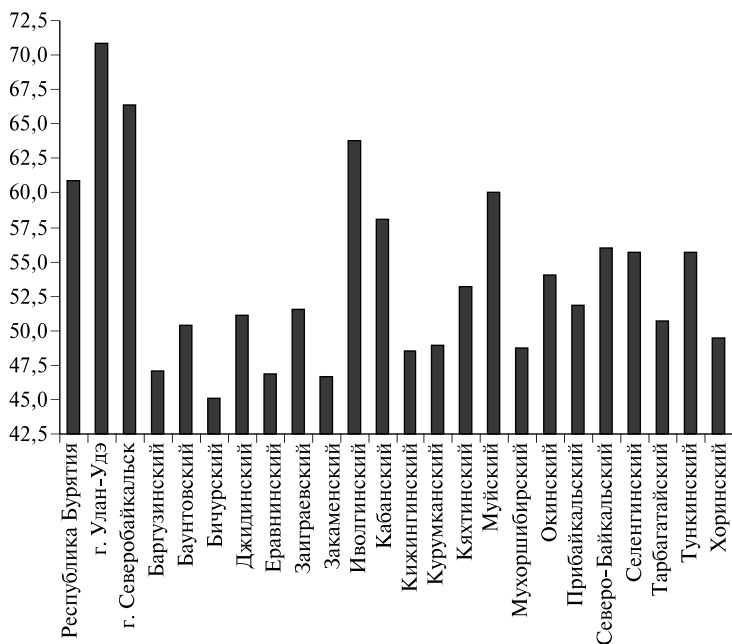


Рис. 2. Доля населения, имеющая профессиональное образование, в разрезе муниципальных районов и городских округов Республики Бурятия (по данным переписи 2010 г.), %

Тем не менее в совокупности многие жители республики в возрасте старше 15 лет имеют профессиональное образование (60,8%), в то время как в 1989 г. наблюдалась обратная ситуация — только 40,7% имели профобразование.

В целом структура образования населения республики, сложившаяся к настоящему моменту, отличается от общероссийской. Доля лиц с профессиональным образованием несколько ниже, соответственно доля лиц с общим образованием выше, чем в РФ в среднем. Такое соотношение сохраняется в течение всего пореформенного периода (рис. 3).

По международным меркам это чрезвычайно высокий результат. В США на долю обладателей третичного образования приходится 43% от всего запаса человеческого капитала; на долю обладателей вторичного образования — около 44%; первичного — чуть более 13% [Капелюшников, 2012, с. 59]. Аналогичные показатели в республике соответственно составляют 56, 38 и 6%, а в целом по РФ — 59, 35 и 6%. Таким образом, за рубежом запас человеческого капитала распределяется по образовательным группам намного равномер-

нее, чем в регионах РФ. Думается, что такие значительные сдвиги в образовательной структуре населения должны содействовать быстрому наращиванию запасов и повышению окупаемости человеческого капитала.

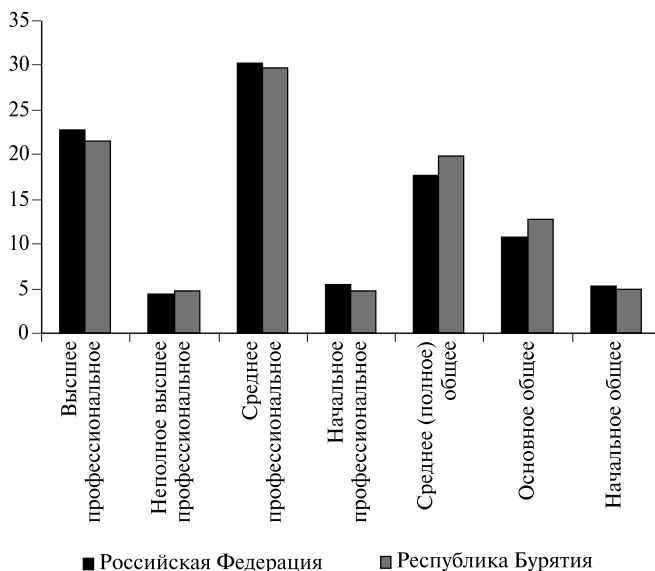


Рис. 3. Уровень образования населения РФ и Республики Бурятия в возрасте от 15 лет и более (по данным переписи 2010 г.), %

По данным современных исследований, человеческий капитал, выраженный в более высоком уровне образования, повышает шансы на получение не только более высокой должности и соответствующих заработков, но и работы как таковой [Строганов, 2007, с. 49]. Подобный эффект наблюдается и в отношении республиканского рынка труда.

Доходы и перспективы занятости

Результаты исследований, проведенных сотрудниками отдела региональных экономических исследований БНЦ СО РАН по Республике Бурятия в 2009–2013 гг.¹, свидетельствуют, что доходы людей с высшим образова-

¹ Выборка репрезентативна по полу, возрасту и национальности. Опрошено 1400 человек в возрасте от 16 до 72 лет включительно.

ем в среднем по группе выше, чем у лиц со средним профессиональным, в 1,4 раза, с начальным профессиональным — в 1,7 раза, без профессионального образования — в 1,5 раза. При самоидентификации материального положения респонденты с высшим образованием чаще, чем в среднем, относили свой уровень жизни к «очень хорошему» — 3,2% (2,8%) и «хорошему» — 30,5% (26,5%), реже считали свой уровень жизни «средним» и «низким» — соответственно 34,7 и 3,7% (39,3 и 4,2%).

В условиях Бурятии высшее образование действительно усиливает конкурентные позиции работников. Прослеживается закономерность, имеющая практически универсальный характер: чем выше образовательный потенциал, тем выше экономическая активность, больше занятость и ниже безработица (рис. 4).

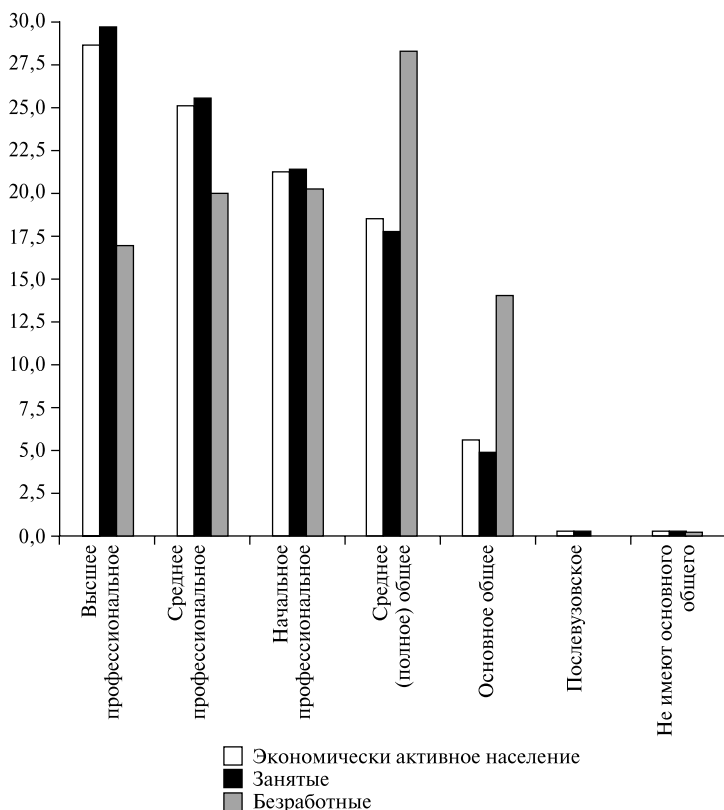


Рис. 4. Экономическая активность, занятость и безработица населения Республики Бурятия в зависимости от уровня образования, 2013 г., %

Как видно из рис. 4, в 2013 г. преимущество, которое лица с высшим образованием в возрасте от 15 лет имели по сравнению с лицами со средним образованием, составило:

- по экономической активности — свыше 10 п.п. (28,7% экономически активного населения имеют высшее образование, 18,6% — среднее);
- по улучшениям перспектив занятости — 11 п.п. (29,7% занятых в экономике имеют высшее образование, 17,7% — среднее);
- с точки зрения сокращения риска безработицы и уменьшения опасности быть вытесненным с рынка труда — свыше 11 п.п. (среди безработных 16,9% имеют высшее образование, 28,4% — среднее).

Если в начале 1990-х годов данная тенденция практически не наблюдалась, то в последнее время она ежегодно усиливается. Более высокий уровень образования повышает конкурентоспособность индивидов на рынке труда путем стимулирования экономической активности, увеличения шансов при трудоустройстве, снижения риска безработицы, т.е. человеческий капитал в принципе может быть конвертирован в статусную позицию и влияние, стать стартовым капиталом для роста карьеры.

Таким образом, для регионального рынка труда характерны все основные тенденции, отражающие взаимосвязь человеческого капитала с доходами, экономической активностью, занятостью и безработицей, которые также присущи другим странам.

Подготовка кадров

Следствием указанной тенденции стало смещение подготовки новых кадров в республике в пользу высшего образования. В результате появления коммерческих вузов, открытия филиалов центральных вузов в республике, расширения направлений подготовки произошел колоссальный рост числа выпускаемых специалистов. В 2013 г. специалистов с высшим образованием выпущено в 3,3 раза больше, чем в 1990 г. В то время как выпуск специалистов системой среднего и начального профессионального образования, напротив, сократился в 1,2 и 2,3 раза соответственно (табл. 1).

На протяжении всего реформенного времени происходит увеличение бюджетных расходов на высшее и снижение — на другие виды профессионального образования. В результате такой политики произошел перевод учебных заведений начального профессионального образования на республиканский бюджет, что обусловило их сокращение и включение в средние специальные учебные заведения. С 1990 г. число образовательных учреждений, ведущих подготовку по этому направлению, уменьшилось в 2,6 раза, соответственно снизилось и количество выпускаемых квалифицированных ра-

бочих. Главным образом это затронуло подготовку по профессиям отраслей транспорта (сокращение в 3,3 раза) и промышленности (в 2,1 раза), по некоторым из них обучение даже было прекращено. И это на фоне того, что для реального сектора экономики нехватка квалифицированных рабочих кадров всегда была проблемой номер один. Тем не менее выпускники по транспортным профессиям составляют наибольшую долю в структуре выпускников системы начального профессионального образования — 27,6%, на втором месте — профессии сфер общественного питания, торговли и производства пищевой продукции — 19,5%, далее идут строительные профессии — 17,2%. Доля выпускников по остальным профессиям не превышает 10%.

Таблица 1. Число учреждений профессионального образования Республики Бурятия и численность обучающихся в 1990 и 2013 гг., тыс. человек

Показатель	НПО			СПО			ВПО		
	1990 г.	2013 г.	Темп роста, %	1990 г.	2013 г.	Темп роста, %	1990 г.	2013 г.	Темп роста, %
Число учреждений (на конец года)	44	17	−61,3	20	32	60,0	4	5	25,0
Численность учащихся в них, тыс. человек	16,4	8,1	−50,6	15,9	15,1	−5,0	20,6	38,9	88,8
Принято учащихся, тыс. человек	13,8	6,4	−53,6	5,3	5,1	−3,8	4,2	8,2	95,2
Подготовлено (выпущено) специалистов, тыс. человек	13,5	6,0	−55,6	3,7	3,1	−16,2	2,6	8,6	230,8

Источники: [Статистический ежегодник..., 2002, с. 119–135; Статистический ежегодник, 2014, с. 176–183].

Профессиональная структура выпускников среднего звена более равномерна. Можно выделить специалистов по экономике и управлению (19,3%), транспортным средствам (12,2%), образованию и педагогике (10%). Доля выпускников по остальным профессиям также не превышает 10%.

В профессиональной структуре выпускников вузов республики наблюдается значительное перепроизводство специалистов в сфере экономики и управления и гуманитарных наук. На данный момент в совокупности они составляют две трети всех выпускников. Доля специалистов экономической сферы составляет 42,7%, на втором месте находятся выпускники гуманитарных специальностей — 22,9%. Доля остальных выпускников незначительна и не превышает 5%.

Соответственно темп роста подготовки кадров по указанным специальностям наиболее интенсивный. Количество выпускников по экономическим специальностям — традиционно самое высокое на протяжении всего реформенного периода. Так, с 1995 г. выпуск экономистов и управленцев увеличился в 11,7 раза, гуманитариев — более чем в 5 раз.

В РФ в целом происходят аналогичные процессы, но в чуть более мягкой форме. В структуре выпускников доля экономистов и управленцев составляет 40%, а гуманитариев — 21,4%. На третьем месте выпускники педагогических специальностей — 8,2%. Доля остальных выпускников не превышает 3%. Темп прироста количества выпускаемых экономистов (в 8,9 раза) и гуманитариев (в 4,7 раза) не так интенсивен, как в Республике Бурятия.

Потребности регионального рынка труда

Анализ динамики структуры занятости населения республики показал, что соответствующее количество рабочих мест создано не было [Бюраева, Субанакоева, 2012]. Это прежде всего чревато тем, что многие из получивших высокий уровень формальной подготовки вынуждены занимать рабочие места, не требующие такой (а порой — даже никакой) квалификации.

Поэтому на рынке труда региона складывается обратная (в сравнении с образовательной сферой) тенденция, выражающаяся в высокой востребованности рабочих специальностей вследствие значительного сокращения численности кадров, подготовленных системой начального профессионального образования. Этим, в первую очередь, и объясняется резкий дисбаланс спроса и предложения рабочей силы на рынке труда региона, когда выпускники по указанным специальностям пополняют ряды безработных, при этом промышленные, строительные и другие предприятия испытывают недостаток квалифицированных рабочих.

Так, по данным Республиканского агентства занятости населения, основная часть вакантных мест (74,8%) в 2014 г. приходится на рабочие профессии. Соответственно для специалистов с высшим профессиональным образованием предлагается всего около четверти вакантных мест. Такое со-

отношение тесно взаимосвязано со среднегодовой структурой вакансий в разрезе видов экономической деятельности (табл. 2).

Таблица 2. Потребность предприятий Республики Бурятия в работниках по видам экономической деятельности, 2014 г., %

Вид экономической деятельности	Численность, человек	Доля, %
Строительство	1514	18,9
Здравоохранение	1232	15,4
Обрабатывающие производства	908	11,4
Торговля	852	10,7
Государственное управление	552	6,9
Сельское и лесное хозяйство	508	6,4
Операции с недвижимым имуществом	401	5,0
Транспорт и связь	365	4,6
Гостиницы и рестораны	335	4,2
Образование	317	4,0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	308	3,9
Добыча полезных ископаемых	256	3,2
Финансовая деятельность	223	2,8
Производство и распределение электроэнергии	166	2,1
Предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства	52	0,7
Рыболовство и рыбоводство	6	0,1
<i>Итого</i>	<i>7994</i>	<i>100,0</i>

Согласно рейтингу востребованных профессий Республиканского агентства занятости населения [Наиболее востребованные профессии, 2015], состоящему из 60 наименований, 47 из них (78,3%) относятся к рабочим профессиям. Наиболее нужные работодателям профессии связаны со строительной отраслью и здравоохранением (табл. 3). И только для 13 профессий (21,7%) в той или иной степени необходимо высшее образование, среди них с большим отрывом по востребованности лидирует профессия врача.

Таким образом, рынок труда испытывает перманентную потребность в квалифицированных рабочих в строительной отрасли, врачах и среднемедицинском персонале. В совокупности более 1300 вакансий предназначены для квалифицированных рабочих в сфере строительства, а для здравоохранения

требуется более 500 единиц среднего медицинского персонала, в то время как система СПО и НПО выпускает значительно меньше. За последний учебный год всего подготовлено около 1100 специалистов для строительства и почти 200 — для здравоохранения. Более того, по некоторым востребованным рынкам труда строительным профессиям подготовка вообще не ведется.

Таблица 3. 10 самых востребованных профессий согласно рейтингу РЦЗН Республики Бурятия

Специальность	Количество вакансий, ед.	Доля, %
Каменщик	633	15,5
Бетонщик	352	8,6
Врач	344	8,4
Фельдшер	224	5,5
Медицинская сестра	218	5,3
Разнорабочий	168	4,1
Арматурщик	148	3,6
Агент страховой	125	3,1
Консультант	117	2,9
Монтажник	100	2,4

Кроме того, структура занятых в экономике республики по уровню образования значительно отличается от требований рынка труда. По статистическим данным, в 2013 г. доля лиц с высшим профессиональным образованием составляла 29,7%, средним профессиональным — 25,6%, начальным профессиональным — 21,4% [Статистический ежегодник, 2014, с. 101]. Очевидно, что объем подготовки квалифицированных рабочих явно недостаточен, а количество выпускников местных вузов превышает потребности республики. В целом качество образования с позиции получения компетенций, востребованных на региональном рынке труда, не учитывается.

Как видно, образовательная динамика приобрела автономный характер, мало связанный с процессами реструктуризации региональной экономики, с ее отраслевой или профессиональной модернизацией. В начале реформ предполагалось, что спрос и предложение как регуляторы рыночных отношений определяют необходимую для экономики структуру профессионального обучения [Краснопевцева, 2013, с. 315]. Однако на практике спрос на региональном рынке образовательных услуг главным образом продолжает диктоваться абитуриентами и их родителями на основе личных представлений о престижности профессий. Объемы и перечень специальностей, по которым готовят

студентов, не отражают произошедших на рынке труда изменений и не учитывают его емкости. Как следствие, часть выпускников рискует получить уже невостребуемые специальности. Данные противоречия между рынком труда и системой образования по качеству и количеству выпускаемых специалистов постоянно усиливаются. Среди негативных тенденций, требующих особого внимания, выделяется и высокий уровень безработицы среди молодых специалистов [Субанаква, Бюраева, 2013, с. 22].

Последствия структурного дисбаланса и пути решения

Таким образом, на региональном рынке труда и образовательных услуг сложились две равнозначные тенденции. С одной стороны, высокий уровень образования обуславливает усиление конкурентных преимуществ работника, что ведет к повсеместному получению высшего образования. С другой стороны, большинство вакантных рабочих мест не требует высокой квалификации. Недостаток работников с низкой образовательной подготовкой может вызвать либо массовый приток трудовых мигрантов из стран СНГ и Китая, либо резкое повышение их заработной платы, либо то и другое вместе. Избыток специалистов с вузовскими дипломами приведет к тому, что работникам с высшим образованием придется занимать не требующие высокой квалификации рабочие места, которые до этого предназначались для работников с намного более низкой образовательной подготовкой. В совокупности это ведет к растущему обесцениванию вузовских дипломов и высшего образования, снижению качества человеческого капитала в целом и структурной безработице, что особенно ярко проявляется в регионах, в том числе в Бурятии.

Для предупреждения и снижения интенсивности указанных негативных тенденций необходимы глубокие институциональные преобразования, координирование рынка предлагаемых образовательных услуг в соответствии с потребностями республики в квалифицированных специалистах и рабочих кадрах, особенно по техническим специальностям. Решить проблему достижения сбалансированности между количеством и качеством выпускаемых специалистов и возможностями их трудоустройства можно путем создания целостной системы прогнозирования кадровых потребностей в разрезе профессионально-квалификационного профиля и уровней образования по каждой профессии, становления системы оценки качества профессионального образования.

Пока же в республике система профессионального образования как поставщик квалифицированных кадров на рынок труда играет определенную роль в поддержании структурного дисбаланса между спросом и предложением рабочей силы. От степени выравнивания профессионально-квалификационной асимметрии на рынке труда зависят не только эффективность структурной перестройки и модернизации, но и перспективы развития экономики.

Источники

Бюраева Ю.Г., Субанаква Т.О. Современное состояние рынка труда Республики Бурятия: динамические и структурные сдвиги // Труд и социальные отношения. 2012. № 1. С. 42–51.

Капелюшников Р. Россия: высшее образование обесценивается [Электронный ресурс] // Население и общество. 2005. 14 марта. <<http://polit.ru/article/2005/03/14/demoscope193>> (дата обращения: 15.09.2014).

Капелюшников Р. Сколько стоит человеческий капитал России?: препр. WP3/2012/06. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012.

Краснопевцева И.В. Профессиональный дисбаланс рынка труда квалифицированной рабочей силы // Вестник Нижегородского университета. 2013. № 3. С. 315–321.

Наиболее востребованные профессии [Электронный ресурс]. <<http://burzan.ru/home/info/reitingprof.aspx>> (дата обращения: 25.02.2015).

Статистический ежегодник по Республике Бурятия: стат. сб. / Госкомстат Бурятии. Улан-Удэ, 2002.

Статистический ежегодник: стат. сб. / Бурятстат. Улан-Удэ, 2014.

Строганов Р. Некоторые особенности «накопления человеческого капитала» в современной России // Персонал Микс. 2007. № 6 (52). С. 47–50.

Субанаква Т.О., Бюраева Ю.Г. Совершенствование методики краткосрочного прогнозирования кадровых потребностей секторов экономики региона (на примере Республики Бурятия) // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 13. С. 22–32.

В.А. Еремкин,
В.А. Баринава,
С.П. Земцов

Институт прикладных
экономических
исследований РАНХиГС

СРЕДНИЕ БАЛЛЫ ЕГЭ ПОСТУПАЮЩИХ И ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ВЕДУЩИХ ВУЗОВ РОССИИ

В условиях введения санкций, потенциального экономического кризиса и повышения межстрановой конкуренции дополнительного внимания требует научно-образовательный комплекс. Изменение функций вузов и популяризация систем рейтингования в России приводят к необходимости поиска новых моделей развития ведущих университетов. При этом стратегии вузов, в первую очередь, должны быть ориентированы на привлечение лучших абитуриентов, для чего требуется понимание основных факторов, влияющих на их выбор.

Цель работы — оценить факторы востребованности ведущих вузов России.

Востребованность вуза показывает, насколько он привлекателен для абитуриентов. В нашем исследовании востребованность измеряется как средний балл единого государственного экзамена (ЕГЭ)¹ поступивших в вуз абитуриентов. Чем выше средний балл, тем более востребован университет, так как более подготовленные абитуриенты при прочих равных условиях стремятся поступать в лучшие, по их мнению, вузы, а приемная комиссия отбирает наиболее подготовленных студентов из подавших заявления.

Для построения эконометрической модели предполагалось, что востребованность вуза определяется результативностью выполнения им своих основных функций и может зависеть от его внутренних характеристик и внешних условий. Абитуриент при осознанном выборе университета в первую очередь оказывается под влиянием созданного вузом бренда (его узнаваемости, престижа). Затем, по мере получения дополнительной информации о вузе и его выпускниках, он составляет свое впечатление о качестве подготовки специалистов, т.е. изучает результативность образовательной функции.

¹ В результате реформы образования введен единый государственный экзамен (ЕГЭ), который служит одновременно выпускным экзаменом из среднего учебного заведения и вступительным экзаменом в вузы, призванным определить уровень подготовки абитуриента [Качество приема в вузы..., 2012; Никифорова, 2013].

Позднее в зависимости от предпочтений он может собрать информацию о других характеристиках университета: качестве преподавательского состава, уровне развития и доступности инфраструктуры, результативности научно-исследовательской деятельности и др. Фактически поступающий решает оптимизационную задачу, выбирая вуз с лучшими результатами по наиболее важным для него функциям.

Методика и база данных

Авторами разработана база данных, которая включает ряд показателей из Мониторинга высших учебных заведений Министерства образования и науки Российской Федерации (далее — Мониторинг вузов), производные от этих показателей, а также собранные авторами данные (табл. 1). Была отобрана информация по университетам², входящим в рейтинг «100 лучших вузов России 2013 г.» по оценке «Эксперт РА» [Рейтинг вузов России..., 2013]³, которые обладали рядом необходимых для анализа характеристик: наличием очной формы обучения, бюджетных мест и входжением в известные российские рейтинги вузов.

Таблица 1. Независимые переменные

Символ	Расшифровка	+/-*
<i>I. Сигнальная функция (F_{Signal}) — узнаваемость бренда</i>		
Web_cited	Индекс цитируемости сайта вуза в марте 2013 г.	+
Web_search	Число поисковых запросов с кратким названием вуза в расчете на 100 студентов вуза в марте 2013 г.	+
<i>II. Функция воспроизводства человеческого капитала ($F_{Human_capital}$)</i>		
Salary_stud	Средняя ожидаемая заработная плата выпускника через 5 лет после окончания вуза, рассчитанная по методике портала SuperJob	+

² К 2014 г. был ликвидирован Московский государственный горный университет путем присоединения к НИТУ «МИСиС», из выборки была исключена Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт), так как в ней отсутствуют бюджетные места.

³ Рейтинг включает значительное число потенциальных факторов, влияющих на востребованность вуза. Рейтинг позиционируется в том числе как инструмент для выбора вуза абитуриентами, а нам было важно проверить, какие из включенных в методику расчета рейтинга переменных действительно влияют на выбор студентов.

Символ	Расшифровка	+/-*
Unempl_true	Удельный вес выпускников 2012 г. очной формы обучения, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы $\times 100$, %	–
III. Внутренние характеристики вуза (Inner_charact)		
<i>Характеристики студентов</i>		
Stud_to_abroad	Доля студентов вуза, прошедших обучение за рубежом в течение не менее чем триместра, %	+
<i>Характеристики преподавателей</i>		
Teach_per_stud	Численность ППС в расчете на 1000 студентов приведенного контингента	+
<i>Доходы вуза</i>		
Income_per_stud	Доходы вуза из всех источников в расчете на одного студента	+
<i>Инфраструктура</i>		
RnD_area	Площадь, предназначенная для научно-исследовательских подразделений, в расчете на 1000 студентов	+
IV. Научно-исследовательская и инновационная деятельность (F_{RnD} и F_{Inno})		
Scopus_cit	Число цитирований в Web of Science / Scopus в расчете на 100 НППР**	+
V. Региональные особенности (Region_charact)		
Agglom	Город размещения: 1 — крупная агломерация (более 1 млн человек), 0 — остальные города	+
<i>Контрольные переменные</i>		
Teach	Общая численность ППС (без внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера), человек	–
Speciality	Уровень специализации — индекс Херфиндаля — Хиршмана*** по доле обучающихся по разным УГС	–
Med_un	1 — медицинский вуз, 0 — другие	+

* Ожидаемое направление влияния, исходя из результатов изученных зарубежных эмпирических работ: «+» — положительное, «–» — отрицательное.

** Число публикаций также тестировалось, но оказалось, что связь с востребованностью у этого индикатора ниже для рассматриваемой выборки.

*** О методике расчета индекса см., например, [Земцов, 2013]. Индекс показывает, насколько специализирована или «монополизирована» исследуемая структура.

Закономерности тестируемых нами гипотез в наибольшей степени должны были проявляться для ведущих вузов, а использование всей совокупности

вузов могло привести к сильному искажению оценок коэффициентов при независимых переменных. Некоторые важные индикаторы, например, ожидаемая заработная плата или число поисковых запросов с кратким названием вуза, могут быть корректно собраны в рамках нашей методики только для наиболее значимых университетов.

Исследование разделено на три этапа, на каждом из которых тестировались эконометрические модели с разными зависимыми переменными:

- «Средний балл ЕГЭ студентов, принятых на обучение по программам бакалавриата и специалитета, по всем формам обучения» (далее — *Avr_USE_all_2013*, или средний балл ЕГЭ по всем формам обучения);
- «Средний балл ЕГЭ студентов, принятых по результатам ЕГЭ на обучение по очной форме по программам бакалавриата и специалитета за счет средств соответствующих бюджетов бюджетной системы РФ» (далее — *Avr_USE_budg_2013*⁴, или средний балл ЕГЭ поступивших на бюджет очной формы обучения)⁵ и
- «Усредненный по реализуемым направлениям (специальностям) минимальный балл ЕГЭ студентов, принятых по результатам ЕГЭ на обучение по очной форме на программы бакалавриата и специалитета» (далее — *Min_USE_2013*, или средний минимальный балл ЕГЭ).

Первый показатель служит для определения общей востребованности лучших вузов, включая студентов второй и третьей волн поступления, обучающихся на бюджетной и платной основе, очно и заочно. Вторым показателем в большей степени описывает выбор студентов, сумевших поступить на бюджетные места очной формы обучения; в некоторой степени это показатель конкуренции за «лучшее» место в вузе. Третий показатель не только включает оценку востребованности, но может также рассматриваться как индикатор барьерной функции университета. Нельзя точно определить, какая из зависимых переменных лучше описывает востребованность вуза из-за искажений, вносимых разным числом специальностей в вузах, разной структурой предметов по ЕГЭ, разной долей бюджетных мест и поступивших по результатам олимпиад и т.д. Поэтому каждая из переменных тестировалась в трех моделях.

При построении регрессий возникает вопрос эндогенности, например, образовательная и сигнальная функции взаимно влияют друг на друга

⁴ USE — от англ. Unified State Exam [Denisova-Schmidt, Leontyeva, 2014].

⁵ Некрупные университеты, имеющие несколько бюджетных мест, которые к тому же могут быть заняты победителями олимпиад, способны в отдельные годы принимать студентов с выдающимися результатами, например, средний балл ЕГЭ очной бюджетной формы обучения в Российской экономической школе (РЭШ), которая отсутствует в нашей выборке, равен 100 баллам.

и на востребованность вуза. Для уменьшения подобного явления использовался метод временных лагов⁶. Для зависимых переменных взяты данные за 2013/2014 учебный год, для независимых — за 2012/2013 учебный год. На наш взгляд, проблема эндогенности была нами инструментально минимизирована⁷.

Выявление факторов востребованности вуза на основе исследования распределения средних баллов ЕГЭ по всем формам обучения

Авторами поэтапно тестировались гипотезы о значимости регрессоров⁸. В итоге были отобраны пять значимых объясняющих переменных (табл. 2).

Таблица 2. Результаты спецификации модели с зависимой переменной *Avr_USE_all_2013*

Переменная	Коэффициент (стандартная ошибка)
<i>const</i>	36,625*** (7,411)
<i>Web_search</i>	3,059*** (0,557)
<i>Unempl</i>	-1,378** (0,545)
<i>Teach_per_stud</i>	0,476** (0,2)
<i>Income_per_stud</i>	3,076*** (1,132)
<i>Speciality</i>	6,669*** (2,246)
R-квадрат	0,634

Примечание. Значимость (*p*-value) на уровне: *** — 0,01; ** — 0,05; * — 0,1.

По результатам теста Чоу в данной спецификации высока вероятность наличия структурных изменений между 50 лучшими и остальными вузами в выборке, причем статистика теста еще выше — на отметке «40 вузов». Тест свидетельствует, что для первых 40 вузов наибольшую значимость имеют доля безработных (отрицательный коэффициент), известность вуза и соотноше-

⁶ В работе [Земцов и др., 2014] зависимости проверялись без учета временного лага.

⁷ Внутренние характеристики вуза, формируемые на протяжении многих лет, могут влиять на его востребованность среди абитуриентов, так как они выбирают вуз исходя из сложившихся представлений, но востребованность вуза в этом году не могла повлиять на инфраструктуру, качество ППС в нем в прошедшем году.

⁸ Для расчетов использовались программы Statistica 6.1 [<http://www.statsoft.ru/>], EViews 7 [<http://www.eviews.com/home.html>] и Stata 13 [<http://www.stata.com/>].

ние преподавателей и студентов, а для остальных вузов — доля безработных (причем положительно!) и уровень специализации университета. Таким образом, даже среди 100 ведущих вузов России выделяется группа 30–40 более востребованных с иными факторами выбора среди абитуриентов.

Наибольшее влияние на общую востребованность ведущих вузов России оказывают: узнаваемость бренда вуза, доходность на одного студента, монопрофильность, а также доля безработных среди выпускников и обеспеченность студентов преподавателями. Иными словами, абитуриент хочет обучаться в известном и богатом специализированном вузе с относительно высоким числом преподавателей и карьерными перспективами.

Выявление факторов востребованности вуза на основе исследования распределения средних баллов ЕГЭ поступивших на бюджетное место очной формы обучения

Результаты расчетов представлены в табл. 3.

Таблица 3. Результаты спецификации модели с зависимой переменной *Avr_USE_budg_2013*

Переменная	Коэффициент (стандартная ошибка)
<i>const</i>	48,31*** (3,695)
<i>Ln_Web_search</i>	3,042*** (0,746)
<i>Agglomeration</i>	4,996*** (1,368)
<i>Teach</i>	0,002** (0,001)
<i>Speciality</i>	16,501*** (2,208)
<i>Stud_abroad</i>	0,173** (0,081)
<i>R-квадрат</i>	0,677

Примечание. Значимость (*p*-value) на уровне: *** — 0,01; ** — 0,05; * — 0,1.

При поступлении на бюджетное место очной формы обучения влияние фактора узнаваемости бренда меньше. Это может быть связано с тем, что выбор бюджетного места более осознанный и обоснован не только известностью вуза. Важную роль играет расположение вуза. Бинарная переменная, характеризующая его размещение в крупнейшей агломерации (*Agglomeration*), оказалась положительно значимой. При этом агломерационные эффекты (качество и разнообразие жизни и форм занятости) оказались важнее, чем безработица выпускников, с которой они отрицательно коррелируют. Зна-

чим показатель доли студентов, прошедших обучение за рубежом, т.е. для поступающих важно иметь возможность обучаться за пределами России, где качество обучения и карьерные возможности выше. Более важна моноспециализация вуза, которая коррелирует с дамми-переменной «медицинский вуз», т.е. абитуриенты, ориентирующиеся только на очную форму обучения, стремятся попасть на бюджетные места в медицинские вузы сильнее, чем абитуриенты ведущих вузов в среднем (модель 1).

Абитуриенты, поступающие на бюджетные места очной формы обучения, выбирают крупный и известный специализированный вуз, размещенный в крупной агломерации и способствующий обучению за рубежом.

Выявление факторов востребованности вузов на основе исследования распределения минимального среднего балла ЕГЭ

В результате тестирования различных гипотез получена эмпирическая модель (табл. 4), в которой объяснено 45% вариации.

Таблица 4. Результаты спецификации модели с зависимой переменной *Min_USE_2013*

Переменная	Коэффициент (стандартная ошибка)	
<i>const</i>	35,496*** (4,349)	34,826*** (3,355)
<i>Web_cited</i>		0,002** (0,001)
<i>Salary_stud</i>	0,121* (0,063)	0,116** (0,047)
<i>Stud_abroad</i>	0,002*** (0,001)	0,218*** (0,078)
<i>RnD_area</i>	0,01*** (0,002)	4,228*** (1,29)
<i>Scopus_cited</i>	4,047*** (1,18)	
<i>Agglomeration</i>	0,284*** (0,062)	5,544*** (1,944)
<i>Med_un</i>	0,002*** (0,001)	0,001*** (0)
R-квадрат	0,435	0,454

Примечание. Значимость (*p*-value) на уровне: *** — 0,01; ** — 0,05; * — 0,1.

Для лучших абитуриентов ожидаемая заработная плата выпускников (*Salary_stud*) — более значимый критерий выбора вуза, чем доля безработных, так как они ориентируются на более высокие карьерные достижения, а не только на спрос рынка в целом. Узнаваемость бренда вуза оказалась значимой с точки зрения цитируемости сайта, т.е. важен бренд вуза, ориентирован-

ный на менее массовый сегмент абитуриентов, что подтверждается высоким коэффициентом корреляции между цитируемостью сайта и цитируемостью ученых вуза. Среди факторов востребованности важны характеристики научно-исследовательской деятельности (*Scopus_cited*) и предпосылок к ней (*RnD_area*). Важно, чтобы вуз располагался в агломерации. Медицинские вузы более востребованы, чем остальные.

Абитуриенты выбирают вузы с высокой долей студентов, прошедших обучение за рубежом, что может объясняться их стремлением продолжить карьеру за пределами страны⁹.

Основные выводы

Ключевыми факторами при выборе вуза абитуриентами по результатам анализа трех моделей являются бренд вуза (определяемый через число поисковых запросов и цитируемость сайта), успешность выпускников (занятость и ожидаемая заработная плата), доходы и численность ППС относительно численности студентов. Другими словами, для абитуриента важно обучаться в престижном и богатом вузе с хорошим качеством преподавания, после окончания которого он будет востребован рынком и сможет получать высокую заработную плату.

Исследование показало, что инновационная деятельность ведущих вузов России оказывает слабое прямое влияние на востребованность вузов. При этом незначимы в большинстве случаев показатели, оценивающие развитие инфраструктуры вуза.

Важным фактором выбора абитуриентами вуза стала возможность обучения за рубежом, что позволяет повысить качество своих знаний и компетенций, а также расширяет карьерные возможности как в России, так и за ее пределами.

Более востребованы вузы, расположенные в крупных агломерациях, — вероятно, благодаря тому, что здесь существенно выше уровень жизни и качество человеческого капитала.

В работе тестировались дамми-переменные технических вузов, выражающие их профиль и долю студентов технических специальностей. Ожидаемым, но негативным результатом с точки зрения будущего социально-эко-

⁹ Существенная доля выпускников региональных вузов сегодня ориентируется на миграцию в Москву и за рубеж [Варшавская, Чудиновских, 2014]. При этом в начале 2000-х годов лишь 10% обучавшихся за рубежом российских студентов при поиске работы ориентировались на российский рынок труда [Леденева, 2002], соответственно большинство из них намерены были продолжить свою карьеру не в России.

номического развития страны является отрицательная значимость бинарной переменной, соответствующей профилю технического вуза. Можно говорить о том, что инновационно активные, ориентированные на производство вузы оказываются наименее востребованными, а соответственно и наименее конкурентоспособными при прочих равных условиях. Однако переменная, рассчитанная по доле студентов технических специальностей, оказалась незначимой во всех моделях. Иными словами, технические вузы, сохранившие свою специализацию, востребованы так же, как и другие, а востребованность вузов, в которых увеличена доля студентов социально-экономических специальностей, ниже средней.

Источники

Варшавская Е.Я., Чудиновских О.С. Миграционные планы выпускников региональных вузов России // Вестник Московского университета. Сер. 6: Экономика. 2014. № 3. С. 36–58.

Земцов С.П. Опыт выявления и оценки потенциала инновационных кластеров (на примере отрасли «Рациональное природопользование») // Региональные исследования. 2013. № 2 (40). С. 12–19.

Земцов С.П., Еремкин В.А., Баринова В.А. Влияет ли научная и инновационная деятельность ведущих вузов России на их конкурентоспособность в борьбе за абитуриентов // Траектории роста и структурные трансформации мировой экономики в условиях международной нестабильности: колл. моногр. / под ред. С.А. Балашовой, В.М. Матюшка. М.: РУДН, 2014.

Зубова Л.Г., Андреева О.Н., Антропова О.А. Ориентации выпускников на научно-исследовательскую деятельность // Социологические исследования. 2008. № 11. С. 119–213.

Качество приема в вузы — 2012 // Высшая школа экономики: офиц. сайт. <http://www.hse.ru/ege/second_section2012/> (дата обращения: 12.10.2014).

Леденева Л.И. Профессионально-миграционные намерения российских студентов, обучающихся за рубежом // Социологические исследования. 2002. № 10. С. 94–102.

Мониторинг высших учебных заведений Министерства образования и науки Российской Федерации в 2013 г. <<http://miccedu.ru/monitoring2013/index.htm>>.

Мониторинг высших учебных заведений Министерства образования и науки Российской Федерации в 2014 г. <<http://miccedu.ru/monitoring/2014/>>.

Нестеров А.В. Влияние рейтинга на развитие университета // Научно-техническая информация. Сер. 1: Организация и методика информационной работы. 2011. № 1. С. 13–16.

Никифорова Е.П. Единый государственный экзамен как индикатор качества обучения // Теория и практика общественного развития. 2013. № 2. С. 96–98.

Носко В.П. Эконометрика: учебник. Книга первая: в 2 ч. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2011.

Рейтинг вузов России 2013 // Эксперт РА: сайт. 2013. <http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_rus_2013/> (дата обращения: 12.10.2014).

Рейтинг инновационных регионов России для целей мониторинга и управления: версия 2013-2.0. 2014. <<http://www.i-regions.org/upload/nasait.pdf>>.

Denisova-Schmidt E., Leontyeva E. The Unified State Exam in Russia: Problems and Perspectives // International Higher Education. 2014. No. 76. P. 22–23.

В.А. Козлов,
М.Б. Денисенко

Кафедра демографии
НИУ ВШЭ

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ НА СТРУКТУРУ СПРОСА НА УСЛУГИ ОБРАЗОВАНИЯ

Одной из основных проблем социально-экономического прогнозирования в РФ является слабая изученность влияния демографических изменений в целом на экономическое и социальное развитие страны, и спрос на услуги образования в данном случае не является исключением. Недоучет демографического фактора при разработке и реализации стратегий и политики развития на федеральном, региональном и отраслевом уровнях в итоге приводит к снижению эффективности управленческих решений.

Цель работы — оценка воздействия будущих демографических изменений в Российской Федерации, проходящих по различным сценариям, на структуру спроса на образовательные услуги различных уровней.

В долговременном плане изменения численности и структуры населения России с 1960-х годов происходят на фоне затяжного демографического кризиса, который пока остается непреодоленным. Однако, несмотря на сокращение населения после 1992 г., Россия долгое время (до 2008 г.) получала так называемый демографический дивиденд, связанный с тем, что сокращение численности населения в это время сопровождалось улучшением возрастных соотношений внутри групп, наиболее важных с экономической, социальной или демографической точек зрения. Что касается влияния демографических изменений на рынок образования, отметим, что особенности российской демографической структуры с характерными волнами оказывают на него существенное воздействие. Например, после роста числа рожденных в середине 2000-х годов одной из острых проблем в нашей стране стала нехватка детских садов. Однако ее можно было предупредить, так как при взгляде на демографическую пирамиду становилось ясно, что в репродуктивный период вступают многочисленные поколения рожденных в 1980-е годы. Колебания спроса на услуги различных ступеней образования, в первую очередь обусловленные особенностями демографической структуры населения, в период с 2016 по 2030 г. (в ряде случаев — по 2050 г.) будут представлены в данной статье.

Методология прогнозов

Демографический прогноз

Расчеты, используемые в статье, опираются на данные собственно демографического прогноза, который определяет численность населения России по полу и однолетним возрастным группам на начало каждого календарного года до 2031 г. Расчеты выполнены коллективом Института демографии НИУ ВШЭ в 2013 г. и в конце 2014 г. (в последний расчет включены данные по России с учетом населения Крыма, заложены более высокие сценарии рождаемости¹).

В соответствии с принятой практикой прогноз разрабатывается в нескольких вариантах, предполагающих различные вероятные сценарии будущих демографических изменений. При этом следует различать сценарии изменений каждого из процессов — рождаемости, смертности и миграции — и сценарии общих изменений численности и возрастно-полового состава населения («общие сценарии»). В данной работе будут рассмотрены следующие варианты. Крайние точки: высокий (высокий уровень рождаемости, продолжительности жизни, миграции) и низкий (низкий уровень рождаемости, продолжительности жизни, миграции) варианты — средний вариант, без миграции (со средним уровнем рождаемости и смертности).

Функциональный прогноз

Помимо общего демографического прогноза предполагается построение основанных на нем прогнозов функциональных групп с учетом особенностей возрастно-половых характеристик населения [Vouge, 1980]. Функциональные группы — это совокупности людей, с которыми связана деятельность определенных организаций, предприятий, отраслей производства. В нашем случае мы имеем дело с совокупностями людей, посещающих учебные заведения разных ступеней.

Количество обучающихся в различных образовательных учреждениях в России изменятся под воздействием двух основных факторов. С одной стороны, на контингенты образовательных учреждений влияют демографические процессы, изменяющие численность и структуру населения страны. С другой стороны, кроме непосредственного демографического влияния, на

¹ В настоящей работе прогноз на 2014 г. использован только для среднего сценария. Кроме того, данный прогноз составлен до 2050 г.

величину образовательных контингентов будут воздействовать еще и реформы системы образования, которые должны отразиться на охвате населения теми или иными ступенями образования и, следовательно, на прогнозной численности учащихся. На показатели охвата сильно повлияют нормативно-правовые акты, принятые в рамках Закона об образовании от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ и государственной программы «Развитие образования в РФ на 2013–2020 годы» (принята распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 мая 2013 г. № 792-р).

В данной работе мы проиллюстрируем влияние демографических изменений в чистом виде. В тексте приводятся итоги перспективных оценок численности и состава учащихся, выполненных по результатам многовариантного демографического прогноза с предположением о неизменности показателей охвата обучения по возрастно-половым группам. Данные об охвате населения в различных возрастных группах (однолетних) за 2012 г. (начало года)² полагаются неизменными за период 2013–2030 гг. (а для современного варианта прогноза — и до 2050 г.), по ним рассчитывается численность учащихся для каждой ступени обучения.

Авторы осознают ограничения принятой модели, так как в ближайшее время изменения в охвате обучением на различных его ступенях будут происходить в первую очередь в следующих направлениях:

- увеличение охвата детей дошкольными учреждениями (предусмотрено не только в НПА, касающихся системы образования, но и в ряде других, регулирующих социальную сферу);
- полная ликвидация системы начального профессионального образования в ближайшие годы (в рамках нашего прогноза с 2016 г. учащиеся на данной ступени не предусмотрены, соответственно, имея на руках «охваты» за 2012 г., мы перераспределили студентов учреждений НПО в первую очередь в средние профессиональные образовательные учреждения³);

² Сведения получены из форм Росстата, отражающих распределение учащихся различных ступеней образования по возрастам.

³ Предположим, что потенциальные учащиеся заведений НПО перераспределяются в соответствии с охватами 2012 г., и перераспределение их по новым ступеням обучения зависит от заведений, на базе которых проходила профессиональная подготовка. Подготовка по программам НПО осуществлялась на базе заведений непосредственно начального профессионального, а также среднего профессионального и высшего профессионального образования. Данный принцип будет составлять основу нашего перераспределения. Студенты программ НПО, которые готовились на базе заведений НПО, по нашим гипотезам, остаются в школах или распределяются в СПО. Отдельного внимания заслуживает перераспределение студентов программ НПО при заведениях ФСИН России.

- снижение федерального финансирования учебных заведений, предоставляющих среднее профессиональное образование, и перевод системы финансирования в первую очередь на региональный уровень (в данном случае степень проработанности этого решения пока невысока и делать какие-то обоснованные расчеты представляется преждевременным);
- возможное введение системы прикладного бакалавриата в высших учебных заведениях, что вызовет перераспределение студентов из средних специальных учебных заведений в высшие⁴.

Прогноз при неизменном охвате обучением

Средний вариант демографического прогноза

После определения алгоритма перераспределения студентов начального профессионального образования рассмотрим изменения в контингентах учащихся при неизменном охвате обучением, т.е. изменения за счет влияния исключительно демографических процессов. Для начала рассмотрим средний (ССС) прогнозный вариант демографического развития (когда рождаемость, продолжительность жизни и миграция находятся на среднем уровне), сопоставив прогнозы за 2013 и 2014 гг. (последний учитывает присоединение Крыма и более актуальные демографические тенденции).

Влияние неблагоприятной демографической структуры на число детей, посещающих дошкольные учреждения, просматривается явно (рис. 1а). В связи с сокращением населения в репродуктивном возрасте будет наблюдаться существенное уменьшение числа родившихся, в результате численность посещающих дошкольные учреждения также будет снижаться: неуклонное сокращение начнется с 2018 г., а по более современному прогнозу — с 2019 г., и к концу периода прогноза (в 2030 г.) падение составит почти 1,55 млн дошкольников по данным обоих прогнозов (по сравнению с показателем 2013 г. — более 700 тыс.). В отдельные годы (2033–2036) снижение числа детей, посещающих дошкольные учреждения, станет максимальным: их будет не более 5,4 млн. Однако впоследствии начнется стабилизация (до

⁴ В данном случае также в настоящий момент прикладной бакалавриат внедряется в систему образования на экспериментальной основе (Постановлением Правительства Российской Федерации от 19 августа 2009 г. № 667 и приказом Министерства образования и науки от 16 октября 2009 г. № 423). В настоящий момент количество учреждений, реализующих данные программы, ограничено, равно как и число студентов, в законодательной базе практически ничего не прописано. Тем не менее к 2020 г. ожидается показатель 30% у студентов высших учебных заведений, занимающихся в прикладном бакалавриате.

5,7 млн в 2040 г.) и даже некоторое повышение контингента (до 6,6 млн в 2050 г.) посещающих дошкольные учреждения.

Уменьшение числа родившихся негативно повлияет на контингент учреждений общего образования только к концу прогнозного периода: сокращение начнется лишь после 2025 г. (или, по данным более современного прогноза, с 2026 г.), когда количество школьников достигнет максимума (рис. 1б). Тем не менее в 2030 г. их число будет превышать показатель 2016 г. на величину от 2 до 2,8 млн. Однако в более длительном периоде ожидается достижение «дна» — менее 14,3 млн учащихся (сравнимо с современным показателем) в 2042 г., а к 2050 г. численность возрастет до 15,68 млн человек.

Если же рассматривать только полное среднее образование (старшие классы⁵), то здесь негативное влияние снижения рождаемости проявится в полной мере после 2030 г.

Количество учащихся в учреждениях среднего профессионального образования (СПО) будет возрастать до самого конца прогнозного периода. Более того, к началу 2020-х годов этот процесс ускорится по причине того, что в возраст поступления в профессиональные училища войдут относительно многочисленные поколения, рожденные в середине 2000-х годов. Тем не менее, учитывая, что группа поступающих в данные учебные заведения сравнительно малочисленная, можно ожидать существенное падение спроса на места в учреждениях СПО после достижения пиковых результатов в середине 2030-х годов. Вероятно, введение профессиональных бакалавриатов намного снизит контингенты СПО, хотя, наверное, существуют и иные траектории развития системы профессионального образования.

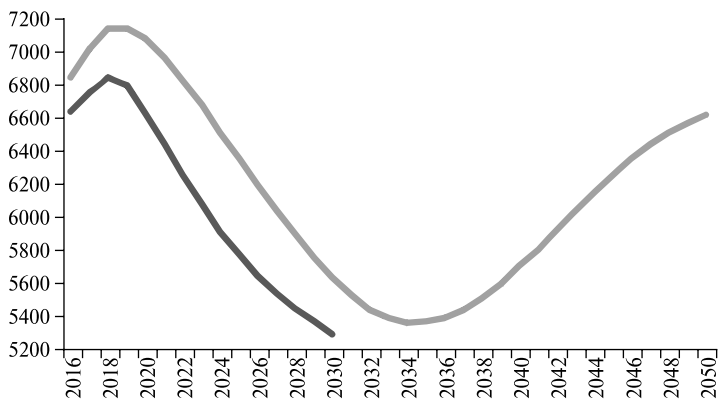
Динамика численности обучающихся в учреждениях высшего профессионального образования (ВПО) будет демонстрировать следующие тенденции. По данным прогноза 2013 г., контингент обучающихся на очных отделениях учебных заведений (в первую очередь государственных⁶) показывает U-образную траекторию развития: минимум достигается в 2021 г., а за ним следует восстановительный рост, впрочем, недостаточный для выхода на современные позиции (в 2030 г. по сравнению с 2013 г. будет почти на 0,5 млн меньше студентов государственных вузов). При этом траектории для студентов очных и заочных⁷

⁵ В данной работе не приводится отдельный график по полному среднему образованию.

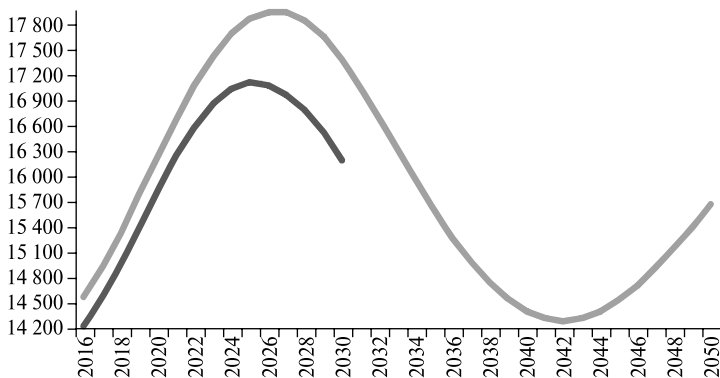
⁶ Для негосударственных учебных заведений изменения протекают более плавно, минимальное число учащихся наблюдается в 2025 г., что связано с возрастной структурой контингента.

⁷ Под заочными формами обучения здесь понимаются все неочные формы (заочная, очно-заочная, вечерняя и экстернат). Только в разделе о прогнозе бюджетных затрат на образование неочные формы обучения разделяются.

отделений, в первую очередь по причине различий в сложившихся возрастных структурах учащихся, будут отличаться: у очников дно будет наблюдаться на 6 лет раньше, а восстановительный рост будет более энергичным, слегка превысив в 2030 г. показатель 2013 г. Из-за того, что контингенты учащихся учреждений ВПО зависят от текущей рождаемости, только с большим временным лагом, значения по прогнозам 2013 и 2014 гг. почти совпадают.



a)



б)

— 2013 г. — 2014 г.

Рис. 1. Количество учащихся а) в дошкольных и б) общеобразовательных учреждениях, тыс. человек

В дальнейшем, согласно данным более современного прогноза, будет наблюдаться следующая картина: количество студентов очных отделений будет резко возрастать, достигнув пика в 2034 г., с последующим быстрым убыванием контингента (на графике (рис. 2б) видна ярко выраженная цикличность). К концу 2030-х годов заочников вновь будет больше, чем очников: так, в 2040 г. будет около 2,63 млн студентов вузов на очных отделениях и 2,8 млн на заочных, а к 2050 г. — 2,23 и 2,54 млн соответственно.

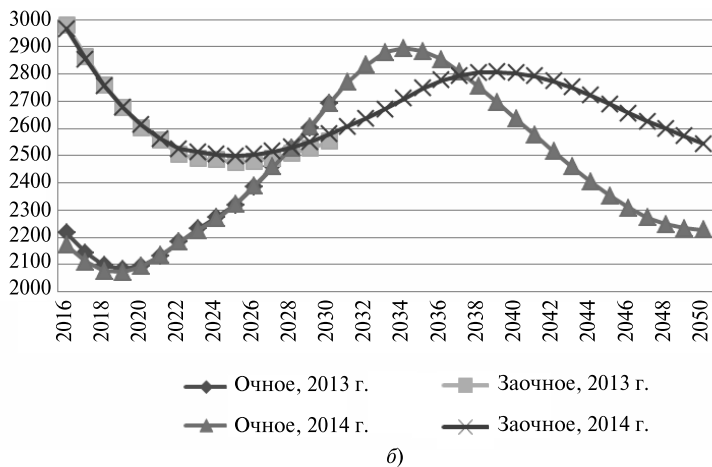
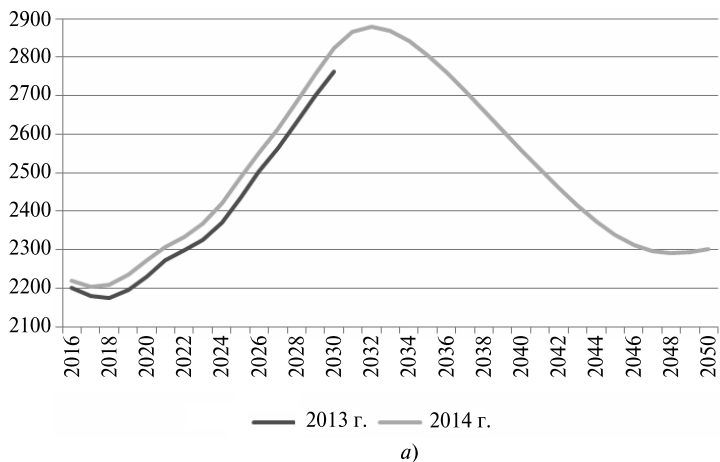


Рис. 2. Количество учащихся в учреждениях а) среднего и б) высшего профессионального образования, тыс. человек

Таким образом, из проведенного анализа можно сделать выводы, что контингенты образовательных учреждений напрямую связаны с демографическими изменениями, в особенности с рождаемостью, так как уже через сравнительно короткий временной лаг представители новых поколений начинают свою образовательную траекторию.

Влияние изменения сценариев в демографическом прогнозе

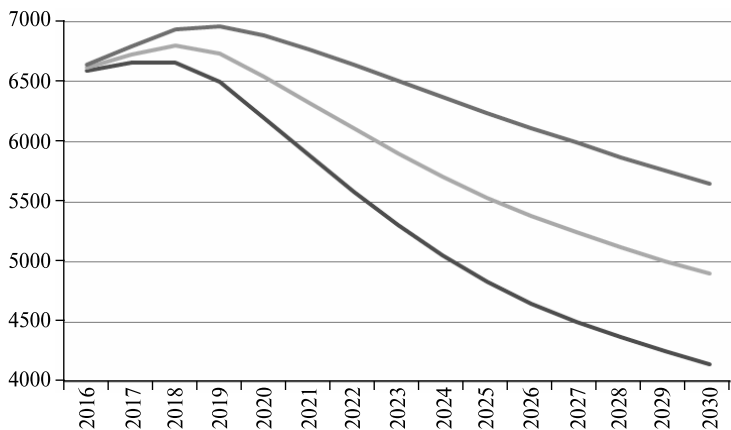
Далее рассмотрим, как будут меняться контингенты учащихся в рамках неизменного охвата в условиях реализации других прогнозных сценариев демографического развития. Сразу отметим, что влияние рождаемости должно иметь отложенное воздействие на количество учащихся (небольшой временной лаг возможен только в случае работы с дошкольными учреждениями). Миграция влияет как напрямую, за счет повышения численности населения в возрастах получения образования, так и косвенно — через увеличение числа родившихся за счет детей мигрантов (опять же будет отложенный эффект). Смертность в возрасте активного получения образования очень невысокая и повлиять существенным образом на численность контингентов не может.

Влияние рождаемости на контингенты учащихся

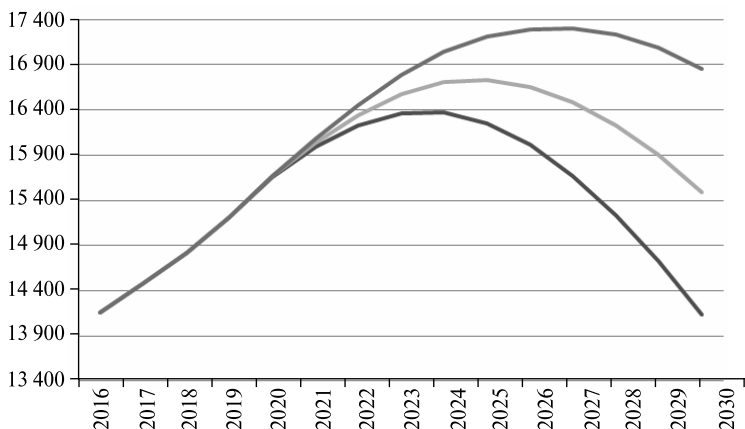
Для расчета влияния рождаемости рассмотрим изменение контингентов, обучающихся на различных ступенях образования, в условиях отсутствия миграции, при среднем сценарии изменения продолжительности жизни и при разных прогностических сценариях изменения рождаемости, т.е. рассмотрим гипотезы низкой (НС0), средней (СС0) и высокой (ВС0) рождаемости. В первую очередь изменения в рождаемости в течение прогнозного периода коснутся контингентов дошкольных и общеобразовательных учреждений (рис. 3). Уже для полного высшего образования (учащихся старших классов) разница между числом учащихся при реализации прогнозов высокой и низкой рождаемости составит всего 2,5%, а для СПО — только около 1%.

В случае с дошкольными учреждениями убыль числа посещающих их детей начинается с 2019 г. (в случае прогноза с высокой рождаемостью — с 2020 г.). К концу прогнозного периода значение показателей в любом случае будет ниже значений 2016 г.

Для общеобразовательных учреждений сокращение числа учащихся будет наблюдаться с 2025, 2026 и 2028 г. соответственно для низкой, средней и высокой рождаемости. Различия заключаются в скорости убывания по сравнению с пиковым значением: около 2,2, 1,3 и 0,4 млн соответственно. В случае низкого прогноза численность школьников в 2030 г. будет ниже показателя 2016 г.



a)



б)

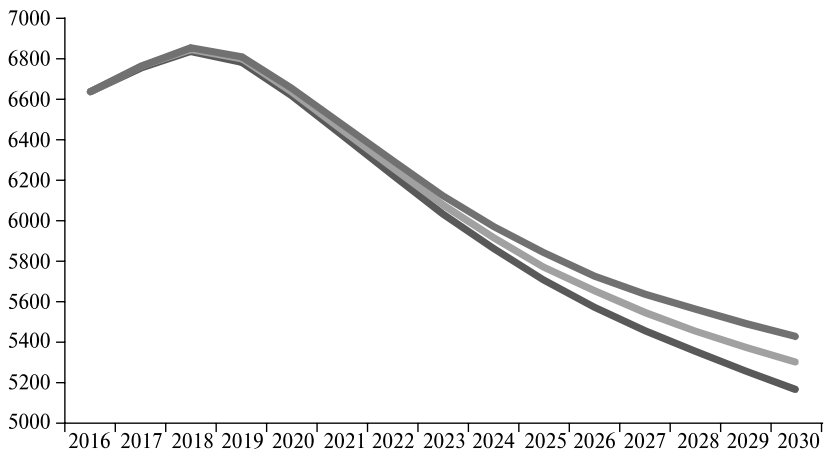
— HCO — CCO — VCO

Рис. 3. Количество обучающихся а) в дошкольных и б) общеобразовательных учреждениях в зависимости от прогноза по рождаемости при нулевой миграции, тыс. человек

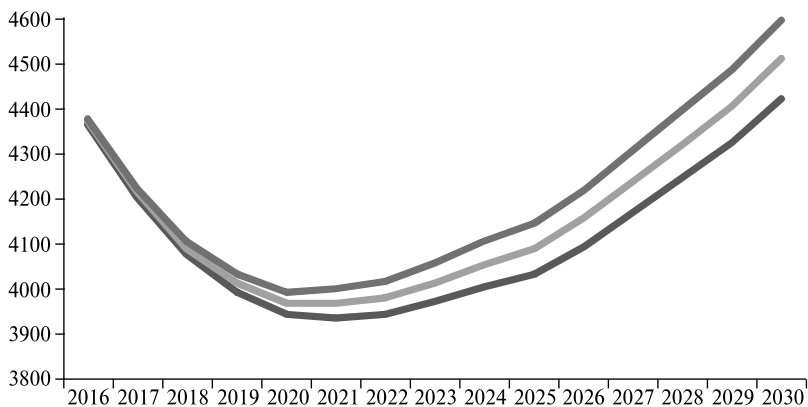
Таким образом, независимо от принятой гипотезы рождаемости, контингенты школьников и дошкольников к 2030 г. сократятся, будет отмечен нисходящий тренд. Однако разница в убыли в зависимости от принятой ги-

потезы будет существенная: около 1,6 млн человек для дошкольных и 1,8 млн для школьных учреждений. Аналогичных расхождений следует ожидать и в других ступенях образования, но уже за пределами прогнозного периода.

Влияние миграции на контингенты учащихся



а)



б)

— CCH — CCC — CCB

Рис. 4. Количество обучающихся а) в дошкольных учреждениях и б) высших (государственных) учебных заведениях в зависимости от прогноза по миграции, тыс. человек

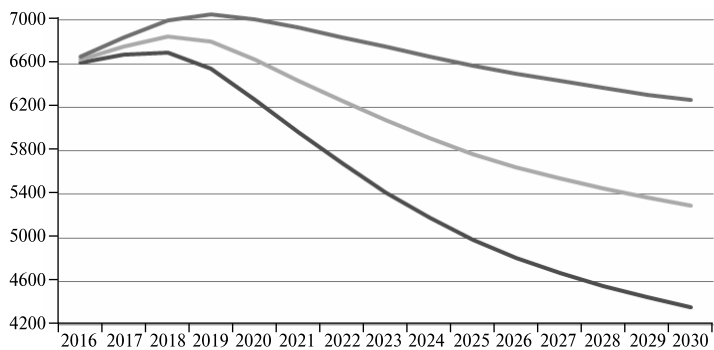
Для расчета влияния миграции рассмотрим изменение контингентов, обучающихся на различных ступенях образования, в условиях средней рождаемости и смертности (изменяется только миграционная составляющая). Рассмотрим гипотезу низкой (СНН), средней (ССС) и высокой (СВВ) рождаемости. Миграция будет влиять на различия в образовательных контингентах уже в старших возрастах, т.е. на высшее образование. Так, например, по прогнозу с более высокой миграцией численность учащихся государственных высших учебных заведений к 2030 г. будет на 4% выше, чем по самому низкому миграционному прогнозу (рис. 4б; для заочных учреждений различия составят 5,2%). Также примерно на 5% будут различаться контингенты в дошкольных учреждениях (рис. 4а). Но во втором случае различия связаны уже с повышением числа родившихся в населении из-за роста численности мигрантов, большинство из которых находится в репродуктивном возрасте.

Прогноз для крайних точек

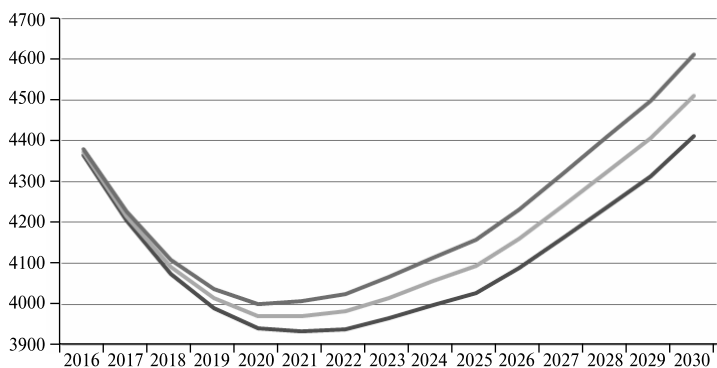
Для оценок комбинированного влияния рождаемости и миграции рассмотрим изменение контингентов, обучающихся на различных ступенях образования, для крайних точек разных вариантов демографического прогноза до 2030 г.: низкой (ННН) и высокой (ВВВ), а также сравним результаты со средним прогнозом (ССС)⁸. Наиболее существенные различия будут наблюдаться для контингентов посещающих дошкольные учреждения (рис. 5а), а также общеобразовательные школы, в то же время на контингентах учащихся вузов (рис. 5б) сокращение рождаемости не отразится.

В итоге следует отметить, что применение различных гипотез рождаемости и миграции не приведет к изменению форм кривых, отражающих число учащихся (только год начала снижения их численности несколько сместится к концу прогнозного периода). Тем не менее изменения в рождаемости существенно сказываются на численности детей, посещающих дошкольные и общеобразовательные учреждения, а более высокие показатели миграции приводят к увеличению контингентов не только упомянутых образовательных учреждений, но и высших учебных заведений, правда, менее значительно.

⁸ ННН — низкие рождаемость, продолжительность жизни и миграция; СССР — средние рождаемость, продолжительность жизни и миграция; ВВВ — высокие рождаемость, продолжительность жизни и миграция.



а)



б)

— ННН — CCC — BVB

Рис. 5. Количество обучающихся а) в дошкольных учреждениях и б) высших (государственных) учебных заведениях для крайних точек прогноза, тыс. человек

Прогноз бюджетных затрат на образование

Методология расчета бюджетных затрат выглядит следующим образом. В первую очередь отметим, что мы работаем только с учащимися государственных учреждений образования и бюджетной сферы, которые не возмещают стоимости своего обучения.

Сначала из данных по запланированным расходам бюджетов за 2013 г.⁹ мы получаем расход средств на условного учащегося (деление средств в бюд-

⁹ Данные Федерального казначейства (www.goskazna.ru), приведены в рублях 2013 г.

жетах на количество учащихся). При этом расчет расхода средств на условного студента ВПО и СПО происходит со следующим весом (т.е. уже не на студента, а на приведенную единицу):

- студенты вечерних отделений и экстернатов — 0,25;
- студенты заочных форм обучения — 0,1;
- студенты очных форм обучения — 1.

Количество учащихся и их распределение приводится за 2012 г. Индексацию расходов на образование с учетом инфляции не проводим (все расходы — в ценах 2013 г.). Используем данные консолидированных бюджетов: основной объем средств для высшего образования идет из федерального бюджета, для прочих видов образования — из региональных бюджетов. Также из полученных расходов вычитаем затраты на инвестиции и долги. Расходы на дополнительное образование детей, а также на оздоровление и молодежную политику мы не рассматриваем из-за сложности их выделения из бюджетных расходов в чистом виде.

В итоге затраты за год выглядят следующим образом:

- 220,7 тыс. руб. на единицу (взвешенное число студентов) в учреждениях ВПО;
- 100,3 тыс. руб. на единицу в СПО;
- 77,1 тыс. руб. на студента в НПО;
- 101,4 тыс. руб. на учащегося в учреждениях общего образования;
- 105 тыс. руб. на воспитанника в учреждениях дошкольного образования.

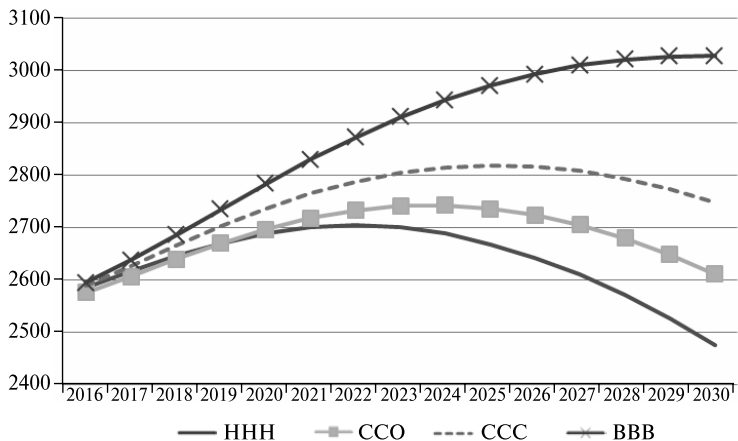


Рис. 6. Изменение бюджетных затрат для неизменного охвата обучением, млрд руб. (в ценах 2013 г.)

Заключение

В результате изменений в интенсивности демографических процессов и структуре населения изменение численности обучающихся на различных ступенях будет иметь волнообразный характер. Тем не менее в любом случае изменения в системе подготовки бакалавров расширения магистерской подготовки потребует дополнительных затрат, так как даже с учетом демографической ямы среди потенциальных студентов в начале прогнозного периода увеличение охвата обучением уменьшит контингенты учащихся не столь существенно. В случае с дошкольными учреждениями очень многое зависит от уровня рождаемости, хотя с наибольшей вероятностью можно предсказать возрастающий спрос на услуги дошкольных учреждений даже при неизменном охвате, а для того чтобы увеличить охват обучением на этой ступени, вводить новые учреждения придется опережающими темпами. В то же время практически при всех сценариях демографических изменений в 2020-е годы потребность в детских садах будет сокращаться из-за снижения числа родившихся. Следовательно, темпы ввода новых учреждений можно замедлить, а потом уже встанет вопрос об избытке дошкольных учреждений. В случае с общим образованием необходимо учитывать возрастающую потребность в школах, учителях и прочих дополнительных затратах, которые будут отмечаться в течение ближайшего времени.

Источник

Bouge D. Techniques for Making Functional Population Projections. Chicago, 1980.

И.А. Прахов

Институт институциональных исследований НИУ ВШЭ

ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ И ОТДАЧА ОТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ К ПОСТУПЛЕНИЮ В ВУЗ¹

Значительные перемены в системе российского образования в 1990-х годах привели к закреплению нового института, который и по сей день является неотъемлемым элементом образовательных стратегий абитуриентов. Речь идет о дополнительной (внешешкольной) подготовке к поступлению в вуз. Разумеется, частное репетиторство практиковалось и в советской образовательной системе, но наиболее широкое распространение занятия на подготовительных курсах и с репетиторами получили с коммерциализацией высшего образования (появлением частных вузов и платного высшего образования) и соответствующим ростом числа абитуриентов.

Дополнительная подготовка в течение 20 лет была важна по ряду причин. Во-первых, институциональные рамки приема абитуриентов, существовавшие в то время, вынуждали их заниматься дополнительно при конкретном вузе, поскольку вузы получили широкую автономию при выборе формата вступительных испытаний и составлении экзаменационных заданий. Следовательно, для того чтобы быть успешным на экзамене, необходимо было обладать информацией о специфических требованиях конкретного вуза и навыками по решению экзаменационных заданий. Иными словами, в ряде случаев занятия на курсах и с репетиторами превращались в «натаскивание» абитуриента на экзамены.

Во-вторых, подготовка к поступлению была обусловлена наличием разрыва между школьными знаниями, которые старшеклассники получали на

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2014 г. Работа выполнена при финансовой поддержке Правительства РФ в рамках реализации «дорожной карты» Программы 5/100 Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

уроках, и требованиями вузов к поступающим, хотя и те и другие формально соответствовали официальной школьной программе.

В-третьих, дополнительные занятия иногда позволяли получить неформальные гарантии того, что абитуриент будет зачислен в университет. Такие «гарантии» были возможны, если абитуриент посещал подготовительные курсы при вузе, которые давали определенный набор льгот при поступлении именно для слушателей курсов. Кроме того, абитуриент мог заниматься с репетитором из желаемого вуза, что само по себе повышало шансы на удачное поступление, поскольку, с одной стороны, преподаватель вуза мог иметь доступ к типичным экзаменационным заданиям и поделиться этими знаниями с абитуриентами, а с другой — репетитор впоследствии мог оказаться членом экзаменационной комиссии и оказать помощь абитуриенту непосредственно на экзамене. Таким образом, занятия на курсах и репетиторство приобретали скрытую форму взятки. Кроме того, подобная система занятий и непрозрачный процесс поступления в вуз позволяли платить взятки непосредственно ответственному за прием. Иными словами, существовавшие институциональные рамки приема создавали благоприятную почву для распространения коррупции и возникновения неравного доступа к высшему образованию.

В 2001 г. стартовал эксперимент по введению Единого государственного экзамена (ЕГЭ) — стандартизированного механизма отбора абитуриентов, сочетающего элементы выпускного и вступительного экзаменов, а в 2009 г. ЕГЭ стал обязательным. Среди множества заявленных целей специфика ЕГЭ позволяет снизить потребность в дополнительной подготовке, поскольку ЕГЭ — это не только вступительный, но и школьный выпускной экзамен, т.е. возможно смещение процесса дополнительной подготовки в школы. Более того, с введением ЕГЭ отпала необходимость в подготовке с учетом требований конкретного вуза, так как стандартизированный характер экзамена предлагает одинаковые варианты заданий для всех российских старшеклассников. Наконец, вузы потеряли возможность влиять на процесс поступления, поэтому неформальные платежи за дополнительные занятия или помощь на экзамене должны были утратить свою актуальность.

Тем не менее данные показывают, что и после введения ЕГЭ институт дополнительной подготовки к поступлению по-прежнему существует, и значительная доля семей продолжает оплачивать дополнительные занятия для своих детей. Означает ли это, что дополнительная подготовка не потеряла своей актуальности и позволяет повысить шансы на поступление даже в условиях стандартизированного экзамена? Либо это механизм культурной инерции, когда закрепившийся однажды институт продолжает функционировать несмотря на изменение внешних условий?

В настоящей работе изучается динамика особенностей подготовки к поступлению: распространенности различных видов дополнительных занятий, а также затрат семей на такие занятия. Сначала будет дана общая характеристика этого процесса с 2006 по 2012 г., представлены оценки затрат семей на дополнительную подготовку, а после этого проведен анализ эффективности посещения платных дополнительных занятий спустя несколько лет после введения ЕГЭ.

Динамика распространенности программ дополнительной подготовки в России и соответствующих инвестиций в подготовку к поступлению

Данные

Настоящая работа основана на данных МЭО с 2006 по 2012 г. Для оценки распространенности программ дополнительной подготовки и динамики инвестиций в дополнительные занятия используется информация, полученная в результате опроса студентов только I курса. Студенты других курсов не рассматриваются, чтобы избежать пересечений по годам и чтобы стоимость дополнительной подготовки в течение одного учебного года была сопоставимой для разных студентов.

Ежегодно в анкетах задавался следующий вопрос о видах дополнительной подготовки, которыми пользовался абитуриент перед тем, как поступить в вуз:

«Занимались ли Вы перед поступлением в данное учебное заведение на каких-либо подготовительных курсах или с репетиторами? (отметьте все подходящие ответы)»

1. С репетиторами из данного учебного заведения
2. С репетиторами из другого учебного заведения
3. На платных курсах при данном учебном заведении
4. На других платных курсах
5. На бесплатных курсах при данном учебном заведении
6. На других бесплатных курсах
7. Не занимались на подготовительных курсах или с репетитором».

Формулировка данного вопроса не менялась в указанный период, поэтому можно проследить динамику распространенности различных видов занятий. Кроме этого, учащимся задавались вопросы о стоимости подобных занятий (в месяц): до 2009 г. (включительно) по отдельным видам подготовки, а после 2009 г. — дополнительных занятий в целом.

В анкетах также имеются данные об индивидуальных, семейных и школьных характеристиках учащихся.

Распространенность дополнительных занятий

На рис. 1 показана динамика основных видов дополнительных занятий до и после введения ЕГЭ. Согласно полученным данным, к 2008 г. незначительно снизилась доля абитуриентов, которые готовились дополнительно. Тем не менее нельзя сделать вывод о наличии тенденции к сокращению популярности дополнительных занятий: подготовительные курсы и репетиторы по-прежнему популярны среди поступающих.

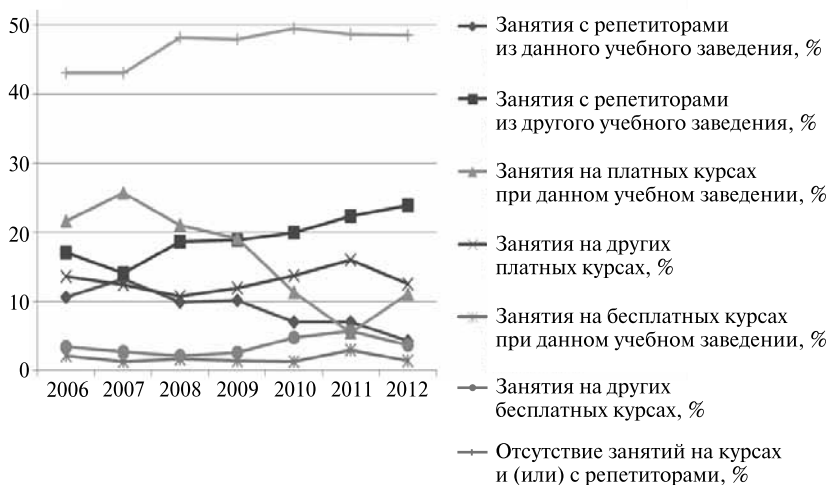


Рис. 1. Динамика популярности различных видов дополнительной подготовки

В целом можно сделать вывод, что за рассматриваемый период привязка абитуриента к конкретному вузу на этапе подготовки к поступлению ослабла. Иными словами, ЕГЭ расширил возможности выбора вуза в связи с отсутствием необходимости в специфических инвестициях в дополнительную подготовку для поступления в конкретный вуз. Тем не менее, как и до введения ЕГЭ, более половины абитуриентов посещали дополнительные занятия. Таким образом, дополнительная подготовка по-прежнему является значимой составляющей образовательных стратегий абитуриентов, но теперь учащиеся могут заниматься вне привязки к конкретному вузу.

Динамика инвестиций в дополнительную подготовку

Как было указано выше, до 2009 г. учащихся спрашивали о затратах на дополнительные занятия по каждому виду, а с 2010 г. — о совокупных затратах. Поэтому существуют определенные проблемы сопоставимости затрат до и после 2009 г. Показатели совокупных инвестиций в дополнительную подготовку до 2009 г. были рассчитаны синтетически, исходя из сумм, заявленных по каждой предложенной статье. Но представленная в анкетах классификация была неполной, и абитуриенты могли инвестировать в те виды дополнительной подготовки, которые не были учтены в классификации. Следовательно, показатели совокупных инвестиций в дополнительную подготовку до 2009 г. могут оказаться заниженными. Именно поэтому переход от 2009-го к 2010 г. следует интерпретировать аккуратно. На рис. 2 показана динамика совокупных инвестиций в дополнительную подготовку в номинальном и реальном выражении. Скачок инвестиций после 2009 г. не следует отождествлять с обязательным введением ЕГЭ. Подобная картина может быть вызвана как раз особенностями методологии исследования.

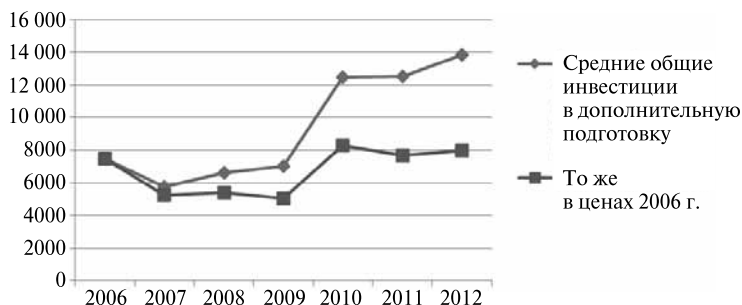


Рис. 2. Динамика инвестиций в дополнительную подготовку, руб./мес.

Тем не менее можно оценить затраты домохозяйств в каждом году и рассмотреть динамику инвестиций в дополнительную подготовку за два периода по отдельности. Хотя с 2007 по 2012 г. наблюдается рост затрат домохозяйств на подготовку к поступлению в вуз, нельзя сказать, что в реальном выражении величина затрат заметно меняется. Так, с 2007 по 2009 г. и с 2010 по 2012 г. величина инвестиций в подготовку в единых ценах в абсолютном выражении практически не изменилась.

Оценка эффективности дополнительной подготовки

В предыдущем разделе было показано, что даже в условиях ЕГЭ домохозяйства тратят значительные суммы на подготовку к поступлению, и динамика инвестиций за время обязательной сдачи ЕГЭ по окончании школы не претерпела значительных изменений. В этой ситуации необходимо понять, насколько эффективны подобные затраты спустя несколько лет после введения госэкзамена, т.е. какова отдача от них в терминах увеличения шансов на получение более высоких баллов.

Данные и описание переменных

Таблица 1. Описательная статистика

Переменная	Минимум	Максимум	Среднее	Стандартное отклонение
Посещение платных дополнительных занятий (1, если респондент посещал)	0	1	0,52	0,50
Результат ЕГЭ по математике	24	96	58,56	13,61
Результат ЕГЭ по русскому языку	30	100	70,71	13,14
Средний балл ЕГЭ по сданным предметам	24	100	65,50	11,81
Образование матери (1, если высшее образование)	0	1	0,68	0,47
Образование отца (1, если высшее образование)	0	1	0,57	0,50
Состав семьи (1, если семья неполная)	0	1	0,09	0,29
Доход в месяц на человека, руб./мес.	2000	45 000	21 359	13 599
Количество книг	50	1250	354	329
Пол (1, если юноша)	0	1	0,41	0,49
Местоположение школы (1, если Москва или Санкт-Петербург)	0	1	0,19	0,39
Специализация класса	0	1	0,59	0,49
Колледж, лицей	0	1	0,12	0,33
Гимназия	0	1	0,18	0,38
Школа с углубленным изучением предметов	0	1	0,11	0,31
Школа-экстернат	0	1	0,01	0,07
Курс обучения в вузе	1	2	1,54	0,50

Исследование основывается на данных МЭО — опроса учащихся заведений ВПО, проведенного в 2012 г. Поскольку дальнейший анализ будет проводиться не в динамике, а в статике и на пространственных данных, были отобраны студенты I и II курсов высших учебных заведений (1335 наблюдений). Среди них выбраны лишь те студенты, которые обучаются в вузах, входящих в Рейтинг качества приема в высшие учебные заведения (863 наблюдения). Студенты, обучающиеся в вузах, где ЕГЭ не является основным критерием отбора (например, театральных и архитектурных), были исключены из дальнейшего анализа. Кроме того, ввиду особенностей методологии анализа, из выборки были исключены респонденты, в анкетах которых содержались пропуски по основным переменным (баллы ЕГЭ, дополнительная подготовка) и контрольным переменным. В итоге в выборку попало 555 наблюдений. Описательная статистика представлена выше в табл. 1.

Методология исследования

В качестве основного инструмента эмпирического анализа мы будем использовать метод вероятностных соответствий (propensity score matching, PSM). Данный метод получает все большее распространение в работах, основанных на неэкспериментальных данных [Rubin, 2001; Stuart et al., 2008; Stuart, 2007, 2010], и позволяет проводить оценку эффективности, приспособив начальную выборку к тому виду, как если бы изначально существовала разбивка на контрольную группу (control group) и группу, получившую определенное воздействие (treatment group). К контрольной группе отнесем абитуриентов, не посещавших платных дополнительных занятий, а к группе, получившей воздействие, отнесем посещавших. В результате использование метода вероятностных соответствий позволит оценить, какой эффект в терминах увеличения итоговых баллов ЕГЭ дало посещение платных дополнительных занятий в процессе подготовки к поступлению в вуз.

Суть PSM заключается в следующем. На первом этапе для каждого наблюдения рассчитывается вероятность посещения платных дополнительных занятий с использованием логистической регрессии вида:

$$\Pr(T_i = 1|X) = f(X_i'\beta) = 1 / (1 + e^{-X_i'\beta}), \quad (1)$$

где $\Pr(T_i = 1|X)$ — вероятность того, что абитуриент i посещал дополнительные занятия (факт посещения занятий задан фиктивной переменной T_i , равной единице в случае посещения платных дополнительных занятий и нулю в противном случае); $f(X_i'\beta)$ — логистическая функция, лежащая в основе

модели; X_i — вектор независимых переменных; β — вектор коэффициентов регрессии.

Для каждого наблюдения рассчитывается индивидуальная вероятность посещения дополнительных занятий (propensity score). После этого проводится процедура поиска соответствий (matching), где каждому наблюдению из группы, получившей воздействие (абитуриентов, которые фактически посещали дополнительные занятия), сопоставляется наблюдение из контрольной группы с максимально близкой индивидуальной вероятностью посещения дополнительных занятий. Поскольку в нашей выборке примерно половина абитуриентов посещала дополнительные занятия, для процедуры поиска соответствий берется метод 1 : 1, согласно которому выбираются уникальные пары соответствий, формирующие затем выборку для дальнейшего анализа. Кроме того, налагаются следующие условия отбора: 1) наблюдения должны соответствовать друг другу по полу и курсу обучения; 2) дисперсии независимых переменных не должны отличаться друг от друга более чем на 50% (caliper = 0,5).

В итоге получаем 432 наблюдения, которые составляют новую выборку с соответствиями (matched sample): в нее входят 216 пар наблюдений из двух групп — посещавших платные дополнительные занятия и не посещавших. 48 наблюдений из контрольной группы и 75 наблюдений из группы воздействия были исключены из дальнейшего анализа. На рис. 3 показана структура групп и распределение вероятностей посещения дополнительных занятий.

Далее протестируем подобную взаимосвязь факта посещения дополнительных занятий и итоговых результатов ЕГЭ при помощи регрессионного анализа. Для этого с помощью метода наименьших квадратов оцениваются итоговые модели вида:

$$Y_i = \alpha + \gamma T_i + Z_i' \delta + \varepsilon_i, \quad (2)$$

где Y_i — зависимая переменная, отражающая в разных моделях итоговые результаты ЕГЭ по русскому языку, математике, а также средний балл ЕГЭ по всем сданным предметам; T_i — факт посещения дополнительных платных занятий (фиктивная переменная, как и в предыдущем случае); Z_i — вектор контрольных переменных (образование отца и матери, структура семьи, логарифм дохода на одного члена семьи, количество книг в доме, пол учащегося, местоположение школы, наличие специализации, тип школы, курс); α , γ , δ — коэффициенты регрессии; ε_i — ошибка.

Нас интересует коэффициент γ , значение которого показывает, какой прирост баллов ЕГЭ по разным предметам дает дополнительная подготовка. В модели включаются контрольные переменные, однако стоит отметить, что в моделях с использованием PSM коэффициенты регрессии при контрольных переменных не поддаются интерпретации.

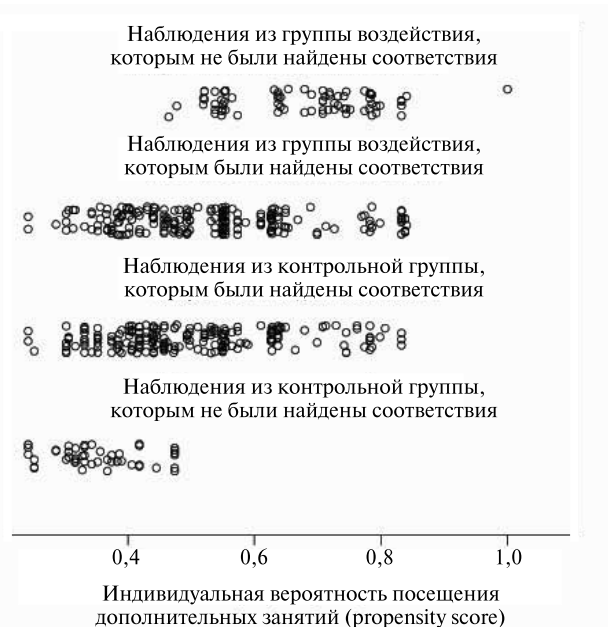


Рис. 3. Результат процедуры поиска соответствий

Результаты регрессионного анализа

Результаты регрессионного анализа представлены в табл. 2. Было протестировано несколько моделей с различными зависимыми переменными, а также с отсутствием и наличием контрольных переменных.

Таблица 2. Результаты регрессионного анализа

Независимые переменные	Зависимые переменные (ЕГЭ)					
	Математика	Русский язык	Средний балл	Математика	Русский язык	Средний балл
Посещение дополнительных занятий	2,820** (1,321)	2,866** (1,235)	2,810** (1,120)	2,314* (1,291)	1,875* (1,110)	2,227** (1,079)
Образование матери				0,857 (1,561)	1,601 (1,342)	1,391 (1,305)
Образование отца				2,794* (1,565)	0,768 (1,345)	1,426 (1,308)

Независимые переменные	Зависимые переменные (ЕГЭ)					
	Математика	Русский язык	Средний балл	Математика	Русский язык	Средний балл
Неполная семья				-2,202 (2,488)	-2,358 (2,140)	-2,599 (2,080)
Логарифм дохода				-0,280 (0,910)	-0,878 (0,782)	-0,884 (0,761)
Количество книг				0,002 (0,002)	0,006*** (0,002)	0,004** (0,002)
Юноша				0,469 (1,380)	-7,134*** (1,187)	-3,392*** (1,154)
Москва, Санкт-Петербург				-2,316 (1,929)	3,190* (1,659)	1,074 (1,612)
Специализация				6,084*** (1,549)	5,593*** (1,332)	4,123*** (1,295)
Колледж, лицей				-2,315 (2,248)	-0,197 (1,933)	1,549 (1,879)
Гимназия				2,344 (1,955)	5,675*** (1,681)	3,311** (1,634)
Школа с углубленным изучением предметов				0,168 (2,216)	0,199 (1,906)	0,948 (1,852)
Экстернат				-19,207** (9,596)	1,332 (8,252)	-2,933 (8,022)
Курс				1,652 (1,310)	-0,311 (1,126)	0,645 (1,095)
Константа	56,662*** (0,394)	69,190*** (0,873)	63,931*** (0,792)	51,018*** (8,891)	73,057*** (7,646)	66,739*** (7,433)
R ²	0,01	0,01	0,01	0,10	0,24	0,13

Примечание. В скобках указаны значения стандартных ошибок. *, **, *** — значимость на 10, 5, 1%-ном уровне соответственно.

Посещение платных дополнительных занятий положительно связано с итоговыми результатами ЕГЭ. Тем не менее можно заметить, что, несмотря на статистическую значимость, значения коэффициентов γ невысоки и не превышают 3 баллов из 100. При контроле других переменных эффект дополнительной подготовки становится еще меньше, кроме того, для результатов ЕГЭ по математике и по русскому языку уровень значимости коэффициентов снижается. Это означает, что спустя несколько лет после введения ЕГЭ

эффективность дополнительной подготовки невысока (и это соответствует предыдущим исследованиям). Более того, если сравнивать с данными, полученными по абитуриентам 2010 г., выигрыш от дополнительных занятий в терминах баллов ЕГЭ для абитуриентов 2012 г. снизился. Тем не менее стоит обратить внимание на то, что коэффициенты в моделях статистически значимы. Это может говорить о востребованности дополнительной подготовки в ряде конкретных случаев, например, при поступлении в престижные университеты с высоким рейтингом качества приема, где разница в баллах среди зачисленных невысока.

Заключение

В работе была изучена востребованность дополнительных занятий до и после введения ЕГЭ в динамике. Показано, что доля учащихся, занимающихся дополнительно на различных программах, за рассматриваемый период существенно не изменилась, хотя популярность отдельных видов подготовки претерпела изменения. С обязательным введением ЕГЭ старшеклассники стали меньше заниматься на курсах при конкретном вузе, а также с репетиторами при данном вузе, т.е. в условиях стандартизированной системы отбора абитуриентов «привязка» к конкретному учебному заведению в процессе подготовки к поступлению стала менее значимой, поскольку такие курсы и занятия с репетиторами уже не могут дать тех преимуществ при поступлении, которые могли бы гарантировать ранее. В то же время наблюдается увеличение роли дополнительных занятий с репетиторами, не имеющими прямого отношения к вузу. Таким образом, дополнительная подготовка по-прежнему востребована, а семьи, так же как и ранее, тратят значительные средства на подобные занятия.

Проведена оценка инвестиций в дополнительную подготовку. Если рассматривать период 2010–2012 гг. (после обязательного введения ЕГЭ), то средняя величина инвестиций составила от 12 до 14 тыс. руб. в месяц, при этом замечен рост данного показателя в номинальных величинах. Однако, если привести величину затрат на дополнительную подготовку к единому новому уровню, то подобного восходящего тренда уже не отмечается.

Что касается эффективности платных дополнительных занятий, то с помощью метода поиска вероятностных соответствий была установлена статистически значимая положительная взаимосвязь факта посещения платных дополнительных занятий и итоговых результатов ЕГЭ по русскому языку, математике, а также среднего балла ЕГЭ по всем сданным предметам. Тем не менее группа занимавшихся дополнительно получила не более чем на 3 балла выше (из 100) по каждому предмету по сравнению с абитуриентами, не по-

сещавшими программы дополнительной подготовки. При контроле характеристик семьи и текущего обучения эффект дополнительной подготовки становится еще меньше. Однако значимость полученных коэффициентов говорит о том, что в условиях унифицированного экзамена дополнительная подготовка все же позволяет улучшить итоговый результат, хотя средний эффект дополнительных занятий невелик.

Стоит отметить, что выборка, используемая в настоящем исследовании, имеет недостаток, связанный со смещением выбора (selection bias). Конечно, метод вероятностных соответствий, являющийся квазиэкспериментальным и применяемый к неэкспериментальным данным, отчасти решает эту проблему, поскольку поиск соответствий проводится по ряду контрольных переменных, однако часть переменных, влияющих на выбор в пользу дополнительных занятий, может оказаться пропущенной или быть просто ненаблюдаемой. Например, невозможно измерить мотивацию абитуриента к дополнительным занятиям. В результате это может привести к завышению оценок коэффициентов регрессии. Но даже если это так, в представленных моделях была оценена верхняя граница коэффициента при переменной, характеризующей факт посещения платных дополнительных занятий. Поскольку, как было показано выше, вклад дополнительной подготовки в итоговые результаты ЕГЭ невелик, реальный эффект подготовки будет еще меньше. На основании этого можно сделать вывод, что в целом дополнительная подготовка не позволяет существенно улучшить итоговые результаты ЕГЭ.

Источники

Андрущак Г.В., Прахов И.А., Юдкевич М.М. Стратегии подготовки к поступлению и выбора вуза в условиях Единого государственного экзамена: инф. бюл. Йошкар-Ола: ООО «Полиграфическое предприятие Центр Принт», 2010.

Галицкий Е.Б., Левин М.И. Затраты семей на образование детей: инф. бюл. № 3 (35). М.: ВШЭ, 2008.

Галицкий Е.Б., Левин М.И. Затраты семей на образование детей и взрослых: инф. бюл. № 3 (43). М.: ВШЭ, 2010.

Прахов И.А. Влияние инвестиций в дополнительную подготовку на результаты ЕГЭ // Вопросы образования. 2014. № 3. С. 74–99.

Прахов И.А. Единый государственный экзамен и детерминанты результативности абитуриентов: роль инвестиций в подготовку к поступлению // Прикладная эконометрика. 2012. № 27 (3). С. 86–108.

Прахов И.А., Юдкевич М.М. Влияние дохода на результаты ЕГЭ и выбор вуза // Вопросы образования. 2012. № 1. С. 126–147.

Рощина Я.М., Лукьянова К.М. Образовательные и экономические стратегии учащихся: инф. бюл. № 5 (45). М.: ВШЭ, 2010.

Becker B.J. Coaching for the Scholastic Aptitude Test: Further Synthesis and Appraisal // Review of Educational Research. 1990. Vol. 60. No. 3. P. 373–417.

Bray M., Kwok P. Demand for Private Supplementary Tutoring: Conceptual Considerations, and Socio-Economic Patterns in Hong Kong // Economics of Education Review. 2003. Vol. 22. No. 6. P. 611–620.

Guimarães J., Sampaio B. Family Background and Students' Achievement on a University Entrance Exam in Brazil // Education Economics. 2013. Vol. 21. No. 1. P. 38–59.

Loyalka P., Zakharov A. Does Shadow Education Help Students Prepare for College?: WP BRP 15/EDU/2014; working papers by NRU Higher School of Economics. 2014.

Powers D.E. Coaching for the SAT: A Summary of the Summaries and an Update // Educational Measurement: Issues and Practice. 1993. Vol. 12. No. 2. P. 24–30.

Powers D.E., Rock D.A. Effects of Coaching on SAT I: Reasoning Test Scores // Journal of Educational Measurement. 1999. Vol. 36. No. 2. P. 93–118.

Prakhov I. The Barriers of Access to Elite Higher Education in Russia: WP BRP 19/EDU/2014; working papers by NRU Higher School of Economics. 2014.

Rubin D.B. Using Propensity Scores to Help Design Observational Studies: Application to the Tobacco Litigation // Health Services & Outcomes Research Methodology. 2001. Vol. 2. Iss. 3. P. 169–188.

Stuart E.A. Estimating Causal Effects Using School-Level Data Sets // Educational Researcher. 2007. Vol. 36. No. 4. P. 187–198.

Stuart E.A. Matching Methods for Causal Interference: A Review and a Look forward // Statistical Science. 2010. Vol. 25. No. 1. P. 1–21.

Stuart E.A. et al. Estimating Intervention Effects of Prevention Programs: Accounting for Noncompliance // Prevention Science. 2008. Vol. 9. No. 4. P. 288–298.

Tansel A., Bircan F. Demand for Education in Turkey: A Tobit Analysis of Private Tutoring Expenditures // Economics of Education Review. 2006. Vol. 25. No. 3. P. 303–313.

Н.В. Родина,
С.А. Попова,
А.Р. Андреева

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

СОВРЕМЕННЫЕ ПРАКТИКИ ОПЛАТЫ ТРУДА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

На сегодня бюджетная сфера переживает вторую волну интереса органов управления к модернизации оплаты труда: первая — в 2008 г. — была связана с введением новой системы оплаты труда (НСОТ), вторая — в 2012–2013 гг. — с переходом на эффективный контракт. Совершенствование оплаты труда работников бюджетной сферы инициировано федеральным центром, основополагающие принципы унифицированы для всех государственных и муниципальных учреждений, заданы и контролируются сверху¹. Эти процессы в том числе затронули систему высшего образования.

Изменение оплаты труда преподавателей вузов оказывается в логике усиления подотчетности (accountability) и бюрократизации внутреннего управления, так же как и других сфер университетской жизни (о гиперрегулировании в системе высшего образования см.: [Бляхер, 2013]). В исследованиях accountability рассматривается как увеличение внешней отчетности организаций, отражающей результаты их деятельности и предоставляемой в органы управления [Popham, 2009; DiGaetano, 2015], и как рост ответственности организации перед обществом [Забаев, Павлюткин, 2014].

Цель данной работы — рассмотрение практик вузов в оплате труда преподавателей в условиях усиления их внешней подотчетности и роли инди-

¹ Принципы изменений в оплате труда закреплены в Программе поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2012 г. № 2190-р, далее — Программа поэтапного совершенствования оплаты труда); сроки введения эффективного контракта установлены распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2012 г. № 2620-р.

каторов в управлении образованием. Учитывая неоднородность российской системы высшего образования — исторического развития разных групп вузов [Кузьминов, Семенов, Фруммин, 2013] и их современных стратегий [Князев, Дрантусова, 2014], — в поле внимания оказываются также различия между вузами в системах оплаты труда преподавателей и факторы, их обуславливающие.

Исследование включало в себя два этапа. На первом был проведен анализ локальных документов, определяющих систему оплаты труда, в 100 вузах. Были отобраны 70 вузов, учредителем которых является Минобрнауки России, и 30 вузов других органов — Минсельхоза России, Минздрава России, Минкультуры России. Выбор вузов повторяет структуру сети вузов в России по профилю деятельности.

На втором этапе данные собирались с использованием качественных методов. В шести вузах разного профиля (медицинском, железнодорожном, педагогическом и классическом университетах, а также в сельскохозяйственной академии и консерватории) проведено от 5 до 10 интервью с представителями руководства и административных подразделений, деканами, заведующими кафедрами, а также групповые интервью с преподавателями (всего 51 интервью). Выбранные вузы расположены в разных регионах России, не включались организации из Москвы и Санкт-Петербурга.

Первый этап исследования показал, что вузы проявляют инерцию в изменении документов об оплате труда, а сами документы лишь формально характеризуют условия вознаграждения преподавателей. Так, принятие в 2012 г. Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда (распоряжение Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2012 г. № 1950-р) не повлекло массового изменения локальных актов: только в 45% вузов в документы были внесены изменения в 2013 г., 20% положений были приняты вузами в 2012 г., еще 15% — в 2009–2011 гг., остальные 20% документов относятся к 2008 г.

Прозрачные процедуры рейтингования вузов (с обозначением веса критериев и размеров выплат) не распространены (выявлены только в 20% вузов). Большинство документов содержит весьма обобщенный перечень критериев стимулирования, не указываются размеры стимулирующих надбавок, процедуры оценки и назначения переменной части оплаты труда.

Практически во всех вузах среди стимулирующих выплат повторяются рекомендованные федеральным центром: а) за интенсивность и высокие результаты работы (в 90% вузов); б) за качество выполняемых работ (в 90%); в) за стаж непрерывной работы, выслугу лет (в 47%); г) премиальные выплаты (в 88% вузов). Характерно различное понимание вузами качества и результатов работы преподавателей, а также неоднозначность распределения

критериев между стимулированием, премированием и поощрениями. К стимулированию часто относятся не только критерии, отражающие эффективность или результативность работы ППС, но и критерии факта выполненной разовой работы, надбавки за занятие определенной должности, выполнение дополнительной нагрузки.

Анализ документов не позволил обнаружить значимых различий между вузами в конструкции оплаты труда преподавателей. Единственное различие заключается в том, что в вузах, имеющих особый статус (НИИ и федеральные университеты), рейтингование преподавателей для определения стимулирующих выплат используется гораздо чаще, чем в вузах, не имеющих такого статуса.

Анализ данных, полученных с помощью качественных методов, показал, что системы стимулирования в вузах имеют массу индивидуальных особенностей (табл. 1).

Таблица 1. Характеристики стимулирования преподавателей в шести исследованных вузах

Характеристики стимулирования		Вуз 1	Вуз 2	Вуз 3	Вуз 4	Вуз 5	Вуз 6
Как определяют стимулирующие выплаты	На основании рейтинга						
	По факту достижения результата						
	За дополнительную нагрузку						
	Индивидуальные показатели в контракте						
Какие виды деятельности преподавателя оцениваются и оплачиваются из стимулирующего фонда	Педагогическая						
	Учебно-методическая						
	Воспитательная						
	Научная						
	Административная и общественная						
Периодичность стимулирующих выплат	Разовые						
	Ежемесячные						
	Раз в полугодие						

Кратко рассмотрим несколько кейсов. Это позволит показать, что система стимулирования преподавателей в вузах складывается под воздействием как внешних факторов (формальной подотчетности), так и внутренних возможностей.

Кейс 1 «Медицинский университет» (вуз 1 в табл. 1). Основной стратегической целью университета является получение статуса национально-исследовательского университета, что выражается в стремлении «подтягивать» определенные показатели работы вуза и учитывать их при стимулировании преподавателей. В вузе разработана рейтинговая система стимулирования работников, большинство показателей которой заимствованы из внешних требований: мониторинга эффективности вузов, аккредитации: *«Мы их составляли, ориентируясь на требования мониторинга. Они дублируют те показатели, которые по мониторингу»*; *«На 80% система оплаты должна четко регулировать те приоритеты, которые важнее для министерства»* (проректор).

Рейтинг вводился в вузе с 2002 г., в течение нескольких лет пересматривался и дополнялся. Ежегодно проводились обсуждения позиций, включаемых в рейтинг, учитывались мнения руководителей структурных подразделений и ППС. В настоящее время рейтинг учитывает практически все виды деятельности преподавателей, но наибольшие веса отданы результатам научной деятельности. Стимулирующие выплаты по данным показателям выше у преподавателей и старших преподавателей как более массовой и мобильной категории ППС.

В вузе система оплаты труда устоялась, она устраивает и руководство, и преподавателей: представляет собой компромисс между стремлением повысить результаты научной деятельности и разными возможностями преподавателей (поэтому учтены почти все виды их деятельности). Руководство высказывает опасения, что если будут приняты единые рекомендации для вузов по введению эффективного контракта, то придется менять формировавшуюся годами систему оплаты труда.

Кейс 2 «Педагогический университет» (вуз 2 в табл. 1). В мониторинге эффективности вузов находится на границе «зеленой» и «красной» зон. Для руководства вуза первостепенной является задача сохранения вуза. Недостаток финансовых средств не позволяет мотивировать преподавателей к повышению результативности работы через стимулирующие выплаты, в связи с чем руководство вводит обязательные требования к преподавателям при прохождении конкурса на занятие должностей, включающие показатели мониторинга эффективности вузов.

Система поощрений в данном вузе стандартна для организаций, имеющих ограниченный бюджет. Из стимулирующего фонда преимущественно оплачивается выполнение административных обязанностей (занимающим те должности, которых нет в штатном расписании, но они необходимы вузу), а также воспитательной работы со студентами.

Кейс 3 «Классический университет» (вуз 3 в табл. 1). Достижения вуза позволяют ему занимать стабильно хорошее положение во внешних рейтингах, поэтому руководство не видит в качестве приоритетов задачу повышения

показателей университета в этих рейтингах. Система стимулирования определяется преимущественно внутренними факторами: неоднородностью объектов оценки и объемом внебюджетных средств разных факультетов.

Это университет с большим количеством факультетов, которые делятся на «доходные» (юридический, экономический, компьютерных наук, международных отношений), потому что привлекают платных студентов, и «мало-доходные» (физический, математический, химический и др.), которые с трудом набирают бюджетных студентов, но важны для университета с точки зрения выполнения показателей по науке.

Создание единого рейтинга в данном вузе затруднено, поскольку наталкивается на проблему учета специфики факультетов. Здесь действует единое положение об оплате труда, критерии стимулирования в котором сформулированы неконкретно. В вузе — децентрализованная система управления финансами: у каждого факультета свой бюджет. В результате на факультетах вводятся свои подходы к стимулированию, включая системы оценки преподавателей. Такая система непрозрачна для преподавателей вуза, поэтому плохо ими воспринимается.

Вместе с тем вуз ставит целью формирование бренда в сфере научных исследований. В условиях ограниченности общеуниверситетского бюджета требования о выполнении научной деятельности становятся обязательными для преподавателей и исключаются из стимулирующих выплат.

Кейс 4 «Сельскохозяйственная академия» (вуз 4 в табл. 1). Система распределения дополнительных выплат в академии, как и в педагогическом вузе, складывается в условиях ограниченности финансовых средств. Переменные надбавки преподавателям выплачиваются за выполнение административных обязанностей и дополнительную работу. Вместе с тем для вуза важно поднять собственный рейтинг по научным показателям деятельности. Для этого используются механизмы, работающие в условиях ограниченного финансирования и небольшого коллектива². Во-первых, ужесточаются требования к прохождению конкурса на занимаемую должность: *«Конечно, это “кнут”»*; *«К сожалению, по-другому не получается»*; *«Помимо программ материального стимулирования нужен и “кнут”»* (проректор). Во-вторых, создаются «льготные» условия для работников, демонстрирующих высокие достижения в науке (в виде сокращения учебной нагрузки). Такие работники аккумулированы в отдельных подразделениях, другие преподаватели разделяют взгляд руководства об исключительном месте таких структур и условий работы в них в вузе.

² В небольших вузах использование рейтингов рассматривается руководством как нецелесообразное, потому что результаты работы коллектива и отдельных преподавателей можно оценить, не прибегая к сложным системам оценки.

Кейс 5 «Консерватория» (вуз 6 в табл. 1). В данном вузе за основу для оценки эффективности работников и назначения стимулирующих выплат взята иерархическая многоступенчатая модель (по аналогии со сферой государственной службы): оценка госслужащих строится на показателях оценки результатов деятельности губернатора. Создается система получения данных «снизу вверх»: *«Я пришла и говорю, что теперь размер моей премии будет зависеть, собственно, от их (преподавателей. — Авт.) работы»* (зав. кафедрой).

В перечень показателей эффективности заведующих кафедрами заложены показатели мониторинга эффективности вузов, аккредитационные показатели, а также показатели государственного задания. Объем поощрения за выполнение этих показателей зачастую превосходит размер вознаграждения за достижение значимых успехов на международной научной арене.

В системе критериев оценки ППС не включена оценка качества преподавания. Трансляция показателей внешней подотчетности на оценку преподавателей «скрывает истинные результаты деятельности организации» (в терминологии де Брюйна [де Брюйн, 2005]): *«Насколько ты занимаешься с учеником и насколько ты его вывел в люди — это главный показатель и критерий твоей работы»* (проректор).

Рассмотренные кейсы показывают, что на конструкцию системы стимулирования преподавателей в вузе влияют четыре фактора:

- 1) внешние ориентиры, установленные формальной подотчетностью перед вышестоящими органами управления;
- 2) собственные стратегические цели (которые нередко формируются как ответ вуза на выполнение внешней подотчетности);
- 3) финансовые ресурсы, сокращающиеся в результате изменения численности внебюджетных студентов;
- 4) внутренние факторы вуза: численность ППС, децентрализация управления, неоднородность объекта оценки.

Изменение деятельности организаций и имитация результатов в ответ на вводимые «сверху» системы оценки рассмотрены в ряде работ зарубежных и отечественных исследований (см., например: [Там же]). Следуя за выводами других авторов, наше исследование показывает, что в российских вузах происходит реагирование на внешние сигналы подотчетности, операционализация их во внутренних процессах управления, в частности, в системе оплаты труда и стимулирования персонала.

В российской действительности многие вузы испытывают на себе не только давление внешних мониторингов, но и сокращение финансовых ресурсов, происходящее как в связи с оптимизацией государственных расходов, так и из-за сокращения численности внебюджетных студентов. В работах Дж. Пфеффера, У. Мура и Дж. Салансика на примере американских

университетов исследовалось, как разный размер вузовских бюджетов влияет на факторы принятия внутренних управленческих решений [Pfeffer, Moog, 1980; Pfeffer, Salancik, 1974]. Например, показано, что в университетах с ограниченным бюджетом на принятие решения и распределение ресурсов между внутренними подразделениями в большей степени влияют политические факторы, чем прозрачные бюрократические процедуры.

В современных российских вузах, в наибольшей степени испытывающих на себе давление внешних сигналов в условиях ограниченности бюджета, также происходит изменение внутренних управленческих стратегий. Во-первых, усиливаются обязательные требования к преподавателям и кандидатам на занятие должностей ППС. Происходит изменение контрактных отношений между преподавателем и вузом. В проведенных интервью и фокус-группах нередко поднималась тема «универсального преподавателя»: способного качественно осуществлять различные виды деятельности — преподавание, научную работу, осуществлять методическое обеспечение учебного процесса, выступать внешним экспертом и др. Относительно приживаемости принципов «универсального преподавателя» (многостаночника) в вузах нет единой позиции. По оценкам одних информантов, идея «универсальности» преподавателя на практике доказывает свою неэффективность, поскольку к полноценной разносторонней деятельности способна очень незначительная часть работников: *«Таких людей мало, и равняться на них бесперспективно»; «Нам не нужно, чтобы тубист плотно выступал на конференции и плохо играл на тубе»* (зав. кафедрой, профессор). По оценкам других, «многостаночник» — это требование времени: *«С учетом наших условий, когда мы часть нагрузки перекидываем с одного на другого, он (преподаватель. — Авт.) должен иметь такую квалификацию, когда... в какой-то момент должен подхватить нагрузку другого. Преподаватель должен понимать, что в любой момент он может взять дисциплину, которую... не читал, если так сложится жизнь»* (зав. кафедрой, профессор). Эта тема требует отдельного рассмотрения в дальнейших научных исследованиях.

Во-вторых, изменение внутренних управленческих стратегий вузов в условиях ограниченного бюджета де-факто приводит к институциональному закреплению в таких вузах разделения преподавателей на ведущих научную деятельность и занимающихся преимущественно преподаванием. Несмотря на повышение обязательных требований к преподавателям в части научных результатов, в вузах с ограниченным бюджетом происходит наделение некоторых подразделений неформальным статусом лидера в научных исследованиях и создание для них льготных условий в части преподавательской нагрузки. Таким образом, закрепляется разделение преподавателей на тех, кто выдает научный результат, и иных преподавателей. Это предварительная

гипотеза, которая нуждается в подтверждении с помощью количественных социологических опросов.

Источники

Бляхер В. Гиперрегулирование в системе высшего образования [Электронный ресурс] // Отечественные записки. 2013. № 4 (55). <<http://www.strana-oz.ru/2013/4/giperregulirovanie-v-sisteme-vysshego-obrazovaniya>>.

Брюйн Х. де. Управление по результатам в государственном секторе. М.: Ин-т комплекс. стратег. исследований, 2005.

Забавев И.В., Павлюткин И.В. Университет и два значения ответственности: объективация общественных эффектов образовательных институтов (на примере опроса выпускников православного университета) // Вопросы образования. 2014. № 2. С. 202–221.

Князев Е.А., Дрантусова Н.В. Европейское измерение и институциональная трансформация в российском высшем образовании // Вопросы образования. 2014. № 2. С. 109–131.

Кузьминов Я.И., Семенов Д.С., Фрумин И.Д. Структура вузовской сети: от советского к российскому «мастер-плану» // Вопросы образования. 2013. № 4. С. 8–69.

DiGaetano A. Accountability School Reform in Comparative Perspective // Urban Affairs Review. 2015. Vol. 51. No. 3. P. 315–357.

Pfeffer J., Moore W. Power in University Budgeting: A Replication and Extension // Administrative Science Quarterly. 1980. Vol. 25. No. 4. P. 387–406.

Pfeffer J., Salancik G.R. Organizational Decision Making as a Political Process: The Case of University Budget // Administrative Science Quarterly. 1974. Vol. 19. No. 2. P. 135–151.

Popham W.J. Instruction That Measures up: Successful Teaching in the Age of Accountability. Alexandria, VA: Assoc. for Supervision & Curriculum Development (ASCD), 2009.

Л.М. Филатова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

РЕСУРСЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: СОХРАНЕНИЕ ПРИЕМА СТУДЕНТОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

На протяжении длительного периода спрос на высшее образование в России под воздействием внешних и внутренних факторов претерпевает кардинальные изменения. В столь непростых условиях российской системе высшего образования удастся соответствовать уровню многих зарубежных стран, поддерживающих численность студентов на высоких позициях. Вопросы расширения доступности высшего образования разных стран укладываются в рамки определенных закономерностей по мере достижения желаемых результатов. Для подтверждения схожих процессов в России проведен эмпирический анализ по выявлению факторов, влияющих на повышение спроса на высшее образование и формирование добавленной стоимости. Проведенные исследования свидетельствуют о последовательной смене этапов изменения общественного спроса на высшее образование и подтверждают обоснованные последствия перехода к принятию решительных мер, связанных с оптимизацией образовательных, материально-технических, финансовых и интеллектуальных ресурсов¹.

Для повышения общественного спроса на высшее образование разные страны выстраивают схожие стратегии, в рамках которых используются финансовые рычаги, направленные на увеличение оплаты обучения с проведением политики обязательного социального стимулирования студентов из малообеспеченных семей. К примеру, в Аргентине доходы семей являются одним из важных факторов (после учета других социально-демографических характеристик), влияющих на прием в государственные и частные университеты. Однако основной проблемой, препятствующей росту численности

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» в 2014 г.

студентов в государственном секторе, являются жесткие ограничения по финансированию высшего образования в стране. Для повышения эффективности в сфере высшего образования предлагается введение платной системы обучения с включением стимулирующих стипендий и студенческих займов для привлечения наиболее талантливых студентов из малообеспеченных семей [Rozada, Menendez, 2002].

Схожие выводы получены по результатам исследований ученых из Турции. Для повышения общественного спроса на высшее образование предлагается увеличить плату за обучение в государственных вузах с обязательным введением финансовой помощи студентам из малообеспеченных семей [Caner, Osten, 2013]. Значительный вклад в обеспечение успешного поступления студентов отмечается в Финляндии, где используется эффективная практика в подходах к финансированию образования в качестве «инструмента преодоления социального неравенства» [Partanen, 2011]. Это позволило многим студентам из разных социально-экономических слоев повысить свои результаты при поступлении [Sahlberg, 2011]. Однако системе университетского образования необходимо усиление исследовательских программ и генерирование творческих идей, которые являются фундаментом для развития инноваций и экономического прогресса. Данные выводы можно напрямую связать с утверждением авторов, что «...эффективное образование способствует улучшению экономических показателей каждой страны и может смягчить финансовое давление в результате экономического роста при поощрении покупательной способности» [Wolff et al., 2014].

Исследование результатов естественного эксперимента в Германии (после введения оплаты за обучение в 7 из 16 федеральных земель в 2007 г.) подтверждает значительное влияние оплаты на изменение численности студентов [Hübner, 2012; Bruckmeier, Wigger, 2014]. Использование эмпирического подхода при обосновании гипотетической ситуации с воздействием повсеместной платы за обучение на немецких землях свидетельствует о повышении численности студентов до 6,85 п.п.

Однако американские ученые (с помощью двухступенчатого метода наименьших квадратов по исследованию спроса и предложения приема в государственном высшем образовании) продемонстрировали определенные трудности с сохранением уровня приема при увеличении платы за обучение [Berger, Kostal, 2002]. В подтверждение данного факта они отмечают, что для сохранения существующих предложений на рынке высшего образования континентальные штаты США были вынуждены увеличить число регламентов по законодательным актам. В другом случае приходилось снижать предложения на рынке образовательных услуг посредством сокращения доли ассигнований со стороны властей штатов на высшее образование.

Для поддержания качества системы высшего образования в некоторых странах были введены ограничения на количество государственных мест в университетах [Impact of the Economic Crisis..., 2011]. В некоторых вузах бюджетные ограничения привели к закрытию отдельных программ. Многие университеты по всей Европе претерпевают изменения, вызванные слиянием либо институтов, либо отдельных кафедр и факультетов.

Глобализация экономики знаний и демографические изменения привели многие страны к росту спроса на высшее образование наряду с сокращением государственных ассигнований, это заставляет университеты все больше полагаться на плату за обучение и искать альтернативные источники доходов для обеспечения экономического выживания [Peters, 2009].

В приведенных исследованиях прослеживаются тенденции к изменению общественного спроса на высшее образование, которые на начальной стадии сопровождаются увеличением приема студентов. Однако неизбежность роста стоимости обучения приводит в дальнейшем к снижению платежеспособности населения и, как следствие, к уменьшению притока студентов и финансовых средств. Данные перемены противостоят интересам образовательных организаций. И уже на этой стадии вмешательство государственных властей направлено на изменение законодательной базы в рамках поддержания разумного баланса уровней образования либо на применение мер по сокращению расходов.

Выявленные тенденции изменения спроса на высшее образование для российской системы высшего образования определяются формированием трех этапов, которые подтверждаются в ходе эмпирических исследований.

Для обоснования факторов, влияющих на изменение спроса на высшее образование, исследовались взаимосвязи приема в вузы с накопленным человеческим капиталом и другими объясняющими переменными за 2001–2010 гг. Наилучшие результаты в оценке статистической значимости исходных данных показала нелинейная по оцениваемым параметрам регрессия, которая была преобразована с помощью логарифмирования в линейную:

$$Y_i^t = A + \alpha_1 X_{1i}^t + \alpha_2 X_{2i}^t + \alpha_3 X_{3i}^t + \alpha_4 X_{4i}^t, \quad (1)$$

где $Y_i^t = \ln y_i^t$, $A = \ln a$, $X_{1i}^t = \ln x_{1i}^t$, $X_{2i}^t = \ln x_{2i}^t$, $X_{3i}^t = \ln x_{3i}^t$, $X_{4i}^t = \ln x_{4i}^t$; y_i^t — прием студентов в образовательные организации высшего образования в i -м регионе в году t ; a — константа; x_{1i}^t — доля занятых с высшим образованием в экономике i -го региона в году t ; x_{2i}^t — выпускники школ в i -м регионе в году t ; x_{3i}^t — инвестиции в основной капитал на душу населения в i -м регионе в году t ; x_{4i}^t — размер вклада физических лиц в кредитных организациях на душу населения в i -м регионе в году t ; α_j — коэффициенты эластичности при независимых переменных ($j = 1, \dots, 4$).

Таблица 1. Коэффициенты, объясняющие взаимосвязь численности студентов, принятых на обучение в вузы

Показатель регрессии	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Константа a	0,083	0,195	0,066	0,056	0,254	0,224	0,248	1,645	0,719	0,997
Коэффициент эластичности α_1	0,643***	0,459***	0,793	0,843	0,326**	0,334**	0,334*	-0,289	0,027	-0,078
Beta-коэффициент β_1	0,131***	0,099***	0,161	0,171	0,068**	0,070**	0,065*	-0,056	0,005	-0,014
Коэффициент эластичности α_2	1,134	1,039	1,071	1,047	1,042	1,058	1,024	1,094	1,025	1,010
Beta-коэффициент β_2	0,865	0,847	0,850	0,846	0,856	0,865	0,841	0,861	0,830	0,824
Коэффициент эластичности α_3	-0,020	-0,034	-0,065	-0,083*	-0,140**	-0,095*	-0,080	-0,154**	-0,202***	-0,225***
Beta-коэффициент β_3	-0,013	-0,023	-0,042	-0,060*	-0,090**	-0,061*	-0,046	-0,091**	-0,124**	-0,136***
Коэффициент эластичности α_4	0,096**	0,142***	0,160	0,181	0,333	0,310	0,301	0,390	0,458	0,481
Beta-коэффициент β_4	0,101**	0,158***	0,196	0,211	0,228	0,241	0,249	0,304	0,338	0,346
Коэффициент детерминации	0,889	0,914	0,925	0,933	0,930	0,924	0,899	0,908	0,921	0,895
F-статистика	145,6	194,0	226,0	256,0	242,7	223,4	164,2	182,0	215,2	157,1
Количество регионов	78	78	78	78	78	79	79	79	79	79

Примечание. Параметры, отмеченные *, **, ***, имеют 10-, 5- и 1%-ую значимость соответственно.

В расчетах использовались статистические данные по 79 регионам России. Человеческий капитал, представленный занятыми с высшим образованием, был наиболее существенным фактором, положительно влиявшим на прием в вузы, но только до 2004 г. Объясняющая переменная численность выпускников школ статистически значима и положительно влияет на прием студентов в вузы (табл. 1).

Отмечается ликвидность вкладов населения, которая позволяет мобильно реагировать на предложения со стороны высшего образования. Чем выше величина накоплений у населения, свидетельствующая о финансовой стабильности в будущем, тем больше вероятность их использования родителями в качестве инвестиций на получение детьми высшего образования.

Для формирования промышленного потенциала регионов необходимо наращивание инвестиций в основной капитал, что, в свою очередь, способствует развитию производительных сил регионов и соответственно покрытию дефицита трудовых ресурсов рабочих специальностей и снижению безработицы. Возможно, это объясняет отсутствие положительного влияния объемов инвестиций в основной капитал на прием студентов в вузы.

Для обоснования финансовой деятельности сферы образования рассмотрим объемы валовой добавленной стоимости. Максимальные значения отмечались в 2007 и 2008 гг., результаты приводятся в сопоставимых ценах 2008 г. (рис. 1).

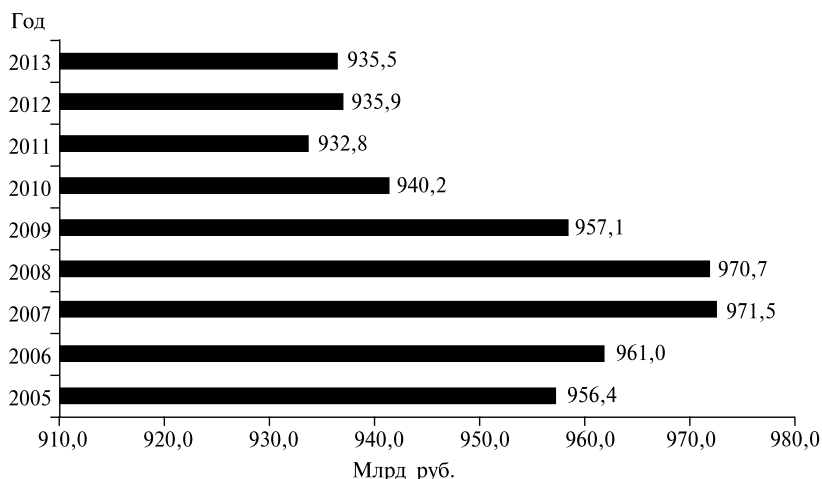


Рис. 1. Валовая добавленная стоимость в образовании (в ценах 2008 г.), млрд руб.

Снижение численности студентов непосредственно отражается на результатах финансовой деятельности вузов и влечет за собой уменьшение объемов валовой добавленной стоимости.

Многие отрасли справились с кризисными последствиями финансовых потрясений после 2008 г. и смогли восстановить темпы роста объемов валовой добавленной стоимости, однако сфера образования так и не смогла восстановить объемы валовой добавленной стоимости (рис. 2).

Для оценки пространственного анализа влияния на формирование объемов валовой добавленной стоимости в образовании (на примере Центрального федерального округа — далее ЦФО) различных экономических показателей была использована нелинейная по оцениваемым параметрам регрессия, преобразованная с помощью логарифмирования в линейную регрессию:

$$Y_i^t = A + \alpha_1 X_{1i}^t + \alpha_2 X_{2i}^t + \alpha_3 X_{3i}^t + \alpha_4 X_{4i}^t, \quad (2)$$

где $Y_i^t = \ln y_i^t$, $A = \ln a$, $X_{1i}^t = \ln x_{1i}^t$, $X_{2i}^t = \ln x_{2i}^t$, $X_{3i}^t = \ln x_{3i}^t$, $X_{4i}^t = \ln x_{4i}^t$; y_i^t — валовая добавленная стоимость в образовании в i -м регионе в году t ; y_{1i}^t — основные фонды по полной учетной стоимости i -го региона в году t ; y_{2i}^t — занятые с высшим образованием в экономике i -го региона в году t ; y_{3i}^t — численность студентов в i -м регионе в году t ; y_{4i}^t — среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в i -м регионе в году t ; α_j — коэффициенты эластичности при независимых переменных ($j = 1, \dots, 4$).

В расчетах использовались статистические данные по 18 регионам ЦФО за период 2001–2011 гг. Объясняющая переменная — численность студентов — статистически значима на четверти рассматриваемого периода и является существенным фактором, положительно влияющим на объемы валовой добавленной стоимости в образовании (табл. 2).

Человеческий капитал, представленный занятыми с высшим образованием, положительно влиял на объемы валовой добавленной стоимости в образовании только до 2008 г. Инвестиции в человеческий капитал, представленные независимой переменной заработной платы, оказываются еще одним фактором, позитивно воздействующим на зависимую переменную. В 2011 г. отмечается положительное влияние на формирование добавленной стоимости в образовании научно-технического потенциала исследовательских организаций, сосредоточенных в рамках инновационного кластера ЦФО.

Заключение. Основное влияние на повышение общественного спроса на высшее образование оказывает экономическая устойчивость семей. Большим потенциалом для развития высшего образования в перспективе и соответственно роста приема студентов в вузы служит численность выпускников

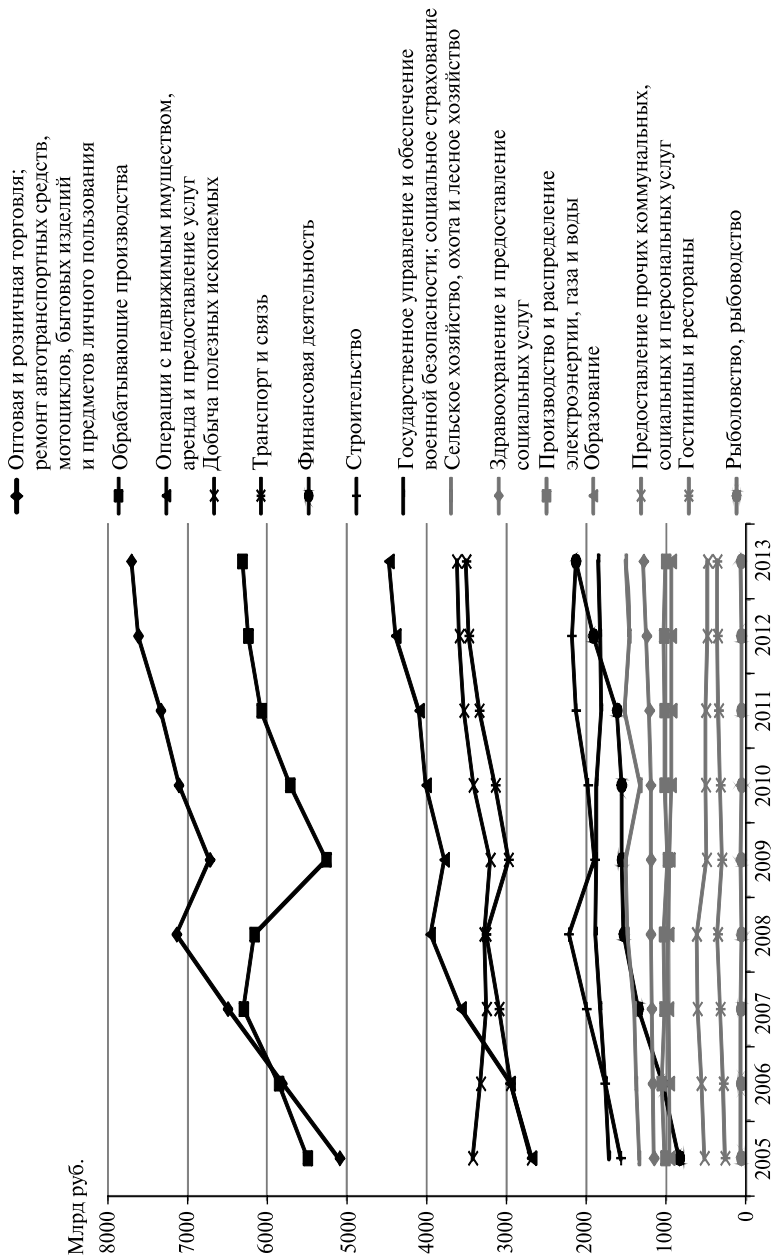


Рис. 2. Объемы валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности, млрд руб.

Таблица 2. Взаимосвязь объемов валовой добавленной стоимости в образовании ЦФО и экономических показателей, 2001—2011 гг.

Параметр регрессии	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Константа a	1,923 (1,257)	1,191 (1,937)	1,156 (1,064)	1,830 (1,231)	0,990 (0,799)	2,465 (0,801)	3,041 (0,875)	10,962*** (0,692)	5,080** (0,794)	6,895* (0,938)	13,211** (1,001)
Коэффициент α_1	0,275* (0,153)	0,399 (0,244)	0,391*** (0,136)	0,318* (0,173)	0,457*** (0,107)	0,336*** (0,111)	0,328** (0,123)	0,175 (0,104)	0,269** (0,122)	0,168 (0,142)	0,108 (0,138)
Вета-коэффициент β_1	0,266*	0,380	0,385***	0,317*	0,467***	0,354***	0,347**	0,198	0,299**	0,185	0,119
Коэффициент α_2	0,769*** (0,202)	0,343 (0,259)	0,687*** (0,166)	0,709*** (0,229)	0,390*** (0,116)	0,547*** (0,155)	0,573** (0,199)	0,612*** (0,133)	0,411** (0,156)	0,376*** (0,167)	0,407** (0,174)
Вета-коэффициент β_2	0,829***	0,378	0,732***	0,728***	0,407***	0,569***	0,559***	0,629***	0,405***	0,365***	0,400**
Коэффициент α_3	-0,053 (0,115)	0,185 (0,154)	-0,064 (0,112)	-0,061 (0,126)	0,083 (0,093)	0,032 (0,121)	0,086 (0,136)	0,091 (0,096)	0,237* (0,117)	0,314*** (0,125)	0,316** (0,124)
Вета-коэффициент β_3	-0,065	0,201	-0,069	-0,067	0,084	0,033	0,083	0,089	0,228*	0,290**	0,293**
Коэффициент α_4	-0,201 (0,280)	0,136 (0,396)	-0,243 (0,290)	0,113 (0,324)	0,113 (0,256)	0,186 (0,302)	0,015 (0,347)	0,286 (0,285)	0,309 (0,406)	0,620 (0,425)	0,637* (0,374)
Вета-коэффициент β_4	-0,064	0,039	-0,070	0,032	0,033	0,056	0,004	0,086	0,092	0,184	0,199*
Коэффициент детерминации	0,977	0,968	0,987	0,987	0,990	0,989	0,988	0,993	0,990	0,988	0,988
F-статистика	100,2	72,4	183,0	179,0	247,9	208,6	195,8	329,8	233,6	198,6	203,6
Количество регионов	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18

Примечание. В скобках приводится стандартная ошибка. Параметры, отмеченные *, **, ***, имеют 10-, 5- и 1%-ную значимость соответственно.

школ, положительно влияющая на повышение общественного спроса. Вклады в основной капитал можно рассматривать как инвестиционные проекты по созданию и развитию рабочих мест для будущих выпускников вузов.

Эмпирические исследования подтверждают последовательную смену трех этапов в изменении общественного спроса в России. К *первому этапу* относится расширяющийся общественный спрос, который пришелся на период образовательного бума (1995–2005 гг.).

Второй этап характеризуется резким снижением общественного спроса и переходом в рынок со сжимающимся спросом на услуги высшего образования (2006–2010 гг.). В данный период отмечается перенасыщение рынка труда специалистами массовых направлений подготовки и неспособностью высокодоходных групп населения вкладывать в высшее образование в прежних объемах. Социально-экономическое положение регионов требует создания для выпускников новых рабочих мест, которые способствуют вложению населением сбережений в будущее детей [Абанкина et al., 2012; Абанкина и др., 2012].

Третий этап направлен на поддержание уровня общественного спроса на достигнутой точке и дальнейшее стимулирование его повышения (с 2011 г.). Данный этап характеризуется переходом к реструктуризации учреждений высшего образования и активным стартом слияния и поглощения вузов [Абанкина, 2013].

Анализ тенденций изменения общественного спроса и выявленные закономерности, присущие не только российской системе высшего образования, подтверждают необходимость перехода к структурной оптимизации образовательных, материально-технических, финансовых и интеллектуальных ресурсов. Развернувшиеся с 2011 г. в сфере высшего образования интеграционные процессы, связанные с реструктуризацией образования, должны способствовать повышению качества подготовки студентов и обеспечению их конкурентоспособности на рынке труда.

Система высшего образования как сфера деятельности, определяющая потребности в профессиональных квалификациях, способная влиять на структурные изменения в сфере занятости, способствующая динамичному развитию экономики и росту конкуренции, одной из первых оказалась подвержена провалам рынка. Это характеризует скорее кризисную ситуацию в отрасли, нежели перспективу ее развития, которая усугубляется снижением индексов физического объема валовой добавленной стоимости. Сфера высшего образования, таким образом, обслуживает рынки других отраслей, а не является лидером в освоении новых рынков и распространении интеллектуальных продуктов для создания добавленной стоимости.

Результаты исследования показали инерционность экономики вузов в регионах, проблемы при переходе к новым моделям хозяйствования. Обь-

единения вузов в регионах нередко настроены на лоббирование «предыдущих правил игры». Между тем эти правила изменились. Университеты не всегда успевают в развитии за регионами. Ранее сильный регион продуцировал сильный университет, теперь эта логика работает не всегда. Вместе с тем и регионам нередко нужна «перезагрузка».

На протяжении 2009–2011 гг. влияние бюджетной обеспеченности на объемы валовой добавленной стоимости в образовании имело отрицательное значение, т.е. не отмечалось позитивной взаимосвязи. Это свидетельствует о том, что средства бюджетного финансирования не являются достаточными для формирования положительного влияния на объемы валовой добавленной стоимости в сфере образования региона. Отсюда вытекает необходимость дополнительных дотаций, направляемых на обеспечение первоочередных задач в сфере образования. Поэтому весьма актуальными являются масштабные стратегические преобразования развития инновационной сферы территориальных кластеров. Это позволит привлечь государственные институты к реализации программ развития пилотных кластеров и стимулировать участие образовательных учреждений в инновационном развитии региона.

Источники

Абанкина И. Тенденции общественного спроса на образование в России // Федеральный справочник. Образование в России. Т. 9. М.: Изд. центр «Президент», 2013. С. 69–77.

Абанкина И., Абанкина Т., Филатова Л., Николаенко Е. Тенденции изменения общественного спроса на высшее образование в современной России // Вопросы образования. 2012. № 3. С. 88–112.

Abankina I., Abankina T., Filatova L., Nikolayenko E. Education Development Trends in Russia // Journal of US-China Public Administration. 2012. Vol. 9. No. 10. P. 1198–1214.

Berger M., Kostal T. Financial Resources, Regulation, and Enrollment in US Public Higher Education // Economics of Education Review. 2002. No. 21. P. 101–110.

Bruckmeier K., Wigger B.U. The Effects of Tuition Fees on Transition from High School to University in Germany // Ibid. 2014. No. 41. P. 14–23.

Caner A., Okten C. Higher Education in Turkey: Subsidizing the Rich or the Poor? // Ibid. 2013. No. 35. P. 75–92.

Hübner M. Do Tuition Fees Affect Enrolment Behavior? Evidence from a “Natural Experiment” in Germany // Ibid. 2012. No. 31. P. 949–960.

Impact of the Economic Crisis on European Universities [Electronic resource]. European Univ. Assoc., 2011. <http://www.eua.be/Libraries/governance-autonomy-funding/PFO_January_2011.pdf?sfvrsn=0> (date of access: 17.02.2016).

Partanen A. What Americans Keep Ignoring about Finland's School Success [Electronic resource] // The Atlantic Mobile. 2011. Dec. 29. <<http://m.theatlantic.com/national/archive/2011/12/what-americans-keep-ignoring-about-finlands-school-success/250564/>> (date of access: 07.07.2014).

Peters M., Murphy P., Marginson S. Creativity and the Global Knowledge Economy. N.Y.: Peter Lang, 2009.

Rozada M.G., Menendez A. Public University in Argentina: Subsidizing the Rich? // Economics of Education Review. 2002. Vol. 21. No. 4. P. 341–351.

Sahlberg P. Finnish Lessons. What Can the World Learn from Educational Change in Finland? N.Y.: Teachers College Columbia Univ., 2011.

Wolff E., Baumol W., Saini A. A Comparative Analysis of Education Costs and Outcomes: The United States vs. Other OECD Countries // Economics of Education Review. 2014. No. 39. P. 1–21.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ СРЕЗ ОРГАНИЗАЦИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ПО ТИПАМ И ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Органы государственной статистики классифицируют источники финансирования высшего образования по следующим категориям субъектов, от которых поступают средства: бюджетные, организаций, населения, внебюджетных фондов, от иностранных источников.

По целям расходования те же источники средств можно распределить как средства, поступающие:

- на образовательную деятельность по различным уровням подготовки;
- на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- на целевые программы по различным направлениям;
- от работы малых научных предприятий при вузах;
- в виде благотворительных и спонсорских пожертвований и взносов, эндаумента и т.д.;
- от использования недвижимости (сдача в аренду, концессионные соглашения, технопарки);
- по различным проектам государственно-частного партнерства.

Законодательной новацией с 2012 г. были установлены нормативы бюджетного финансирования исходя из затрат на одного студента, если он обучается за счет средств бюджета, дифференцированные в зависимости от направлений подготовки, уровня и формы обучения. Однако, как отмечают Т.Л. Клячко и С.Г. Синельников-Мурылев, не был введен норматив затрат на содержание имущества [2012, с. 139]. По нашему мнению, в условиях кризиса это может серьезнейшим образом сказаться на функционировании всей системы высшего образования в связи с дефицитностью бюджета государства и урезанием бюджетных расходов, а также со снижением числа студентов по демографическим причинам и из-за уменьшения покупательной способности населения. Кризисные макроэкономические и отраслевые

условия отражаются в виде понижения общего объема финансирования по всем направлениям, что приводит к убыточности образовательных услуг при сохранившихся с предыдущего времени слишком больших и практически неизменных расходах на содержание имущества и заработную плату сотрудников вузов, поэтому ректоры основные антикризисные мероприятия в сложившихся условиях направляют на оптимизацию численности и загрузки персонала в целях экономии по статье расходов на оплату труда.

С.Г. Струмилин, анализируя данные 1918 г. по рабочим Путиловского завода, приходит к выводу, что наиболее эффективным является школьное образование. Обучение детей старше 16 лет дает помимо плюсов отрицательный эффект в виде неиспользованного в производстве труда обучающихся и более короткого срока службы длительно обучающегося работника. Сопоставляя статистику начала XX в. по Санкт-Петербургским рабочим и результаты анкетирования московских ученых и служащих, Струмилин приходит к выводу, что, в отличие от рентабельного начального и среднего обучения, начиная с 3-го курса высшей школы затраты на обучение, дополняемые потерями в зарботке из-за отвлечения на время обучения от трудовой деятельности, становятся убыточными для государства, особенно при перепроизводстве «лиц интеллигентного труда» и их региональной диспропорции в связи с концентрированием квалифицированных специалистов только в крупных городах. При этом высшее образование в некоторые отрезки времени, по мнению Струмилиана, можно признать окупаемым — при наличии существенной разницы в оплате высококвалифицированного и неквалифицированного труда [1982, с. 85, 107, 121–123]. Результатом кризисной макроэкономической ситуации было введение в СССР платного образования (с 1923 по 1936 г. — в школе, с 1940 по 1956 г. — в старших классах школы и вузах) [Ялозина, 2010, с. 131–132].

Государственная социальная политика может вносить определенные коррективы в перераспределение финансовых потоков между разными уровнями обучения. Так, Т.Л. Клячко обращает внимание на кризисные 2008–2009 гг., когда в структуре расходов государства на образование произошло перераспределение финансовых ресурсов в пользу именно высшего образования [2011, с. 59].

И.В. Абанкина, Т.В. Абанкина и др. отмечают, что рынок высшего образования с 1995 г. развивался экстенсивно, привлекая в первую очередь средства семейного бюджета (населения), причем авторы подвергают сомнению вероятность развития в ближайшем будущем массового образовательного кредитования [2012, с. 89], с чем можно согласиться, поскольку наблюдается тенденция к сворачиванию банками данного вида банковского продукта в сторону перевода со специализированного на обычное потребительское кредитование.

Авторский анализ динамики числа вузов и количества студентов показывает три циклических временных промежутка в развитии образования в России: первый — с конца XIX в. до Первой мировой войны и революции 1917 г., второй — с 1917 г. до конца 1970-х годов, третий — с 1970-х годов по настоящее время с пиком в начале 2010-х годов и дальнейшей понижательной тенденцией. И.В. Абанкина, Т.В. Абанкина и др. [2012, с. 103] называют «точкой невозврата» ближайшее будущее: 2015–2016 гг. для негосударственных вузов и 2017–2018 гг. — для государственных. Хотя уже сейчас происходит слияние государственных вузов, в том числе крупных, имеющих долгую историю и брендовое имя. Ранее к некоторым вузам были присоединены учреждения среднего профессионального образования, дополнительного профессионального образования, научно-исследовательские институты и другие культурно-научные организации.

В.С. Собкин и П.С. Писарский [1998] анализируют по состоянию на 1998 г. все уровни образования начиная с дошкольного и делят регионы в соответствии с собственной методикой на 16 типов кластерных групп, в первую очередь акцентируя внимание на уровне школьного образования. В исследовании авторов [Там же, с. 89] отмечается прежде всего такая особенность высшего образования, как его неравномерное распределение по регионам, при котором есть два крупнейших образовательных центра: Москва и Санкт-Петербург.

М.И. Беркович и С.А. Боженко, проведя в 2010 г. факторный анализ социально-экономического положения субъектов Российской Федерации, по многочисленным показателям, шесть из которых касались образования, разделили регионы на восемь кластеров, построенных по географическому принципу [2014].

Г. Кларк и Т. Мунен [2014, с. 21–22, 52] относят Москву к категории крупнейших национальных мегаполисов — развивающихся глобальных городов — с относительно высокой долей в производстве в рамках национальной экономики (ниже, чем в Шанхае, но выше, чем в Нью-Йорке, Токио или Париже) и с одной из самых высоких в столицах долей в сфере финансовых услуг в рамках национальной экономики (чуть выше только у Гонконга), но при этом с высоким уровнем вмешательства в общественную политику и небольшими возможностями проведения гибкой политики в глобальной экономике.

В.Л. Бабурин и С.П. Земцов оценивают регионы по эффективности инновационной активности, в частности по патентной активности, включая в регрессионные расчеты показатель человеческого потенциала (доля занятых с высшим образованием). Авторы получили результаты: отрицательную значимость переменной плотности населения и потенциально высокие

«перетоки» знаний. На основе проведенных расчетов авторы выделяют среди регионов лидеров по инновационной активности: помимо гг. Москвы и Санкт-Петербурга, это Томская, Новосибирская, Московская, Ульяновская области и Пермский край [2014, с. 29, 33].

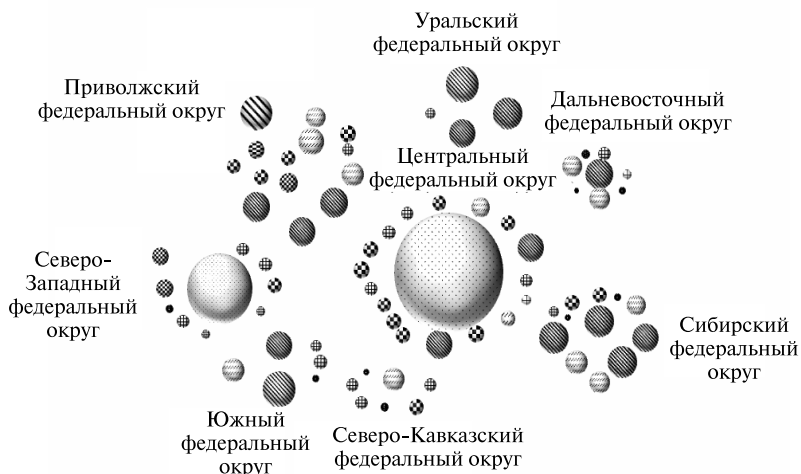
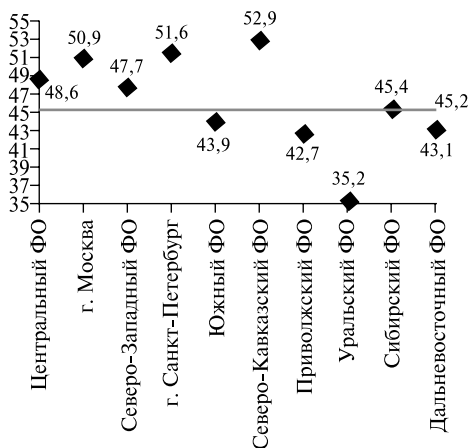


Рис. 1. Финансирование высшего образования по субъектам Российской Федерации, 2011 г., млн руб.

Рисунок 1 отражает распределение общего объема финансирования высшего образования из всех источников по данным Росстата за 2011 г. в региональном разрезе. По объемам полученного финансирования выделяются два очевидных финансовых центра, заметно отличающихся от других регионов: гг. Москва и Санкт-Петербург. Также крупными игроками при получении доходов в сфере высшего образования являются Ростовская область в Южном федеральном округе, Республика Татарстан в Приволжском федеральном округе и Свердловская область в Уральском федеральном округе. Регионы Сибирского федерального округа более однородны между собой по общим объемам финансирования. Самое низкое финансирование приходится на субъекты, расположенные в Северо-Кавказском федеральном округе.

По данным за 2012 г., 695 млрд руб., направленные на финансирование вузов, распределялись почти поровну между бюджетом (рис. 2) и внебюджетом следующим образом [Платное обслуживание населения..., 2013, с. 326]:

- 57,15% — средства бюджета, которые на 96,15% финансировались из федерального бюджета, на 3,64% — из бюджета субъекта и только на 0,2% — из местного бюджета;
- 42,85% — внебюджетные средства, складывавшиеся в основном из средств населения (63,63%) и организаций (33,2%).



◆ Доля студентов, обучающихся за счет бюджета, от общего числа студентов, %
 — Российская Федерация

Рис. 2. Доля студентов, обучающихся за счет средств бюджета, по федеральным округам, 2012 г.

В 2012 г. прием студентов с полным возмещением затрат превысил прием бюджетных студентов: за счет средств федерального бюджета было принято 44,7% студентов, регионального — 1,5%, местного — 0,05%; при этом было принято 53,7% студентов с полным возмещением стоимости. В отличие от федерального бюджета, оплачивающего высшее образование на всей территории Российской Федерации, местный бюджет покрывает расходы на образование только в отдельных регионах: Республике Татарстан, Московской, Смоленской, Тульской, Волгоградской, Самарской, Свердловской и Тюменской областях. Наибольшее участие в оплате обучения студентов принимают региональные власти Ханты-Мансийского автономного округа — Югры (24,6%), Московской (10,6%) и Ленинградской (8,4%, что превышает участие федерального бюджета) областей, Республики Северная Осетия — Алания (8,2%). В г. Москве за счет городского бюджета в 2012 г. обучалось 3,4% студентов, в г. Санкт-Петербурге — 0,8%. Таким образом, мы видим,

что в основном оплата обучения студентов ложится на федеральный бюджет, а региональные и местные власти чаще всего обеспечивают финансирование в регионах-спутниках.

Удельный вес платных услуг в системе образования в общем объеме платных услуг населению в 2000–2012 гг. колебался в пределах 6,3–6,9%, в то же время доля платных студентов в государственных и муниципальных вузах за тот же период увеличилась с 34,4 до 54,7% [Платное обслуживание населения..., 2013, с. 315, 328]. Выборочное обследование домохозяйств, проведенное Росстатом в 2012 г., показывает, что наибольшие расходы на образование вообще и на высшее образование в частности наблюдались у семей с одним-двумя детьми; семьи с тремя и более детьми перестают пользоваться платными образовательными услугами. При анализе данных домохозяйств по 20%-ным группам в 2012 г. наиболее частое обращение к платным услугам в сфере образования наблюдается у 4-й и 5-й групп, т.е. у наиболее доходных домохозяйств. При переходе от 4-й к 3-й 20%-ной группе уровень расходов на высшее образование снижается в 2,6 раза, а при переходе от 3-й к 1-й — еще в 6,5 раза [Там же, с. 316]. На основании этого можно сделать вывод, что в исследуемом периоде наблюдалась зависимость спроса на платные услуги в сфере образования от доходности домохозяйств, а также значительная угроза уменьшения количества платных студентов в связи с падением доходов населения в кризисный период.

С 2005 по 2012 г. число студентов, обучавшихся за счет бюджета, уменьшилось на 11% при общем снижении числа студентов на 14%. Уменьшение числа студентов приводит к потере финансирования вузов. Кроме того, увеличивается плата за обучение. Так, за 2012 г. стоимость услуг высшего образования выросла в среднем по России на 16%, но в Уральском и Приволжском федеральных округах она росла быстрее, чем в среднем по стране, — на 8,5 и 5,2% соответственно, а в Центральном — на 3,5% медленнее. Наиболее резкое повышение цен на высшее образование в 2012 г. наблюдалось в Республике Адыгея (в 2,4 раза), в Чеченской Республике (на 95,3%) и в Брянской области (на 80,2%). Снижение цен произошло только в Еврейской автономной области (на 1,2%), а в Республике Ингушетия цены остались неизменными. Наиболее низкие темпы роста цен были в Республике Хакасия (2%), г. Санкт-Петербурге (3,2%) и Московской области (5,5%) [Там же, с. 339–341].

По расчетам, основанным на статистических данных 2012 г., определяется обратная зависимость числа студентов в регионе и величины заработной платы преподавателей вузов от уровня заработной платы в регионе, выражаемая формулой: $Y = -0,83x + 193,4$; $R^2 = 0,015$.

Примерно такая же незначительная обратная зависимость сохраняется в 2013 г. у вузов г. Москвы: $Y = -0,062x + 4335$; $R^2 = 0,002$.

Однако анализ данных за 2013 г. по государственным федеральным и региональным вузам г. Москвы дает прямо противоположную картину: $Y = 131,8x - 5650$; $R^2 = 0,144$. Это означает, что более крупные государственные вузы в целом выплачивают более высокую заработную плату, что, вероятно, связано с более высоким общим финансированием этих вузов.

Что касается получения вузами доходов от научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, то в последнее время они были простимулированы искусственно, с помощью введения нормативов Министерством образования РФ и присоединения к вузам бывших ранее самостоятельными научно-исследовательских учреждений в целях создания соответствующих мировому уровню научно-образовательных центров. И.А. Кириченко и др. отмечают, что ни российский частный сектор, ни иностранные инвесторы практически не участвуют в финансировании инновационных проектов, поэтому преобладающая роль в финансировании вузовских и невузовских научных исследований остается за государством [2014, с. 74–75].

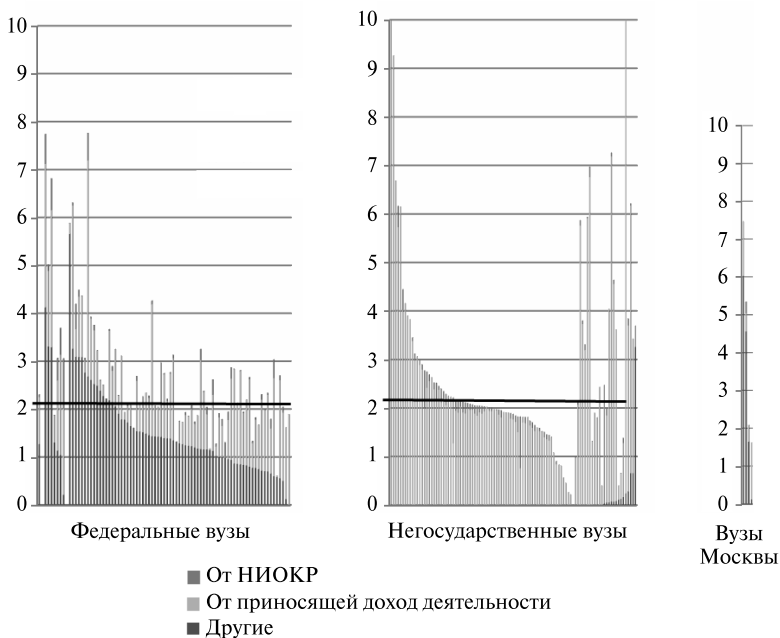


Рис. 3. Доходы вузов на одного научно-педагогического работника, г. Москва, 2013 г., млн руб.

Анализ диаграммы (рис. 3) по данным г. Москвы показывает, что ни у одного вуза доходы от НИОКР не являются основными. У государственных вузов главный источник финансирования — федеральный бюджет (исключения — НИУ МИЭТ, Московский государственный институт индустрии туризма им. Ю.А. Сенкевича и Московская академия рынка труда и информационных технологий). МГУ отражает среднемосковскую ситуацию, а что касается остальных вузов, включая научно-исследовательские университеты, наблюдается широкий разброс. Негосударственные вузы, наоборот, почти не получают государственного финансирования, а их доход в пересчете на одного НПП в некоторых случаях во много раз выше, чем у государственных (например, в Институте международных экономических связей и Московской международной высшей школе бизнеса «МИРБИС»).

На основании проанализированного можно предложить следующую кластеризацию регионов Российской Федерации с позиций финансирования высшего образования.

1. Регионы — образовательные лидеры: г. Москва и Санкт-Петербург. Эти два безусловных образовательных лидера существенно отличаются друг от друга. Москва — безусловный лидер в стране по общим объемам финансирования, числу студентов, числу вузов, направлениям подготовки. Санкт-Петербург имеет более высокие показатели образовательной и международной деятельности, активнее развивает новые формы привлечения студентов и финансовых средств, в частности образовательный туризм.

2. Регионы — спутники лидеров: Московская и Ленинградская области. Входят в общую агломерацию со своим регионом-лидером, имеют сеть филиалов основного регионального центра либо вынесенные вузы, воспринимаемые как относящиеся к региону-лидеру, более развито региональное финансирование, больше студентов, обучающихся на платной основе.

3. Бурно развивающиеся региональные образовательные центры: Республика Татарстан и Краснодарский край. Характеризуются большими объемами финансирования, широкой номенклатурой подготовки по специальностям, открытием новых образовательных организаций, положительной динамикой показателей.

4. Региональные образовательные центры — крупные регионы со значительным финансированием, как правило, имеющие в своем составе федеральные либо научно-исследовательские университеты: Республика Башкортостан, Красноярский, Приморский, Пермский, Ставропольский и Хабаровский края, Ростовская, Свердловская, Тюменская, Томская, Новосибирская, Самарская, Нижегородская, Челябинская, Иркутская, Воронежская, Волгоградская, Саратовская, Омская и Кемеровская области.

5. Регионы с высоким или средним уровнем финансирования и с ощутимой поддержкой из регионального и (или) местного бюджета: Чеченская Республика, Республика Мордовия.

6. Регионы со средним уровнем финансирования высшего образования: Алтайский и Забайкальский края, республики Коми, Марий Эл, Саха (Якутия), Бурятия и Хакасия, Удмуртская и Чувашская республики, Архангельская, Астраханская, Белгородская, Ивановская, Калининградская, Рязанская, Оренбургская, Ярославская, Курская, Тверская, Владимирская, Тульская, Вологодская, Тамбовская, Брянская, Смоленская, Мурманская, Калужская, Липецкая, Кировская, Курганская, Амурская и Сахалинская области.

7. Регионы со средним уровнем финансирования, в которых отсутствуют негосударственные вузы: Республика Карелия, Ульяновская, Орловская, Костромская, Новгородская, Псковская и Пензенская области.

8. Регионы со средним уровнем финансирования, но с высокой долей бюджетного финансирования: республики Дагестан, Северная Осетия — Алания, Адыгея, Кабардино-Балкарская Республика.

9. Регионы с минимальным уровнем финансирования, в которых, как правило, отсутствуют негосударственные вузы и есть сильная зависимость от одного-двух вузов и от бюджетного финансирования: Камчатский край, республики Карачаево-Черкесия, Тыва, Калмыкия, Алтай, Ингушетия, Магаданская область, Еврейская автономная область.

10. Регионы, в которых отсутствуют вузы (могут быть филиалы вузов из других регионов): Ямало-Ненецкий и Чукотский автономные округа.

11. Регионы вхождения в зону российского образования: Республика Крым, г. Севастополь. Характеризуются более низким охватом населения высшим образованием, чем в среднем по Российской Федерации.

12. Обучение за рубежом.

Источники

Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Филатова Л.М., Николаенко Е.А. Тенденции изменения общественного спроса на высшее образование в современной России // Вопросы образования. 2012. № 3. С. 88–111.

Бабурин В.Л., Земцов С.П. Оценка эффективности региональных инновационных систем в России // Модернизация и инновационное развитие экономических систем: колл. моногр. / под ред. В.Л. Матюшка. М.: РУДН, 2014. С. 18–36.

Беркович М.И., Боженко С.А. Структуризация объектов мезоуровня: социально-экономический аспект // Труды Вольного экономического общества России. 2014. Т. 185 (39). С. 102–122.

Кириченко И.А., Смирнов А.В., Наумов С.Н. Проблемы стратегического планирования инновационного развития производственного комплекса Российской Федерации // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2014. № 4. С. 71–84.

Кларк Г., Мунен Т. Глобальные города и национальные государства: новый курс на партнерство в 21 веке. М.: АНО «Московский урбанистический форум», 2014.

Клячко Т.Л. 2010 год — итоги в системе образования // Экономико-политическая ситуация в России. 2011. № 3. С. 58–60.

Клячко Т.Л., Синельников-Мурылев С.Г. О нормативах бюджетного финансирования и регулирования величины платы за обучение в государственных вузах // Экономическая политика. 2012. № 6. С. 137–164.

Платное обслуживание населения в России. 2013: стат. сб. / Росстат. М., 2013.

Собкин В.С., Писарский П.С. Типы региональных образовательных ситуаций в Российской Федерации. Труды по социологии образования. Т. IV. Вып. V. М.: Центр социологии образования РАО, 1998.

Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. М.: Наука, 1982.

Ялозина Е.А. Политика и практика платного образования в советской школе 1920–1940-х гг. // Наука и школа. 2010. № 3. С. 129–132.

КАК
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ
И КУЛЬТУРНЫЕ
ФАКТОРЫ ВЛИЯЮТ
НА ТРАЕКТОРИИ
СТУДЕНТОВ?

С.В. Докука,
Д.В. Валеева,
М.М. Юдкевич

Лаборатория
институционального
анализа экономических
реформ НИУ ВШЭ

АССИМИЛЯЦИЯ УСПЕВАЕМОСТИ: АНАЛИЗ КОЭВОЛЮЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ И АКАДЕМИЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЙ СТУДЕНТОВ

Введение

Из всех возможных достижений учащихся академическая успеваемость чаще всего попадает в фокус эмпирических исследований образования. В число факторов, которые традиционно рассматриваются как предикторы академической успеваемости школьников и студентов, входят социоэкономический статус семьи [Sirin, 2014; White, 1980], время, потраченное на самостоятельное обучение и подготовку к занятиям [Gijsselaers, Schmidt, 1995], время, потраченное на дополнительную рабочую занятость [Perozzi et al., 2003; Pike et al., 2009], университетская среда [Lampert, 1993]. После известного «доклада Коулмана» [Coleman et al., 1966], в котором было продемонстрировано, что социальное окружение учащихся влияет на их индивидуальные достижения, оно также стало рассматриваться в качестве детерминанты академической успеваемости.

Во многих работах авторы фиксируют присутствие эффектов сообучения. Было показано, что есть положительная связь между успеваемостью студента и его окружения [Carrell et al., 2009; Sacerdote, 2001; Zimmerman, 2003]. Тем не менее результаты оценки эффектов сообучения остаются противоречивыми, так как некоторые исследователи обнаруживают слабые эффекты сообучения или не обнаруживают их вовсе [Arcidiacono, Nicholson, 2005; Brunello et al., 2010; Foster, 2006]. Такая несогласованность в результатах может быть связана с тем, что в этих исследованиях в качестве социального окружения рассматриваются различные типы окружения, такие как учащиеся одной школы [Angrist, Lang, 2004], студенты одного года обучения [Androushchak et al., 2013; Carrell et al., 2009], одноклассники или одногруппники [Lyle, 2007; Валеева, Польдин, Юдкевич, 2013].

Одно из важных условий при оценке эффектов сообучения — это случайное распределение сверстников. Случайность назначения окружения помогает избежать эндогенности, которая возникает ввиду взаимозависимости достижений учащихся и их окружения. В то же время сложно представить, что случайно назначенные сверстники составляют наиболее важное социальное окружение, влияющее на достижения студента. Эффекты сообучения способны в большей степени проявляться со стороны близких сверстников, к примеру друзей [Lomi et al., 2011]. Даже в случайно сформированных группах учащиеся склонны разделяться на сообщества по принадлежности к одному полу [Goodreau et al., 2009], одной этничности [Moody, 2001; Quillian, Campbell, 2003] и другим характеристикам [McPherson et al., 2014].

Таким образом, ввиду того, что значимое окружение отбирается на основании внешних характеристик, так же как и внутренней структуры социальной сети, статическое изучение социального окружения учащихся и их академических достижений может порождать эндогенность между отбором окружения и демонстрацией достижений. Для изучения влияния потенциально значимого окружения необходим динамический анализ социальных сетей и достижений студентов. Дополнительно, чтобы определить причинно-следственные связи между этими двумя феноменами, необходимо разделить два процесса, которые происходят в социальных сетях, — это *социальная селекция* [Ibid.] и *социальное влияние* [Snijders et al., 2010] — по признаку достижений учащихся.

Процессы социальной селекции и социального влияния изучены в деталях на примерах изучения передачи вредных привычек [Mercken et al., 2010] и отклоняющегося поведения [Burk et al., 2008; Chris et al., 2010]. В то же время есть только две работы, где эти процессы рассмотрены на примере академических достижений: [Flashman, 2011; Lomi et al., 2011]. Малое количество работ, посвященных достижениям, может быть связано с таким особым типом поведения, как демонстрация высокой или низкой успеваемости. Этот тип поведения в меньшей степени подвержен передаче по социальным сетям и «заражению», чем, к примеру, поведение, связанное с вредными привычками.

Используя данные о социальных связях студентов одного из российских университетов, в этой работе мы отвечаем на следующие вопросы:

- 1) как учащиеся выбирают себе друзей и помощников, и каково влияние их академических достижений в этом выборе;
- 2) как учащиеся влияют на академические достижения друг друга во время обучения.

Мы демонстрируем наличие эффектов сообучения: со временем успеваемость студентов становится схожей с успеваемостью их социального окружения. Также мы показываем, как происходит выбор значимого окру-

жения: студенты ориентируются на достижения других учащихся при выборе помощников, но не ориентируются на оценки учащихся при выборе друзей.

Данные и методы

В этой работе используются данные о социальных связях и характеристиках студентов факультета экономики, которые обучались в 2013/2014 учебном году на I курсе одного из российских университетов. На курсе, который рассматривается в этой работе, есть пять учебных групп, которые в среднем состоят из 26 студентов. Оценки студентов и их рейтинги вывешиваются на доске объявлений в здании университета и доступны на веб-сайте вуза.

Данные для настоящего исследования были получены из двух источников: анкетного опроса студентов и административной базы данных университета.

Анкетный опрос был проведен в течение первого года обучения 3 раза (октябрь 2013 г., февраль 2014 г., июнь 2014 г.). Для получения информации о социальных связях студентов в анкете были заданы следующие вопросы:

1) «Напишите, пожалуйста, имена и фамилии своих однокурсников, с которыми Вы общаетесь больше всего»;

2) «Напишите, пожалуйста, имена и фамилии своих однокурсников, к которым Вы чаще всего обращаетесь за помощью в учебных вопросах».

Количество номинаций не ограничивалось, данные по первому вопросу были отнесены к сети дружбы, по второму — к сети помощи.

Из административной базы данных университета были использованы данные о группе обучения студентов и об их успеваемости. Для оценки академических достижений была рассчитана *относительная успеваемость* по следующей формуле:

$$RP = \frac{\sum_i^N (k_i \times g_i)}{\sum_i^N (k_i \times 10)} 100\%, \quad (1)$$

где RP — относительная успеваемость; N — количество предметов; k_i — коэффициент предмета; g_i — успеваемость студента по определенному предмету.

Полученные значения были сведены в порядковую шкалу от 1 до 4, где 1 — низкая успеваемость и 4 — высокая успеваемость.

Были проанализированы данные по 117 студентам (90% курса). Потерянные данные о социальных связях были восполнены с помощью процедуры восполнения пропущенных данных в пакете RSienna [Ripley et al., 2015] в среде R project [R Development Core Team, 2014]. В выборке — 31% мужчин и 69% женщин.

Для изучения процессов социальной селекции и влияния по академическим достижениям были протестированы следующие непротиворечащие друг другу гипотезы.

Гипотеза 1: в социальной сети дружбы наблюдается социальная селекция. Учащиеся склонны выбирать себе друзей со схожей успеваемостью.

Гипотеза 2: в социальной сети дружбы наблюдается социальное влияние. Студенты склонны влиять на друзей и со временем успеваемость друзей становится схожей.

Гипотеза 3: в социальной сети помощи наблюдается социальная селекция. Учащиеся склонны выбирать себе помощников со схожей успеваемостью.

Гипотеза 4: в социальной сети помощи наблюдается социальное влияние. Студенты склонны влиять на друзей, и со временем успеваемость у друзей становится похожей.

Для тестирования этих гипотез мы используем стохастическое акторно-ориентированное моделирование (SAOM) [Snijders et al., 2010; Steglich, Pearson, 2010], которое позволяет анализировать совместную коэволюцию социальных сетей и поведения.

Результаты

Для проверки гипотез 1 и 2 рассмотрим эволюцию сети дружбы. Для анализа роли социальной селекции мы оцениваем значимость эффектов высокой успеваемости эго и альтера, сходство по успеваемости между акторами, эффект ассимиляции студентов по успеваемости. В модель включены две группы переменных: эндогенные сетевые эффекты (плотность сети, взаимность, транзитивность, 3-циклы, посредничество и популярность) и экзогенные (пол, знакомство до обучения, группа обучения). По умолчанию в модель также включены параметры изменения, иллюстрирующие значимость изменений, произошедших в сетях за наблюдаемые периоды. В табл. 1 представлены нестандартизированные коэффициенты оценивания. Коэффициенты SAOM интерпретируются как коэффициенты в логистической регрессии.

Таблица 1. Модель коэволюции сети дружбы и успеваемости учащихся

Параметр	Значение (ст. ошибка)	t-статистика
Параметр изменения 1	16,88***(1,71)	-0,02
Параметр изменения 2	15,72***(1,31)	0,04
<i>Контрольные сетевые эффекты</i>		
Плотность	-2,13***(0,10)	0,06
Взаимность	1,71***(0,11)	-0,05

Параметр	Значение (ст. ошибка)	t-статистика
<i>Триадные эффекты</i>		
Транзитивность	0,29***(0,02)	-0,06
3-циклы	-0,25***(0,05)	-0,01
Посредничество	-0,10***(0,02)	-0,01
<i>Связи в других сетях</i>		
Знакомство до поступления	0,95***(0,15)	0,04
Обучение в одной группе	0,71***(0,06)	-0,04
Связь в сети помощи	0,05***(0,01)	0,06
<i>Эффекты по полу</i>		
Пол альтера (1 — мужчина)	0,09(0,06)	-0,02
Пол эго (1 — мужчина)	0,22*(0,07)	-0,05
Сходство по полу	0,23***(0,06)	-0,02
<i>Эффекты по успеваемости</i>		
Успеваемость альтера	0,15***(0,05)	0,04
Успеваемость эго	0,18***(0,05)	0,04
Сходство по успеваемости	0,34(0,20)	0,02
<i>Эффекты динамики поведения</i>		
Параметр изменения 1	0,54***(0,12)	-0,01
Параметр изменения 2	1,12***(0,20)	-0,05
Линейный эффект успеваемости	1,08(0,66)	-0,03
Квадратичный эффект успеваемости	0,39(0,36)	-0,05
Ассимиляция успеваемости	7,31*(3,10)	0,02
Популярность студентов с высоким средним баллом	0,05(0,09)	0,01
Активность студентов с высоким средним баллом	-0,14(0,14)	0,00

*** p -value < 0,005; ** p -value < 0,01; * p -value < 0,05.

Из табл. 1 мы видим, что в сети дружбы параметр сходства студентов по успеваемости незначим. В то же время эффект ассимиляции успеваемости оказывается положительным. При этом акторы с высокими показателями успеваемости склонны быть более активными и популярными в сети дружбы.

Из контрольных эффектов оказываются положительными параметры изменений, иллюстрирующие степень изменения для эволюции сетей и поведения. Параметр изменения сети для второго периода наблюдений ниже, чем для первого, что говорит о возникновении большей стабильности связей в период между второй и третьей волнами наблюдений. Параметр изменений, характеризующий эволюцию успеваемости, наоборот, для первого периода наблюдений оказывается ниже, чем для второго. Это свидетельствует о том, что успеваемость сильнее изменяется в период между вторым и третьим наблюдениями.

Среди структурных эффектов значимыми для формирования сети оказываются плотность, взаимность и транзитивность. Это значит, что акторы не стремятся к формированию связей; когда же связь присутствует, то она с большей вероятностью будет взаимной и транзитивной. Совокупность эффектов транзитивности говорит о наличии локальной иерархии и локальных кластеров внутри сети дружбы.

Среди экзогенных эффектов значимыми предикторами дружеских связей являются принадлежность студентов к одной учебной группе и полу, знакомство до поступления. Мужчины оказываются активнее в процессе формирования сети.

Таким образом, гипотеза 1 отвергается, в то время как гипотеза 2 подтверждается. Учащиеся не склонны ориентироваться на успеваемость других при выборе друзей, но со временем успеваемость друзей становится схожей.

Для проверки гипотез 3 и 4 рассмотрим эволюцию сети помощи при обучении. По аналогии с моделью для сети дружбы значимость социальной селекции в процессе эволюции сети была оценена через эффекты успеваемости эго и альтера, а также сходства по успеваемости между акторами. Как и в случае модели для сети дружбы, в модель для сети помощи включены эндогенные и экзогенные эффекты.

Таблица 2. Модель коэволюции сети помощи и успеваемости учащихся

Параметр	Значение (ст. ошибка)	t-статистика
Параметр изменения 1	5,77***(0,68)	-0,02
Параметр изменения 2	5,64***(0,53)	0,02
<i>Контрольные сетевые эффекты</i>		
Плотность	-2,95***(0,27)	0,02
Взаимность	1,00***(0,24)	-0,02
<i>Триадные эффекты</i>		
Транзитивность	0,51***(0,09)	0,02
3-циклы	-0,34(0,21)	-0,02
Посредничество	-0,38***(0,11)	0,02

Параметр	Значение (ст. ошибка)	t-статистика
<i>Связи в других сетях</i>		
Знакомство до поступления	1,06***(0,21)	0,05
Обучение в одной группе	1,36***(0,12)	0,01
Связь в сети дружбы	0,14*(0,06)	0,02
<i>Эффекты по полу</i>		
Пол альтера (1 — мужчина)	0,21(0,12)	−0,02
Пол эго (1 — мужчина)	0,11(0,14)	−0,03
Сходство по полу	0,37***(0,11)	0,03
<i>Эффекты по успеваемости</i>		
Успеваемость альтера	1,00***(0,24)	−0,00
Успеваемость эго	0,19(0,35)	−0,07
Сходство по успеваемости	2,16*(0,88)	−0,06
<i>Эффекты динамики поведения</i>		
Параметр изменения 1	0,63***(0,16)	0,02
Параметр изменения 2	1,51***(0,35)	−0,01
Линейный эффект успеваемости	−0,61(0,44)	−0,03
Квадратичный эффект успеваемости	−0,55*(0,22)	−0,06
Ассимиляция успеваемости	4,24(3,11)	0,05
Популярность студентов с высоким средним баллом	0,39*(0,17)	−0,05
Активность студентов с высоким средним баллом	−0,13(0,17)	−0,01

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

Из табл. 2 мы видим, что в сети помощи студенты со схожим уровнем успеваемости склонны формировать друг с другом связи. При этом акторы с высокой успеваемостью закономерно становятся более популярными в сети помощи. Эффект ассимиляции успеваемости для сети помощи оказывается незначимым. Однако студенты, к которым часто обращаются за помощью, с течением времени склонны получать более высокие оценки.

Как и в случае сети дружбы, параметры изменения для сетей и поведения оказываются положительными. Параметры изменения сети, характеризующие степень изменения, для двух периодов наблюдений примерно рав-

ны. Параметр изменений для успеваемости, как и в случае сети дружбы, для первого периода наблюдений оказывается ниже, чем для второго.

Сети помощи и дружбы студентов пересекаются между собой, поэтому мы наблюдаем схожие тенденции в эволюции структуры сети: положительная взаимность и транзитивность связей, а также отрицательные значения эффекта посредничества.

Принадлежность к одной учебной группе и одному полу являются значимыми предикторами при формировании связей помощи. Студенты стремятся просить совета у тех, с кем они были знакомы до поступления в университет, и у своих друзей. Мужчины также оказываются популярнее в этой сети.

Таким образом, гипотеза 3 подтверждается, а гипотеза 4 опровергается. В социальной сети помощи присутствует социальная селекция, т.е. студенты обращаются за помощью к однокурсникам со схожими оценками. При этом в сети помощи не наблюдается социального влияния, т.е. со временем успеваемость помощников и тех, кому они помогают, не становится схожей. У студентов, востребованных в сети помощи, с течением времени успеваемость также улучшается.

Заключение

Настоящая работа посвящена изучению динамики социальных сетей и академических достижений студентов одного из российских университетов.

В социальной сети дружбы был зафиксирован механизм социального влияния. Студенты не выбирают себе друзей по их академическим достижениям, однако со временем успеваемость друзей становится схожей. Студенты с высокими оценками со временем становятся популярными в сети дружбы. В сети помощи мы зафиксировали противоположные эффекты. Студенты выбирают в качестве помощников учащихся со схожими достижениями, однако со временем их успеваемость не становится схожей.

Обнаруженные комбинации процессов социальной селекции и влияния показывают наличие сегрегации по признаку достижений студентов. Учащиеся с высокими оценками формируют «ядро» сети, в то время как учащиеся с низкими оценками остаются на ее «периферии».

Источники

Валеева Д.Р., Польшин О.В., Юдкевич М.М. Связи дружбы и помощи при обучении в университете // Вопросы образования. 2013. № 4. С. 70–84.

Androushchak G., Poldin O., Yudkevich M. Role of Peers in Student Academic Achievement in Exogenously Formed University Groups // *Educational Studies*. 2013. Vol. 39. No. 5. P. 568–581.

Angrist J.D., Lang K. Does School Integration Generate Peer Effects? Evidence from Boston's Metco Program // *The American Economic Review*. 2004. Vol. 94. No. 5. P. 1613–1634.

Arcidiacono P., Nicholson S. Peer Effects in Medical School // *Journal of Public Economics*. 2005. Vol. 89. No. 2–3. P. 327–350.

Brunello G., De Paola M., Scoppa V. Peer Effects in Higher Education: Does the Field of Study Matter? // *Economic Inquiry*. 2010. Vol. 48. Iss. 3. P. 621–634.

Burk W.J., Kerr M., Stattin H. The Co-Evolution of Early Adolescent Friendship Networks, School Involvement, and Delinquent Behaviors // *Revue Française de Sociologie*. 2008. Vol. 49. No. 3. P. 499–522. <<http://www.jstor.org/stable/40380539>>.

Carrell S.E., Fullerton R.L., West J.E. Does Your Cohort Matter? Measuring Peer Effects in College Achievement // *Journal of Labor Economics*. 2009. Vol. 27. No. 1. P. 439–464.

Chris B., Bunt G.G. van de, Ainhoa F. de. Why and How Selection Patterns in Classroom Networks Differ between Students. The Potential Influence of Networks Size Preferences, Level of Information, and Group Membership // *REDES*. 2010. Vol. 19. No. 2. P. 272–300.

Coleman J.S. et al. Equality of Educational Opportunity: Summary rep. Vol. 2. Washington, D.C., 1966.

Flashman J. Academic Achievement and Its Impact on Friend Dynamics // *Sociology of Education*. 2011. Vol. 85. No. 1. P. 61–80.

Foster G. It's Not Your Peers, and It's Not Your Friends: Some Progress toward Understanding the Educational Peer Effect Mechanism // *Journal of Public Economics*. 2006. Vol. 90. No. 8. P. 1455–1475.

Gijselaers W.H., Schmidt H.G. Effects of Quantity of Instruction on Time Spent on Learning and Achievement // *Education Research and Evaluation*. 1995. Vol. 1. No. 2. P. 183–201.

Goodreau S.M., Kitts J.A., Morris M. Birds of a Feather, or Friend of a Friend? Using Exponential Random Graph Models to Investigate Adolescent Social Networks // *Demography*. 2009. Vol. 46. No. 1. P. 103–125.

Lampert M.A. Student-Faculty Informal Interaction and the Effect on College Student Outcomes: A Review of the Literature // *Adolescence*. 1993. Vol. 112. No. 28. P. 971–990.

Lomi A. et al. Why Are Some More Peer than Others? Evidence from a Longitudinal Study of Social Networks and Individual Academic Performance // *Social Science Research*. 2011. Vol. 40. No. 6. P. 1506–1520.

Lyle D.S. Estimating and Interpreting Peer and Role Model Effects from Randomly Assigned Social Groups at West Point // *Review of Economics and Statistics*. 2007. Vol. 89. No. 2. P. 289–299.

Mcfherson M., Smith-Lovin L., Cook J.M. Birds of a Feather: Homophily in Social Networks // *Annual Review of Sociology*. 2001. Vol. 27. P. 415–444.

Mercken L. et al. Dynamics of Adolescent Friendship Networks and Smoking Behavior // *Social Networks*. 2010. Vol. 32. No. 1. P. 72–81.

Moody J. Race, School Integration, and Friendship Segregation in America // *American Journal of Sociology*. 2001. Vol. 107. No. 3. P. 679–716.

Perozzi B., Rainey A., Wahlquist Z. A Review of the Effects of Student Employment on Academic Achievement // *ACUI Bulletin*. 2003. Vol. 71. No. 5. P. 1–6.

Pike G.R., Kuh G.D., Massa-McKinley R.C. First-Year Students' Employment, Engagement, and Academic Achievement: Untangling the Relationship between Work and Grades // *Journal of Student Affairs Research and Practice*. 2009. Vol. 45. No. 4. P. 1012–1034.

Quillian L., Campbell M.E. Beyond Black and White: The Present and Future of Multiracial Friendship Segregation // *American Sociological Review*. 2003. Vol. 68. No. 4. P. 540–566.

R Development Core Team. R: A Language and Environment for Statistical Computing. Vienna: R Found. for Statistical Computing, 2014. <<http://www.r-project.org>>.

Ripley R.M. et al. Manual for RSiena. Oxford: Univ. of Oxford, Dep. of Statistics, Nuffield College, 2015.

Sacerdote B. Peer Effects with Random Assignment: Results for Dartmouth Roommates // *The Quarterly Journal of Economics*. 2001. Vol. 116. Iss. 2. P. 681–704.

Sirin S.R. Socioeconomic Status and Academic Achievement: A Meta-Analytic Review of Research // *Review of Educational Research*. 2014. Vol. 75. No. 3. P. 417–453.

Snijders T.A.B., Bunt G. G. van de, Steglich C.E.G. Introduction to Stochastic Actor-Based Models for Network Dynamics // *Social Networks*. 2010. Vol. 32. No. 1. P. 44–60.

Steglich C., Pearson M. Dynamic Networks and Behavior: Separating Selection from Influence // *Sociological Methodology*. 2010. Vol. 40. No. 1. P. 329–393.

White K.R. Socioeconomic Status and Academic Achievement // *Evaluation in Education*. 1980. No. 4. P. 79–81.

Zimmerman D. Peer Effects in Academic Outcomes: Evidence from a Natural Experiment // *Review of Economics and Statistics*. 2003. Vol. 85. No. 1. P. 9–23. <<http://www.jstor.org/stable/3211619>>.

Е.В. Креховец,
О.В. Польшин

Институт
институциональных
исследований НИУ ВШЭ,
Нижний Новгород

СТУДЕНЧЕСКИЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ: ФОРМИРОВАНИЕ, ОСОБЕННОСТИ, КЛЮЧЕВЫЕ ИГРОКИ

Введение

В процессе обучения в университете студенты формируют социальные связи на разных уровнях взаимодействия. Некоторые коммуникации связаны непосредственно с учебой, выполнением индивидуальных и групповых заданий, другие образуются в результате более неформального общения студентов и выражаются в дружеских отношениях между учащимися. Дружеские связи часто является предметом изучения при анализе эффектов обучения в социальных сетях учащихся [Marmaros, Sacerdote, 2006; Wimmer, Lewis, 2010]. Социальные связи являются важным ресурсом для студента не только во время обучения, но и после получения высшего образования. Например, студент из определенного социального круга общения может трудоустроиться на более высокую позицию благодаря широкому кругу связей. Таким образом, в университете формируется социальный капитал студента, который можно определить как особый ресурс, получаемый учащимися через социальные структуры и применяемый в своих целях [Baker, 1990].

Студенческие социальные сети, представляющие собой социальный капитал, формируемый в ходе обучения в университете, подробно исследуются в литературе с помощью методов анализа социальных сетей. При этом отмечается два ключевых фактора формирования связей между учащимися. В качестве первого фактора выступает гомофилия, т.е. близость студентов по различным характеристикам, таким как пол, раса, социальный статус, учебные интересы [Wejnert, 2010; Soetevent, Kooreman, 2005; Lee et al., 2011]. Другим значимым детерминантом образования социальных связей является эффект соседства, который проявляется в географической близости акторов, формирующих социальные связи. Для учащихся данный эффект может возникать при обучении на одном факультете или в одной учебной группе, а также при совместном проживании [Preciado et al., 2012; Traud et al., 2011; Валеева, Польшин, Юдкевич, 2013].

В данной работе проводится анализ структуры социальных сетей студентов I курса двух факультетов НИУ ВШЭ, обучающихся в Нижнем Новгороде. Рассматриваются два типа связей между студентами: взаимодействие студентов по учебным вопросам и взаимопомощь, а также дружеские связи студентов. Кроме того, в рамках анализа структуры исследуется вопрос о положении студента в социальной сети, определяются факторы, влияющие на популярность студента в сообществе. Для анализа структуры сетей используются направленные графы и стандартные сетевые характеристики. В работе также приводится эконометрический анализ факторов формирования дружеских связей и связей помощи по учебным вопросам.

Структура студенческих социальных сетей

Для анализа структуры студенческих социальных сетей были рассмотрены два типа взаимодействия: связи, обусловленные в первую очередь решением учебных вопросов, и дружеские связи. Можно предположить, что связи взаимопомощи у студентов вызывают эффект сообучения в студенческих группах, так как, обращаясь к более сильным однокурсникам, студент может улучшить свой средний балл, который в данном случае является индикатором успеваемости. Дружеские взаимодействия являются более неформальными, на них влияют не только академические факторы, но и общие интересы. В многочисленных исследованиях социальных сетей студентов также чаще всего рассматриваются именно дружеские связи.

В качестве эмпирической базы были использованы результаты опроса студентов I курса НИУ ВШЭ, обучающихся в Нижнем Новгороде, на факультетах менеджмента и экономики. Для определения социальных связей между студентами при анкетировании учащимся были заданы два вопроса, в ответах на которые респонденты должны были указать фамилии однокурсников, с которыми они чаще всего общаются как по учебным вопросам, так и по вопросам, не связанным с учебной деятельностью. В анкетах студентам предлагалось указать неограниченное число однокурсников. В результате обработки данных были построены сети дружбы и взаимопомощи для каждого из факультетов.

В табл. 1 представлены основные структурные характеристики социальных сетей учащихся I курса факультетов менеджмента и экономики НИУ ВШЭ, обучающихся в Нижнем Новгороде.

В данной выборке в сети взаимопомощи первокурсников попало около 90% всех учащихся, числившихся на момент опроса в университете, сети дружбы охватывают практически всех учащихся, числившихся на I курсе на момент проведения опроса.

Таблица 1. Характеристики социальных сетей

Показатель	Сеть взаимопомощи по учебе		Сеть дружбы	
	Факультет экономики	Факультет менеджмента	Факультет экономики	Факультет менеджмента
Число узлов	118	106	131	121
Число связей	252	249	807	646
Диаметр	15*	10*	7	7
Среднее расстояние между достижимыми парами узлов	5,3	4,2	3,3	3,4
Средняя степень	2,1	2,4	6,2	5,3
Плотность, %	1,8	2,2	4,7	4,4
Коэффициент кластеризации сети, %	20,4	17,2	37,2	34,2
Доля взаимных связей, %	22,2	19,3	59	50,8

* Диаметр наибольшего компонента (всего 2).

Для обоих типов социальных сетей характерна низкая плотность связей, которая определяется как отношение существующего числа связей ко всем потенциально возможным. Для сетей взаимопомощи по учебе для обоих факультетов плотность составляет около 2%. Плотность дружеской сети на факультете экономики составляет 4,7%, на факультете менеджмента — 4,4%, т.е. реализуется менее 5% всех возможных взаимодействий. Однако по сравнению с формальными сетями плотность дружеских сетей в 2 раза выше.

Важными структурными характеристиками социальных сетей являются диаметр сети и среднее расстояние между достижимыми парами узлов. Данные показатели описывают протяженность сетей и используются для анализа удаленности узлов в социальной сети и скорости распространения информации в сетях. Так как сети взаимопомощи по учебе на обоих факультетах не являются полными, характеристики расстояния между участниками сети были рассчитаны для наибольших компонент. Можно отметить, что в сети помощи по учебе на факультете менеджмента между студентами наблюдается более тесная связь, чем в аналогичной сети на факультете экономики.

В рамках дружеских сетей студентам обоих факультетов нужно около трех связей для взаимодействия с любым другим студентом своего курса. Самая длинная цепочка взаимодействия состоит из семи уровней. Значения показателей протяженности сетей для дружеских взаимодействий ниже, чем для сетей взаимопомощи по учебным вопросам. Следует также отметить, что, в отличие от сетей взаимопомощи по учебе, сети дружбы являются полными для обоих факультетов, т.е. нет изолированных социальных групп.

Средняя степень показывает, как много входящих и исходящих связей примерно имеет один участник сети. В среднем студенты анализируемых сетей имеют двух помощников по учебным вопросам и, в свою очередь, были отмечены в качестве помощника в среднем двумя однокурсниками. В случае дружеской сети степень представляет собой число друзей одного человека. В дружеской сети факультета экономики у студента в среднем шесть друзей, в том числе пять из числа однокурсников.

Коэффициент кластеризации в сетях взаимопомощи по учебным вопросам находится на низком уровне и составляет 17,2 и 20,4% на факультетах менеджмента и экономики соответственно. В сетях дружбы в среднем более трети учащихся формируют кластеры. Заметное отличие в значениях показателя для разных типов сетей можно объяснить природой социальных отношений. В рамках взаимопомощи по учебе связи носят временный характер и возникают по мере необходимости одной из сторон. В таком случае связи будут нестабильными, вероятность формирования кластеров небольшая. В то же время дружеские связи скорее будут создаваться между студентами с близкими характеристиками, которые, в свою очередь, формируют устойчивые социальные подгруппы в рамках сети.

Особенности социальных отношений помощи по учебе и дружбы отражаются и в различиях значений долей взаимных связей внутри сети. В дружеских сетях более половины связей взаимны, в то время как в сетях помощи по учебе данный показатель составляет около 20%.

В целом можно отметить, что анализируемые социальные сети на разных факультетах имеют схожую структуру и характеризуются практически идентичными показателями. Сравнивая два типа социальных связей в студенческой среде первокурсников НИУ ВШЭ, обучающихся в Нижнем Новгороде на факультетах менеджмента и экономики, можно отметить, что в дружеских социальных сетях участвует большее число студентов, причем их участие более активно, что выражается в сравнительно более высокой плотности сети и более высоком показателе входящих/исходящих связей. Показатели протяженности сети дружбы ниже аналогичных показателей для сетей взаимопомощи по учебным вопросам, что говорит о более высокой скорости распространения информации в сетях дружбы и более близком социальном взаимодействии студентов.

Анализ ключевых игроков в социальных сетях учащихся

Анализ распределения входящих и исходящих связей в социальных сетях учащихся показал, что чаще всего в качестве помощников по учебе респонденты отмечали двух-трех студентов на факультете экономики и менеджмента со-

ответственно. В среднем за помощью к одному учащемуся обращаются один-два однокурсника. Однако есть студенты, к которым обращаются за помощью до 15 однокурсников. Для дружеских сетей характерны более высокие значения степеней. Чаще всего студенты обоих факультетов указывали от четырех до семи однокурсников в качестве друзей. На факультете менеджмента один учащийся был отмечен чаще всего пятью-шестью однокурсниками, наиболее популярные студенты имеют по 12–13 входящих связей. Студент факультета экономики более чем в половине случаев имеет от четырех до семи входящих связей, некоторых студентов отметили в качестве своих друзей до 18 однокурсников. Можно предположить, что студенты, к которым чаще всего обращаются за помощью другие учащиеся и которых считают друзьями большое число однокурсников, являются наиболее популярными в своих социальных сетях и, следовательно, выполняют важную социальную функцию.

При описании структуры социальной сети большое внимание уделяется анализу положения узлов в сети. Нахождение «центральных» узлов сети представляется одной из основных задач анализа социальных сетей [Freeman, 1978; Bonacich, 1987; Opsahl et al., 2010]. Одним из наиболее эффективных инструментов определения позиции узла в сети является центральность (centrality) [Ajith et al., 2010].

В литературе представлено несколько показателей центральности, которые отражают различные аспекты важности данного участника сети для всей совокупности связей. В данной работе будет исследована позиция студента в сети с точки зрения его популярности. Для анализа положения участника сети с точки зрения его популярности обычно используется показатель центральности по степени. Центральность по степени (degree centrality) — это отношение степени данного узла к максимально возможной степени.

В случае представления сетей в виде направленного графа в качестве показателя популярности в сообществе обычно рассматривают центральность по входящей степени (indegree centrality), которая учитывает связи, направленные к данному узлу от остальных участников социальной сети. Центральность по входящей степени также называется престижем узла.

Результаты эконометрической оценки факторов, влияющих на популярность студента в сетях дружбы и взаимопомощи, представлены в табл. 2.

Согласно полученным результатам среди наблюдаемых переменных на популярность студента в сетях взаимопомощи влияют его способности, характеризующие довузовской успеваемостью и измеренные результатами ЕГЭ. Чем лучше учится студент, тем он более популярен в сети взаимопомощи и тем чаще к нему обращаются за помощью. Кроме того, чем больше студент обращается к своим однокурсникам (т.е. чем ниже его успеваемость, так как предполагается, что за помощью чаще обращаются отстающие студенты), тем меньше его

престиж в сети взаимопомощи по учебе. Можно отметить, что положительное влияние на популярность учащегося в сети взаимопомощи оказывает число дружеских связей. Таким образом, можно предположить, что чем более популярен студент в сети дружбы, тем выше его популярность и в сети помощи по учебе. Вместе с тем возможен и обратный эффект — студенты стараются дружить с теми однокурсниками, которые могут помочь в учебных вопросах. Таким образом, в студенческих сетях взаимопомощи по учебе студенты с высокой успеваемостью и большим числом друзей играют наиболее важную роль.

Таблица 2. Оценки факторов популярности студента

Переменная	Коэффициент	
	Сеть взаимопомощи	Сеть дружбы
Пол	3,005 (3,735)	4,958 (3,282)
Результаты ЕГЭ	0,190*** (0,049)	0,0191 (0,064)
Число студентов, к которым учащийся обращается за помощью	-2,2552** (0,951)	0,9964 (1,134)
Число студентов, которых учащийся считает друзьями	0,1762 (0,398)	2,0744*** (0,475)
Число студентов, которые обращаются за помощью к данному учащемуся		0,3348*** (0,070)
Число студентов, считающих данного учащегося другом	2,7183*** (0,542)	

Примечание. В скобках указаны стандартные погрешности. * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

В дружеских сетях фактор академической успеваемости оказался статистически незначимым. На популярность студента в данных сетях влияет его положение в сетях взаимопомощи: чем более он популярен в сети помощи, тем бóльшим признанием пользуется в сети дружбы. Также на положение студента в сети дружбы влияет число исходящих связей, т.е. сколько однокурсников данный учащийся считает своими друзьями.

Факторы формирования связей в студенческих социальных сетях

В литературе приводится два детерминанта формирования социальных связей между учащимися: эффект соседства и близость индивидуальных ха-

рактических. В данной работе предполагается, что на формирование связей в рамках дружеских сетей значимо влияют оба фактора, в то время как для сетей взаимопомощи по учебным вопросам гомофилия не будет играть определяющей роли, эффект соседства же может оказаться значимым. Предполагается, что каждый студент может формировать социальные связи с любым другим однокурсником со своего факультета. Каждое наблюдение относится к паре, составленной из двух студентов одного факультета. Число наблюдений, таким образом, соответствует числу всевозможных пар.

Зависимая бинарная переменная описывает статус связи: $F_{ij} = 1$, если студенты i и j являются друзьями (помощниками по учебе), $F_{ij} = 0$, если нет. Для анализа используются ненаправленные связи: два студента считались друзьями (помощниками), если хотя бы один из них указал в анкете другого студента в качестве друга. Вероятность дружбы предполагается зависящей от индивидуальных характеристик каждого студента и характеристик пары. Зависимость от индивидуальных характеристик учитывается с помощью фиксированных эффектов, θ_i и θ_j .

Для оценки используется линейная вероятностная модель, фиксированные эффекты в эконометрической модели учитываются с помощью переменных индикаторов для каждого студента в паре. Для сравнения оценивается также логистическая модель, для которой были рассчитаны предельные эффекты.

Оценки моделей вероятности возникновения дружеских связей и связей помощи по учебным вопросам между студентами представлены в табл. 3 и 4.

Таблица 3. Оценки моделей вероятности возникновения дружбы

	Линейная модель	Логистическая модель
<i>Факультет экономики</i>		
Обучение в одной группе	0,174*** (0,007)	0,122*** (0,004)
Одинаковый пол	0,035*** (0,004)	0,036*** (0,004)
Разность баллов по ЕГЭ	-0,0001 (0,0001)	-0,0001 (0,0001)
<i>Факультет менеджмента</i>		
Обучение в одной группе	0,175*** (0,007)	0,199*** (0,009)
Одинаковый пол	0,034*** (0,004)	0,082*** (0,007)
Разность баллов по ЕГЭ	-0,0001*** (0,0001)	-0,0007*** (0,0001)

Примечание. В скобках указаны стандартные погрешности. * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Таблица 4. Оценки моделей вероятности возникновения связей взаимопомощи по учебе

	Линейная модель	Логистическая модель
<i>Факультет экономики</i>		
Обучение в одной группе	0,054*** (0,004)	0,079*** (0,005)
Одинаковый пол	0,003 (0,002)	0,006 (0,005)
Разность баллов по ЕГЭ	-0,0001 (0,0001)	-0,0001 (0,0001)
<i>Факультет менеджмента</i>		
Обучение в одной группе	0,084*** (0,005)	0,109*** (0,009)
Одинаковый пол	0,013*** (0,002)	0,027*** (0,006)
Разность баллов по ЕГЭ	-0,0001* (0,0001)	-0,0002 (0,0001)

Примечание. В скобках указаны стандартные погрешности. * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Результаты свидетельствуют, что наиболее значимым детерминантом формирования социальных связей в сетях дружбы является фактор обучения в одной группе. Данный результат вполне закономерен, так как студенты из одной учебной группы проводят больше времени друг с другом, чем студенты из разных учебных групп, и возможностей для общения у учащихся из одной группы больше. В то же время в дружеских сетях статистически значим эффект гомофилии по полу, студенты одного пола более склонны к формированию дружеских связей на обоих факультетах. Схожесть результатов ЕГЭ увеличивает вероятность дружеских связей только в сети факультета менеджмента. Таким образом, на факультете менеджмента учащиеся с большей вероятностью формируют дружеские связи с однокурсниками со схожими академическими способностями.

На формирование связей взаимопомощи по учебе также значимо влияет фактор обучения в одной группе. В сетях взаимопомощи на факультете экономики фактор различия в результатах ЕГЭ оказался незначимым. Можно предположить, что в данном случае и отстающие, и успевающие студенты обращаются за помощью к отличникам учебы. В отличие от факультета экономики, на факультете менеджмента различие в результатах ЕГЭ оказалось статистически значимым в линейной модели. В сети взаимопомощи на факультете менеджмента значимым фактором оказался также гендерный при-

знак, т.е. женщины с большей вероятностью будут обращаться за помощью к женщинам, мужчины — к мужчинам. На факультете экономики студенты обращаются за помощью независимо от гендерного фактора. Возможно, такое отличие связано с тем, что на факультете менеджмента гендерное распределение студентов с высокой академической успеваемостью более равномерно, в то время как на факультете экономики среди успевающих студентов преобладают женщины.

Источники

Валеева Д.Р., Полядин О.В., Юдкевич М.М. Связи дружбы и помощи при обучении в университете // Вопросы образования. 2013. № 4. С. 70–81.

Ajith A., Hassanien A., Snasel V. Computational Social Network Analysis: Trends, Tools and Research Advances. L.: Springer, 2010.

Baker W. Market Networks and Corporate Behavior // The American Journal of Sociology. 1990. Vol. 96. No. 3. P. 589–625.

Bonacich B. Power and Centrality: A Family of Measures // Ibid. 1987. Vol. 92. No. 5. P. 1170–1182.

Freeman L. Centrality in Social Networks // Conceptual Clarification Social Networks. 1978. Vol. 1. No. 3. P. 215–239.

Lee C., Scherngell N., Barber M.J. Investigating an Online Social Network Using Spatial Interaction Models // Social Networks. 2011. Vol. 33. No. 2. P. 129–133.

Marmaros D., Sacerdote B. How Do Friendship Form? // The Quarterly Journal of Economics. 2006. Vol. 121. No. 1. P. 79–119.

Obsahl T., Agneessens F., Skvoretz J. Node Centrality in Weighted Networks: Generalizing Degree and Shortest Path // Social Networks. 2010. Vol. 32. No. 3. P. 245–251.

Preciado P. et al. Does Proximity Matter? Distance Dependence of Adolescent Friendships // Ibid. 2012. Vol. 34. No. 1. P. 18–31.

Soetevent A.R., Kooreman P. Social Ties within School Classes: The Roles of Gender, Ethnicity, and Having Older Siblings // Oxford Review of Economic Policy. 2005. Vol. 21. Iss. 3. P. 373–391.

Traud A.L. et al. Comparing Community Structure to Characteristics in Online Collegiate Social Networks // SIAM Review. 2011. Vol. 53. No. 3. P. 526–543.

Wejnert C. Social Network Analysis with Respondent-Driven Sampling Data: A Study of Racial Integration on Campus // Social Networks. 2010. Vol. 32. No. 2. P. 112–124.

Wimmer A., Lewis K. Beyond and below Racial Homophily: ERG Models of Friendship Network Documented on Facebook // The American Journal of Sociology. 2010. Vol. 116. No. 2. P. 583–642.

В.В. Титкова,
Д.А. Александров,
В.А. Иванюшина

Научно-учебная лаборатория
«Социология образования
и науки» НИУ ВШЭ,
Санкт-Петербург

ЧЕТЫРЕ СТОРОНЫ СОЦИАЛЬНОЙ АГРЕССИИ: АГРЕССОРЫ, ДРАЧУНЫ, ЖЕРТВЫ И СВИДЕТЕЛИ

Агрессивное поведение в подростковой среде (буллинг) выражается в запугивании и нападках на сверстников. Унижение и запугивание, оскорбления сверстников, драки с ними — довольно распространенное явление в школьной среде. Исследования детей в зарубежных школах говорят, что жертвами буллинга оказываются от 4 до 23% подростков [Juvonen, Graham, 2014; Nuitsing et al., 2012]. Для России публикуются схожие результаты — от 9 до 30% [Bogolyubova et al., 2015; Гусейнова, Ениколопов, 2014]. Независимо от того, носит ли буллинг временный характер или сопровождает ребенка всю его школьную жизнь, он наносит вред физическому и психическому здоровью. Широкая распространенность агрессивного поведения и серьезные последствия для детей заставляют исследователей уделять все большее внимание изучению причин подростковой агрессивности.

Исследования последних лет, посвященные буллингу в школе, находят частичное объяснение распространению такого поведения во влиянии социально-психологической среды класса и статусном подкреплении со стороны сверстников. В этой работе мы анализируем связь популярности подростка и его поведения, а также проверяем наличие этой связи в зависимости от распространенности агрессивного поведения в классах.

Участники буллинга

Социальная агрессия — это не только диадные отношения «агрессор — жертва», но и процесс, в котором так или иначе участвуют все члены класса [Garandean et al., 2014]. Исследователи акцентируют внимание на том, что связь между агрессором и жертвой возникает на основе сформированных в группе отношений, и отношение окружающих сверстников влияет на поведение агрессора и жертвы [Juvonen, Graham, 2014].

Исследователи выделяют группы подростков, которые в разной степени задействованы в буллинге. В нашей статье будет использоваться следующая терминология, обозначающая разные роли участников:

- 1) агрессоры — подростки, которые запугивают, бьют, обзывают;
- 2) жертвы — те, кто подвергаются нападкам и не предпринимают ответных агрессивных действий;
- 3) драчуны (bully/victims) — подростки, демонстрирующие поведение агрессора, но и сами оказывающиеся жертвами нападков (их бьют, обзывают и т.д.);
- 4) свидетели — подростки, которые напрямую не вовлечены в агрессию (они никого не бьют, не обзывают, и их никто не бьет и не обзывает).

Жертвы и агрессоры значимо отличаются друг от друга в восприятии себя и окружающих, они демонстрируют разные социальные навыки и attitudes [Cunningham, 2007; Haynie et al., 2001]. Для жертв характерно негативное представление о самих себе (занижены самоуважение, чувство собственного достоинства и оценка своей успешности). Положение жертвы связано с повышенной социальной тревожностью, чувством одиночества и подавленности. А. Рейнтъес с соавторами [2010] показали, что виктимизация в значительной степени предсказывает психологические проблемы, но в то же время изначальные психологические проблемы подростка поддерживают и закрепляют его положение жертвы [Reijntjes et al., 2010]. Несмотря на положительное отношение к окружающим жертвы часто непопулярны среди сверстников, у них мало друзей, причем часто друзья — это такие же жертвы [Cunningham, 2007; Haynie et al., 2001]. Есть исследования, в которых показано, что виктимизация ребенка со временем нарастает, если он дружит с учеником, чья виктимизация выше его собственной [Sentse et al., 2013].

Агрессоры, напротив, имеют негативные представления о других, не испытывают сочувствия к окружающим и не умеют поставить себя на их место [Cook, 2010]. Агрессоры часто обладают хорошими социальными компетенциями, что позволяет им успешно управлять ситуацией: они перекалывают вину на жертву; переводят некоторые инциденты буллинга в разряд шуток; используют агрессию как инструмент манипулирования, применяя его для поддержания своего статуса в группе [Haynie et al., 2001].

Из трех типов непосредственных участников буллинга драчуны (bully/victim) считаются наиболее проблемными — у них низкое чувство принадлежности к школе и зачастую более высокий уровень агрессивного поведения, чем у агрессоров. Драчуны обладают низкой саморегуляцией и активно реагируют на провокации, в результате чего число инцидентов буллинга, в которые они вовлечены, оказывается существенно выше, чем у жертв и агрессоров [Yang, Salmivalli, 2015]. Даже агрессоры демонстрируют большую

привязанность к школе, чем драчуны [Cunningham, 2007]. В отличие от агрессоров, у bully/victims низкие социальные компетенции, но психологические последствия буллинга для них менее серьезны, чем для жертв [Haynie et al., 2001].

Свидетели рассматриваются исследователями как базовая категория для сравнения. В случае если они становятся на сторону жертвы, последствия для жертв оказываются менее разрушительными: если жертвы получили защиту, их самооценка оказывается выше, и даже их статус среди сверстников повышается [Huising et al., 2012]. Статус защитника связан с высоким социальным статусом среди одноклассников [Sainio et al., 2010].

Агрессия и популярность

Связь агрессивного поведения и дружеских предпочтений неоднозначна. В большом числе работ было показано, что агрессивное поведение положительно сказывается на воспринимаемом статусе подростка, но отрицательно — на его социометрической популярности [Cillessen, Rose, 2005]¹. Многими исследователями высказывается предположение, что агрессивное поведение как раз и используется с целью поддержания воспринимаемого статуса среди сверстников [Dijkstra et al., 2008]. Вместе с тем агрессивное поведение должно вызывать неприязнь со стороны сверстников и уменьшать число желающих дружить с таким человеком, что и подтверждается исследованиями [Ibid.].

В то же время есть работы, в которых было показано, что в некоторых случаях агрессивные подростки обладают высокой социометрической популярностью [Tseng et al., 2013]. Наконец, есть исследования, опровергающие наличие какой-либо связи между агрессивным поведением и популярностью. Так, в работе Бутовской с соавторами популярность агрессоров не отличалась от популярности других студентов при контроле по гендеру и социально-экономическому статусу [Butovskaya et al., 2007].

Роль среды класса

Следование групповым нормам поведения и их соблюдение каждым отдельным подростком одобряется сверстниками; нарушение их наказывается

¹ Воспринимаемый статус (воспринимаемая популярность, *perceived popularity*) обычно определяется через вопросы типа: «Кто самый популярный в вашем классе?». Социометрическая популярность определяется через число друзей.

[Гидденс, 1999, с. 119–121]. В классах, где нападки на сверстников встречаются многократно, к агрессорам относятся более дружелюбно [Sentse et al., 2007].

В исследовании Дейкстры и коллег [2008] обсуждается, что нормы класса формируются не столько через поведение всех учеников в классе, сколько через поведение популярного подростка: если популярные личности демонстрируют высокий уровень агрессии, отношение остальных к агрессивным действиям становится менее негативным [Dijkstra et al., 2008]. В крайних случаях агрессивность одноклассников создает среду, в которой драки и оскорбления окружающих становятся критерием популярности и сохранения высокого статуса [Bellmore et al., 2011].

Среда класса влияет на отношение к жертве. В классах, где жертв мало, они испытывают более серьезные последствия нападок: чувствуют свою непохожесть и винят себя в несоответствии ожиданиям сверстников. В классах с высокой виктимизацией/агрессивностью жертвы подвергаются меньшему исключению; если жертв несколько, их самооценка несколько выше, они менее склонны винить себя и связывать свой статус жертвы с личными недостатками [Sentse et al., 2007]. Парадоксальным образом агрессивная среда оказывается защитой для жертв.

В настоящем исследовании мы поставили две задачи: сравнить популярность подростков с разными ролями в буллинге (агрессоры, драчуны, жертвы, свидетели) и проверить влияние среды класса на связь популярности и агрессии. Мы предполагаем, во-первых, что агрессивное поведение повышает статус — агрессоры и драчуны будут популярнее, чем жертвы и свидетели; во-вторых, что чем агрессивнее среда класса, тем выше популярность агрессора; в-третьих, что в высокоагрессивных классах жертвы будут подвергаться социальной изоляции.

Данные и методы

Участники

В работе используются данные одной из волн панельного исследования учащихся четырех техникумов/колледжей г. Санкт-Петербурга. Данные собирались в ходе анкетного опроса учащихся, находящихся на третьем году обучения. На основе результатов пилотного опроса 20 техникумов/колледжей г. Санкт-Петербурга было отобрано четыре учебных учреждения с разным гендерным составом и социально-психологическими характеристиками. В результате профессиональной специализации гендерный состав колледжей различается: один преимущественно мужской (97% юношей), два

преимущественно женских (94% девушек), один со смешанным гендерным составом (73% юношей). В исследовании используются данные по 588 учащимся (из которых 52% девушек), чей возраст составил 17–18 лет на момент проведения используемой волны опроса.

В опросе принимали участие все учащиеся параллели, находившиеся на момент опроса в учебном учреждении. Подростков просили самостоятельно заполнить анкету. В каждом классе интервьюер объяснял цели исследования, требования к заполнению анкеты, отвечал на вопросы и собирал заполненные анкеты. Преподаватели и администрация колледжей/техникумов не принимала участия в процедуре проведения опроса.

Инструмент

Опросный инструмент был разработан специально для данной возрастной категории подростков исследовательской группой НУЛ СОН. Для выяснения структуры дружеских связей подростков был использован метод *name generator*. Подростков просили назвать друзей из их параллели, с которыми они общаются больше всего. Поскольку анкеты заполняли все учащиеся параллели, то в результате были получены полные сети общения в каждом учебном заведении. Учащиеся могли назвать максимум 10 друзей, но этой возможностью воспользовались малое число подростков, среднее число номинаций равно трем.

Агрессивное поведение (буллинг) подростка выявлялось через наличие хотя бы одной номинации по одному из вопросов: «Кто из твоих однокурсников зачинщик драк?»; «Кто из твоих однокурсников дразнит других?». Виктимизация определялась как наличие хотя бы одной номинации по вопросам: «Кого из твоих одноклассников обзывают?», «Кого из твоих одноклассников бьют?». Статус драчуна определялся наличием номинаций и по буллингу, и по виктимизации.

При обработке данных учащихся все имена были удалены и заменены на коды, поэтому используемая база данных является полностью анонимизированной.

Описание переменных

Социометрическая популярность. Переменная, отражающая включенность подростка в сети общения — его социометрическую популярность среди сверстников, — рассчитывается как число полученных им дружеских номинаций. В работе используется как исходная, так и нормированная по числу учащихся в группе социометрическая популярность. Нормирование

числа номинаций потребовалось для сглаживания эффекта размера группы. В иерархическом моделировании нормированная социометрическая популярность является зависимой переменной.

Статус *агрессора, жертвы, драчуна* кодировался как бинарная переменная, где 1 означает соответствующую роль, 0 — отсутствие роли. К *свидетелям* были отнесены учащиеся, не получившие ни одной номинации по буллингу и виктимизации.

Агрессивность *среды* (переменная второго уровня) понимается нами как *распространенность практик агрессивного поведения* в классе; рассчитывалась как процент подростков, демонстрирующих агрессивное поведение. Классы были разделены на три группы: классы с низкоагрессивной средой (0–6% агрессоров, нижний квартиль распределения), с нейтральной средой (7–13% агрессоров), с высокоагрессивной средой (более 13% агрессоров, верхний квартиль распределения).

Методы анализа данных

Статистический анализ данных проводится с помощью однофакторного дисперсионного анализа (ANOVA) и многоуровневого регрессионного анализа, предназначенного для работы с иерархически организованными данными. Строились двухуровневые модели, где первый уровень — уровень индивида, второй — класса.

Результаты

Связь социометрической популярности и поведения.

Учащиеся, не вовлеченные в отношения буллинга (свидетели), составляют большинство — свыше 67%. Из почти 33% подростков, непосредственно вовлеченных в агрессию, агрессоров — 14,5%, драчунов — 7,5%, жертв — около 11% (табл. 1).

Таблица 1. Рольевые группы в буллинге

Роль в буллинге	Число (процент)
Свидетель	395 (67,2)
Жертва	64 (10,9)
Драчун	44 (7,5)
Агрессор	85 (14,5)

На рис. 1 представлена сеть дружеских отношений внутри одного из техникумов. Кругком обозначается каждый отдельный учащийся, связи между кругками — дружеские номинации. Размер кругка отражает число полученных номинаций, т.е. популярность. Мы наблюдаем, что жертвы (белые кругки) в дружеских сетях оказываются малопопулярными, в то время как агрессоры (черные кругки) и драчуны (светло-серые кругки) весьма популярны.

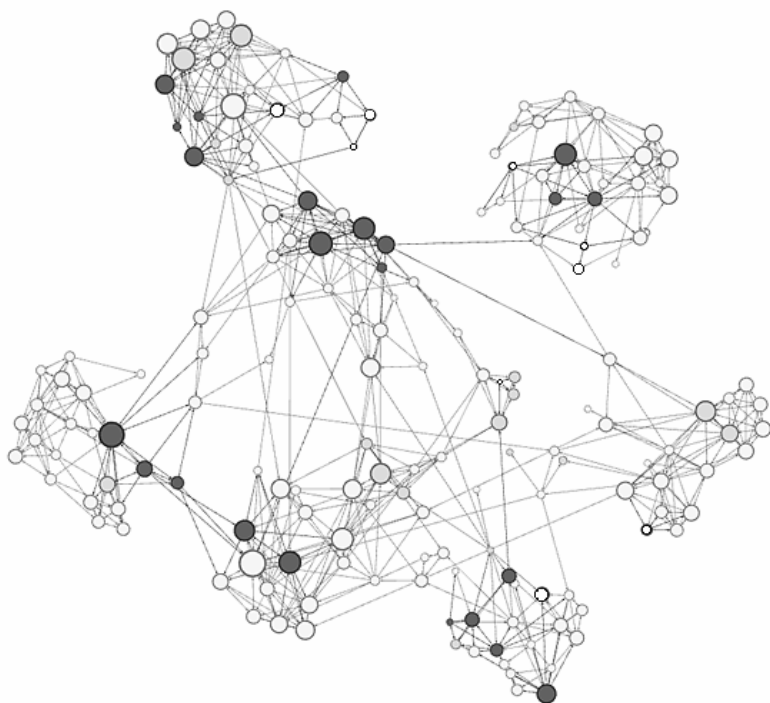


Рис. 1. Сеть дружеских отношений между учащимися внутри одного техникума

В следующей таблице показано, что жертвы и свидетели одинаково популярны среди сверстников (табл. 2, сравнение методом ANOVA). Подростки, пострадавшие от нападков, не подвергаются социальному исключению и не отвергаются сверстниками. Агрессоры популярнее остальных учащихся. У драчунов — промежуточный статус: выше, чем у жертв и свидетелей, но ниже, чем у агрессоров.

Таблица 2. Рольевые группы в буллинге и их популярность

	Свидетели, mean (SD)	Жертвы, mean (SD)	Драчуны, mean (SD)	Агрессоры, mean (SD)	f-value	Sig.
Социометрическая популярность	0,14 (,09)	0,14 (,09)	0,17 (,12)	0,21 (,13)	16,21	0,000

Свыше 15% девушек оказываются агрессорами и свыше 11 — жертвами; близкие показатели у юношей: около 14% называются агрессорами и свыше 11% — жертвами (табл. 3). Различия наблюдаются в категории «драчуны»: около 5% от числа девушек и свыше 10% от числа юношей ($\chi^2 - sq = 6,15$, sig. = 0,013).

Таблица 3. Распределение ролей между юношами и девушками

	Свидетели	Жертвы	Драчуны	Агрессоры
Девушки	209 (68,5%)	34 (11,1%)	15 (4,9%)	47 (15,4%)
Юноши	184 (65,5%)	30 (10,7%)	29 (10,3%)	38 (13,5%)

Популярность девушек несколько выше, чем у юношей (t -value = 5,5, sig. = 0,02). Такая разница объясняется не тем, что подростки предпочитают дружить с девушками, а наличием гендерной сегрегации между классами. В классах, где учатся преимущественно девушки, сети дружбы более плотные, и можно получить много номинаций в друзья. Юноши склонны называть меньшее число друзей, что делает их сеть дружбы более разреженной.

На уровне классов был рассчитан процент разных групп подростков. Мы разделили классы на три категории в зависимости от процента агрессоров в классе. В табл. 4 приведено сравнение классов (ANOVA) с высокоагрессивной (8 классов), нейтральной (11 классов) и низкоагрессивной (8 классов) средой. В высокоагрессивной среде значимо выше процент жертв. Подростки-драчуны одинаково представлены во всех классах.

Таблица 4. Распределение групп подростков по классам с разным уровнем агрессивности

	Среда класса (средний процент (SE))		
	низкоагрессивная	нейтральная	высокоагрессивная
Жертвы	5,5 (6,2)	6,6 (4,5)	13,5 (6,7)
Драчуны	3,5 (2,3)	6,9 (2,1)	4,7 (1,7)
Агрессоры	3,7 (3,2)	9,9 (2,1)	19,3 (4,7)

Для проверки гипотезы о наличии эффекта среды класса, т.е. влияния уровня агрессивного поведения на популярность агрессоров, драчунов, жертв и свидетелей, была построена двухуровневая иерархическая модель. Базовой категорией на первом уровне для сравнения групп подростков выбраны свидетели, на втором уровне — классы с нейтральной средой. Результаты моделирования приведены в табл. 5.

Таблица 5. Результаты многоуровневой регрессии.
Зависимая переменная популярность

	Coeff. (SE)	p-value
<i>Второй уровень</i>		
Константа	0,140 (0,008)	< 0,001
Низкий процент агрессоров в классе	-0,029 (0,014)	0,047
Высокий процент агрессоров в классе	0,021 (0,017)	0,222
<i>Первый уровень</i>		
Жертвы	0,015 (0,014)	0,289
Драчуны	0,013 (0,012)	0,274
Агрессоры	0,076 (0,022)	< 0,001
<i>Межуровневые интерактивные эффекты</i>		
Жертвы в классах с <i>низким</i> процентом агрессоров	-0,019 (0,024)	0,44
Жертвы в классах с высоким процентом агрессоров	-0,043 (0,025)	0,088
Драчуны в классах с низким процентом агрессоров	0,036 (0,019)	0,056
Драчуны в классах с <i>высоким</i> процентом агрессоров	0,020 (0,040)	0,622
Агрессоры в классах с <i>низким</i> процентом агрессоров	-0,022 (0,030)	0,453
Агрессоры в классах с <i>высоким</i> процентом агрессоров	-0,017 (0,030)	0,563

В низкоагрессивных классах популярность свидетелей ниже, чем в других классах. Агрессоры более популярны, чем свидетели, в классах с нейтральной средой (0,076 (0,022), sig. = < 0,001). Отсутствие значимых межуровневых интерактивных эффектов говорит о том, что популярность агрессора также высока и во всех других классах. Можно было предположить, что в тех средах, где нападки на сверстников не распространены, агрессоры не получают общественной поддержки и их популярность уменьшается, но мы этого не обнаруживаем: агрессоры очень популярны во всех классах.

В классах с нейтральной средой уровень популярности драчунов и жертв не отличается от уровня популярности свидетелей. Однако популярность драчунов значимо повышается в классах, где агрессивное поведение мало распространено. Это наглядно представлено на графике (рис. 2).

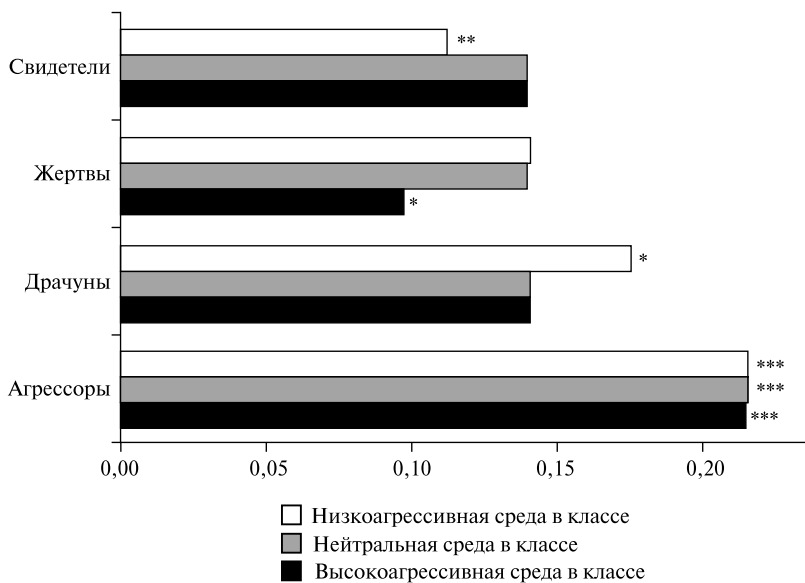


Рис. 2. Размер регрессионных коэффициентов

Примечание. Уровень значимости: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,001$.

Популярность жертв также связана со средой класса. Если в нейтральной и низкоагрессивной среде их популярность не отличается от популярности свидетелей, т.е. большинства учащихся класса, то в высокоагрессивной среде популярность жертв значимо ниже.

Обсуждение

В нашем исследовании был поставлен вопрос о социальном статусе подростков — агрессоров, жертв, драчунов — в классах с разным уровнем распространенности агрессии. Социальный статус операционализируется как популярность среди сверстников. Мы показали, что 1) агрессоры высокопопулярны вне зависимости от распространенности агрессивного поведения в классе; 2) агрессивная среда класса создает условия, в которых жертва подвергается риску социального исключения.

Результаты нашего исследования говорят, что агрессивное поведение (буллинг) положительно связано с социальным статусом в классе. В отличие от большого числа исследований, показывающих отрицательную связь

буллинга с социометрической популярностью [Cillessen, Rose, 2005], мы показали, что дружба с агрессором может быть привлекательна для сверстников. Предположение, что «дружелюбная» среда класса, где число агрессоров низкое, должна создавать нормы просоциального поведения и вызвать отрицательное отношение к агрессорам, не подтвердилось. По нашим данным, в этих классах агрессоры так же, как и в высокоагрессивных классах, оказываются наиболее привлекательными друзьями.

Положение жертв оказывается опасным в классах, где социальная агрессия широко распространена. Здесь наши результаты также отличаются от ранее опубликованных. Проверая гипотезу о том, что индивидуальное расхождение с групповыми нормами приводит к социальному исключению (person-group dissimilarity model), [Sentse et al., 2007] обнаружили, что присутствие в группе нескольких жертв создает механизм, снижающий негативные последствия виктимизации. В нашем случае жертвы оказываются менее популярными именно в высокоагрессивной среде. Вероятно, это объясняется тем, что в этих классах уровень агрессии настолько высок, что для подростка дружба с жертвой повышает опасность самому стать жертвой или повысить свой уровень виктимизации.

Ограничение нашего исследования состоит в том, что оно носит скорее характер изучения отдельных случаев; характер выборки не позволяет распространить результаты на генеральную совокупность. И все же, если брать во внимание, что нами были изучены столь разные по гендерному составу и специализации техникумы, результаты можно назвать тревожными. Вероятным объяснением столь высокого социального статуса агрессоров может служить специфика контингента учащихся: в учреждения начального и среднего профобразования идут подростки, для которых академические достижения не являются целью. Между тем, по мнению некоторых исследователей, именно академическая мотивация может стать фактором, снижающим агрессию, так как она мешает достижению образовательных успехов. Вероятно, в профессиональных лицеях и техникумах, где не поддерживается основная ценность — успешное получение знаний, формируются другие ценности, нормы и критерии успеха.

Источники

Гидденс Э. Социология. М.: Эдиториал УРСС, 1999.

Гусейнова Е.А., Ениколопов С.Н. Влияние позиции подростка в буллинге на его агрессивное поведение и самооценку // Психологическая наука и образование. 2014. № 6 (2). С. 246–256.

Bellmore A., Villareal V.M., Ho A.Y. Staying Cool across the First Year of Middle School // *Journal of Youth and Adolescence*. 2011. Vol. 40. No. 7. P. 776–785.

Bogolyubova O., Skochilov R., Smykalo L. Childhood Victimization Experiences of Young Adults in St. Petersburg, Russia // *Journal of Interpersonal Violence*. 2014. Vol. 30. Iss. 7. P. 1153–1167.

Butovskaya M.L., Timentschik V.M., Burkova V.N. Aggression, Conflict Resolution, Popularity, and Attitude to School in Russian Adolescents // *Aggressive Behavior*. 2007. Vol. 33. No. 2. P. 170–183.

Cillessen A.H.N., Rose A.J. Understanding Popularity in the Peer System // *Current Directions in Psychological Science*. 2005. Vol. 14. No. 2. P. 102–105.

Cook C.R. et al. Predictors of Bullying and Victimization in Childhood and Adolescence: A Meta-Analytic Investigation // *School Psychology Quarterly*. 2010. Vol. 25. No. 2. P. 65–83.

Cunningham N.J. Level of Bonding to School and Perception of the School Environment by Bullies, Victims, and Bully Victims // *The Journal of Early Adolescence*. 2007. Vol. 27. No. 4. P. 457–478.

Dijkstra J.K., Lindenberg S., Veenstra R. Beyond the Class Norm: Bullying Behavior of Popular Adolescents and Its Relation to Peer Acceptance and Rejection // *Journal of Abnormal Child Psychology*. 2008. Vol. 36. No. 8. P. 1289–1299.

Garandeau C.F., Lee I.A., Salmivalli C. Inequality Matters: Classroom Status Hierarchy and Adolescents' Bullying // *Journal of Youth and Adolescence*. 2014. Vol. 43. No. 7. P. 1123–1133.

Haynie D.L. et al. Bullies, Victims, and Bully/Victims: Distinct Groups of at-Risk Youth // *The Journal of Early Adolescence*. 2001. Vol. 21. No. 1. P. 29–49.

Huitsing G. et al. “It Must Be Me” or “It Could Be Them?”: The Impact of the Social Network Position of Bullies and Victims on Victims' Adjustment // *Social Networks*. 2012. Vol. 34. No. 4. P. 379–386.

Juvonen J., Graham S. Bullying in Schools: The Power of Bullies and the Plight of Victims // *Annual Review of Psychology*. 2014. Vol. 65. No. 1. P. 159–185.

Reijntjes A. et al. Peer Victimization and Internalizing Problems in Children: A Meta-Analysis of Longitudinal Studies // *Child Abuse & Neglect*. 2010. Vol. 34. No. 4. P. 244–252.

Sainio M. et al. Victims and Their Defenders: A Dyadic Approach // *International Journal of Behavioral Development*. 2010. Vol. 35. No. 2. P. 144–151.

Sentse M. et al. Person-Group Dissimilarity in Involvement in Bullying and Its Relation with Social Status // *Journal of Abnormal Child Psychology*. 2007. Vol. 35. No. 6. P. 1009–1019.

Sentse M. et al. The Dynamics of Friendships and Victimization in Adolescence: A Longitudinal Social Network Perspective // *Aggressive Behavior*. 2013. Vol. 39. No. 3. P. 229–238.

Tseng W.L. et al. A Cross Lagged Structural Equation Model of Relational Aggression, Physical Aggression, and Peer Status in a Chinese Culture // *Ibid.* No. 4. P. 301–315.

Yang A., Salmivalli C. Effectiveness of the KiVa Antibullying Programme on Bully-Victims, Bullies and Victims // *Educational Research*. 2015. Vol. 57. No. 1. P. 80–90.

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Н.А. Заиченко

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»,
Санкт-Петербург

ПРОБЛЕМА РЕАЛИСТИЧНОСТИ ЦЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОГО КОНТРАКТА В ОБЩЕМ ОБРАЗОВАНИИ

Трудовые контракты в системе образования в последние 3 года рассматриваются в контексте эффективного контракта. Суждения и исследования в области эффективного контракта, в свою очередь, разворачиваются в области повышения качества образования, обновления кадрового состава и привлечения молодых талантливых педагогов для работы в школе — все эти компоненты заявлены в дорожной карте¹. Мы обратились к данному документу исходя из соображений, что это единственный правовой акт, который предлагает в контексте развития образования такую содержательную связку, как «оплата за результат» (в подразделах «Достижение новых качественных образовательных результатов» и «Введение эффективного контракта в общем образовании») [Распоряжение..., 2014; Постановление..., 2013].

Используя информацию из данных подразделов, мы уточняем замысел введения эффективного контракта и выясняем, что показатели его эффективности базируются на четырех китах результативности обучения и трех китах собственно эффективности контракта.

К показателям результативности государство относит:

1) отношение среднего балла ЕГЭ по математике и русскому языку между «лучшими» и «худшими» школами (априори — переход на новые ФГОС²);

¹ План мероприятий (дорожная карта) «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» / утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2012 г. № 2620-р; распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2014 г. № 722-р с прилагаемым планом мероприятий («дорожной картой») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» (далее — план).

² ФГОС — федеральный государственный образовательный стандарт.

2) удельный вес профессионально ориентированных школьников к их общей численности;

3) результаты школьников в международных исследованиях (PIRLS, TIMSS, PISA);

4) удельный вес численности учителей, обучившихся по модернизированным программам.

Показатели введения эффективного контракта включают:

1) доведение средней заработной платы педагогов до уровня средней по региону;

2) удельный вес численности учителей в возрасте до 35 лет к общей численности;

3) долю педагогических работников с первой и высшей категорией.

Реализуя замысел концепции эффективного контракта, к 2018 г. мы должны получить «модернизированных» учителей с какой-либо квалификационной категорией, зарплатой не ниже средней по региону, и каждый пятый из них будет в возрасте до 35 лет.

Возрастная когорта учителей до 35 лет на конец 2013 г. в разных регионах представлена по-разному: от 8,2 и 8,45% 35-летних к общему количеству учителей в Смоленской и Рязанской областях до 25,43% в Республике Ингушетия, 24,69% в Чеченской Республике и 20,7% в Республике Дагестан (рис. 1).

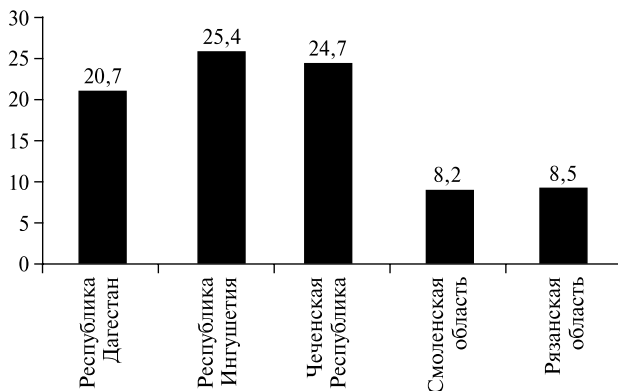


Рис. 1. Доля учителей по «крайним» регионам в возрасте до 35 лет, 2013 г., %

При этом именно Республика Ингушетия, занимающая 1-е место в основном рейтинге «молодости» учителя, относится к тем трем регионам, где выполнение (вернее, невыполнение) указа [Указ..., 2012] находится на самом

низком уровне к началу 2014 г. Так, заработная плата учителя в Республике Дагестан, Забайкальском крае и Республике Ингушетия составила соответственно 84,0; 85,0 и 86,0% к средней заработной плате по региону. У отстающих по «молодости» учителей из Рязанской и Смоленской областей норма выполняется соответственно на 100,0 и 102,0% (рис. 2).

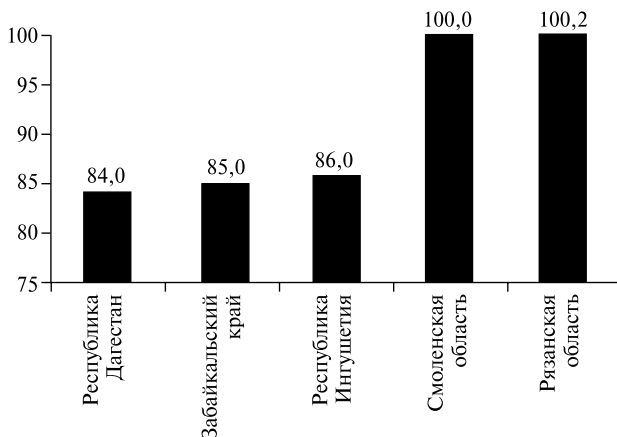


Рис. 2. Уровень выполнения указа президента по соотношению средней заработной платы учителя к средней по экономике региона, 2013 г., %

Продолжая далее сравнивать эти регионы по показателю зависимости заработной платы от квалификации, обнаруживаем следующее. В Республике Ингушетия и Чеченской Республике разрыв в заработной плате между учителями без категории и с высшей категорией составляет соответственно немногим менее чем 41,0 и 45%. Регионы с малой долей молодых учителей демонстрируют более широкий разрыв в зарплатах в зависимости от наличия квалификации: 54,8% в Смоленской области и 58,0% в Рязанской.

В целом по России межрегиональный разрыв в оплате труда учителя в 2014 г. в расчете на одну ставку достигает пределов от 13,0 тыс. руб. в Республике Калмыкия до 51,0 тыс. руб. в Москве (т.е. в 3,9 раза) при средней оплате ставки в 21,3 тыс. руб. в месяц к марту 2014 г. (рис. 3).

Однако, если мы будем сравнивать учителей тех пяти «крайних» по «молодости» учителя регионов в разрезе цены одной ставки, то окажется, что существенной разницы между ними нет и цена 1 ч учебной нагрузки учителя в этих регионах колеблется в пределах 10%: от 213 руб. в Республике Ингушетия до 234 руб. в Рязанской области. Таким образом, эффективный контракт

работает со всей ясностью по географическому принципу, но не очевидна его взаимосвязь с показателями качества труда³.

Что касается результативности обучения, через 4 года страна ожидает ежегодного приращения на 2–3% по показателю «улучшение результатов выпускников школ, в первую очередь тех школ, выпускники которых показывают низкие результаты на едином государственном экзамене». Но особого успеха мы добьемся (если уверовать в показатели дорожной карты) в международных сопоставительных исследованиях и войдем по показателям PISA в 15 лучших стран, по показателям PIRLS и TIMSS — в первую пятерку.

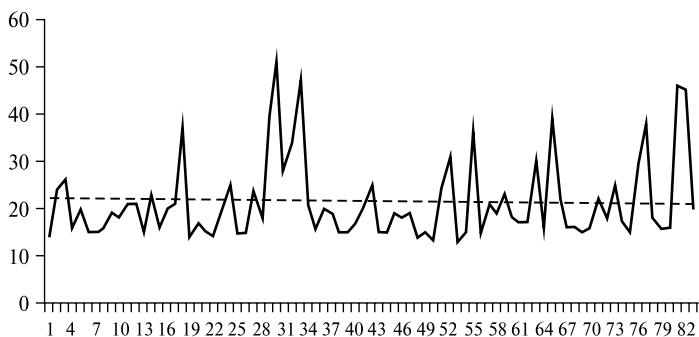


Рис. 3. Межрегиональный разрыв в оплате труда учителя в расчете на одну ставку (при ставке 18 ч), февраль 2014 г., тыс. руб.

Эти планы амбициозны и, возможно, реальны. Но нет никаких предпосылок к тому, что эти достижения по показателям качества напрямую связаны с затеей эффективного контракта.

Нормативные амбиции трудового (эффективного) контракта заложены в системе показателей, измеряющих качество труда, измерять которое мы пока не научились. Как ЕГЭ [Заиченко, 2011], международные сопоставительные исследования и школьная «профилитизация» [Там же] не являются достоверными сигналами качественного образования, так и трудовой договор — эффективный контракт — сегодня не является эффективным и прозрачным инструментом, влияющим на качество образования (образовательные результаты). Анализ локальных актов образовательных организаций, связанных с темой надбавок и доплат за качество труда, позволяет сделать

³ Расчеты проведены автором статьи на основе открытых данных федерального мониторинга на сайте КПО («Наша новая школа»): <<http://www.kpmo.ru>> (дата обращения: 28.04.2014).

вывод, что сегодня мы наблюдаем реально используемые стимулы, способные влиять не столько на качество труда педагога (и образования), сколько на уровень заработной платы.

Контракт в реальной практике — не эффективный, а стимулирующий. Более того, он стимулирует коллективы на имитацию эффективности: указ президента о доведении зарплаты учителя до средней зарплаты по экономике надо выполнять [Указ..., 2012; Программа..., 2012]; увеличение зарплат должно быть связано с качеством работы; дополнительное финансирование на выполнение указа выделено (на уровне регионов). Не составляет труда разработать показатели качества, объясняющие увеличение заработных плат [Письмо..., 2013].

Более 64% директоров, заведующих дошкольными образовательными учреждениями и заместителей директоров школ Санкт-Петербурга, участвовавших в опросе на тему «Качество образования и заработная плата»⁴, считают, что на сегодня эффективный контракт и качество образования не взаимосвязаны, при этом 82% из них считают, что потенциал влияния трудового контракта на изменение качества образования достаточно высок при наличии адекватных, специфицированных на работу каждого педагога показателей.

Более детальная «разбивка» характеристик, которые дают руководители школ (директора и завучи), по семи параметрам (рис. 4) сигнализирует о проблеме профанации (18% опрошенных заявляют о ней) и таком явлении образовательной среды, как «каждый шаг должен быть оплачен» (около 30% опрошенных указывают на эту проблему).

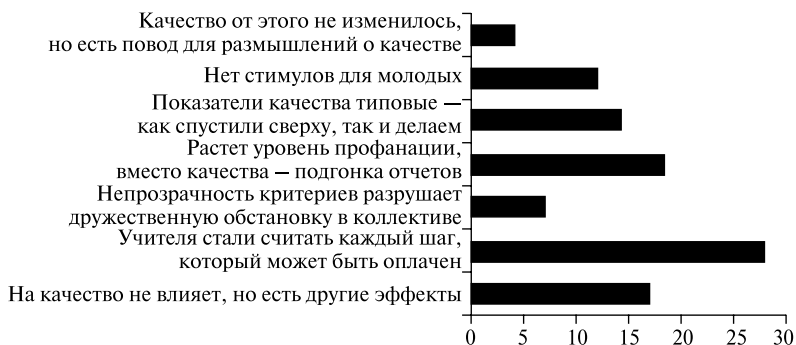


Рис. 4. Ответы на вопрос «Что дает эффективный контракт качеству образования?», %

⁴ В опросе приняли участие 114 респондентов (87 — в апреле 2014 г., 27 — в ноябре 2014 г.).

Косвенной характеристикой качественного образования является квалификация учителя. Чем выше квалификация, тем выше наши ожидания качественного результата труда и, в парадигме эффективного контракта, тем выше оплата такого труда. Для выяснения этой зависимости дополнительно к опросам мы используем для анализа статистическую информацию, находящуюся в открытом доступе⁵, позволяющую представить, каков разброс по уровню заработной платы в региональном разрезе между трудом учителя с высшей квалификационной категорией и трудом учителя без категории (рис. 5). В данном случае мы не указываем регионы на графике, так как стоит задача показать разброс в заработной плате в межрегиональном и межквалификационном разрезе. Данные вполне убедительно говорят о разрыве в заработной плате между регионами по учителям и без квалификации, и с высшей категорией в 5 раз, при этом разрыв между теми, кто пока не имеет категории, и теми, кто имеет высшую категорию, в межрегиональном сравнении доходит до разницы в 1500% (от 10,0 до 145,0 тыс. руб.).

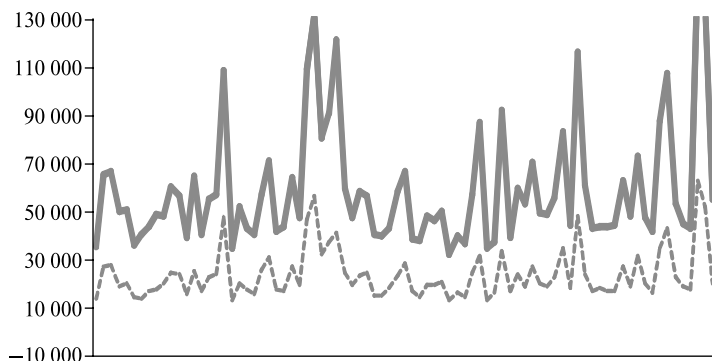


Рис. 5. Межрегиональная и межквалификационная разница в заработной плате учителя, руб./мес.

Не менее интересным представляется пример с данными об уровне заработной платы в одном городе в межрайонном разрезе (рис. 6). Приведем пример Санкт-Петербурга, где представлены данные по зарплате учителя за декабрь — июнь 2013 г. по пяти (из 18) районам города. Запредельная «волатильность» заработной платы в пределах полугодия никак не может свиде-

⁵ График составлен автором по данным федеральных мониторингов на сайте КРМО («Наша новая школа»): <<http://www.kpmo.ru>> (дата обращения: 16.04.2014).

тельствовать об изменениях качества труда учителя и соответственно качества образовательных результатов школьников.

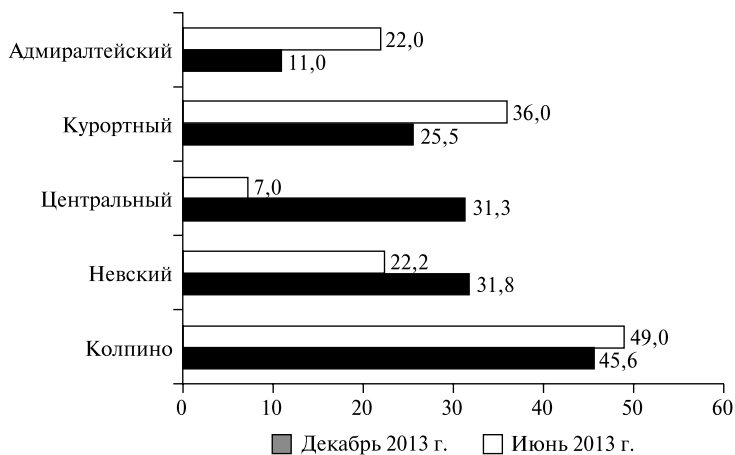


Рис. 6. Данные по заработной плате учителей образовательных учреждений некоторых районов Санкт-Петербурга, июнь — декабрь 2013 г., тыс. руб.

Образовательные услуги относятся к доверительным благам, и базовым основанием трудового контракта должно выступать доверие. В нашем случае это доверие государства к производителям услуги. Формируя взаимоотношения на основе доверия, государство (его представительные органы) как относительно рациональный агент должно избегать увеличения транзакционных издержек по измерению вклада каждого субъекта в результат труда (эффект). В свою очередь, производитель услуги, обнаруживая это доверие государства и общества, будет прикладывать достаточные усилия для достижения требуемых от него результатов, так как доверие дорогого стоит. Именно на этих доверительных отношениях и должен формироваться образ учителя. Статус учителя повышает не та высокая зарплата, которую сопровождает тотальная отчетность — контроль каждого вложенного в учителя рубля, а высокая гарантированная зарплата, которая играет роль сигнала для общества об уровне ответственности учителя и доверии к нему государства.

Проблема высоких транзакционных издержек, связанных с контролем исполнения показателей качества через эффективный контракт, заключается только в высоком уровне недоверия к производителям образовательных услуг. Поэтому структура контрактов во многих регионах сдвинута в сторону стимулирующей части, требующей контроля использования средств. Кон-

тракт, построенный на доверии, напротив, будет иметь высокую долю гарантированной оплаты (до 85%), что существенно уменьшает стимулирование производителей услуг к имитационной эффективности и увеличивает степень их ответственности, оправдывающей доверие к ним со стороны общества и государства.

В контексте феномена асимметрии информации производитель образовательной услуги (учитель, воспитатель, организация) имеет более полную информацию о реальном качестве предоставляемой услуги, чем покупатель (в нашем случае — государство или его полномочный представитель — распорядитель бюджетных средств). Теоретически покупатель получит плохой товар по завышенной цене. Покупатель будет пытаться через мониторинговые мероприятия выявить «хороший товар» честного производителя, что будет связано с увеличением транзакционных издержек. При кажущемся обилии информационных потоков достоверной аналитической информации о качестве образовательных услуг недостаточно. Производители некачественных образовательных продуктов и услуг, скорее всего, будут получать такие же высокие ставки оплаты (что в реальности и происходит), как и те, кто делает свою работу на совесть. В данном контексте эффективный контракт дискредитирует идею поддержки качества, и выигрывать могут имитаторы, владеющие реальной информацией о реальном качестве услуги.

В любом случае, главным распорядителем реальных финансовых средств и «законодателем моды» на эффективность в образовании является директор школы. Он же — «крайний ответственный» за реализацию мер, определенных всей вертикалью власти: федеральными органами власти и органами власти субъектов Федерации и (или) муниципалитетами [Приказ..., 2013]. Он же и объект, на который также направлено действие эффективного контракта. Один фактор в контексте связки «труд руководителя образовательного учреждения и качество образования» вызывает неоднозначный эффект. Так, Методические рекомендации Минобрнауки России⁶ предусматривают такие примерные направления для разработки показателей эффективности деятельности руководителей образовательных учреждений, как, например, «соответствие деятельности ОУ требованиям законодательства в сфере образования», или «информационная открытость», или «функционирование

⁶ Письмо Минобрнауки России от 20 июня 2013 г. № АП-1073/02 «О разработке показателей эффективности (вместе с Методическими рекомендациями Минобрнауки России по разработке органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности государственных (муниципальных) учреждений в сфере образования, их руководителей и отдельных категорий работников»: приложение» / утв. Минобрнауки России 18 июня 2013 г.).

системы государственно-общественного управления» и проч. [Федеральный мониторинг, 2014], что предусмотрено законодательством и является обязательной нормой жизни образовательной организации.

Если вернуться к примеру с пятью регионами для сравнения эффективных контрактов на уровне директоров школ (февраль 2014 г.), то необходимо отметить, что в данном случае разрыв в зарплатах достигает 100% (в отличие от 10% разрыва в ставках учителей). Так, труд директора школы в Чеченской Республике оценивался в 19,9 тыс. руб. в месяц, а в Рязанской области этот же «средний» директор мог получать 39,0 тыс. руб. в месяц⁷.

В большинстве случаев мы можем отнести связку «трудовой договор — качество образования» к эффекту так называемых институциональных ловушек, т.е. неэффективных устойчивых самоподдерживающихся норм. В случае с эффективным контрактом есть опасность того, что модель квазиэффективного поведения в системе образования, формируемая в настоящее время, становится той самой ловушкой, выход из которой потребует запредельных издержек не столько материального, сколько гуманитарного (ценностного) характера и более длинной дорожной карты, чем вход в формат взаимоотношений «трудовой договор — качество образования».

Выводы. Реалистичность целей эффективного контракта может быть подвергнута сомнению. Очевидный эффект состоит в следующем: в действительности мы имеем дело с имитацией эффективности эффективного контракта. Из множества выделим только семь аргументов нереалистичности целей.

1. *Смысловая (методологическая) размытость.* С точки зрения нормативного подхода, введение нового словосочетания «эффективный контракт» не имеет смысла, так как ничем, по сути, не отличается от понятия «трудовой договор». Эффективный контракт сегодня является механизмом «улучшающего отбора, ухудшающего образование». Контракт в реальной действительности не эффективный, а стимулирующий.

2. *Транзакционные издержки и доверие.* Эффективным будет контракт, построенный на доверии, имеющий высокую долю гарантированной оплаты (до 85%), что существенно уменьшает стимулы производителей услуг к имитационной эффективности и увеличивает степень их ответственности, оправдывающей доверие к ним со стороны общества и государства.

3. *Информационная асимметрия.* При кажущемся обилии информационных потоков достоверной аналитической информации о качестве образова-

⁷ Расчеты проведены автором статьи на основе открытых данных федерального мониторинга на сайте КПОМО («Наша новая школа»): <<http://www.kpomo.ru>> (дата обращения: 20.04.2014).

тельных услуг недостаточно. Производители некачественных образовательных продуктов и услуг будут получать такие же высокие ставки оплаты, как и те, кто делает свою работу на совесть. Выигрывать будут имитаторы, владеющие реальной информацией о реальном качестве услуги.

4. *Бюрократическая ориентация на эффективность.* Бюрократическая ориентация на применение показателей эффективности, рекомендованных сверху, создает иллюзию достижения определенного уровня эффективности. Руководители образовательных организаций не вступают в борьбу с ветряными мельницами — за пределами велики транзакционные издержки, дешевле адаптировать ситуацию под себя в целях защиты от бюрократического давления: когда внедрение или иллюзия внедрения эффективного контракта помогает ослабить давление извне (районных или городских властей) и даже получить дополнительный бонус на перспективу.

5. *Эффект плацебо.* Реальное действие эффективного контракта можно сравнить с эффектом плацебо, когда вещество без явных лечебных свойств используется в качестве лекарственного средства, его лечебный эффект связан с верой пациента в действенность препарата. В нашем случае это звучит примерно так: «Если нам за качество образовательной услуги увеличили заработную плату, значит, мы действительно это качество повысили».

6. *Институциональная пробка.* Можно зафиксировать отрыв идеи и практики внедрения эффективного контракта от ключевых идей «новых систем оплаты труда» в регионах, что порождает новые противоречия и квазиэффекты. Сформировавшаяся культура, заложенная в работающие модели оплаты, конфликтует с новыми правилами. В результате выигрывают те, кто не формировал свои модели оплаты и не имел правил, которые необходимо изменять с приходом эффективного контракта. Одновременно переизбыток новых норм в системах оплаты не позволяет хорошо работать ни старой, ни новым нормам.

7. *Институциональная ловушка.* К институциональным ловушкам мы относим неэффективные устойчивые самоподдерживающиеся нормы. Образование как мериторное благо зависит от государства, так как (по Р. Масгрейву) спрос на образование со стороны частных лиц отстает от желаемого обществом, потому стимулируется государством. Одновременно держателями этого блага являются конкретные люди, в нашем случае — педагоги, чрезвычайно адаптивные к изменениям, так как реформирование и модернизация — перманентное состояние системы. Политика государства в среднесрочной перспективе (до 2018 г.) зафиксирована индикаторами дорожной карты и связана с эффективным контрактом. Имитационная модель квазиэффективного поведения, с реактивной скоростью формируемая в настоящее время, станет той нормой поведения (ловушкой), выход из которой по-

требует гораздо больших издержек материального и гуманитарного характера и более длинной дорожной карты, чем вход в формат взаимоотношений под названием эффективный контракт.

Источники

Заиченко Н.А. Результаты выпускников и ответственность участников в ЕГЭ (пример Санкт-Петербурга): материалы междунар. конф. СПб.: Альма-Матер, 2011.

Письмо Минобрнауки России от 20 июня 2013 г. № АП-1073/02 «О разработке показателей эффективности».

Постановление Правительства Российской Федерации от 12 апреля 2013 г. № 329 «О типовой форме трудового договора с руководителем государственного (муниципального) учреждения» (ст. 275 ТК РФ).

Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы / утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2012 г. № 2190-р.

Приказ Минтруда России от 26 апреля 2013 г. № 167н «Об утверждении рекомендаций по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта».

Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2014 г. № 722-р «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» с прилагаемым планом мероприятий (дорожной картой).

Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

Федеральный мониторинг // КПОМО («Наша новая школа»): сайт. <<http://www.kpomo.ru>> (дата обращения: 16.04.2014).

Е.М. Колесникова

Московский городской
психолого-педагогический
университет

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ НАУЧНО- ТЕХНИЧЕСКОГО ТВОРЧЕСТВА ДЕТЕЙ (НТТД) КАК НАПРАВЛЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (ДО) в г. МОСКВЕ

В государственной программе г. Москвы «Столичное образование на 2012–2018 годы» говорится о необходимости развития научно-технического творчества молодежи, популяризации среди московских учащихся инженерного и технологического образования, адаптированного к современному уровню развития науки и техники [Паспорт..., 2014, с. 26–27]. Важными приоритетами столичной социально-экономической политики становятся привлечение молодежи в научно-техническую сферу профессиональной деятельности и повышение престижа научно-технических профессий — от рабочих до инженеров [Проект..., 2012, с. 12]. Эта работа предполагает широкий диапазон мер, но в данном докладе хотелось бы обратиться к опыту НТТД в сети ДО.

Популяризация основного содержания труда инженера, общая реклама среди населения в доступной форме достижений современной науки и инженерно-технической практики, а также профориентационная составляющая образования детей и подростков являются важными ресурсами поддержания и повышения статуса профессии. Это распространенная и успешная практика в мире (см.: [Fujun, Jiequan, 2014; Expository..., 1985; Report..., 2006]). Выводы исследования 2014 г., подготовленного для Европейской комиссии, свидетельствуют, что наиболее весомым фактором, способствующим привлечению детей и подростков в STEM-профессии, является их включение

в исследовательские проекты с участием ученых и инженеров-практиков, а не концентрация на образовательных достижениях по профильным предметам в школах [ЕСВ-inGenious..., 2014]. В связи с этим, с нашей точки зрения, особенно интересен опыт развития НТТД в ДО.

НТТД в ДО: структура спроса, специфика ДО и включенность школьников

Исследование «Доступность различных форм и направлений дополнительного образования в г. Москве с точки зрения основных участников образовательного процесса» было выполнено в соответствии с госзаказом Департамента образования г. Москвы в 2014 г. Всего в исследовании приняли участие 500 учащихся 7-х и 10-х классов и 451 родитель (275 родителей учащихся 7-х и 10-х классов и 187 родителей учащихся 3-х классов).

НТТД отличается низким показателем актуальной посещаемости: их отметили только 6% учащихся. И эти данные нельзя отнести за счет общего снижения спроса на ДО. Так, обобщенные результаты свидетельствуют, что 82% учеников 7-х и 10-х классов и 91% учеников 3-х классов посещают дополнительные занятия в настоящее время.

За последние два десятилетия резко изменилась ситуация с кружками НТТД в ДО. За период с 1998 по 2009 г. число учреждений «технического творчества» в ведении Минобробразования России сократилось с 634 до 64 [Образование..., 2003, с. 127; Образование..., 2009, с. 236]. В 2011 г., после изменения административной подчиненности учреждений, ранее не принадлежавших Минобробразования России, насчитывалось 31 094 объединения, что составляет 6% от общего числа объединений ДО всех направлений [Образование..., 2011, с. 357], в них обучались 5% от общей численности детей, занимающихся в объединениях ДО всех направлений [Там же, с. 361]. В 2011 г. в Москве было 1135 объединений научно-технического направления, в которых занимались 4% от общего контингента детей, включенных в систему ДО столицы [Там же, с. 358, 363]. В результате анализа сайтов учреждений, зарегистрированных в базе Департамента образования г. Москвы в 2014 г., выявлено 81 учреждение с этим профилем деятельности.

Для анализа проблематики НТТД в ДО было взято 19 интервью с педагогами, обучающими по этим программам. В исследовании приняли участие педагоги с высокими показателями педагогического стажа.

Специфика ДО определяется сочетанием образовательного, профориентационного и социализационного/развивающего компонентов; добровольностью участия; свободой выбора направления, программы и места

занятий. Закономерным следствием является необходимость учета предпочтений родителей и детей, наличия широкого диапазона направлений и форм ДО и одновременного участия школьников сразу в нескольких из них. Так, 81% родителей учащихся 3-х классов и 74% учащихся 7-х и 10-х классов отметили, что посещают «2 и более» направлений ДО. Показателями, отражающими изменение отношения родителей и школьников к ДО, является возраст вовлеченных в него детей, а также сужение интересов родителей до определенных программ и направлений.

Тенденция все более раннего включения детей в ДО (в 4–6 лет) связана с ранним началом проработки образовательных стратегий для детей. Также дети этого возраста располагают большим ресурсом свободного времени и возможностью преодоления проблемы территориальной доступности ДО благодаря готовности родителей/родственников сопровождать детей на занятия.

В целом наибольшим спросом среди детей младшего возраста пользуются творческие направления: «изобразительные искусства» (31% в 3-х, 9% в 7-х и 3% в 10-х классах), «хореография и танцы» (31% в 3-х, 16% в 7-х и 8% в 10-х классах), «музыкальные занятия» (20% в 3-х, 18% в 7-х и 13% в 10-х классах), «театральные студии» (12% в 3-х, 11% в 7-х и 2% в 10-х классах). НТТД и в этом возрасте не характеризуется высокой посещаемостью (3% в 3-х, 2% в 7-х и 1% в 10-х классах), хотя специалисты также отмечают общую тенденцию к снижению возраста учащихся. Среди наиболее значимых факторов, стимулирующих спрос на НТТД, респонденты отмечали естественный интерес детей младшего школьного возраста к познавательной деятельности посредством ручного труда, а также популяризацию современной психологией значимости развития мелкой моторики для общего развития ребенка.

Старшеклассники при выборе ДО отдают предпочтения занятиям в школе и с репетиторами по предметам, которые будут задействованы в ЕГЭ: «точные науки» (5% в 3-х, 24% в 7-х и 33% в 10-х классах) и «гуманитарные науки» (3% в 3-х, 8% в 7-х и 25% в 10-х классах). Увязка продолжения образования с результатами ЕГЭ вынужденно стимулирует к такому выбору и отказу от других направлений ДО. Системы общего и дополнительного образования исходно организовывались и функционировали по разным принципам. Для ДО было характерно отсутствие образовательных критериев, формального учета результатов обучения ребенка. Оценка качества программ и содержания образования в ДО осуществлялась скорее в рамках «инженерно-технической/профессиональной» перспективы, а не «педагогической/обучающей». Все это делает невозможным пересчет достижений в ДО в системе общего образования. Успехи в ДО не могут быть формально приняты как показатели успеваемости в общем образовании и задействованы при поступлении в учреждения профобразования (ссузы, вузы и т.п.). Так, позиция родителей

свидетельствует, что «учет достижений ДО при поступлении в вуз» является самым весомым фактором, определяющим готовность родителей платить за услуги ДО (36% родителей).

Другим значимым фактором педагоги отмечают сужение диапазона выбора родителями направлений ДО. В целом наиболее популярные направления ДО — «спорт» (56% в 3-х, 36% в 7-х и 31% в 10-х классах) и «иностранные языки» (44% в 3-х, 42% в 7-х и 30% в 10-х классах). Их можно отнести к категории востребованных инструментальных ресурсов и значимых социальных маркеров, что создает спрос на них при формировании практически любых успешных профессиональных и социальных траекторий.

Для НТТД специалисты отмечали популярность программ, связанных с программированием. Они рассматриваются родителями не только как занятия, способствующие общему развитию ребенка, но и как профориентационные вследствие высокого рыночного спроса на специалистов ИТ-индустрии. Направления, связанные с робототехникой, получают поддержку и от общей рекламы продуктов этой индустрии — включения высокотехнологичной и компьютеризированной техники как значимого героя в образах подросткового и детского кинематографа, мультипликации, рекламы компьютерных игр и конструкторов, сильной техногенной выраженности индустрии современного развлечения, ориентированной на подростков, детей школьного возраста.

Отсутствие в общественном сознании связи образов «героев», «успешных людей» с профессиями и профессиональными атрибутами инженерных и технических специальностей, промышленной индустрии снижает общий ресурс привлекательности НТТД. Так, недостаток у профессий, с которыми ассоциируются классические направления НТТД (особенно кружки авиа-, судомоделирования), общепризнанной репутации высокодоходных и востребованных ведет к снижению интереса к ним со стороны родителей. Эти кружки связываются родителями скорее с общим развитием ребенка, формированием навыков, полезных в повседневной высокотехнологичной жизни, или развитием популярных хобби, характерных для совместного проведения досуга детей и взрослых (спортивный авиамоделизм, фотография и т.д.).

Научно-техническое творчество в учреждениях ДО как часть процесса начальной профессиональной ориентации детей и подростков

В Советском Союзе НТТД в ДО было представлено успешной и довольно масштабной сетью учреждений, которая переживает сейчас сложный период (подробно историю НТТД в советском периоде см.: [Детское твор-

чество]). Рост популярности научно-технических кружков (особенно таких классических, как судо-, авиа-, ракетомоделирование) приходится на период высокого престижа инженерных профессий, например, на волну успехов страны в таких отраслях, как космос и ядерная энергетика.

Педагоги, принявшие участие в исследовании, отмечают, что их занятия выполняют профориентационную функцию. Многие рассматривают их как продвижение популярности конкретных отраслей производства или услуг. Но педагоги заинтересованы не только в выявлении наиболее талантливых детей, тех, кто мог бы, по их мнению, добиться больших результатов в профессиональном будущем именно в этой отрасли, но и в массовой пропаганде ценности труда, общественной значимости профессий индустриального сектора и сектора информационных и высокотехнологичных услуг.

Одним из элементов данной работы является участие коллективов секций/кружков в различных соревнованиях, ориентированных на развитие значимых элементов не только детского творчества, но и профессиональной культуры. Это поддержание общей лояльности к выбранному направлению творчества, демонстрация собственной работы в пространстве экспертизы и сопоставления, обмен опытом, формирование и поддержание внутрикорпоративных контактов, проработка моделей будущей профессиональной мобильности и т.д.

Состояние материально-технической базы учреждений ДО как значимая составляющая эффективности НТТД

Отличительной особенностью ДО исходно была уникальная материально-техническая база (включавшая речные и морские суда, автодромы, обсерватории, концертные залы, бассейны и т.д.), позволявшая ему выгодно отличаться от системы общего образования. Этому способствовала история создания учреждений дополнительного (внешкольного) образования в «советский» исторический период, относившихся к ведению различных министерств, всероссийских добровольных обществ (таких как, например, ОСОАВИАХИМ), ведомств и даже крупных предприятий. Педагоги отмечают доступность для ребенка оборудования, построение процесса занятий в физическом окружении инструментальной базы в качестве важных составляющих профориентационной направленности ДО. Учреждения, сохранившие материально-техническую базу или ее значимые элементы (хорошие станки, картодром и т.д.), получают конкурентные преимущества по сравнению не только с кружками в общеобразовательных школах, но и с коммерческими

организациями ДО в своем районе и даже городе. Поэтапное развитие у ребенка инструментальных навыков в разные возрастные периоды, с точки зрения специалистов-респондентов, дает возможность одновременно формировать и закреплять интерес к инженерно-технической деятельности как таковой и ее конкретным воплощениям в профессиях.

Одновременно в качестве одной из основных актуальных проблем все педагоги-респонденты отметили неудовлетворительное состояние материально-технической базы их учреждений вследствие длительного недофинансирования. Данная ситуация характерна не только для классических направлений НТТД (моделирование, конструирование), но и для таких направлений, как робототехника, компьютерный дизайн, графика и т.п.

Использование учреждениями устаревшего оборудования также снижает и представления о статусных достижениях в тех профессиях, отраслях, которые предлагаются педагогами как перспективные варианты трудоустройства. Увязывание в единый образ «профессии» — «профильного образования» — «занятий в данном кружке/секции» — «его/ее вещественного наполнения» может быть как выигрышной стратегией в профориентации (в случае современного и изобильного предметного окружения ребенка в помещении кружка/секции), так и проигрышной (в случае устаревшего и скудного окружения).

Недостаточный уровень материально-технической базы также способствует вымыванию из научно-технического творчества детей старшего возраста, так как именно они заинтересованы в более сложных проектах, требующих дорогостоящих материалов и оборудования.

Кадровая обеспеченность НТТД в ДО

Проблема педагогических кадров также занимает важное место в понимании специфики и перспектив развития НТТД. Кадровый педагогический состав учреждений ДО в целом и научно-технического профиля в частности обладает определенной спецификой с точки зрения исходного профиля образования педагогов. Большинство из них — это специалисты с техническим или профильным не педагогическим образованием. Система профессионального педагогического образования в России не имела в прошлом практики подготовки специалистов по профилю «дополнительное или внешкольное образование». Отчасти это объясняется ведомственной принадлежностью этих учреждений в прошлом и их политикой формирования кадрового состава. Их ядром были скорее инженеры и научные работники, а не педагоги. Отражением этой ситуации можно считать возможность уникального сочетания профильного профессионального образования, опыта

практической работы и мотивации к педагогической и воспитательной работе у педагогов в ДО. Комбинация педагогической и узкопрофильной/технической компетенции рассматривается респондентами как обязательная составляющая педагога ДО. Сочетание яркой профессиональной атмосферы деятельности и индивидуального подхода к социальным и психологическим особенностям детей дают возможность реализации и востребованности подобного комплекса знаний.

По оценке педагогов, в городских и окружных учреждениях высокая доля специалистов предпенсионного и пенсионного возраста. Низкие показатели заработка вымывают более молодых работников, заставляют их рассматривать данное занятие скорее как совмещение, хобби, подработку. Негативным фактором в данный момент является также невозможность учета «не педагогического» трудового стажа при трудоустройстве в образовательное учреждение. Это делает наиболее уязвимыми опытных специалистов отрасли, не работавших педагогами. В гораздо более выигрышном положении оказываются преподаватели вузов и других учреждений профессионального образования, но их приток в НТТД не отмечался нашими респондентами. Более благоприятна ситуация в учреждениях, где есть возможность реализовать и развивать наиболее популярные направления и вводить элементы дополнительной оплаты труда педагога за счет родителей.

Представления о путях повышения популярности НТТД

Практически все участвовавшие в исследовании респонденты отмечали, что основной проблемой системы ДО является отсутствие государственного внимания и стратегии развития системы НТТД, недооценка уровня решаемых ею задач. Понимание педагогами системы НТТД как части единого профессионального инженерного сообщества делает неделимым предмет обсуждения и действия. Восстановление и развитие профориентационной составляющей научно-технического творчества невозможно без повышения престижа основного поля профессиональной практики. При этом именно государство видится респондентам как основной субъект, способный изменить ситуацию во всей цепочке составляющих престижа профессий инженера и промышленного специалиста. Государство не только располагает максимальными ресурсами, но и является основным проводником реальных политических и административных мер, способных изменить ситуацию. Особенно данное мнение присуще наиболее опытным специалистам, пришедшим в образование после работы на предприятиях и в научно-исследовательских институтах.

В своих интервью, отвечая на вопрос: «*Как Вы видите перспективы развития научно-технического творчества детей в Москве?*», педагоги отмечали:

«Если послушать, то и президент выступает и говорит, что вот мы хотим внутри России и СНГ развить свою промышленность. [...] А кто будет это делать? Это надо инженеров готовить своих. А кто им в институты поставляет детей? Кто в техническом направлении детей увлекает? Это мы должны. Значит, концепция будет такая, что сокращать и сворачивать техническое творчество — это будет большой и большой ошибкой» (педагог кружка робототехники);

«Поскольку нет промышленных предприятий, не востребованы рабочие и инженеры, нет соответствующей оплаты труда. [...] Инженер не востребован. Замечательные, талантливые детки приходят, но в лучшем случае (в профессиональной биографии. — Авт.) они оказываются в мастерской по ремонту иномарок» (педагог кружка астрономии).

Отсутствие на сегодня понятных и проработанных механизмов участия учреждений ДО в мероприятиях системы образования и вопросах его финансирования также оставляет непонятным для респондентов перспективы НТТД. Необходимость соблюдения большого числа административных требований и выполнения бюрократической работы, характерной для системы образования, не сопровождается качественным изменением уровня и формата финансирования, что в свою очередь только нагнетает ощущение отчужденности и недовольства со стороны педагогов-респондентов.

* * *

В целом НТТД в ДО является важной составляющей общей профориентационной деятельности системы образования, но, к сожалению, не пользуется высокой популярностью среди учащихся и их родителей. Среди наиболее значимых проблем НТТД в ДО отмечается непопулярность данного направления среди родителей, неудовлетворительное состояние материально-технической базы и кадрового состава. Эти проблемы приводят к негативным коннотациям в восприятии статусов профессиональной инженерной деятельности и отказу от посещения занятий детьми. Решение сложного комплекса проблем данного сектора ДО связывается с необходимостью менять ситуацию именно со стороны государства.

Источники

Детское творчество [Электронный ресурс] // БСЭ (ДЭ). С. 51. <http://modernlib.ru/books/bse/bolshaya_sovetskaya_enciklopediya_de/read_51/>.

Образование в России — 2008: стат. бюл. М.: МГУПИ, 2009.

Образование в России — 2011: стат. бюл. М.: МГУПИ, 2011.

Образование в Российской Федерации. М.: ГУ ВШЭ: ЦИСН, 2003.

Паспорт Государственной программы города Москвы на среднесрочный период (2012–2018 гг.) «Развитие образования города Москвы (“Столичное образование”))» от 22 апреля 2014 г. № 206-ПП.

Проект «Концепция и механизмы развития научно-технического творчества молодежи в общеобразовательных учреждениях города Москвы на период 2012–2014 годов» [Электронный ресурс] / ред. от 6 февраля 2012 г. М.: Деп. образования г. Москвы, 2012. <http://dogm.mos.ru/work-with-children/creativity/konzeption_html.pdf>.

ECB-inGenious final evaluation report. ECB-WP6. European Commission’s FP7 programme — project ECB — European Coordination Body [Electronic resource]. I. Kudenko Myscience Co. Limited, 2014. <<http://www.ingenious-science.eu>>.

Expository Science: Forms and Functions of Popularisation / T. Shinn, R. Whitley (eds). Dordrecht, Holland: D. Reidel Publ. Co., 1985.

Fujun R., Jiequan Z. Communication and Popularization of Science and Technology in China. Berlin; Heidelberg: China Science a. Technology Press: Springer, 2014.

Report on approaches to popularisation targeted at 12–16 years olds Dr. Steve Bull, Prof. Eric Larkins Dep. of Electrical a. Electronic Engineering. Univ. of Nottingham, 2006.

А.И. Пишняк,
Н.В. Халина

ГАНУ «ИГРМ»,
Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ВЗРОСЛЫХ О КАРМАННЫХ ДЕНЬГАХ И ВОЗНАГРАЖДЕНИЯХ КАК ИНСТРУМЕНТАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ДЕТЕЙ

Проблема повышения финансовой грамотности населения находится в фокусе внимания российского экспертного сообщества уже не первый год. В рамках специализированных программ, направленных на развитие компетенций населения, стартуют образовательные мероприятия по финансовой грамотности как для взрослых, так и для детей, выпускаются печатные и цифровые обучающие материалы [Программа..., 2011]. В частности, аудитории предлагаются пособия и учебники, позволяющие научить ребенка «правильному» обращению с деньгами (см., например, «Дети и деньги»: [Блискова, 2014]). Отметим также, что изучение основ финансовой грамотности и потребительского поведения постепенно входит в школьные программы [Алексеевских, 2013].

Тем не менее семья остается одним из ведущих агентов финансовой социализации ребенка, и представления взрослых об инструментах и методах обучения детей в данном контексте, вполне возможно, отличаются от закрепленных в образовательных программах и литературе. Очевидно, могут фиксироваться существенные противоречия во взглядах семьи и школы на различные способы обучения и необходимость для ребенка финансовых знаний как таковых. Также следует признать, что окружающие ребенка взрослые в ряде семей вообще не задумываются об этом. Вместе с тем сложно представить современную российскую семью, в которой дети абсолютно лишены практики обращения с деньгами.

Принимая во внимание вышесказанное, в данной работе мы фокусируемся на исследовании представлений взрослых о том, как дети должны

распоряжаться деньгами. При этом мы косвенно получаем ответ на вопрос, каким финансовым навыкам они хотели бы обучить своих детей.

Эта идея реализуется посредством тестирования на московских данных подхода, разработанного А. Фернамом в ходе исследования отношения жителей Великобритании и Германии к детским карманным деньгам и способам обращения с ними как ключу к пониманию ребенком экономических процессов [Furnham, 1999; Furnham, Kirkcaldy, 2000]. Для этой цели проведена адаптация инструментария, предложенного А. Фернамом и позволяющего выявить установки взрослых в отношении источников денег для детей и надлежащих способов обращения детей с деньгами (включая сбережения, долговые практики, денежную благотворительность и т.д.) на основе фиксирования степени согласия респондентов с рядом утверждений. Сбор данных осуществлен посредством личного формализованного интервью. Таким образом сформирован массив, который дает возможность выделить факторы, описывающие пространство установок москвичей в отношении практик финансовой социализации детей, и сопоставить их с результатами, полученными А. Фернамом в отношении британцев и немцев.

Следует признать, однако, что результаты исследований не являются полностью сопоставимыми по крайней мере по трем причинам: во-первых, существует значительный временной лаг между проведением обследований; во-вторых, мы имеем дело с региональными данными, в то время как А. Фернам реализует национальные опросы (хотя выборки их невелики); в-третьих, есть расхождение возрастных границ выборок всех трех обследований.

Так, в ходе британского обследования, проведенного в 1999 г., был опрошен 401 респондент в возрасте от 20 до 86 лет (84,5% являются родителями), немецкая выборка составила 238 респондентов в возрасте от 22 до 68 лет (100% являются родителями), а массив московских данных составил 3109 респондентов в возрасте от 18 лет (75% являются родителями)¹.

* * *

Итак, обращаясь к московским данным, фиксируем, что 8 из 17 утверждений, связанных с использованием денег детьми, нашли поддержку более чем у половины опрошенных жителей российской столицы. Примерно такое же число утверждений поддержали не менее 50% респондентов из Великобритании и Германии (9 и 10 соответственно). Однако это не означает, что

¹ Данные собраны в рамках мониторинга «Москва и москвичи», проведенного в 2014 г. Поквартирный опрос реализован по маршрутной выборке. Респонденты — из числа проживающих в Москве не менее 1 года.

результаты опросов схожи — респонденты из разных обследований не всегда демонстрировали максимальное согласие (выделено полужирным шрифтом) в отношении одних и тех же суждений (табл. 1).

Таблица 1. Согласие респондентов с суждениями (доля ответов «Да, согласен»), % от числа опрошенных

	Москва (2014)	Великобритания (1999)	Германия (2000)
Дети школьного возраста должны получать карманные деньги	74,3	91,1	99,6
Детей необходимо поощрять самостоятельно ходить в магазин за покупками для семьи	71,2	53,7	90,6
Дети и родители должны договариваться о том, на что именно будут расходоваться карманные деньги	65,4	71,5	90,2
Детей необходимо поощрять делать сбережения из заработанных денег	61,3	90,0	61,8
Детей нужно приучать делать пожертвования	58,7	38,5	39,0
Размер суммы карманных денег должен увеличиваться каждый год	56,6	69,9	69,3
К выпуску из школы у ребенка должен быть опыт оплачиваемой работы	56,0	88,0	54,0
Детям полезно узнать о том, как можно использовать банковские вклады для сбережений	55,3	64,7	52,5
По праздникам дети должны получать деньги	46,1	77,1	44,1
Выполнение работы по дому создает возможность получить дополнительные деньги	43,7	66,2	40,7
Карманные деньги должны зависеть от выполнения ребенком работы по дому	41,5	36,4	47,0
Школьные успехи должны вознаграждаться деньгами	38,5	42,2	53,0
Дети должны сберегать половину карманных денег	35,4	27,2	11,5
Дети должны сберегать подаренные деньги	35,0	81,2	84,3
Детям старше 16 лет должны быть доступны кредиты / кредитные карты	27,4	17,9	23,5
Взрослые не должны давать детям наличные деньги	21,1	19,9	31,3

Прежде всего отметим, что более 74% московских респондентов указали, что дети школьного возраста должны получать карманные деньги, при этом 57% согласились с тем, что сумма на повседневные расходы должна увеличиваться год от года. Напротив, отрицал необходимость выдавать школьникам карманные деньги каждый 5-й опрошенный в Москве. Для сравнения: в ходе обследования в Великобритании доля согласных с утверждением «Дети школьного возраста должны получать карманные деньги» составила более 90%, в Германии — более 99%. Вместе с тем британцы и немцы чаще, чем жители Москвы, отмечали, что ребенок должен договариваться с родителями, на что именно будут потрачены выданные ему деньги, — 72 и 90% против 65% соответственно.

И в Москве, и в Германии абсолютное большинство согласилось с необходимостью поощрять ребенка самостоятельно ходить в магазин за покупками для семьи — 71 и 91%, в то время как в Великобритании таковых оказалось немногим более половины.

Противоположная картина наблюдалась в отношении оценки необходимости самостоятельности в зарабатывании денег. Если 56% московских и 54% немецких респондентов указали, что к выпуску из школы ребенок должен иметь опыт оплачиваемой работы, то британцев, поддерживающих такую точку зрения, оказалось в 1,5 раза больше — 88%.

Какие еще варианты получения денег ребенком считаются подходящими? Примерно 46% жителей Москвы отметили, что дети должны получать деньги по праздникам, 44% согласились с тем, что дополнительные деньги могут быть выданы за работу по дому, а 38% указали, что вознаграждаться деньгами должны школьные успехи ребенка. При этом ответы жителей российской столицы, посвященные праздникам и работе по дому, оказались более схожи с мнениями респондентов из Германии, а посвященные школьным успехам — с суждениями опрошенных из Великобритании. В целом немцы гораздо чаще остальных были готовы поощрять школьные успехи детей (53%), а британцы — давать деньги детям по праздникам (77%) и за работу по дому (66%).

Обратимся теперь к представлениям о том, как дети должны распоряжаться деньгами и каким практикам их следует учить в этом контексте.

Анализируя массив московских и немецких данных, обнаруживаем значительную долю респондентов, полагающих, что детей надо учить сберегать деньги, однако их не так много, как среди опрошенных из Великобритании — 61–62% против 90%. При этом если в выборках Фернама более 80% респондентов соглашались с тем, что дети должны сберегать подаренные им деньги, то в московской — только каждый третий. Также каждый третий житель российской столицы отметил, что дети должны сберегать половину

карманных денег, тогда как среди британцев таковых оказалось 27%, немцев — только 12%.

Существенные различия фиксируются в представлениях о необходимости учить ребенка делать пожертвования между респондентами из Москвы и респондентами из Германии и Великобритании: среди первых доля отметивших необходимость знакомства ребенка с подобной практикой в 1,5 раза больше, чем среди вторых или третьих (59% против 39% соответственно).

Напротив, обучение детей тому, как можно использовать банковские вклады для сохранения сбережений, представляется опрошенным из Москвы менее важным, чем опрошенным из Великобритании. Примерно 55% москвичей и 52% немцев согласились с утверждением «Детям полезно узнать о том, как можно использовать банковские вклады для сбережений», тогда как среди жителей Великобритании таковых оказалось 65%.

В то же время среди респондентов из Москвы оказалось больше тех, кто поддерживает кредитные программы для детей в возрасте от 16 лет, чем среди других опрошенных: 27% москвичей отметили, что детям старше 16 лет должны быть доступны кредиты / кредитные карты (для сравнения: аналогичные доли в двух других выборках составили 18 и 24%).

Завершая анализ согласия респондентов с суждениями, отметим, что в ходе обследования в Москве наибольшие затруднения вызвали у респондентов вопросы, связанные с необходимостью обучения детей пожертвованиям и сбережения половины карманных денег, — почти 20% опрошенных не смогли дать положительный или отрицательный ответ.

* * *

Фиксируя согласие респондентов с теми или иными утверждениями, мы также получаем возможность выявить основные факторы, позволяющие понять, как проблематизирован вопрос денег, находящихся в распоряжении детей, в контексте той или иной социальной действительности.

Проводя подобный анализ на данных Великобритании и Германии, авторы остановились на варианте трехфакторной модели, которая, надо заметить, представляется необоснованной с точки зрения статистических характеристик, поскольку описывает только 30% дисперсии. На данных обследования британцев идентифицированы факторы «вознаграждения и обязанности», «правила» и «подарки и сбережения», а на немецком массиве — «обязанности», «вознаграждения и бонусы» и «развитие». Подробное описание компонентов перечисленных факторов приводится в табл. 2.

Исходя из ориентации на методологически корректный анализ данных, мы предлагаем модель, состоящую из пяти факторов, объясняющих более 60% дисперсии (табл. 3).

Таблица 2. Дети и деньги: факторы на основе суждений (данные по Великобритании и Германии)

Фактор	Компонент фактора
<i>Великобритания</i> (факторы объясняют 30% дисперсии)	
<i>Фактор 1</i> Вознаграждения и обязанности	<ul style="list-style-type: none"> • Карманные деньги должны зависеть от выполнения ребенком работы по дому • Дети должны сберегать подаренные деньги • Школьные успехи должны вознаграждаться деньгами • К выпуску из школы у ребенка должен быть опыт оплачиваемой работы • Детей необходимо поощрять делать сбережения из заработанных денег • Детей необходимо поощрять самостоятельно ходить в магазин за покупками для семьи
<i>Фактор 2</i> Правила	<ul style="list-style-type: none"> • Дети школьного возраста должны получать карманные деньги • Размер суммы карманных денег должен увеличиваться каждый год • Дети и родители должны договариваться о том, на что именно будут расходоваться карманные деньги • Детям полезно узнать о том, как можно использовать банковские вклады для сбережений • Детей нужно приучать делать пожертвования • По праздникам дети должны получать деньги
<i>Фактор 3</i> Подарки и сбережения	<ul style="list-style-type: none"> • Дети должны сберегать половину карманных денег • По праздникам дети должны получать деньги (—) • Взрослые не должны давать детям наличные деньги • Детям старше 16 лет должны быть доступны кредиты / кредитные карты
<i>Германия</i> (факторы объясняют 30% дисперсии)	
<i>Фактор 1</i> Обязанности	<ul style="list-style-type: none"> • Карманные деньги должны зависеть от выполнения ребенком работы по дому • Дети должны сберегать подаренные деньги • К выпуску из школы у ребенка должен быть опыт оплачиваемой работы • Детей необходимо поощрять делать сбережения из заработанных денег • Дети должны сберегать подаренные деньги • Детям полезно узнать о том, как можно использовать банковские вклады для сбережений • Выполнение работы по дому создает возможность получить дополнительные деньги
<i>Фактор 2</i> Вознаграждения и бонусы	<ul style="list-style-type: none"> • Выполнение работы по дому создает возможность получить дополнительные деньги • Дети и родители должны договариваться о том, на что именно будут расходоваться карманные деньги • По праздникам дети должны получать деньги • Школьные успехи должны вознаграждаться деньгами • Взрослые не должны давать детям наличные деньги

Фактор	Компонент фактора
<i>Фактор 3</i> Развитие	<ul style="list-style-type: none"> • Размер суммы карманных денег должен увеличиваться каждый год • Выполнение работы по дому создает возможность получить дополнительные деньги, • Детей нужно приучать делать пожертвования • Детей необходимо поощрять самостоятельно ходить в магазин за покупками для семьи • Детям старше 16 лет должны быть доступны кредиты / кредитные карты

Таблица 3. Дети и деньги: факторы на основе суждений (данные по Москве)

Фактор	Компонент факторов	Факторная нагрузка*
<i>Фактор 1</i> Ребенок должен <i>получать карманные деньги</i>	• Дети школьного возраста должны получать карманные деньги	0,85
	• Размер суммы карманных денег должен увеличиваться каждый год	0,73
	• Дети и родители должны договариваться о том, на что именно будут расходоваться карманные деньги	0,48
	• Взрослые не должны давать детям наличные деньги	-0,78
<i>Фактор 2</i> Ребенок должен <i>«заработать» (заслужить) денежные вознаграждения</i>	• Карманные деньги должны зависеть от выполнения ребенком работы по дому	0,77
	• Выполнение работы по дому создает возможность получить дополнительные деньги	0,78
	• По праздникам дети должны получать деньги	0,62
	• Школьные успехи должны вознаграждаться деньгами	0,66
<i>Фактор 3</i> Ребенок должен <i>сберегать деньги</i>	• Дети должны сберегать все карманные деньги	0,78
	• Дети должны сберегать половину (или какую-то часть) карманных денег	0,75
	• Дети должны сберегать подаренные деньги	0,81
<i>Фактор 4</i> Ребенок должен быть <i>самостоятельным в денежных вопросах</i>	• К выпуску из школы у ребенка должен быть опыт оплачиваемой работы	0,55
	• Детей необходимо поощрять делать сбережения из заработанных денег	0,53
	• Детей необходимо поощрять самостоятельно ходить в магазин за покупками для семьи	0,77
	• Детям старше 16 лет должны быть доступны кредиты / кредитные карты	0,66
<i>Фактор 5</i> Ребенок должен быть <i>ответственным в денежных вопросах</i>	• Детям полезно узнать о том, как можно использовать банковские вклады для сбережений	0,59
	• Детей нужно приучать делать пожертвования	0,81
	• Дети и родители должны договариваться о том, на что именно будут расходоваться карманные деньги	0,46

* Нагрузка после ортогонального вращения методом Varimax. Факторы объясняют 62% дисперсии.

Подробнее остановимся на описании сути идентифицированных факторов.

Фактор 1: ребенок должен *получать карманные деньги*

Этот фактор репрезентирует позицию ответственности взрослых за обеспечение ребенка деньгами и характеризуется убежденностью в том, что дети должны получать карманные деньги, причем размер содержания следует увеличивать год от года. Вместе с тем предполагается, что дети и родители должны договариваться о целях расходования карманных денег, что, возможно, также указывает на проявление ответственной позиции — стремление быть уверенным, что потребности ребенка удовлетворены. Фактор предполагает отрицание суждения «Взрослые не должны давать детям наличные деньги».

Фактор 2: ребенок должен *«заработать» денежные вознаграждения*

Этот фактор ближе всего к фактору «вознаграждения и бонусы», идентифицированному на немецких данных. Он отвечает позиции: деньги должны быть «заработаны» или получены в честь праздника. Здесь выражено согласие с тем, что карманные деньги должны выдаваться за работу по дому, школьные успехи, а также могут быть получены ребенком в честь праздника. Таким образом, обнаруживаем фокусировку на «правилах игры».

Фактор 3: ребенок должен *сберегать деньги*

Для данного фактора характерно внимание к необходимости научить ребенка сберегать деньги. Здесь отмечается согласие с тем, что дети должны сберегать как карманные деньги, так и деньги, полученные в честь праздника. Заметим, что «чистый» фактор сбережений не был выявлен ни на данных Великобритании, ни на данных Германии.

Фактор 4: ребенок должен быть *самостоятельным в денежных вопросах*

В рамках этого фактора приветствуется относительная автономность ребенка в распоряжении деньгами и практиках использования денег. Предполагается, что ребенок должен иметь опыт самостоятельного заработка и самостоятельного совершения покупок. Отмечается, что детям от 16 лет должны быть доступны кредиты / кредитные карты. Есть основания утверждать, что этот фактор отвечает разнообразию приобретаемых навыков (зарабатывание, сбережение, кредитование), а также активному и самостоятельному овладению ими.

Фактор 5: ребенок должен быть *ответственным в денежных вопросах*

Для этого фактора характерно внимание к практикам, позволяющим сохранить и ответственно использовать деньги. Предполагается, что ребенок должен договариваться с родителями, на что будут потрачены деньги, получить знания о том, как сберегать деньги, а также научиться делать пожертвования. На наш взгляд, ребенок здесь воспитывается как финансовый донор, который в дальнейшем станет ответственно и бережно относиться к деньгам

и будет готов при необходимости ими делиться (в том числе со своими родителями). Заметим, что это предположение делается на основании опыта предыдущих исследований, в ходе которых неоднократно обнаруживался подобный фрейм [Пишняк, Халина, 2014, 2015].

* * *

Таким образом, рассматривая представления москвичей о том, как дети должны распоряжаться деньгами, обнаруживаем, что необходимость в деньгах у детей не отрицается, и в поле установок можно выделить следующее: получение денег, зарабатывание вознаграждения, сбережение денег, самостоятельность в денежных вопросах, а также ответственность в денежной сфере.

Источники

Алексеевских А. Минфин предлагает учить финансовой грамотности с первого класса [Электронный ресурс] // Изв.: сайт. 2013. 27 февр. <<http://izvestia.ru/news/545658>>.

Блискова Е. Дети и деньги. Самоучитель семейных финансов для детей. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

Пишняк А.И., Халина Н.В. Смыслы экономического действия: восприятие родителями и детьми внутрисемейного обмена // XV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4 кн. Кн. 4. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. С. 61–68.

Пишняк А.И., Халина Н.В. Социальный vs экономический обмен: есть ли место рыночным отношениям между родителями и детьми? // XIV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4 кн. Кн. 4. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. С. 211–218.

Программа «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Минфин России. 2011. <<http://www.minfin.ru/ru/om/fingram/about/targets/>>.

Furnham A. Economic Socialization: A Study of Adults' Perceptions and Uses of Allowances (Pocket Money) to Educate Children // British Journal of Developmental Psychology. 1999. Vol. 17. No. 4. P. 585–604.

Furnham A., Kirkcaldy B. Economic Socialization: German Parents' Perceptions and Implementation of Allowances to Educate Children // European Psychologist. 2000. Vol. 5. No. 3. P. 202–215.

С.С. Савельева,
Д.А. Александров

Научно-учебная
лаборатория «Социология
образования и науки»,
НИУ ВШЭ,
Санкт-Петербург

ЛОКАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ НЕРАВЕНСТВА ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ ОБРАЗОВАНИЯ

Образовательные системы разных стран в последние десятилетия подвергаются реформам, которые одновременно направлены как на поддержание свободного выбора образования, так и на обеспечение равного доступа к образованию с целью нивелировать социальное неравенство. Однако свобода выбора относительна: многие исследования доказали, что на него сильно влияет социальное положение и этнический статус семьи ([Kao, Thompson, 2003; Lee, 1993; Ball et al., 2002] и др.). Насколько велико это влияние, зависит от структурных особенностей и контекста разного уровня (национального, регионального, локального). В данном докладе представлены результаты анализа особенностей воспроизводства через образование в различных социальных контекстах локального уровня.

Когда исследователи говорят о влиянии социального контекста, они часто сравнивают условия сельской и городской территорий. Доказано, что сельские ученики обычно отличаются низкими образовательными успехами и ожиданиями из-за низкого социально-экономического статуса семей, проживающих в селах, и особенностей сельских школ [Haller, Virkler, 1993; Khattri et al., 1997; Абанкина, 2013; Фруммин, Пинская, Косарецкий, 2012; Рощина, 2005; Ястребов и др., 2013]. Однако существует дефицит работ, последовательно сравнивающих образовательные успехи/притязания школьников в различных социальных контекстах.

Существующие попытки анализа территориального и образовательного неравенства не учитывают особенностей школьной дифференциации — различий между школами (и их типами) в социально-экономических характеристиках учеников. Целью данной работы стала демонстрация локальных эффектов во влиянии на образовательные успехи и притязания учащихся двух ключевых факторов: 1) социального положения семьи: образования и

социально-профессионального статуса семьи (СПС, ISEI¹), а также 2) особенностей школьной дифференциации. Сравниваются три разных контекста: сельская местность, малый и большой города.

Эмпирическую базу исследования составили данные, собранные в ходе коллективных проектов Научно-учебной лаборатории «Социология образования и науки» НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург² (НУЛ СОН): 1) количественные данные об учениках 9-х классов Санкт-Петербурга (211 школ, 8104 ученика), всех девятиклассниках малого города Кириши (8 школ, 368 учеников) и Приозерского района (18 школ, 493 ученика); 2) интервью с родителями, детьми и работниками локальных систем образования (в общей сложности более 200 человек).

Три района представляют собой кейсы, контрастные по величине и географическому расположению территории, с разным социально-экономическим положением местных жителей (табл. 1).

Таблица 1. Характеристики территорий

Территория	Тип	Численность жителей, тыс. человек	Средняя заработная плата, руб.*
Приозерский район	Сельская	63	24 500
Малый город ЛО (Кириши)	Городская	50	39 200
Санкт-Петербург	Городская	5132	35 600

* Согласно паспорту муниципальных образований, по данным Федеральной службы государственной статистики на 2013 г. (<<http://petrostat.gks.ru/>>).

Сельский район не предоставляет условий для выбора школы. Приозерский район как сельский район, расположенный вдоль железнодорожной ветки, идущей от мегаполиса, характеризуется неравномерным развитием. В последние десятилетия он развивает свой рекреационный потенциал и налаживает новые производства. Местная образовательная система насчитывает 18 школ, которые разбросаны по району. Лишь три из них находятся в районном центре и считаются городскими. В районе есть несколько узлов поселений, где местным жителям доступны две-три школы, что дает минимальную возможность выбора. Однако среди них нет ни одной школы повышенного статуса, и большинство местных учеников отправляются в единственную школу, которая находится поблизости.

¹ ISEI — международная шкала социально-экономических индексов.

² Проекты были организованы в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2008–2014 гг.

Компактность территории малого города снимает ряд барьеров в доступе к школам разного статуса, позволяя осуществлять выбор. В малом городе Кириши находятся 8 школ, но его территория настолько компактна, что ученики могут выбирать и ходить/ездить в любую школу города, чем нередко пользуются местные жители, отправляясь в гимназию или лицей (на территории находятся две школы повышенного статуса). В данном кейсе, по сравнению с другими, родители учеников имеют наиболее высокий заработок благодаря успешному развитию нефтехимической промышленности и других производств на территории города.

Санкт-Петербург как мегаполис имеет самую развитую и разнообразную систему образовательных учреждений (716 школ). Высокая плотность населения и большое число школ на компактной территории создают высокую конкуренцию между образовательными учреждениями и их дифференциацию. Мегаполис отличается также высоким социальным неравенством, а средний заработок местного жителя даже меньше, чем в г. Кириши.

Сравнение **образовательных притязаний** учеников в трех кейсах позволяет выявить эффект локальности. В сельской местности очень высокий процент желающих покинуть школу после 9-го класса, он составляет 53% против 20 и 15% в большом и малом городах соответственно. В сельской местности с большей вероятностью выбирают начальное профессиональное образование, в малом городе — среднее специальное, тогда как в Санкт-Петербурге — высшее. Между кейсами существуют значимые различия в притязаниях даже среди школьников с одинаковым СПС (ISEI). Ученики с низким статусом в Приозерском районе с большей вероятностью решают покинуть школу после 9-го класса по сравнению с такими же учениками из мегаполиса или малого города.

Образовательные успехи учеников также дифференцированы. Средняя оценка по пяти основным предметам отличается так же, как и притязания: в сельской местности ученики имеют самые низкие результаты, в малом городе — чуть выше, и самые высокие оценки получают школьники из большого города. Хотя система оценивания учителем во многом субъективна и является способом отмечать успехи на фоне остального класса или школы, даже она демонстрирует неравенство в успехах.

Складываются универсальные гендерные различия в образовательных успехах учеников: девочки учатся лучше мальчиков и в селах, и в городах, но гендерная дифференциация их образовательных притязаний в каждом случае уникальна. Сельский кейс отличается поляризацией в притязаниях: мальчики с большей вероятностью отправляются получать начальное

профессиональное образование³, тогда как девочки — высшее. Отсутствие «женских» специальностей (бухгалтер и проч.) в локальной системе НПО и сильные ограничения таких специальностей в системе СПО вынуждают девочек делать выбор в пользу высшего образования. В малом городе, как и в сельской местности, мальчики с большей вероятностью выбирали НПО, тогда как среди девочек особых предпочтений не выявлено. В большом городе мальчики наряду с НПО выбирали и СПО, а девочки в подавляющем большинстве планировали учиться в высших учебных заведениях.

Образование матери является самым сильным предиктором достижений ребенка, как показывают результаты мировых исследований и исследований НУЛ СОИ. Отдача от образования родителей резко контрастирует с остальными локальностями по доле образованных матерей. Всего было выделено три уровня образования матерей, которое получали в том поколении: 1) начальное профессиональное, 2) среднее профессиональное и 3) высшее образование. В сельском районе гораздо меньше матерей с высшим образованием (согласно нашей выборке всего 25%), тогда как в Киришах и Санкт-Петербурге их количество практически не отличается (56 и 52% соответственно).

Наибольшая отдача от высшего образования матери существует в сельском районе (рис. 1). В рамках исследования было проанализировано, как каждый уровень образования матери влияет на оценки учеников в каждом кейсе.

В сельском районе заметное преимущество в виде высокой оценки дает только высшее образование матери, которое всегда сопряжено с высоким СПС (ISEI) семьи. В малом городе к более высокой успеваемости ведет как высшее, так и среднее профессиональное образование матери. В большом городе оценка ребенка прирастает с каждым уровнем образования матери. При этом пропадает такая однозначная связь с СПС (ISEI): среди родителей с низким СПС (ISEI) встречаются те, кто имеет высшее образование.

Школьная дифференциация по социально-экономическим характеристикам в сельской местности выражена сильнее, чем в городских кейсах, хотя на этой территории нет ни одной школы повышенного статуса, что является контринтуитивным результатом. Причина этой дифференциации не в том, что какие-то школы в ходе конкуренции выигрывают, собирая лучших, а другие наоборот. В сельском кейсе, где велики структурные ограничения, дифференциация является следствием территориального неравенства. И в этих условиях актуальна внутришкольная дифференциация — в отличие от большого города, где высока межшкольная дифференциация.

³ Опрос в сельском районе проводился в 2009 г., когда еще существовал уровень начального профессионального образования.

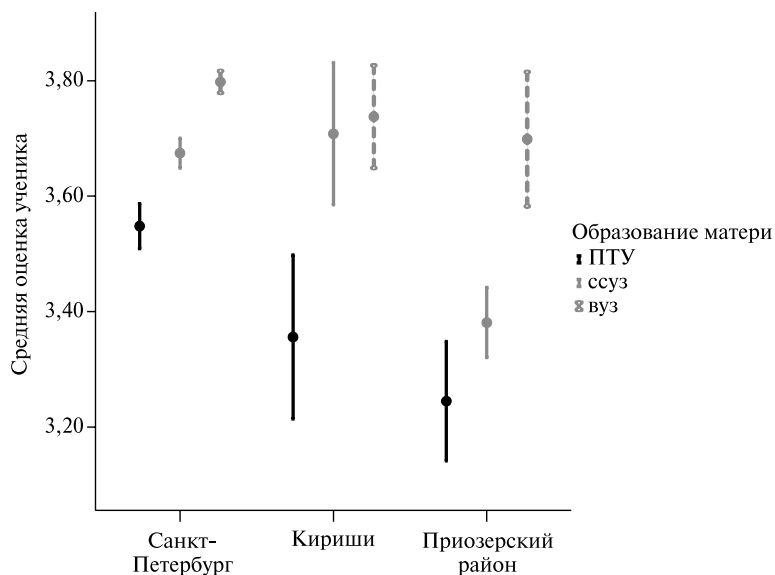


Рис. 1. Различия в образовательных успехах учеников из семей с различным уровнем образования матери по кейсам

В малом городе складывается довольно простая дифференциация, в соответствии с которой семьи с более высоким СПС (ISEI) склонны отправлять своих детей в лицей или гимназию, при этом ученики из семей с низким статусом оказываются в одной школе, которая отличается самыми слабыми результатами. В сравнении с большим городом в среде малого города школы в меньшей степени отличаются друг от друга. Такой характер дифференциации связан с меньшей ценностью высшего образования и не самой высокой успеваемостью учеников на данной территории. Эти особенности мы связываем в первую очередь со специфической социопрофессиональной локальной структурой. Хороший заработок и уровень жизни в г. Кириши может обеспечить даже среднее профессиональное образование, поскольку существует возможность устроиться на успешно функционирующий завод.

Большой город с максимально возможной плотностью образовательных учреждений (особенно в центральных районах) создает условия для высокой и сложной межшкольной дифференциации. Анализ на уровне школ обнаруживает высокую связь между социально-профессиональным статусом семьи и образовательными успехами (выраженными в виде ЕГЭ). Эта дифференциация складывается в соответствии с типом/статусом образовательного уч-

реждения: гимназии и лицеи, школы с углубленным изучением предметов (ШУИП) и обычные школы (рис. 2).

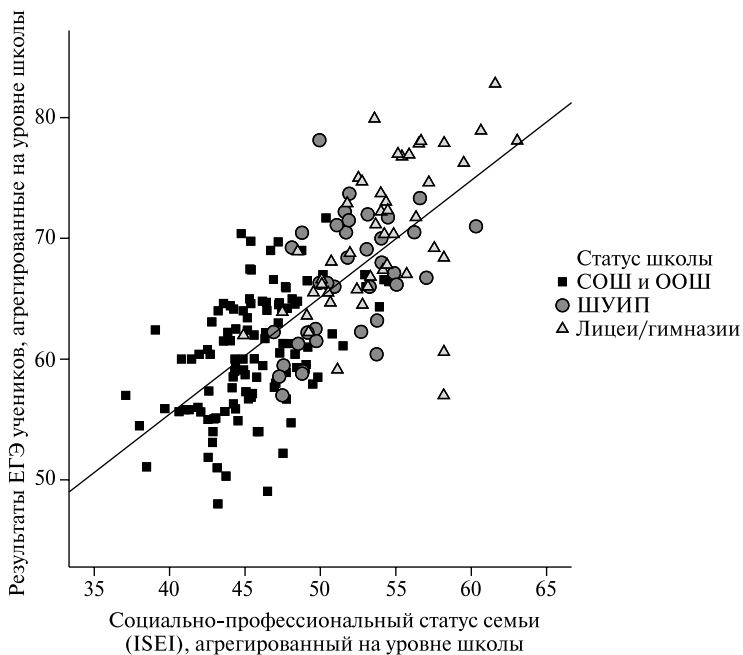


Рис. 2. Связь СПС (ISEI) семьи и образовательных успехов учеников, выраженных в результатах ЕГЭ, на уровне школ с учетом их статуса ($N = 224$, $R^2 = 0,526$)

У детей из обычных школ СПС (ISEI) намного ниже, чем у школьников из школ повышенного статуса. Складывается любопытное различие внутри группы школ повышенного статуса: в гимназии попадают ученики с наиболее высоким СПС (ISEI), а статус учеников лицеев и ШУИП не отличается, что еще раз доказывает наличие скрытого отбора в первые классы гимназий, основанного на статусе родителей.

При выборе школы эффект от СПС (ISEI) больше, чем от образования: семьи, в которых мать когда-то получила высшее образование, выбирают как обычные школы, так и школы повышенного статуса. Важную дифференцирующую роль здесь играет СПС (ISEI): чтобы ребенок обучался в гимназии, мало иметь высшее образование, важно еще занимать высокое положение.

Школьники из обычных школ в среднем учатся хуже, чем ученики школ повышенного статуса. Внутри группы последних нет статистически значи-

мых различий в успеваемости. Из анализа качественных данных вытекает, что большую роль здесь играет уровень селекции: обычные школы в подавляющем большинстве работают с обычными детьми своего микрорайона, ШУИП собирают более мотивированные и статусные семьи из своего микрорайона, а иногда и из близлежащих. Гимназии и лицеи отличаются большим охватом территорий, с которых к ним стекаются ученики: это может быть целый район или даже город.

Доступ низкостатусных групп к качественному образованию легче в большом городе. Образовательные возможности низкостатусных учеников (принадлежащих к нижнему квартилю СПС (ISEI)) сильно различаются в зависимости от локальности. Нет различий в успеваемости таких учеников в сельской местности и малом городе, тогда как в большом городе их образовательные успехи выше. Более того, некоторые ученики из семей с низким СПС (ISEI) посещают школы различного статуса, в том числе гимназии и лицеи. Попав в школы с продвинутой программой обучения, они учатся лучше, чем остальные представители их группы, а также отличаются более высокими образовательными притязаниями. Однако сложно сказать, почему для таких учеников складываются более благоприятные условия именно в большом городе, поскольку трудно разделить влияние школы и социального статуса семьи. Возможно, за счет развитой образовательной инфраструктуры и большого числа гимназий/лицеев и ШУИП в мегаполисе доступ к качественному образованию открывается в том числе для семей с невысоким статусом.

В ходе анализа было обнаружено, что каждый из двух изучаемых факторов оказывает различное влияние на образовательные успехи и успеваемость ученика в зависимости от кейса.

Влияние социального положения семьи в большинстве случаев усугубляется складывающейся дифференциацией. Характер школьной дифференциации связан с типом локальности и влияет на образовательные успехи: в сельской местности актуальным является внутришкольная дифференциация, в малом городе имеются признаки как внутришкольной, так и межшкольной дифференциации, а в большом городе — преимущественно межшкольной. При этом складываются определенные каналы, позволяющие ученикам с низким СПС (ISEI) оказываться в школах повышенного статуса и получать преимущества в виде более высоких образовательных успехов и притязаний, чем у таких же учеников в других локальностях.

Более того, межшкольную дифференциацию в большом городе отличает многоуровневый характер: существуют различия не только между обычными школами и школами повышенного статуса, но и между типами последних: гимназиями, лицеями и ШУИП. По СПС (ISEI) отличаются ученики гимназий и ШУИП, однако образовательные успехи учеников из этих трех

типов школ не отличаются, что, как мы предполагаем, связано с уровнем и правилами отбора в данные школы.

В сельском районе особенную отдачу дает высшее образование матери. Местная образованная элита преимущественно ориентирована на воспроизводство и развитие человеческого капитала. Важно, что отсутствие высших учебных заведений в локальной образовательной системе выталкивает мотивированных учеников в мегаполис по соседству, что обычно приводит к окончательному переезду. В малом городе отдача есть как от высшего образования, так и от среднего профессионального. Местный рынок труда и развитие производств не требуют обязательного получения высшего образования, а наличие филиалов вузов из мегаполиса дает возможность получать такое образование, не переезжая в мегаполис. В большом городе любой образовательный уровень получает отдачу в виде образовательных успехов детей.

Источники

Абанкина Т.В. Жизненные планы выпускников сельских школ России, Китая и Казахстана [Электронный ресурс] // Народное образование. 2013. № 6. С. 24–31. <<http://publications.hse.ru/articles/98177309>> (дата обращения: 24.02.2015).

Рощина Я.М. Доступность высшего образования: по способностям или по доходам? // Университетское управление. 2005. № 1 (34). С. 69–79.

Фрумин И.Д., Пинская М.А., Косарецкий С.Г. Социально-экономическое и территориальное неравенство учеников и школ // Народное образование. 2012. № 1. С. 17–24.

Ястребов Г.А., Бессуднов А.Р., Пинская М.А., Косарецкий С.Г. Проблема контекстуализации образовательных результатов: школы, социальный состав учащихся и уровень депривации территорий // Вопросы образования. 2013. № 4. С. 188–246.

Ball S.J. et al. “Classification” and “Judgment”: Social Class and the “Cognitive Structure” of Choice of Higher Education // British Journal of Sociology of Education. 2002. Vol. 23. No. 1. P. 51–72.

Haller E.J., Virkler S.J. Another Look at Rural–Nonrural Differences in Students’ Educational Aspirations // Journal of Research in Rural Education. 1993. Vol. 9. No. 3. P. 170–178.

Kao G., Thompson J.S. Racial and Ethnic Stratification in Educational Achievement and Attainment // Annual Review of Sociology. 2003. Vol. 29. P. 417–442.

Khatti N., Riley K.W., Kane M.B. Students at Risk in Poor, Rural Areas: A Review of the Research // Journal of Research in Rural Education. 1997. Vol. 13. No. 2. P. 79–100.

Lee V.E. Educational Choice: The Stratifying Effects of Selecting Schools and Courses // Educational Policy. 1993. Vol. 7. No. 2. P. 125–148.

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ

Д.О. Афанасьев
Финансовый университет
при Правительстве РФ,

В.Ю. Попов

Московский государственный
университет
им. М.В. Ломоносова,

Е.А. Федорова

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

ТОНКАЯ СТРУКТУРА ВЗАИМОСВЯЗИ ЦЕНЫ И СПРОСА НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ: МУЛЬТИМАСШТАБНЫЙ КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ¹

Большинство исследователей сходятся во мнении, что спрос и его флуктуации являются одними из фундаментальных факторов, определяющих цену электроэнергии на оптовых развитых рынках, а также обосновывают это эмпирическим путем [Skantze et al., 2000; Barlow, 2002; Cartea, Villaplana, 2008; Füss et al., 2013; Carmon, Coulon, 2014]. Однако стоит отметить три принципиальных момента, которые характерны для многих работ в данной области. Во-первых, неявным образом полагается, что корреляция цены со спросом постоянна или существенно не изменяется в течение периода исследования. Во-вторых, инструментарий, применяемый для выделения детерминированных долгосрочных составляющих, в большинстве случаев не может корректно работать ни с нестационарными, ни с нелинейными рядами. В-третьих, относительно небольшое число исследований посвящены именно количественной оценке тех или иных корреляций на рынках электроэнергии [Uritskaya, Serletis, 2008; Alvarez-Ramirez, Escarela-Perez, 2010] при существенном количестве работ, посвященных моделированию и прогнозированию цены.

Чтобы восполнить эти пробелы, мы рассмотрели вопросы динамического характера корреляции цены и спроса на рынке электроэнергии в различных временных масштабах. Принимая во внимание результаты [Ibid.], мы утверждаем, что корреляция цены и спроса зависит от времени, и для того, чтобы учесть существенную нестационарность и нелинейность изучаемых процессов, ее анализ необходимо выполнять на различных временных мас-

¹ Более подробную информацию о работе можно найти по ссылке: <<http://dmafanasyev.ru/fine-structure-electricity-market>>. Препринт доступен для скачивания на Munich Personal RePEc Archive по ссылке: <<http://mpra.ub.uni-muenchen.de/58827>>.

штабах, отражающих их внутреннюю структуру. Подобный подход мы будем называть мультимасштабным корреляционным анализом, или анализом тонкой структуры корреляции.

Мы выдвигаем три гипотезы, которые собираемся проверить².

Г1. В краткосрочном периоде (до 1 недели) корреляция цены и спроса является сильной проциклической. Это отражает два общепризнанных факта. Во-первых, цены на электроэнергию подвержены существенному влиянию бизнес-цикла потребляющих организаций (недельная сезонность). Во-вторых, так как краткосрочная эластичность спроса по цене крайне мала, резко возрастающее потребление электроэнергии при ограниченной плановой мощности генерации ведет к существенному возрастанию цены. Данное явление получило в литературе название «спайк».

Г2. В среднесрочном периоде (от 2 недель до полугода) корреляция цены со спросом является нулевой или слабой проциклической, так как в данном случае колебания спроса сглаживаются генерирующими компаниями, которые успевают на таких временных масштабах подстроиться под потребление и вырабатывают необходимый объем электроэнергии.

Г3. В долгосрочной перспективе (от полугода и более) корреляция цены и спроса является умеренной антициклической, так как падение спроса на таких временных масштабах будет приводить к повышению средних полных издержек поставщиков (за счет увеличения средних постоянных издержек) и, следовательно, росту цены. В свою очередь, долгосрочный рост цены будет вынуждать потребителей оптимизировать свои потребности, что приведет к падению спроса.

Для их проверки мы применили декомпозицию на эмпирические моды (EMD [Huang et al., 1998]; EEMD [Wu, Huang, 2009]; CEEMDAN [Torres et al., 2011]) — локальное и высокоадаптивное разложение на внутренние моды (IMF, intrinsic mode function). Декомпозиция на эмпирические моды (преобразование Хуанга) впервые была предложена в [Huang et al., 1998] и представляет собой метод, позволяющий получать разложения исходного сигнала (т.е. временного ряда) на осциллирующие составляющие — внутренние моды IMF — в целях изучения его внутренней структуры. Главным преимуществом EMD является его способность по своему построению иметь дело с нестационарными и нелинейными процессами. Актуальная модификация EMD — CEEMDAN — способна преодолевать многие недостатки предыдущих

² Здесь и далее в отношении типов и категорий силы корреляции мы придерживаемся терминологии, предложенной [Kydland, Prescott, 1990]. Типы корреляции: проциклическая ($\rho > 0$), ациклическая ($\rho = 0$), антициклическая ($\rho < 0$). Категории силы корреляции: нулевая ($0,00 \leq |\rho| < 0,13$), слабая ($0,13 \leq |\rho| < 0,30$), умеренная ($0,30 \leq |\rho| < 0,70$), сильная ($0,70 \leq |\rho| < 1,00$).

алгоритмов: граничные эффекты; проблему перемешивания мод для EMD (компоненты, соответствующие различным временным масштабам, оказываются смешаны в одной IMF или компонента, соответствующая одному временному масштабу, оказывается включена в различные IMF) [Wu, Huang, 2009]; наличие остаточного шума в восстановленном сигнале $x[t]$ для EEMD [Torres et al., 2011]; неустойчивость результатов разложения для EEMD [Ibid.].

Для анализа взаимосвязи мод IMF на соответствующих временных масштабах мы использовали зависящую от времени внутреннюю корреляцию (TDIC [Chen et al., 2010]).

1. Посредством SEEMDAN раскладываем исходные сигналы $x_j[t], j = 1, 2$ на I внутренних мод $IMF_{ij}, i = 1, \dots, I$.

2. Для каждой из IMF выполняем преобразование Гильберта и определяем мгновенные периоды $T_{ij}[t] = 1/\theta_{ij}'[t]$.

3. Определяем размер окна для каждого момента t , как $t_w[t] = [t - t_{ij}^h[t]/2; t + t_{ij}^h[t]/2]$, где $t_{ij}^h[t] = \max(T_{i1}[t], T_{i2}[t])$.

4. Для каждой значимой пары IMF и отдельно для трендов зависящая от времени внутренняя корреляция TDIC рассчитывается как: $\rho_j[t] = \text{corr}(IMF_{i1}[t_w], IMF_{i2}[t_w])$.

5. Характерное значение корреляции на заданном временном масштабе определяется, как бутстрапированная медиана динамической корреляции: $\rho_j = \text{medianbsp}(\rho_j[t])$.

Поскольку несколько последних мод IMF в разложении представляют собой компоненты тренда, то их корреляция, по нашему мнению, должна анализироваться отдельно от корреляций остальных пар IMF с сопоставимыми средними периодами. Для определения индекса моды, начиная с которого IMF образуют тренд, мы использовали как два критерия (энергетический и критерий отношения числа пересечений нуля), введенных ранее [Moghtader et al., 2011], так и два дополнительных критерия, предложенных к использованию нами: статистический [Flandrin et al., 2004] и низкочастотный. Последний критерий заключается в том, что мы предлагаем в качестве кандидатов на трендовые моды рассматривать только те из них, индекс которых $i > I/2 + 1$, т.е. только «достаточно» низкочастотные моды.

Рассмотренный выше подход мы называем мультимасштабным корреляционным анализом (ММКА). Насколько известно авторам, ММКА цены и спроса на оптовом рынке электроэнергии на базе SEEMDAN и TDIC не выполнялся ранее. Другие основные отличия нашего исследования от выполненных ранее:

1) выполняется анализ корреляции цены и спроса на кратко-, средне- и долгосрочном периодах, т.е. рассматриваются внутренние механизмы ценообразования под влиянием спроса;

2) используется модифицированный метод расчета, зависящий от времени внутренней корреляции на базе CEEMDAN и ее усреднения с помощью бутстрапа;

3) предлагаются два дополнительных критерия (низкочастотный и статистический) для определения IMF, которые образуют тренд-циклическую компоненту (совместно с критериями [Moghtader et al., 2011]);

4) рассматриваются малоизученные на данный момент развивающиеся рынки электроэнергии России в двух крупнейших ценовых зонах: «Европа — Урал» и «Сибирь» (рынок на сутки вперед, период 10.02.2011–31.12.2013).

В табл. 1 приведены полученные результаты ММКА для цены и спроса на электроэнергию. На рис. 1 показаны внутренние моды, а рис. 2 демонстрирует TDIC для каждой пары статистически значимых IMF. Рисунки 3 и 4 поясняют, каким образом были получены тренд-циклические компоненты в рядах показателей цены и спроса на примере зоны «Европа — Урал». Для зоны «Сибирь» графическое представление результатов выделения трендовых составляющих по своему содержанию аналогично приведенному на данных рисунках и здесь не приводится.

Линейная корреляция цены и спроса на электроэнергию на оптовом рынке ценовой зоны «Европа — Урал» составляет $r_{EV} = -0,23$, показывая слабую антициклическую корреляцию. При этом на уровне внутренних мод медиана TDIC ρ_i изменяется от существенно положительной на краткосрочных до отрицательной на долгосрочных периодах. В ценовой зоне «Сибирь» линейная корреляция является умеренно проциклической и составляет $r_s = 0,40$. Если рассматривать медиану ρ_i для внутренних мод, то корреляция изменяется от нулевой на краткосрочных до умеренно положительной на долгосрочных периодах.

Таблица 1. Тонкая структура корреляции цены и спроса на электроэнергию в ценовых зонах «Европа — Урал» и «Сибирь» за исследуемый период (10.02.2011–31.12.2013)

#IMF	TR, дни	TD, дни	r	Conf. Int., r	ρ	Conf. Int., ρ	Тип	Сила	r_0
<i>«Европа — Урал»</i>									
1	3,1	3,4							-0,23***
2	4,8	5,3							
3	6,8	7,0	0,71***	[0,68; 0,74]	0,88***	[0,86; 0,89]	P	S	
4	12,8	9,5	0,30***	[0,25; 0,36]	0,46***	[0,43; 0,49]	P	M	

#IMF	<i>TR</i> , дни	<i>TD</i> , дни	<i>r</i>	Conf. Int., <i>r</i>	ρ	Conf. Int., ρ	Тип	Сила	r_0
5	25,9	21,7	0,38***	[0,33; 0,43]	0,60***	[0,56; 0,62]	P	M	−0,23***
6	52,1	52,1	0,32***	[0,27; 0,38]	0,41***	[0,38; 0,53]	P	M	
7	114,2	108,3	0,04**	[−0,02; 0,1]	0,08***	[0,04; 0,11]	A	U	
8	192,0	324,9	−0,40***	[−0,45; −0,34]	−0,40***	[−0,4; −0,4]	N	M	
9	469,3	469,3							
10	2112,0	2112,0							
<i>«Сибирь»</i>									
1	3,1	3,3							0,40***
2	4,9	5,1							
3	7,0	6,8	0,03	[−0,03; 0,09]	0,10***	[0,02; 0,15]	A	U	
4	12,8	10,9	−0,04	[−0,1; 0,02]	0,07***	[0,01; 0,14]	A	U	
5	25,4	22,1	−0,01	[−0,07; 0,05]	0,12***	[0,08; 0,15]	A	U	
6	46,4	46,9	−0,07**	[−0,13; −0,01]	0,04***	[−0,01; 0,09]	A	U	
7	105,6	98,2	−0,19***	[−0,25; −0,13]	−0,19***	[−0,2; −0,18]	N	W	
8	201,1	324,9	0,49***	[0,44; 0,53]	0,49***	[0,49; 0,49]	P	M	
9	704,0	603,4							
10	2112,0	2112,0							
11	∞								

Пояснения: *TR* — оценка периода колебания IMF цены на электроэнергию; *TD* — оценка периода колебания IMF спроса на электроэнергию; *r* — линейный коэффициент корреляции; ρ — медиана зависящего от времени внутреннего коэффициента корреляции; Conf. Int. — доверительный интервал; r_0 — общая корреляция. Полужирным шрифтом выделены периоды мод IMF, соответствующие компонентам тренда. Оценка значимости коэффициентов корреляции выполнена с использованием *t*-теста: *** — значим на 1%-ном уровне; ** — значим на 5%-ном уровне; * — значим на 10%-ном уровне. Типы корреляции: *P* — проциклическая; *A* — ациклическая; *N* — антициклическая. Категории силы корреляции: *U* — нулевая; *W* — слабая; *M* — умеренная; *S* — сильная.

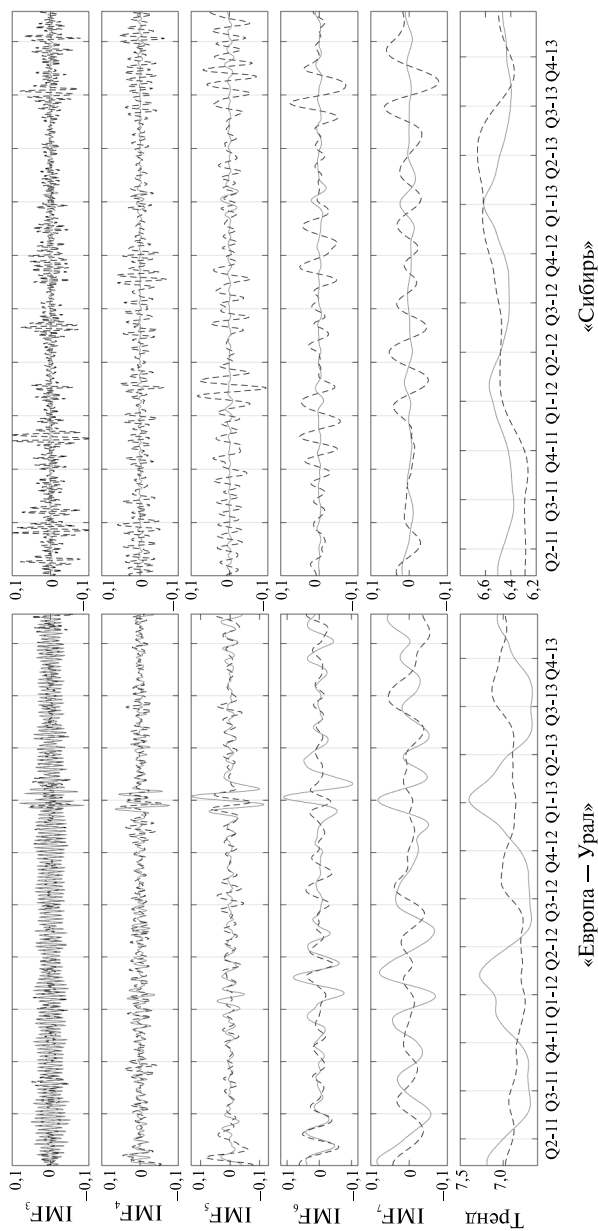


Рис. 1. Моды IMF для логарифмированной цены (штрихпунктирная линия) и спроса (непрерывная линия) в зонах «Европа — Урал» и «Сибирь» с индексами 3–7 (1 и 2 — статистически не значимы), а также их тренд-циклические составляющие

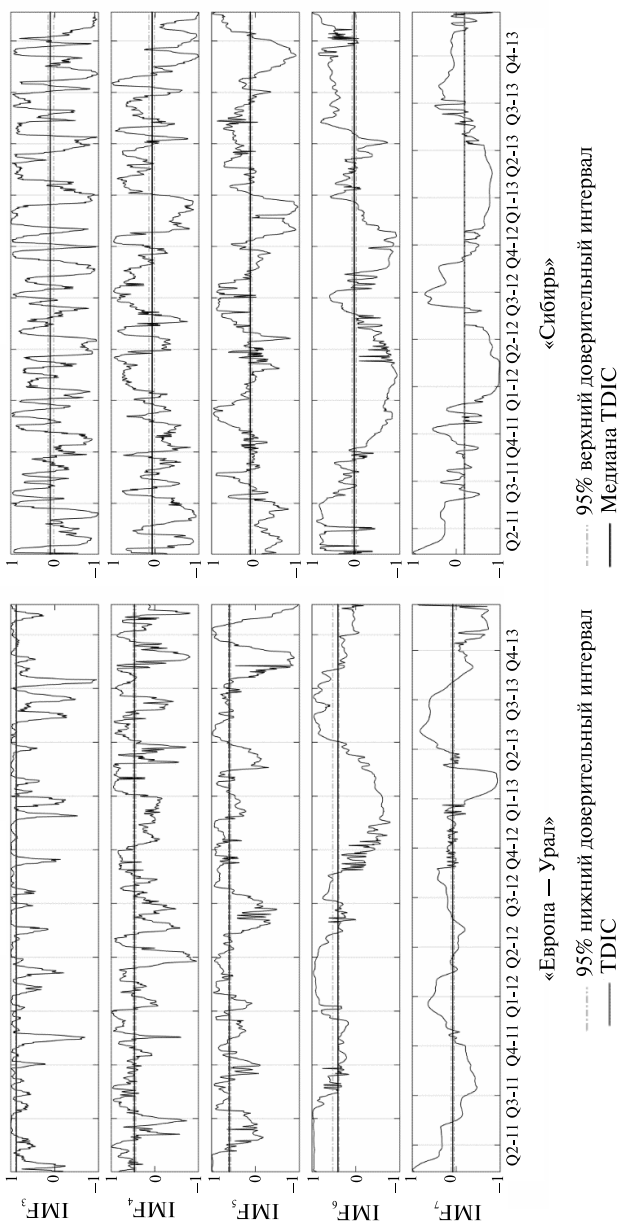


Рис. 2. Зависящая от времени внутренняя корреляция $\rho(t)$ цены и спроса электроэнергии в зонах «Урал» — «Сибирь» для мод IMF с индексами 3–7 (непрерывная горизонтальная линия показывает медиану TDIC, прерывистые линии соответствуют верхнему и нижнему 95%-ному доверительному интервалу)

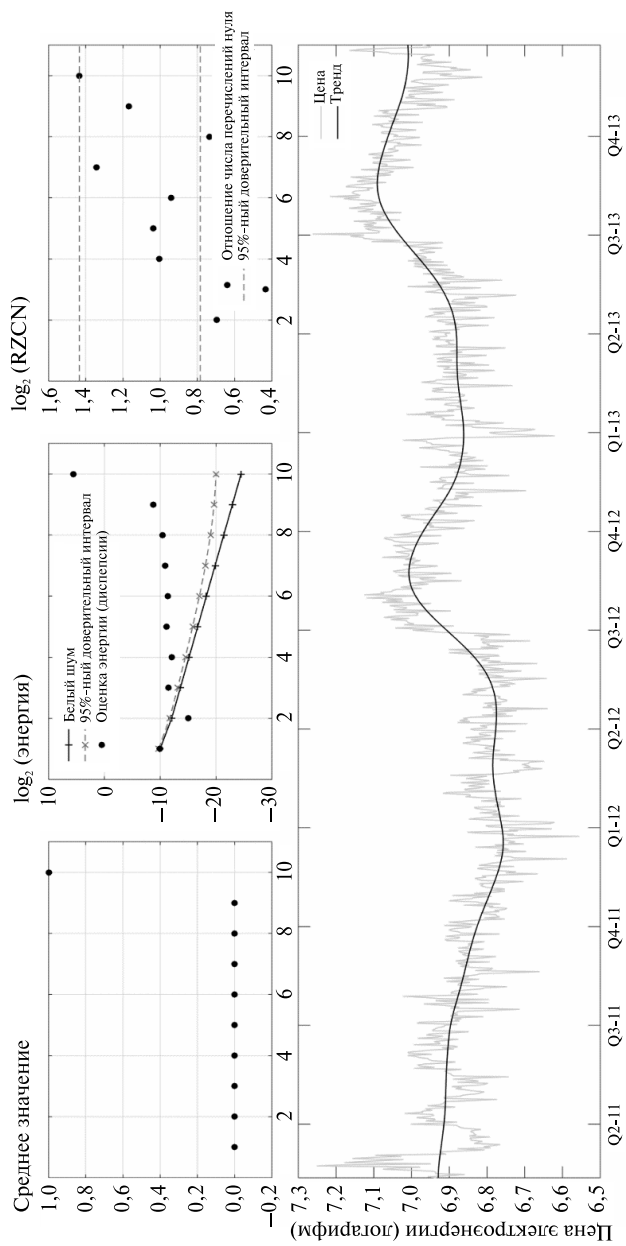


Рис. 3. Тренд цены на электроэнергию в зоне «Европа — Урал»

Примечание. Верхняя панель: левый график показывает эволюцию нормированного среднего значения от числа суммируемых IMF; средний график показывает энергию мод дробного гауссова шума с $H = 0,2$ (сплошная линия с маркерами +), 95%-ный доверительный интервал (прерывистая линия с маркерами *) и энергию IMF цены (точки); правый график показывает отношение числа пересечений нуля (точки) и 95%-ный доверительный интервал (прерывистые линии). Нижняя панель: график показывает цену на электроэнергию и тренд для $t^* = 8$.

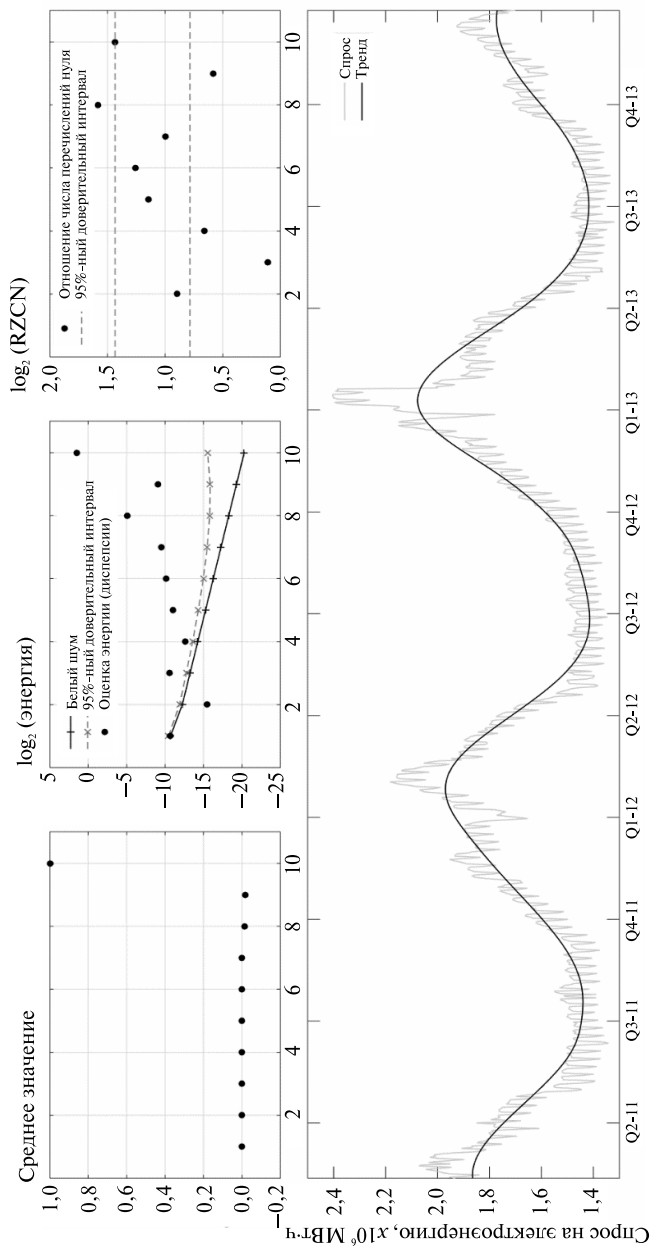


Рис. 4. Тренд спроса на электроэнергию в зоне «Европа — Урал»

Примечание. Верхняя панель: левый график показывает эволюцию нормированного среднего значения от числа суммируемых IMF; средний график показывает энергию мод дробного гауссового шума с $H = 0,5$ (сплошная линия с маркерами +), 95%-ный доверительный интервал (прерывистая линия с маркерами *) и энергию IMF спроса (точки); правый график показывает отношение числа пересечений нуля (точки) и 95%-ный доверительный интервал (прерывистые линии). Нижняя панель: график показывает спрос на электроэнергию и тренд для $t^* = 8$.

При анализе табл. 1 можно сделать вывод, что для ценовых зон «Европа — Урал» и «Сибирь» присущи достаточно разные тонкие структуры корреляции цены и спроса. Безусловно, канонический коэффициент r не дает возможности получить такую детализацию внутренних механизмов взаимосвязи данных экономических показателей. Из этого четко следует, что использование предложенного ММКА на базе TDIC и CEEMDAN позволяет более глубоко понять взаимосвязь цены и спроса на рынке электроэнергии, и в частности механизмы формирования цены под влиянием спроса.

Сравнивая полученные результаты с выводами [Uritskaya, Serletis, 2008; Alvarez-Ramirez, Escarela-Perez, 2010], можно заключить, что мы также смогли показать комплексное мультимасштабное поведение корреляции на рынке электроэнергии, а также ее зависимость от времени. Однако в отличие от предыдущих исследований мы рассмотрели именно корреляцию между ценой и спросом, а не независимую динамику этих показателей.

Возвращаясь к гипотезам, мы можем заключить следующее. Гипотеза 1 о наличии сильной проциклической корреляции между ценой и спросом на краткосрочном периоде (до 1 недели) подтвердилась для зоны «Европа — Урал» ($\rho_3 = 0,88$) и была опровергнута для зоны «Сибирь» ($\rho_3 = 0,10$). Это кажется достаточно интересным результатом и говорит о практически полном отсутствии влияния недельной сезонности спроса на цену электроэнергии в зоне «Сибирь». По нашему мнению, это является следствием того, что в сибирском регионе существенная доля потребления электроэнергии приходится на электроемкое алюминиевое производство с непрерывным технологическим циклом. В свою очередь это приводит к незначительной корректировке цены электроэнергии под влиянием спроса на недельном временном масштабе.

Гипотеза 2 о нулевой или слабой проциклической корреляции в среднесрочном периоде (от 2 недель до полугода) подтвердилась для второй зоны и была частично опровергнута для первой. Если в зоне «Сибирь» взаимодействие цены и спроса является нулевым уже на двухнедельном временном масштабе, то в зоне «Европа — Урал» корреляция сохраняется умеренно проциклической вплоть до периодов в 3,5 мес., на которых только становится нулевой.

Гипотеза 3 об умеренной антициклической корреляции цены и спроса в долгосрочном периоде (от полугода и более) подтвердилась для зоны «Европа — Урал» ($\rho_r = -0,40$) и была опровергнута для зоны Сибирь ($\rho_r = 0,49$), в которой корреляция на таких временных масштабах является умеренной проциклической. Это выглядит достаточно необычным результатом и позволяет сделать вывод, что долгосрочный рост среднего уровня цен на электроэнергию в зоне «Сибирь» не приводит к адекватному снижению спроса на нее.

По нашему мнению, это, так же как и для случая недельной сезонности, связано с существенной долей алюминиевого производства в структуре потребления зоны «Сибирь». Долгосрочный рост выпуска алюминия и высокая электроемкость технологического процесса не позволяют перерабатывающим организациям адекватно реагировать снижением спроса на рост среднего уровня цен. Это можно также объяснить тем, что в первой ценовой зоне все рычаги манипулирования сосредоточены в руках поставщиков — с учетом того, что количество участников рынка здесь достаточно велико, и, следовательно, возможности для существенного манипулирования ограничены, а рынок в среднем является свободным. Во второй ценовой зоне основные рычаги влияния имеются у крупных потребителей, число которых невелико, а доли на рынке, наоборот, значительны, что приводит к существенной деформации рыночных механизмов.

Особо стоит отметить, что полученные существенно различающиеся результаты для ценовых зон «Европа — Урал» и «Сибирь» показывают, что необходимость и способ учета влияния на цену электроэнергии того или иного вида сезонности спроса во многом зависит от структуры потребления на исследуемом рынке электроэнергии. Наличие среди потребителей на рынке энергоемких производств приводит к нарушению таких общеизвестных стилизованных фактов, как, например, влияние недельной сезонности на цены на РСВ.

Источники

Alvarez-Ramirez J., Escarela-Perez R. Time-Dependent Correlations in Electricity Markets // *Energy Economics*. 2010. Vol. 32. No. 2. P. 269–277.

Barlow M. A Diffusion Model for Electricity Prices // *Mathematical Finance*. 2002. Vol. 12. Iss. 4. P. 287–298.

Carmon R., Coulon M. A Survey of Commodity Markets and Structural Models for Electricity Prices // *Quantitative Energy Finance: Modeling, Pricing, and Hedging in Energy and Commodity Markets*. N.Y.: Springer, 2014.

Cartea A., Villaplana P. Spot Price Modeling and the Valuation of Electricity forward Contracts: The Role of Demand and Capacity // *Journal of Banking and Finance*. 2008. Vol. 32. No.12. P. 2502–2519.

Chen N., Wu Z., Huang N. The Time-Dependent Intrinsic Correlation Based on the Empirical Mode Decomposition // *Advances in Adaptive Data Analysis*. 2010. Vol. 2. No. 2. P. 223–265.

Flandrin P., Gonçalves P., Rilling G. Detrending and Denoising with Empirical Mode Decomposition // *Proceedings of the EUSIPCO*. 2004. Sept. Vol. 2. P. 1581–1584.

Füss R., Mahringer S., Prokopczuk M. Electricity Derivatives Pricing with Forward-Looking Information. Vol. 17. Univ. of St. Gallen, School of Finance Research Paper, 2013.

Huang N. et al. The Empirical Mode Decomposition and the Hilbert Spectrum for Nonlinear and Non-Stationary Time Series Analysis // Proceedings of the Royal Society of London. Ser. A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences. 1998. Vol. 454. No. 1971. P. 903–995.

Kydland F., Prescott E. Business Cycles, Real Facts and a Monetary Myth // Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review. 1990. Vol. 14. No. 2. P. 3–18.

Moghtader A., Borgnat P., Flandrin P. Trend Filtering: Empirical Mode Decomposition versus I_1 and Hodrick-Prescott // Advances in Adaptive Data Analysis. 2011. Vol. 3. No. 1, 2. P. 41–61.

Skantze P., Gubina A., Ilic M. Bid-Based Stochastic Model for Electricity Prices: The Impact of Fundamental Drivers on Market Dynamics: Tech rep. Energy Lab. Publications MIT EL 00-004, Massachusetts Inst. of Technology, 2000. <<http://web.mit.edu/energylab/www/pubs/el00-004.pdf>>.

Torres M. et al. A Complete Ensemble Empirical Mode Decomposition with Adaptive Noise // Proceedings of the IEEE International Conference on Acoustics, Speech and Signal Processing. 2011.

Uritskaya O.Y., Serletis A. Quantifying Multiscale Inefficiency in Electricity Markets // Energy Economics. 2008. Vol. 30. No. 6. P. 3109–3117.

Wu Z., Huang N. Ensemble Empirical Mode Decomposition: A Noise-Assisted Data Analysis Method // Advances in Adaptive Data Analysis. 2009. Vol. 1. No. 1. P. 1–41.

А.Р. Бахтизин,
Е.Д. Сушко

Центральный
экономико-
математический
институт РАН

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛИ И ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ ТЕРРИТОРИЙ¹

Хозяйственная деятельность людей в той или иной мере воздействует на окружающую природную среду, а состояние природной среды, в свою очередь, влияет на здоровье людей, их благополучие и настроения. При моделировании такого взаимодействия в последние годы все чаще применяется агентный подход [Companion Modeling..., 2005]. Этот подход позволяет воссоздавать в рамках мультиагентной модели структуру реального социума с учетом разнообразия его членов, а затем прогнозировать развитие этого социума и его реакцию на изменения внешней среды на основе имитации поведения множества автономных агентов [Макаров, Бахтизин, 2013].

Данная работа является продолжением представленной нами ранее социо-эколого-экономической региональной мультиагентной ГИС-системы, в рамках которой объединяются нескольких частных моделей — природной среды региона, социально-демографической структуры его населения, а также структуры его экономики — таким образом, чтобы имитировать взаимосвязи происходящих в этих сферах процессов [Бахтизин, Сушко, 2015]. Активными агентами в этой системе являются люди и организации, осуществляющие деятельность в соответствии со своими интересами и способные принимать сигналы из внешней среды. В качестве среды в модели выступают более крупные акторы, такие как муниципальные образования и регион в целом как административная единица и как часть экосистемы. Изменение экономических и (или) экологических условий среды побуждает агентов к действиям, которые, в свою очередь, влияют на состояние среды. Так, например, ухудшение экологических параметров среды (возрастание

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского научного фонда (проект № 14-18-01968).

экологической нагрузки на территорию в целом) может, в соответствии с методикой [Методика «Критерии оценки экологической обстановки территорий...», 1992], повлечь изменения в параметрах смертности и заболеваемости населения, что влияет на величину агрегированного трудового потенциала и результаты деятельности всех экономических агентов, для которых этот потенциал является ресурсом. Кроме того, агенты-люди могут менять место работы и (или) место жительства, что вызывает дополнительные изменения в распределении этого всеобщего ресурса между более крупными экономическими агентами.

Развитие модели не затронуло ее концепции, а связано с уточнением и детализацией процессов, происходящих в конкретной отрасли и влияющих на состояние природной среды. Следствием такого отраслевого подхода стало рассмотрение более обширных, нежели в предыдущей модели, территорий, не ограниченных рамками одного региона — субъекта РФ.

Отраслевая конструкция разработана на примере Роскосмоса, осуществляющего запуски космических аппаратов. Интерес к этому виду деятельности в качестве объекта для моделирования связан со следующими его особенностями.

- Это высокотехнологичный сектор, в котором конечный результат достигается консолидацией усилий многих предприятий, выполняющих разные роли в технологической цепочке от создания отдельных конструктивных элементов и их испытаний до организации эксплуатации космодромов и «уборки» полей падения (территорий, на которые падают отделяемые части ракет-носителей после запуска).

- Очевидны особенности взаимодействия отрасли с внешней средой как в части зависимости от институциональных условий ее функционирования (например, большая доля нерыночного сегмента, определяемого государственным финансированием), так и в сфере специфического воздействия на экологию. Например, запуски ракет, осуществляемые Роскосмосом, негативно воздействуют на состояние экологии довольно обширных территорий, причем выбор из заранее определенных полей падения носит вероятностный характер, хотя факторы, от которых он зависит, известны, так же как и степень возможного экологического ущерба.

- Функционирование отрасли зависит от поставок комплектующих зарубежными партнерами, причем решение задачи импортозамещения в этой сфере может потребовать и больших инвестиций, и значительного времени.

- Трудовой капитал играет очень большую роль в успешном функционировании отрасли, поэтому моделирование поведения работников, движимых собственными интересами, может позволить проследить влияние различных стратегий привлечения и удержания квалифицированных кадров на благополучие как отдельных предприятий, так и отрасли в целом.

Наконец, что немаловажно, информация, необходимая для моделирования основных элементов отраслевой конструкции и их взаимодействия, доступна на портале Роскосмоса [Федеральное космическое агентство].

В соответствии с существенными особенностями внутренней логики отраслевых производственных процессов, а также их связей с внешней средой и была сконструирована мультиагентная модель, имитирующая деятельность предприятий Роскосмоса и последствия этой деятельности для экологии окружающих территорий. В модели присутствуют два вида агентов, связанных иерархически: агенты — предприятия отрасли и агенты — люди, являющиеся работниками этих агентов-предприятий. Агенты-предприятия в модели обладают такими индивидуальными характеристиками, как регион расположения, количество работников, расходы, объемы производства, направления деятельности, производственные связи с другими агентами-предприятиями и др. В своей производственной деятельности эти агенты-предприятия используют следующие ресурсы: труд, основные фонды, технологии, материалы (комплектующие). Все эти ресурсы необходимо поддерживать на приемлемом уровне при том, что у них разная скорость физического и морального износа, а также разная стоимость воспроизводства. Так, нужно обеспечивать переобучение кадров и приток новых взамен ушедших работников, обновлять основные фонды, развивать технологии (или покупать лицензии), производить или закупать комплектующие и располагать для всего этого финансовыми средствами. Предприятия могут заниматься разными видами деятельности — разрабатывать новые технологии, производить комплектующие или конечную продукцию, поставляемую на внешний или внутренний рынок, обеспечивать эксплуатацию космодромов, оказывать образовательные услуги. При этом значимость основных факторов производства различается для разных видов деятельности (хотя сами эти виды могут в разных пропорциях сочетаться в рамках одного предприятия), что учитывается в формуле производственной функции и влияет на оценку конечного результата деятельности предприятий.

Особым ресурсом является труд как агрегированный трудовой потенциал агентов — работников предприятий, зависящий от уровня их здоровья и квалификации, в которой, в свою очередь, учитываются уровень образования и стаж работы этих агентов. Таким образом, на величину трудового потенциала агентов-людей влияют условия внешней среды, например, ухудшение экологической ситуации вызывает снижение уровня их здоровья. При этом агенты-люди в модели могут самостоятельно выбирать место работы и вид деятельности в зависимости от уровня собственного заработка и соотношения его со средним заработком в других отраслях.

Прототип модели разработан в среде AnyLogic в виде пользовательского программного продукта (симулятора). Среда разработки AnyLogic основана на объектно-ориентированном подходе (внутренний рабочий язык программирования среды — Java), при котором объекты реального мира заменяются их моделями, т.е. определенными формальными конструкциями («классами»), представляющими их в программной системе. Эти модели включают не только характеристики объектов реального мира, важные для поставленной в модели задачи, но и программные блоки, реализующие присущие данным объектам функции («методы»).

Применение объектно-ориентированного подхода позволяет разрабатывать хорошо структурированные, надежные в эксплуатации и достаточно просто модифицируемые, т.е. гибкие, программные системы.

Гибкость разрабатываемой нами модели достигается:

- за счет архитектуры модели, в которой реакции объектов на различные ее состояния заложены как функции, привязанные к соответствующим классам, а значит, локализованы изменения, которые могут потребоваться для развития модели;
- вынесения исходной информации в собственную базу данных, представленную несколькими таблицами в формате Excel, структура базы данных соответствует классам объектов модели, а кроме того, содержит общие характеристики среды, необходимые для имитации ее динамики (например, демографические показатели населения регионов);
- выбора параметров, допускающих управление в процессе работы модели, — они соответствуют полномочиям агентов определенного уровня, а значит, позволяют апробировать разные стратегии этих агентов.

Прототип модели настроен на имитацию взаимодействия предприятий отрасли при подготовке и запуске космических аппаратов (КА) для обеспечения запланированной численности их орбитальной группировки. Предприятия отвечают за различные компоненты подготовки и запуска КА, такие как средства выведения, полезная нагрузка (собственно КА), наземная инфраструктура, средства управления, топливо, охрана окружающей среды (утилизация упавших отделяемых частей и рекультивация земель). Недостаток ресурсов (в том числе квалификации персонала) для штатного выполнения предприятиями работ может отражаться на их результатах и вызывать различные сбои: аварийный запуск с потерей КА, падение отделяемых частей за пределами заданных полей падения, снижение нормативного срока службы КА. Все эти сбои не только вызывают дополнительные расходы для достижения нужных параметров орбитальной группировки КА, но и усиливают негативное воздействие на окружающую среду, что также требуется компенсировать сверхнормативными затратами на ее охрану, чтобы не допустить ухудшения здоровья агентов-людей.

В качестве исходной информации для создания и калибровки модели наряду с реальными данными, полученными из открытых источников (в том числе и с официального портала Федерального космического агентства), частично использованы экспертные оценки и другие условные данные.

Интерфейс модели предназначен для мониторинга состояния предприятий отрасли и статистики запусков КА в текущем году и демонстрирует на карте-схеме Российской Федерации распределение предприятий по отдельным регионам, а также последствия запусков КА для территорий, окружающих выбранный космодром. В окне интерфейса также отображаются характеристики предприятий для выбранного субъекта РФ.

Общая схема работы прототипа модели представлена на рис. 1.

В начале работы симулятора считывается исходная информация из базы данных, определяются свойства среды, создаются популяции агентов-людей и агентов-организаций, присваиваются конкретные значения их свойств (некоторые — с помощью вероятностных распределений) и устанавливается стартовое состояние модели, воспроизводящее социально-экономическое положение субъектов РФ, а также предприятий моделируемой отрасли в базовом году.

В этот момент для всех агентов-предприятий отрасли производится расчет фонда заработной платы работников как доли от объема производства в базовом году, а оставшаяся часть считается необходимыми постоянными расходами.

Затем собирается статистика по популяциям агентов, и в рабочем окне модели отображается «фактическое» состояние среды и агентов на начало базового года. После чего работа модели (симуляция) приостанавливается в ожидании реакции пользователя. Пользователь может рассмотреть и проанализировать информацию о состоянии моделируемой системы в целом, а также ее отдельных элементов — предприятий, регионов и т.д., и при желании скорректировать значения управляемых параметров (поставить компьютерный эксперимент), а затем продолжить работу модели, которая будет имитировать действия агентов в течение года при указанных параметрах среды (шаг работы модели равен году в реальной действительности).

Моделируемым процессом являются запуски КА с космодромов в соответствии с действующими программами, как государственными, так и выполняемыми по заказу зарубежных партнеров. При каждом запуске случайным образом (в соответствии со статистикой для данного вида ракеты-носителя) устанавливается его удачный или неудачный исход, влияющий на дальнейшую имитацию последствий этого запуска для состояния окружающей среды. А именно, имитируется загрязнение выбранных случайным образом полей падения для каждой из отделяемых частей, относящихся к за-

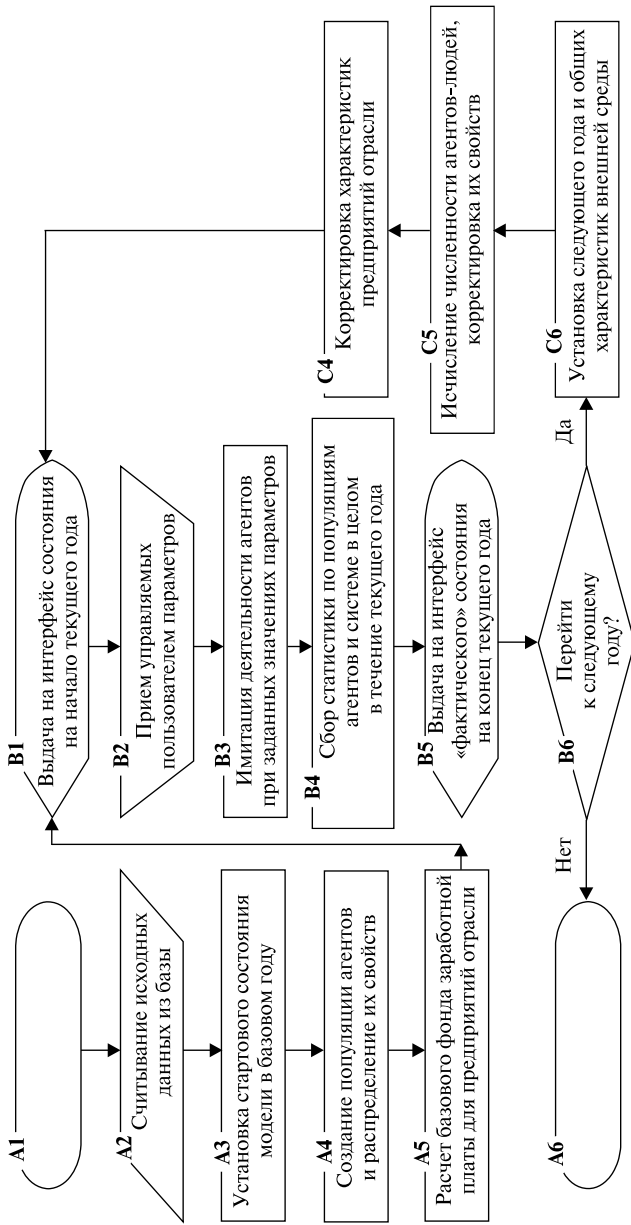


Рис. 1. Общая схема работы прототипа агент-ориентированной модели ракетно-космической отрасли

данному космодрому и типу ракеты-носителя. Если ресурсов предприятий, осуществляющих ликвидацию последствий запусков, достаточно, то считается, что уборка полей падения прошла успешно и последствий не осталось, если же нет, то загрязнение накапливается и демонстрируется на карте изменением цвета соответствующих территорий.

При переходе к следующему шагу работы модели в первую очередь корректируются показатели смертности населения, с использованием которых имитируется выбытие агентов — работников предприятий отрасли (оставшиеся становятся на год старше, и те, которые достигли пенсионного возраста, могут также оставить работу). Затем агенты-работники рассчитывают свой трудовой потенциал и сравнивают получаемую заработную плату со средней в регионе, и если с учетом своей квалификации могут рассчитывать на лучшее в другом месте, то переходят в состояние недовольства. Недовольство агента-работника побуждает его к активному улучшению своего положения, в таком случае он покинет свое предприятие, если уровень безработицы в регионе невысок.

После совершения агентами-работниками действий (переходов) освобождаются рабочие места, которые могут быть заполнены новыми агентами. Однако если соотношение средних зарплат в регионе и в отрасли не в пользу последней, а безработица невысока, то появляется вероятность того, что молодежь на эту работу не пойдет, и место останется вакантным. После «приема на работу» всех желающих агентов производится расчет агрегированных трудовых потенциалов групп агентов, занятых на разных предприятиях. Затем на основе агрегированных потенциалов агентов-работников как факторов труда рассчитываются результаты деятельности агентов-предприятий: на каждом следующем шаге работы модели результат деятельности предприятий (а затем и отрасли в целом) рассчитывается как изменение объема предыдущего года, вызванное изменением фактора труда с учетом его значимости.

В завершение шага имитации опять собирается статистика, и рассчитанные социально-экономические и экологические характеристики демонстрируются пользователю в качестве «фактического» положения на начало следующего года.

Управляемыми параметрами прототипа модели являются средняя заработная плата в регионе и отрасли, а также уровень безработицы. Варьирование этих параметров в ходе проведенных компьютерных экспериментов позволило наблюдать адекватную реакцию работников предприятий отрасли на относительное изменение своего благополучия.

Другую группу управляемых параметров образуют объемы государственного финансирования различных направлений деятельности. Так, снижая в ходе экспериментов финансирование природоохранной деятельности,

удалось наблюдать ухудшение состояния территорий, на которые в результате произведенных запусков попадали отделяемые части ракет.

По нашему мнению, создаваемая на основе такой конструкции модель может быть полезна в качестве инструмента:

- прогнозирования — для рассмотрения различных сценариев изменения экономических и институциональных параметров внешней среды, влияющих на состояние предприятий отрасли;
- планирования — для рассмотрения поведения отраслевой системы при различных управляющих воздействиях и возмущениях внешней среды, а также для реалистичной оценки значений планируемых целевых показателей;
- мониторинга текущего состояния отрасли — для выявления «узких мест», т.е. критичного для достижения запланированного состояния отраслевой системы (и (или) отдельных ее элементов) недостатка тех или иных ресурсов;
- поиска вариантов управляющих решений, снижающих общий ущерб от недостатка ресурсов, в частности финансовых.

Источники

Бахтизин А.Р., Сушко Е.Д. Моделирование региона как сложной социо-эколого-экономической системы // XV Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4 кн. Кн. 4. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. С. 382–388.

Макаров В.Л., Бахтизин А.Р. Социальное моделирование — новый компьютерный прорыв (агент-ориентированные модели). М.: Экономика, 2013.

Методика «Критерии оценки экологической обстановки территорий для выявления зон чрезвычайной экологической ситуации и зон экологического бедствия» / утв. Минприроды России 30 ноября 1992 г.

Федеральное космическое агентство: портал. <<http://www.federalspace.ru/>>.

Companion Modeling and Multi-Agent Systems for Integrated Natural Resource Management in Asia / F. Bousquet, G. Trébuil, B. Hardy (eds). Los Baños, Philippines: Intern. Rice Research Inst., 2005.

А.Л. Бекларян,
А.С. Акопов

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

АГЕНТНАЯ МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ ТОЛПЫ ПРИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЯХ

Введение

Неотъемлемой составляющей жизнедеятельности человека, особенно в крупных городах, является его пребывание в местах большого скопления других людей: пользование общественным транспортом, проведение культурно-массовых мероприятий, митингов и другие эпизоды повседневной жизни. Отдельно стоит отметить проблему эвакуации людей из зданий в чрезвычайных ситуациях (ЧС).

Очевидно, что проведение реальных экспериментов в рамках данной задачи требует огромного финансирования и сопряжено с большими организационными сложностями. Отсюда возникает необходимость математического моделирования описанных процессов с целью определения как наилучшей геометрии помещений, так и возникновения устойчивых групп скоплений, что позволит максимально эффективно, с точки зрения количества спасенных людей, выстроить процесс ликвидации ЧС.

Анализ существующих моделей

Несмотря на высокий интерес к проблематике, долгое время основные работы по данной теме были посвящены психологическим и социальным аспектам вопроса. Например, в работе [Mintz, 1951] детально описаны условия и причины возникновения паники, которые сводятся к доминированию коллективного бессознательного как основного фактора. Таким образом, солидная часть исследователей рассматривает толпу с фрейдистской точки зрения, основанной на гипотезе, что люди как часть толпы действуют иначе, чем люди как индивиды [Лебон, 2011; Фрейд, 2013; Юнг, 2012]. Совокупность разумов членов группы синергируются в некий коллективный разум. Соответственно и предлагаемые решения проблемы возникновения паники также основаны на таком подходе [Андреева, 2001], который мы назовем *наивным*.

На фоне описанных исследований изучение толпы с привлечением сложных математических моделей началось сравнительно недавно. Здесь стоит отметить работы пионера в этой области — Дирка Хелбинга. В его работе 2000 г., опубликованной в журнале *Nature* [Helbing et al., 2000], впервые удалось воспроизвести ряд характерных для толпы явлений, таких как образование пробок, вовлечение новых людей в панику и др., с помощью математического моделирования. В основе этой работы лежала идея применения к толпе людей методов молекулярной динамики, где психологические и социальные факторы рассматриваются как потенциалы взаимодействия молекул-людей [Helbing, Molnar, 1995]. Такой подход будем называть *молекулярным*. На основе модели Хелбинга был построен ряд других моделей [Аптуков, Брацун, 2009; Кирик, Круглов, Юргельян, 2008; Antonini et al., 2006; Yu, Johansson, 2007], рассматривающий различные аспекты возможных усложнений системы взаимодействий. Правда, основная часть моделей основывается на двухчастичном взаимодействии и игнорирует тот факт, что в определенной точке пространства сталкиваются трое и более людей. Тем не менее в работе [Moussaida et al., 2011] была рассмотрена модель многочастичного взаимодействия, которая привела к появлению модельного эффекта турбулентности толпы, который не раз был зарегистрирован в реальных ситуациях. Здесь стоит упомянуть работы группы российских ученых, Д.А. Брацуна [Аптуков, Брацун, Люшнин, 2013; Bratsun et al., 2013] и его коллег, ставящие своей целью создание агентной модели поведения толпы на основе моделей Хелбинга. Отличительной особенностью моделей Брацуна является сложность геометрии пространства и формирование агентом плана выхода из многоуровневого разветвленного помещения. К сожалению, дальнейшее усложнение моделей Хелбинга как в части взаимодействия людей, так и в части анализа окружающей обстановки ведет к громоздкой процедуре совместного интегрирования уравнений движения, что требует либо распараллеливания вычислительных процессов, либо наличия сверхпроизводительных процессоров.

Наряду с двумя описанными подходами, в работах [Акопов, Бекларян, 2015; Акоров, Веклагуан, 2015] был предложен *феноменологический* подход, в рамках которого формализована агентная модель поведения толпы. В такой модели априори определяются состояния агентов с их характеристиками, правила взаимодействия агентов и правила принятия решений. Это позволяет смоделировать динамику состояния системы как результат взаимодействия автономных агентов, чья система принятия решений задается в явном виде, а не предстает результатом решения системы уравнений Ньютона. При этом удается заложить такие эффекты, как турбулентность толпы, волны сжатия толпы и др., которые в рамках моделей Хелбинга требуют задания соответствующих потенциалов, что, в свою очередь, ведет к поиску уникального динамиче-

ского решения весьма сложной системы уравнений и порождает самостоятельную неординарную задачу. Также стоит отметить, что при феноменологическом подходе удастся добавить ряд стохастических процессов в систему принятия решений агента с целью приближения моделируемой динамики к реально наблюдаемым случайным флуктуациям в поведении толпы.

Среди других работ, нацеленных на создание программно-графического пакета реализации человеческого поведения, особое место занимает коммерческий продукт DI-Guy [Di-Guy, 2015]. Как следует из официального релиза компании, основными заказчиками программного продукта являются министерство обороны США и крупнейшие военно-промышленные корпорации (Boeing, BAE Systems, Raytheon). Таким образом, создание систем прогнозирования человеческого поведения также является предметом коммерциализации и представляет большой интерес как для государственных структур, так и для частных компаний.

Концепция предлагаемой агентной модели

Толпа — бесструктурное скопление людей, лишенных ясно осознаваемой общности целей, но связанных между собой сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания [Головин, 1998]. Ключевыми особенностями толпы являются эффекты типа давки, паники, турбулентности.

Нарастающая плотность агентов по достижению критического значения приводит к появлению давки, которая в состоянии спровоцировать возникновение паники. Сама паника характеризуется стремлением агента расширить свое личное пространство, что приводит к возникновению эффекта турбулентности толпы [Golas et al., 2014; Helbing et al., 2007]. При этом в толпе образуются волны сжатия, выталкивающие агентов на опасные участки помещения (в частности на стены).

В результате учета имеющихся моделей и подходов, а также исследований по психологии толпы были сформулированы основные априорные предположения, которые легли в основу предлагаемой агентной модели поведения при ЧС, среди которых стоит отметить:

- частичную или полную потерю ориентации в пространстве и во времени;
- высокую степень турбулентности толпы, т.е. наличие хаотичного движения во всех направлениях в условиях высокой плотности агентов;
- существенное замедление скорости передвижения при определенных условиях (ранение, уплотнение и т.д.);
- стремление к ближайшему выходу в случае нахождения выхода в пределах видимости;

- стремление к присоединению к ближайшей группе агентов (эффект притяжения толпы).

В предлагаемой модели реализуется концепция перехода от фиксированных значений ряда показателей, отражающих как геометрию помещения, так и физику процесса перемещения агентов, к представлению их в качестве управляющих параметров модели. В результате удастся построить гибкую универсальную модель, позволяющую варьировать управляющими параметрами и, как следствие, калибровать модель с целью максимизации правдоподобия с реальными процессами. Также предлагаемая модель допускает дальнейшее усложнение во всех аспектах (геометрия помещения, механика взаимодействия агентов, характеристики самих агентов и т.д.) и введение новых уравнений связи и условий.

Модель движения толпы на основе интеллектуальной динамики агентов

В условии отсутствия ЧС основное стремление агента — покинуть помещение с наименьшими потерями, в которые входят отклонение от прямой траектории движения к выходу, пересечение с другими агентами, замедление скорости движения и ряд других параметров. Среди допущений модели стоит выделить тот факт, что рассматривается одноэтажное помещение прямоугольной формы с диаметральными выходами. Приведем формальное описание модели. Введем следующие обозначения:

(a_0, b_0) — координата левого верхнего угла помещения (*параметр*);
 $(a_{11}, b_{11}); (a_{12}, b_{12})$ — координаты вершин первого выхода (*параметр*);
 $(a_{21}, b_{21}); (a_{22}, b_{22})$ — координаты вершин второго выхода (*параметр*);
 len_1, len_2 — длина и ширина помещения соответственно (*параметр*).

Геометрия помещения (активного пространства) представлена на рис. 1.

Для характеристик активного пространства есть ряд естественных ограничений. Само помещение разбито на M прямоугольных областей за счет равномерно распределенных горизонтальных и вертикальных прямых. Количество клеток по вертикали (m_{vert}) и горизонтали (m_{hor}) также являются *параметрами* моделирования. Очевидно, что $M = m_{vert} \times m_{hor}$.

Количество агентов в клетке K_l в начальный момент обозначается n_{K_l} .

Существует равенство $\sum_{l=1}^M n_{K_l} = N$. В каждой клетке K_l , $l = 1, 2, \dots, M$ задается собственное начальное распределение положений агентов в начальный момент, обозначаемое областью F_{K_l} . Распределение F_{K_l} вместе с n_{K_l} также являются *параметрами*.

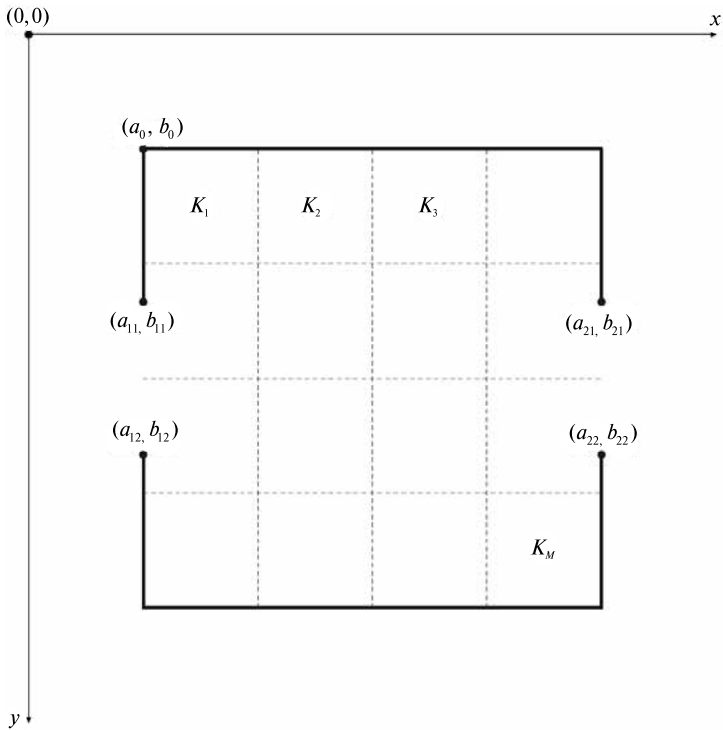


Рис. 1. Геометрия моделируемого помещения

$t = 1, 2, \dots, T$, где $T \in [1, +\infty]$ — модельное время, допускающее дробление вплоть до миллисекунд (аппроксимация непрерывной модели дискретной). Подобное квантование времени обусловлено тем, что она намного меньше, чем величина минимального времени для принятия решения агентом;

N — общее число агентов (рассматривается как *параметр* модели);

$i = 1, 2, \dots, N$ — индекс агентов;

o_i — возраст агента. Значения нормально распределены в отрезке [6, 79];

g_i — пол агента. Случайная величина, равномерно принимающая значения 1 (мужчина) или 0 (женщина);

$x_i(t)$ — абсцисса положения агента в момент t ;

$y_i(t)$ — ордината положения агента в момент t ;

$\vec{r}_i(t) = \{x_i(t), y_i(t)\}$ — радиус-вектор положения агента в момент t ;

$v_i(t)$ — абсолютное значение скорости (скалярная величина) перемещения агента в момент t ;

$v_{i, conf}$ — значение комфортной скорости (скалярная величина) ходьбы агента;

$v_{i, max}$ — значение максимальной скорости (скалярная величина) ходьбы агента.

Отметим, что комфортная и максимальная скорости ходьбы для разных гендерно-возрастных групп являются известными [Bohannon, 1997; Waters et al., 1983];

$\vec{d}_i(t)$ — направляющий единичный вектор перемещения агента в момент t ;

$\vec{D}_i(t)$ — направляющий единичный вектор агента к точке выхода в момент t ;

$\delta_i(t)$ — радиус «личного пространства» агента;

$dist_{i,j}(t)$ — расстояние между i -м и j -м агентами;

$$dist_{i,j}(t) = \sqrt{[x_i(t) - x_j(t)]^2 + [y_i(t) - y_j(t)]^2};$$

$st_i(t) \in \{0, 1, 2, 3\}$ — статус агента в момент t (0 — убит, 1 — ранен, 2 — дезориентация, 3 — жив). Статус 2 является временным и спустя некоторый период меняется на 3. В условиях отсутствия ЧС и давки $st_i(t) = 3$ для всех i ;

$sit_i(t) \in \{0, 1, 2, 3\}$ — статус восприятия агентом окружающей ситуации в момент t (0 — отсутствие ЧС, 1 — угасание ЧС, 2 — активная стадия ЧС, 3 — время сразу после ЧС). В условиях отсутствия ЧС $sit_i(t) = 0$ для всех i ;

$s_i(t)$ — площадь горизонтальной проекции агента,

$$s_i(t) = \begin{cases} 0, & \text{если } st_i(t) = 0 \\ \sigma_1 \bar{s}_i, & \text{если } st_i(t) = 1 \\ \sigma_2 \bar{s}_i, & \text{если } st_i(t) = 2 \\ \bar{s}_i, & \text{если } st_i(t) = 3 \end{cases}$$

где \bar{s}_i — базовое значение; σ_1, σ_2 — поправочные коэффициенты (параметры), причем $\sigma_1 > \sigma_2 \geq 1$.

Значения коэффициентов обусловлены тем, что раненый человек имеет большую площадь проекции ввиду появившейся, например, хромоты, контузии или просто ухудшения координации движения. Дезориентированный человек, хотя и в меньшей степени, также склонен к ухудшению своего позиционирования, что влечет увеличение площади проекции.

Базовое (\bar{s}_i) значение площади горизонтальной проекции агента рассчитывается на основании данных из методики МЧС России [Об утверждении..., 2009].

$\rho_i(t)$ — плотность людей в толпе относительно агента в момент t ,

$$\rho_i(t) = \frac{\sum_{j=1}^N \chi_i^j(t) s_j(t)}{\eta^2 s_i(t)},$$

где η — коэффициент пропорции между окружающим пространством вокруг агента, где вычисляется плотность, и его площади горизонтальной проекции (*параметр*); $\chi_i^j(t)$ — характеристическая функция присутствия j -го агента в окружении i -го агента, т.е.

$$\chi_i^j(t) = \begin{cases} 1, & \text{если } (x_j(t), y_j(t)) \in B\left(\eta\sqrt{\frac{s_i}{\pi}}, (x_i(t), y_i(t))\right) \text{ и } sit_i(t) \neq 0, \\ 0, & \text{иначе} \end{cases},$$

где $B(r, (x, y))$ — круг радиуса r с центром в точке (x, y) .

Опишем функциональную связь между $\delta_i(t)$ и $\rho_i(t)$.

$$\delta_i(t) = \begin{cases} \zeta_i(t) \bar{\delta}_{1,i}, & \rho_i(t) \leq \bar{\rho}_{1,i}(t), \\ \zeta_i(t) \bar{\delta}_{2,i}, & \bar{\rho}_{1,i}(t) < \rho_i(t) \leq \bar{\rho}_{2,i}(t), \\ \zeta_i(t) \bar{\delta}_{3,i}, & \bar{\rho}_{2,i}(t) < \rho_i(t) \leq \bar{\rho}_{3,i}(t), \\ \zeta_i(t) \bar{\delta}_{4,i}, & \bar{\rho}_{3,i}(t) < \rho_i(t) \leq \bar{\rho}_{4,i}(t), \end{cases}$$

$$\zeta_i = \begin{cases} \bar{\zeta}_0, & \text{если } sit_i(t) = 0, \\ \bar{\zeta}_1, & \text{если } sit_i(t) = 1, \\ \bar{\zeta}_2, & \text{если } sit_i(t) = 2, \\ \bar{\zeta}_3, & \text{если } sit_i(t) = 3, \end{cases}$$

$$\bar{\zeta}_3 > \bar{\zeta}_2 > \bar{\zeta}_1 > \bar{\zeta}_0,$$

$$\bar{\rho}_{1,i}(t) = \frac{\bar{\rho}_{1,3}(t)}{3}, \quad \bar{\rho}_{1,2}(t) = \frac{2\bar{\rho}_{1,3}(t)}{3},$$

$$\bar{\rho}_{3,i}(t) = \psi_3(sit_i(t)) \frac{s_i \sum_{j=1}^N \chi_i^j(t)}{\sum_{j=1}^N \chi_i^j(t) s_j}, \quad \bar{\rho}_{3,i}(t) = \psi_4(sit_i(t)) \frac{s_i \sum_{j=1}^N \chi_i^j(t)}{\sum_{j=1}^N \chi_i^j(t) s_j},$$

$$\psi_4(sit_i(t)) > \psi_3(sit_i(t)) \quad \psi_3(0) > \psi_3(1) > \psi_3(2) > \psi_3(3),$$

$$\psi_4(3) > \psi_4(2) > \psi_4(1) > \psi_4(0), \quad (10),$$

$$\bar{\delta}_{1,i} = \vartheta_1 \sqrt{\frac{s_i}{\pi}}, \quad \bar{\delta}_{2,i} = \vartheta_2 \sqrt{\frac{s_i}{\pi}}, \quad \bar{\delta}_{3,i} = \vartheta_3 \sqrt{\frac{s_i}{\pi}}, \quad \bar{\delta}_{4,i} = \vartheta_4 \sqrt{\frac{s_i}{\pi}},$$

$$\vartheta_4 > \vartheta_1 > \vartheta_2 > \vartheta_3.$$

Радиус личного пространства является кусочно-постоянной функцией и, в отличие от площади горизонтальной проекции, является не физической, а психологической характеристикой агента. Коэффициент ζ_i , выступающий также в качестве *параметра* модели, отражает поправки в радиусе личного пространства в зависимости от статуса ситуации: чем чрезвычайнее ситуация в восприятии агента, тем сильнее его стремление расширить свое личное пространство.

Взаимодействие агентов в рамках описываемой модели рассматривается как упругий нецентральный удар. В качестве критерия наступления взаимодействия выступает пересечение площадей горизонтальных проекций агентов.

В качестве чрезвычайной ситуации рассматривается одиночный взрыв, центр которого является случайной величиной с вероятностным распределением P . С центром взрыва связаны три концентрические окружности различных радиусов, образующие зоны различного поражения агентов. Попадание в каждую из зон поражения в момент взрыва меняет статус агента st_i на соответствующее значение. В случае смерти агента он перестает влиять на дальнейшее развитие модели, в том числе не является преградой для перемещения. Если в результате взрыва агент дезориентирован, то на протяжении нескольких секунд он остается неподвижным, а по их истечении меняет свой статус на $st_i = 3$.

При ЧС каждый из агентов, испытывая стресс и страх, перестает ориентироваться на комфортную скорость ходьбы и готов даже на бег. При этом, в случае попадания агента в зону ранения при взрыве, максимальная скорость его бега претерпевает изменение, пропорциональное близости к взрыву.

Система принятия решения у каждого агента базируется на анализе ситуации в рамках его сектора обзора [Antonini et al., 2006]. Следуя [Costella, 1992], максимальный угол обзора принимается равным 170° для всех агентов, при этом весь сектор обзора разбивается на 11 подсекторов, центральный из которых отражает текущее направление движения, а 10 остальных, симметричных относительно центрального, отражают отклонение агента от текущего направления движения (рис. 2). Заметим, что меры углов подсекторов тем больше, чем дальше подсектор от центрального, что объясняется более детальным просчетом движения в случае незначительного отклонения, так как периферийное зрение уступает в части детализации. Радиус сектора обзора равен $\eta \sqrt{\frac{s_i}{\pi}}$. Изменение угла обзора в зависимости от статуса ситуации происходит посредством симметричного увеличения или уменьшения числа подсекторов.

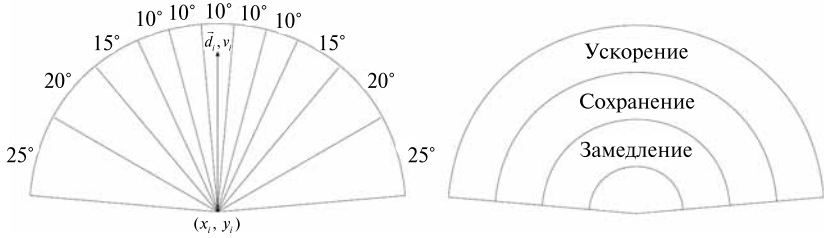


Рис. 2. Пространство выбора агента

В каждый момент агент определяет новый единичный вектор перемещения $\vec{d}_{i,new}$ по центру выбранного подсектора, а сам подсектор далее отождествляется со своим единичным вектором.

При этом в каждый момент агент имеет три альтернативы по отношению к выбору абсолютного значения своей новой скорости $v_{i,new}$: сохранить текущую скорость v_i , увеличить скорость до значения $v_{acc} = v_i + \gamma_{acc}(v_{i,max} - v_i)$ или уменьшить скорость до значения $v_{dec} = (1 - \gamma_{dec})v_i$, где γ_{acc} , γ_{dec} являются параметрами модели и принимают значения в интервале (0,1).

Таким образом пара значений $(v_{i,new}, \vec{d}_{i,new})$, определяющих перемещение агента, выбираются агентом из 33 альтернативных возможностей (11 направлений по центрам подсекторов и три варианта выбора скорости). Итоговое положение агента вычисляется по формуле

$$\vec{r}_{i,new} = \vec{r}_i + v_{i,new} \vec{d}_{i,new}.$$

При этом те альтернативы, которые попадают вне или на стены помещения, агентом не рассматриваются.

Выбор из 33 возможных итоговых положений осуществляется на основе следующего функционала:

$$M_i = \beta_{occ}(sit_i(t))occupation_i + \beta_{dir}(sit_i(t))direction_i + \beta_{dest}(sit_i(t))destination_i + \beta_{angle}(sit_i(t))angle_i + \beta_{wall}(sit_i(t))wall_i + \beta_{vel}(sit_i(t))|v_{i,new} - v_{i,comf}|^{\lambda_{vel}} + \beta_{max}(sit_i(t))|v_{i,new} - v_{i,max}|^{\lambda_{max}} + \beta_{avg}(sit_i(t))|v_{i,new} - v_{i,avg}|^{\lambda_{avg}} + \beta_{expl}(sit_i(t))explosion_i,$$

где $\beta_{occ}, \beta_{dir}, \beta_{dest}, \beta_{angle}, \beta_{wall}, \beta_{vel}, \beta_{max}, \beta_{avg}, \beta_{expl} > 0$ — весовые коэффициенты, выступающие в качестве параметров модели и меняющие свои значения в зависимости от статуса ситуации.

occupation_{*i*} отражает значимость присутствия других агентов в выбранном секторе $\bar{d}_{i,new}$, другими словами,

$$\text{occupation}_i = \sum_{j=1}^N I_{ij} e^{-\gamma_1 \|\bar{r}_{i,new} - \bar{r}_j\|},$$

где I_{ij} равно единице, если j -й агент находится в секторе $\bar{d}_{i,new}$, и нулю в ином случае; $\|\bar{r}_{i,new} - \bar{r}_j\|$ — расстояние между j -м агентом и новым положением i -го; γ_1 — нормирующий коэффициент.

Очевидно, что чем меньше количество агентов в выбранном секторе, тем меньше значение occupation_{*i*}. Также значение монотонно убывает в зависимости от степени удаленности других агентов от i -го агента в секторе.

direction_{*i*} отражает угол между единичными векторами $\bar{d}_{i,new}$ и \bar{d}_i , другими словами,

$$\text{direction}_i = \arccos(\bar{d}_{i,new}, \bar{d}_i),$$

где $\$(\cdot, \cdot)\$$ — скалярное произведение векторов.

Данный показатель отражает нежелание агента менять направление своего движения.

destination_{*i*} отражает угол между единичными векторами $\bar{d}_{i,new}$ и \bar{D}_i , другими словами,

$$\text{destination}_i = \arccos(\bar{d}_{i,new}, \bar{D}_i).$$

Данный показатель отражает желание агента двигаться напрямую к точке выхода.

angle_{*i*} пропорционален сумме углов между единичными векторами \bar{d}_i и \bar{d}_j , другими словами,

$$\text{angle}_i = \sum_{j=1}^N I_{ij} \alpha_{ij} e^{-\gamma_2 \|\bar{r}_{i,new} - \bar{r}_j\|},$$

где $\alpha_{ij} = \arccos(\bar{d}_i, \bar{d}_j)$ — угол между направлениями движения агентов; γ_2 — нормирующий коэффициент.

Очевидно, что чем более сонаправленно двигаются агенты, тем меньше значение angle_{*i*}. В то же время значение монотонно убывает в зависимости от степени удаленности других агентов от i -го агента в выбранном секторе.

wall_{*i*} зависит от минимального расстояния от агента до стен, другими словами,

$$\text{wall}_i = e^{-\gamma_3 \Delta_i},$$

где $\Delta_{i,new}$ — минимальное из расстояний от нового положения агента до стен; γ_3 — нормирующий коэффициент.

Очевидно, что чем дальше агент от стен, тем меньше wall_i .

$(|v_{i,new} - v_{i,comf}|)^{\lambda_{vel}}$ отражает отклонение скорости агента от его комфортной скорости, λ_{vel} — нормирующий коэффициент. Данный фактор дает свой вклад только при $\text{sit}_i \neq 0$.

$(v_{i,new} - v_{i,max})^{\lambda_{max}}$ отражает разницу между новой скоростью и максимальной скоростью бега, λ_{max} — нормирующий коэффициент. Данный фактор дает свой вклад только при $\text{sit}_i \neq 0$.

$(v_{i,new} - v_{i,avg})^{\lambda_{avg}}$ отражает разницу между новой скоростью и средней скоростью агентов в секторе, λ_{avg} — нормирующий коэффициент,

$$v_{i,avg} = \frac{\sum_{j=1}^N I_{ij} v_j e^{-\gamma_4 \|\bar{r}_{i,new} - \bar{r}_j\|}}{\sum_{j=1}^N I_{ij}},$$

где γ_4 — нормирующий коэффициент.

explosion_i зависит от расстояния от агента до взрыва, другими словами,

$$\text{explosion}_i = e^{-\gamma_5 \text{dist}_{i,\text{expl}}},$$

где $\text{dist}_{i,\text{expl}}$ — расстояние от нового положения агента до взрыва; γ_5 — нормирующий коэффициент.

Очевидно, что чем дальше агент от взрыва, тем меньше explosion_i . Данный фактор дает свой вклад только при $\text{sit}_i \neq 0$.

Система принятия решений агента основана на выборе той альтернативы, при которой достигается минимальное значение описанного функционала, т.е.

$$(v_{i,new}, \bar{d}_{i,new}) = \text{argmin } M_i.$$

Результаты имитационного моделирования в AnyLogic

Ввиду того что желаемая модель должна отражать логику и закономерности поведения моделируемого объекта во времени (временная динамика) и пространстве (пространственная динамика), реализация такой модели

должна быть осуществлена в системе имитационного моделирования. Необходимость использования дискретно-событийного моделирования для реализации процесса поочередного принятия решений, необходимость наличия анимации движения агентов, а также использование методов агентного моделирования обуславливают выбор пакета AnyLogic в качестве среды разработки модели (рис. 3, 4).

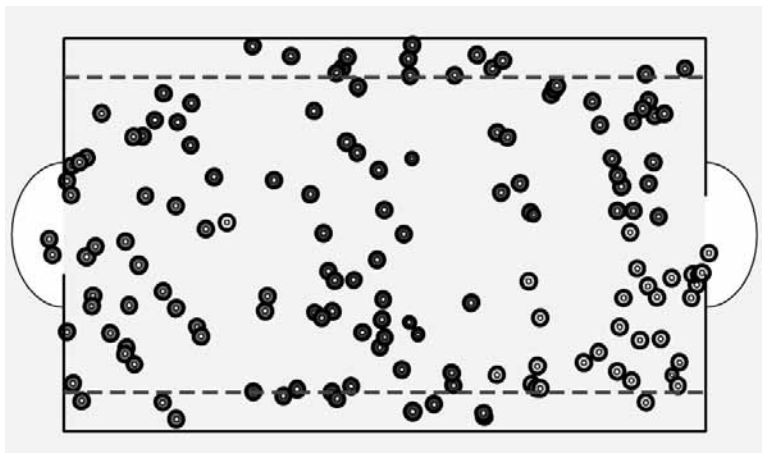


Рис. 3. Фрагмент модели в AnyLogic: распределение агентов до ЧС

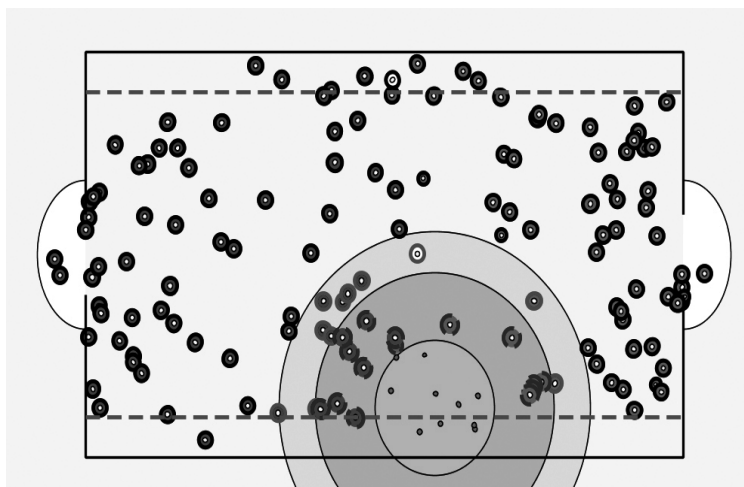


Рис. 4. Фрагмент модели в AnyLogic: распределение агентов после ЧС

Необходимо отметить, что несмотря на встроенную в AnyLogic библиотеку пешеходов со своей логикой движения агентов [Боев, 2014], был разработан новый тип агента, чья система принятия решений основана на минимизации функционала M_j . Разработка авторского моделирования в среде AnyLogic, пакета динамической кластеризации, как и само программное обеспечение, реализованы на языке Java. Также важной особенностью среды AnyLogic является наличие широкого спектра инструментов для разработки пользовательского интерфейса, что позволяет значительно упростить и сделать более понятным для конечного пользователя как процесс задания начальных параметров, так и сам процесс моделирования. При этом внутренние процессы сериализации и синхронизации, встроенные в AnyLogic, позволяют добиться высокой скорости расчетов и моделирования движения агентов на стандартном персональном компьютере даже в условиях высокой сложности самой модели.

С целью хранения входных параметров агентной модели, задаваемых пользователем, а также для хранения динамики характеристик агентов в процессе моделирования была разработана база данных (далее — БД) под управлением СУБД (система управления базы данных) MS SQL Server. Сохранение в БД динамики состояния агента позволяет впоследствии воссоздать движение агента по координатам и другим характеристикам и провести кластерный анализ. Также подобный подход упрощает дальнейший анализ результатов моделирования. При этом благодаря интеграции решения с базой данных удастся преобразовать плоскую анимацию движения агентов в режим 3D.

Кластерный анализ

С целью выявления устойчивых групп агентов в основную модель был импортирован авторский программный пакет динамической кластеризации. В каждый момент модельного времени на множестве всех агентов проводится кластеризация одновременно по трем алгоритмам [Айвазян и др., 1989; Bezdek, 1981; Golas et al., 2014]:

- 1) метод k -средних (k -means);
- 2) иерархический метод;
- 3) метод неточной кластеризации C -средних (Fuzzy Cmeans).

Ввиду того что для указанных алгоритмов в качестве входного параметра выступает количество кластеров, чье значение, с учетом частоты проведения анализа и вариативных количества агентов и геометрии активного пространства, не поддается никакой оценке, для вычисления оптимального количества кластеров использовался известный критерий компактности [Chi et al., 2006]:

$$S(U, c) = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^c \sum_{k=1}^n \mu_{ik}^2 \|x_k - v_i\|^2}{\min_{i,j} \|v_i - v_j\|^2},$$

$$c = \operatorname{argmin}_c \{\min_{\Omega_c} S(U, c)\},$$

где U — множество всех агентов; i, j — индекс кластеров; k — индекс агента в кластере; μ_{ik} — вероятность принадлежности k -го агента i -му кластеру; x_k — координата k -го агента; v_i — координата центра i -го кластера; Ω_c — всевозможные разбиения U на c кластеров.

С учетом высокой степени перестроения кластеров (распад имеющихся кластеров и соединения агентов в новые), а также максимального «правдоподобия» в качестве базового алгоритма был выбран алгоритм нечеткой кластеризации (рис. 5). Среди исследуемых характеристик кластерного анализа отдельно стоит отметить:

- а) динамику количества кластеров;
- б) динамику центров кластеров;
- в) динамику диаметров кластеров;
- г) количество агентов в кластерах.

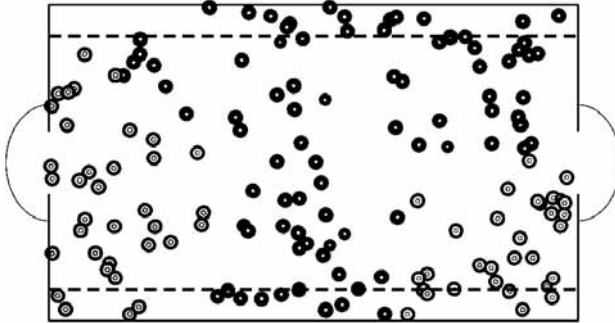


Рис. 5. Пример кластеризации

Также важно отразить предпочтения агента относительно различных кластеров:

- а) меру принадлежности агента к кластеру;
- б) частоту выбытия и примыкания к кластеру.

При этом необходимо отметить, что оценки плотности и диаметров кластеров играют важную роль в процессе регистрации появления эффекта

турбулентности и дальнейшего распространения волн сжатий. Именно кластерный анализ рассматривается автором как основной инструмент последующего анализа и выявления условий как возникновения, так и разрушения волн сжатия, которые постоянно наблюдаются в процессе проведения экспериментов.

Заключение

С учетом феноменологического подхода была формализована агентная модель поведения толпы при чрезвычайной ситуации, которая реализована в виде имитационной модели в системе AnyLogic. Как возникающая динамика в рамках такой модели, так и ее результаты согласуются с соответствующими характеристиками реальных процессов.

Полученные результаты предполагают дальнейшее развитие данного подхода с детальным учетом процедур кластеризации и динамики таксонов.

Источники

Айязян С.А., Бухштабер В.М., Енюков И.С., Мешалкин Л.Д. Прикладная статистика: Классификация и снижение размерности. М.: Финансы и статистика, 1989.

Акопов А.С. Имитационное моделирование: учеб. и практикум для акад. бакалавриата. М.: Юрайт, 2014.

Акопов А.С., Бекларян Л.А. Агентная модель поведения толпы при чрезвычайных ситуациях // Автоматика и телемеханика. 2015. Вып. 10. С. 131–143.

Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов. М.: Аспект-Пресс, 2001.

Антуков А.М., Брацун Д.А. Моделирование групповой динамики толпы, паникующей в ограниченном пространстве // Вестник Пермского университета. Механика. 2009. № 3. С. 18–23.

Антуков А.М., Брацун Д.А., Люшин А.В. Моделирование поведения паникующей толпы в многоуровневом разветвленном помещении // Компьютерные исследования и моделирование. 2013. Т. 5. № 3. С. 491–508.

Бекларян А.Л., Акопов А.С. Моделирование поведения толпы на основе интеллектуальной динамики взаимодействующих агентов // Бизнес-информатика. 2015. Т. 31. № 1. С. 69–77.

Боев В.Д. Компьютерное моделирование: пособие для практ. занятий, курс. и диплом. проектирования в AnyLogic 7. СПб.: ВАС, 2014.

Головин С.Ю. Словарь практического психолога. Мн: Харвест, 1998.

Кирик Е.С., Круглов Д.В., Юргельян Т.Б. О дискретной модели движения людей с элементом анализа окружающей обстановки // Журнал СФУ. Сер.: Математика и физика. 2008. Т. 1. № 3. С. 266–276.

Лебон Г. Психология народов и масс. М.: Акад. проект, 2011.

Об утверждении Методики определения расчетных величин пожарного риска в зданиях, сооружениях и строениях различных классов функциональной пожарной опасности: приказ МЧС России от 30 июня 2009 г. № 382. М.: МЧС России, 2009.

Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я». М.: Азбука-Аттикус, 2013.

Юнг К.Г. Психология бессознательного. М.: Канон+: РООИ «Реабилитация», 2012.

Akopov A.S., Beklaryan L.A. Simulation of Human Crowd Behavior in Extreme Situations // International Journal of Pure and Applied Mathematics. 2012. Vol. 79. No. 1. P. 121–138.

Antonini G., Bierlaire M., Weber M. Discrete Choice Models of Pedestrian Walking Behavior // Transportation Research Part B. 2006. Vol. 40. No. 8. P. 667–687.

Bezdek C.J. Pattern Recognition with Fuzzy Objective Function Algorithms. Norwell, MA: Kluwer Acad. Publishers, 1981.

Bohannon R.W. Comfortable and Maximum Walking Speed of Adults Aged 20–79 years: Reference Values and Determinants // Age and Ageing. 1997. Vol. 26. No. 1. P. 15–19.

Bratsun D. et al. Computational Modeling of Collective Behavior of Panicked Crowd Escaping Multi-Floor Branched Building // Proceedings of the European Conference on Complex Systems 2012. Springer Intern. Publ., 2013. P. 659–663.

Chi Z., Yan H., Pha M.T. Fuzzy Algorithms: With Applications to Image Processing and Pattern Recognition. Venue: World Scientific Publ., 2006.

Costella J.P. Galilean Antialiasing for Virtual Reality Displays. The Univ. of Melbourne, 1992.

Di-Guy [Electronic resource]: [официальный сайт коммерческого симулятора, имитирующего поведение больших масс людей]. <<http://www.diguy.com/diguy>> (date of access: 02.05.2015).

Golas A., Narain R., Lin M.C. Continuum Modeling of Crowd Turbulence // Physical Review E. 2014. Vol. 90. No. 4. P. 042816.

Hartigan J.A., Wong M.A. A K-Means Clustering Algorithm // Journal of the Royal Statistical Society. Ser. C: Applied Statistics. 1979. Vol. 28. No. 1. P. 100–108.

Helbing D., Farkas I., Vicsek T. Simulating Dynamical Features of Escape Panic // Nature. 2000. No. 407. P. 487–490.

Helbing D. et al. Simulation of Pedestrian Crowds in Normal and Evacuation Situations // Pedestrian and Evacuation Dynamics. 2002. Vol. 21. No. 2. P. 21–58.

Helbing D., Johansson A., Al-Abideen H.Z. Dynamics of Crowd Disasters: An Empirical Study // Physical Review E. 2007. Vol. 75. No. 4. P. 046109.

Helbing D., Molnar P. Social Force Model for Pedestrian Dynamics // Physical Review E. 1995. Vol. 51. No. 5. P. 4282–4286.

Mintz A. Non-Adaptive Group Behavior // Journal of Abnormal Psychology. 1951. Vol. 46. No. 2. P. 150–159.

Moussaïda M., Helbing D., Theraulaza G. How Simple Rules Determine Pedestrian Behavior and Crowd Disasters // PNAS. 2011. Vol. 108. No. 17. P. 6884–6892.

Waters R.L. et al. Energy Cost of Walking in Normal Children and Teenagers // Developmental Medicine & Child Neurology. 1983. Vol. 25. No. 2. P. 184–188.

Yu W., Johansson A. Modeling Crowd Turbulence by Many-Particle Simulations // Physical Review E. 2007. Vol. 76. No. 4. P. 46–105.

Ю.А. Назарова

Санкт-Петербургский
государственный
университет

СОСТАВЛЕНИЕ АГРЕГИРОВАННОГО ПРОГНОЗА ЦЕНЫ НА НЕФТЬ МАРКИ BRENT ПО НЕЧИСЛОВОЙ ЭКСПЕРТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

В настоящее время нефтегазовая отрасль является мощной и конкурентоспособной, а также главным источником налоговых и валютных поступлений в бюджет страны. Доля нефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета в 2014 г. составила более 51,9%, в 2015 и 2016 гг. этот показатель прогнозируется Министерством финансов РФ на уровне 51 и 50,8% соответственно. Экономика России существенным образом зависит от состояния рынков энергоресурсов, поэтому для обеспечения ее эффективного функционирования и стабильного развития необходимы постоянный анализ и прогнозирование основных показателей нефтегазовой отрасли, в том числе и мировых цен на нефть.

История изменения цен на нефть показывает их разнонаправленный и скачкообразный характер, что в свою очередь позволяет сделать вывод о сложности построения прогнозов, составленных только на основе исторических данных. В связи с этим особое внимание уделяется прогнозам аналитиков, основанным на индивидуальной оценке состояния нефтегазовой отрасли и определяющим направление и диапазон возможных изменений цен на нефть.

Данная работа посвящена составлению агрегированного прогноза мировых цен на нефть на основе предложенных прогнозов аналитиков. В основе построения агрегированного прогноза лежит метод рандомизированных сводных показателей (Aggregated Indices Randomization Method). Данный метод позволяет проводить многокритериальное оценивание сложных финансово-экономических показателей по нечисловой, неточной и неполной экспертной информации. Он предполагает оценку вероятностей альтерна-

тивных вариантов развития на основе ординальной и интервальной информации посредством двойной рандомизации вероятности наступления альтернативы и весового коэффициента, учитывающего значимость источника прогноза. Рассмотрим подробнее суть и значение данного метода.

Пусть мы имеем A_1, \dots, A_r возможных альтернатив развития события и m различных источников информации о вероятностях $p_i = P(A_i), i = 1, \dots, r, p_i \geq 0, p_1 + \dots + p_r = 1$ альтернатив A_1, \dots, A_r . Из каждого источника мы получаем информацию $I_j, j = 1, \dots, m$, которая может быть представлена в ординальном (нечисловом) и интервальном (неточном) виде. Ординальная информация $O I_j$ содержит сравнительные суждения вида «вероятность альтернативы A_k больше, чем вероятность альтернативы A_j » и «вероятности альтернатив A_s и A_m равны», а интервальная информация I_j указывает диапазоны $[a_i, b_i], 0 \leq a_i \leq b_i \leq 1, i = 1, \dots, r$ возможного варьирования вероятностей p_1, \dots, p_r . Поскольку из источников может поступать информация не обо всех вероятностях p_1, \dots, p_r , то информация I_j может носить неполный характер.

Таким образом, нечисловая, неточная и неполная информация $I_j = O I_j \cup I_j$, получаемая из j -го источника, задается системой:

$$I_j = \{p_k > p_l, p_s = p_m; a_n \leq p_n \leq b_n; k, l, s, m, n \in \{1, \dots, r\}\}. \quad (1)$$

Также предполагается наличие ннн-информации J о сравнительной значимости различных источников, определяющей весомость, уровень доверия или надежность полученной из j -го источника информации:

$$J = \{w_t > w_s, w_u = w_v; A_l \leq w_l \leq B_l; t, s, u, v, l \in \{1, \dots, m\}\}, \quad (2)$$

где $w_1, \dots, w_m, w_l \geq 0, w_1 + \dots + w_m = 1$ — весовые коэффициенты, определяющие относительную значимость информации из j -го источника.

Отметим, что учет информации I_j из j -го источника определяет вектор вероятностей $p = (p_1, \dots, p_r)$ с точностью до множества $P(r, I_j)$ всех допустимых с точки зрения j -го источника информации векторов вероятностей. Моделируя неопределенность выбора вектора вероятностей $p = (p_1, \dots, p_r)$ из множества $P(r, I_j)$ при помощи рандомизации этого выбора, мы получим случайный вектор

$$\tilde{p}(I_j) = (\tilde{p}_1(I_j), \dots, \tilde{p}_r(I_j)), \tilde{p}_i(I_j) \geq 0, \tilde{p}_1(I_j) + \dots + \tilde{p}_r(I_j) = 1, \quad (3)$$

равномерно распределенный на множестве $P(r, I_j)$, компоненты которого представляют собой рандомизированную оценку соответствующей вероятности альтернативы по информации из j -го источника.

В соответствии с методом наименьших квадратов математическое ожидание $\bar{p}_i(I_j) = M\tilde{p}_i(I_j)$ случайной величины $\tilde{p}_i(I_j)$ будет служить усредненной оценкой вероятности альтернативы A_j , рассчитанной на основе I_j информации из j -го источника, а стандартное отклонение $sp_i(I_j) = \sqrt{D\tilde{p}_i(I_j)}$ — точностью полученной оценки.

Учет информации J о сравнительной значимости источников определяет вектор весовых коэффициентов $w = (w_1, \dots, w_m)$ с точностью до множества $W(m, J)$ всех возможных векторов. Моделируя неопределенность выбора вектора весовых коэффициентов из множества $W(m, J)$ при помощи рандомизации этого выбора, мы получаем случайный вектор $\tilde{w} = (\tilde{w}_1(J), \dots, \tilde{w}_m(J))$, равномерно распределенный на множестве $W(m, J)$. Математическое ожидание $\bar{w}_j(J)$ рандомизированного весового коэффициента $\tilde{w}_j(J)$ представляет собой усредненную оценку значимости j -го источника, а стандартное отклонение $sw_j(J)$ служит мерой точности полученной оценки.

Таким образом, имея рандомизированную многокритериальную оценку вероятностей альтернатив и рандомизированный вектор весовых коэффициентов, можно построить дважды рандомизированную сводную оценку

$$\tilde{\tilde{p}}_i(I, J) = \sum_{j=1}^m \tilde{p}_i(I_j) \tilde{w}_j(J). \quad (4)$$

Полученный показатель представляет собой оценку вероятности альтернативы A_i , построенную путем взвешенного случайного агрегирования $\tilde{p}_i(I_j)$ и $\tilde{w}_j(J)$ с учетом всей информации $(I; J) = (I_1, \dots, I_m; J)$.

Так как случайные величины $\tilde{p}_i(I_j)$ и $\tilde{w}_j(J)$ являются независимыми, то можно найти математическое ожидание, дисперсию и стандартное отклонение дважды рандомизированной оценки $\tilde{\tilde{p}}_i(I; J)$ по следующим формулам:

$$\bar{\tilde{\tilde{p}}}_i(I, J) = M\tilde{\tilde{p}}_i(I, J) = \sum_{j=1}^m \bar{p}_i(I_j) \bar{w}_j(J); \quad (5)$$

$$s^2 p_i(I; J) = D\tilde{\tilde{p}}_i(I; J) = \sum_{j,k=1}^m \bar{p}_i(I_j) \bar{p}_i(I_k) cw(j, k; J) + \sum_{j=1}^m [\bar{w}_j^2(J) + sw_j^2(J)] sp_i^2(I_j); \quad (6)$$

$$sp_i(I; J) = \sqrt{D\tilde{\tilde{p}}_i(I; J)}. \quad (7)$$

Таким образом, окончательная сводная оценка вероятностей каждой из альтернатив будет представлена в виде:

$$\bar{\tilde{\tilde{p}}}_i(I; J) \pm sp_i(I, J), \dots, \bar{\tilde{\tilde{p}}}_r(I; J) \pm sp_r(I, J). \quad (8)$$

Рассмотрим применение данного метода для составления агрегированного прогноза средней цены на нефть марки Brent на 2015 г. В качестве

источников экспертных прогнозов были взяты прогнозы Министерства экономического развития РФ, Европейской комиссии, управления по энергетической информации министерства энергетики США, отчеты Barclays Commodities Research и заявления экспертов международного рейтингового агентства Fitch Ratings (табл. 1).

Таблица 1. Источники прогноза и прогнозные значения цен на нефть марки Brent на 2015 и 2016 гг.

Источник прогноза	Прогноз цены на нефть марки Brent на 2015 г., долл./барр.	Документ и дата прогноза
Еврокомиссия	53	Economic Forecast — Winter 2015 (январь 2015 г.)
Минэкономразвития России	50–60	Прогноз социально-экономического развития России на 2015 г. (январь 2015 г.)
Управление по энергетической информации (EIA) Минэнерго США	58	Short-Term Energy Outlook (10.02.2015)
Barclays Commodities Research	44	www.barclays.com (28.01.2015)
Fitch Ratings	55	www.fitchratings.com (23.01.2015)

Как показывает практика, маловероятно, что реальное среднее значение цены на нефть будет соответствовать точным значениям прогнозов аналитиков, поэтому мы решили предположить, что экспертные прогнозы могут ошибаться на 5% и в соответствии с этим рассчитали диапазоны цен с минимальными и максимальными значениями прогнозов, представленные в табл. 2.

Таблица 2. Диапазоны значений прогнозов экспертов с учетом 5%-ной ошибки

Источник прогноза	Прогноз цены на нефть на 2015 г.	
	Минимальное значение	Максимальное значение
Еврокомиссия	50,35	55,65
Минэкономразвития России	50	60
Управление по энергетической информации (EIA) Минэнерго США	55,1	60,9
Barclays Commodities Research	41,8	46,2
Fitch Ratings	52,25	57,75

В соответствии с полученными значениями выделим три альтернативных варианта изменения средней цены на нефть в 2015 г. в виде следующих диапазонов:

A_1 — цена на нефть примет значение от 40 до 47 долл./барр.;

A_2 — цена на нефть примет значение от 47 до 54 долл./барр.;

A_3 — цена на нефть примет значение от 54 до 61 долл./барр.

Рассчитаем вероятности попадания интервальных прогнозов экспертов в указанные диапазоны, тем самым определив ординальную (нечисловую) информацию о вероятностях альтернатив, полученную из каждого источника (табл. 3).

Таблица 3. Ординальная информация о вероятностях альтернатив

Источник / Вероятность альтернативы	Еврокомиссия	Минэкономразвития России	Управление по энергетической информации (EIA) Минэнерго США	Barclays Commodities Research	Fitch Ratings
p_1	0	0	0	1	0
p_2	0,69	0,4	0	0	0,32
p_3	0,31	0,6	1	0	0,68
Вывод	$p_2 > p_3 > p_1$	$p_3 > p_2 > p_1$	$p_3 > p_2, p_3 > p_1$	$p_1 > p_2, p_1 > p_3$	$p_3 > p_2 > p_1$

Таким образом, мы получаем информацию вида:

$$I_1 = \{p_2 > p_3 > p_1\};$$

$$I_2 = \{p_3 > p_2 > p_1\};$$

$$I_3 = \{p_3 > p_2, p_3 > p_1\};$$

$$I_4 = \{p_1 > p_2, p_1 > p_3\};$$

$$I_5 = \{p_3 > p_2 > p_1\}.$$

Для определения нечисловой информации, отражающей уровень доверия к каждому из экспертных прогнозов, определим степень соответствия прогнозов данных источников относительно средней цены на нефть марки Brent на 2014 г. реальным значениям средней цены. В табл. 4 приведены прогнозные и реальные значения средней цены на нефть марки Brent в 2014 г. (для Минэкономразвития России взят прогноз и реальное значение марки Urals). Учитывая, что чем больше значение модуля отклонения, тем в мень-

шей степени прогноз соответствует действительности (а значит меньше уровень доверия к данному источнику), получим следующую ннн-информацию о сравнительной значимости источников:

$$J = \{w_5 > w_3 > w_2 > w_1 > w_4\}.$$

Таблица 4. Прогнозные и реальные значения средней цены на нефть в 2014 г.

Источник прогноза	Прогнозное значение	Реальное значение	Модуль отклонения
Еврокомиссия	105,8	99,29	6,51
Минэкономразвития России	101	97,6	3,4
Управление по энергетической информации (EIA) Минэнерго США	101	99,29	1,71
Barclays Commodities Research	110	99,29	10,71
Fitch Ratings	100	99,29	0,71

Введя в программный модуль APIS, разработанный в Санкт-Петербургском государственном университете на основе метода рандомизированных сводных показателей под руководством Н.В. Хованова, ннн-информацию вида $(I;J) = (I_1, \dots, I_5; J)$ и выбрав шаг отсчета $h = 0,01$ вероятностей p_1, p_2, p_3 и весовых коэффициентов w_1, \dots, w_5 , получим искомые дважды рандомизированные оценки вероятностей альтернатив:

$$\bar{\bar{p}}_1(I;J) \pm sp_1(I,J) = 0,146 \pm 0,016;$$

$$\bar{\bar{p}}_2(I;J) \pm sp_2(I,J) = 0,282 \pm 0,016;$$

$$\bar{\bar{p}}_3(I;J) \pm sp_3(I,J) = 0,572 \pm 0,025.$$

Для того чтобы теперь определить среднее значение цены \bar{x} , учитывая вероятности наступления каждой альтернативы, воспользуемся формулой нахождения математического ожидания, дисперсии и стандартного отклонения случайной величины:

$$\bar{x}(I;J) = M\bar{x}(I;J) = \frac{d_0 + d_1}{2} \bar{\bar{p}}_1(I;J) + \frac{d_1 + d_2}{2} \bar{\bar{p}}_2(I;J) + \frac{d_2 + d_3}{2} \bar{\bar{p}}_3(I;J); \quad (9)$$

$$s^2x(I;J) = D\bar{x}(I;J) =$$

$$= \left(\frac{d_0 + d_1}{2} - \bar{x}\right)^2 \bar{\bar{p}}_1(I;J) + \left(\frac{d_1 + d_2}{2} - \bar{x}\right)^2 \bar{\bar{p}}_2(I;J) + \left(\frac{d_2 + d_3}{2} - \bar{x}\right)^2 \bar{\bar{p}}_3(I;J);$$

$$sx(I;J) = \sqrt{D\bar{x}(I;J)}. \quad (10)$$

где d_0, d_1, d_2, d_3 — граничные точки диапазонов цен для альтернатив A_1, A_2, A_3 .

Таким образом, мы получим итоговую оценку значения средней цены на нефть марки Brent на 2015 г.:

$$\bar{x}(I;J) \pm sx(I;J) = 53,48 \pm 5,12 \text{ (долл./барр.)}.$$

Полученная сводная оценка может быть использована для принятия управленческих и инвестиционных решений, а также как основа для прогнозирования других экономических показателей, зависящих от мировых цен на нефть, в том числе нефтегазовых доходов бюджета. Также построенный прогноз дает возможность скорректировать уже составленный Министерством экономического развития РФ прогноз на 2015 и 2016 гг.

Источники

Колесников Г.И., Корникова Н.В., Федотов Ю.В., Хованов Н.В. Оценка вероятностей альтернатив развития фондового рынка в условиях дефицита числовой информации // Вестник СПбГУ. 2005. Сер. 10. Вып. 2. С. 151–159.

Овинникова К.Н. Современное состояние нефтегазового комплекса России и его проблемы // Известия Томского политехнического университета. 2013. Т. 322. № 6.

Хованов Н.В. Анализ и синтез показателей при информационном дефиците. Изд-во Санкт-Петерб. гос. ун-та, 1996.

Н.М. Розанова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

СЕТЕВОЙ РЫНОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: К НОВОЙ КОНФИГУРАЦИИ РЫНОЧНОЙ СТРУКТУРЫ

В настоящее время сетевые взаимодействия охватывают очень многие отрасли экономики. Современная экономика превращается в масштабный и нередко глобальный сетевой рынок, конфигурация которого претерпевает значительные модификации вследствие как технологических новаций, так и институциональных преобразований. Высокотехнологичный сектор делает людей все более и более зависимыми от коммуникационных сетей как в бизнесе, так и вне рабочего времени. Ожидается, что эта зависимость будет только возрастать с увеличением числа новых технологий и услуг, таких как умные города (smart cities), облачные вычисления (cloud computing), электронное здоровье (e-health), специальные мобильные сервисы (MANET — Mobile ad hoc networks), виртуальные компании и виртуальные банки, электронные деньги (биткоины).

Новые виды взаимодействий, базирующихся на интенсивном развитии ИКТ-индустрии, кардинальным образом изменяют ландшафт нашего повседневного мира, создавая новые *возможности* и порождая новые *угрозы* и вызовы для бизнеса, государства и отдельного человека.

Традиционный подход

Сетевой рынок как объект теоретического анализа попал в сферу интереса социологических работ 1970–1980-х годов, посвященных рассмотрению поведения людей (акторов) в социальной сети [Freeman, 1979]. Интерес экономистов к этому аспекту отраслевых взаимодействий первоначально возник в связи с частными проблемами войн стандартов, проявления внешних эффектов, наличия положительного эффекта масштаба, доступа к рынку естественной монополии и регулирования спектра телевизионных и радиочастот [Economides, 1996; Katz, Shapiro, 1994; Leibowitz, Margolis, 1994].

Сетевая экономика имеет дело с сетевыми благами, ключевые свойства которых хорошо изучены. Исследователи выделяют комплементарность [Chou, Shy, 1993, 1996; Church, Gandal, 1993], совместимость и стандартизацию [Farrell, Saloner, 1985; Gandal, 1995; Katz, Shapiro, 1985, 1994]; значительный положительный эффект масштаба [Church, Gandal, 1993; Economides, 1996]; высокие издержки переключения [Klemperer, 1987; Matutes, Regibeau, 1988; Shy, 2002; Gehrig et al., 2011]. Эти свойства создают сетевые внешние эффекты, когда каждый дополнительный пользователь увеличивает полезность блага для всех первоначальных пользователей, и сопровождаются эффектами блокировки / инвестиционной ловушки (lock-in-effects) и зависимостью от предшествующего пути развития.

Традиционный подход к сетевому рынку включает исследование эффекта эскалации [Sutton, 1996, 2007]: когда сетевой эффект присутствует со стороны либо технологии, либо спроса, компании или платформе нужно набрать как можно быстрее некую критическую массу пользователей, после чего все остальные потенциальные потребители сами собой присоединятся к лидеру. В этом смысле сетевая конкуренция трактуется, как правило, как технологическая конкуренция и борьба за первоначальную базу пользователей.

Наличие эффекта эскалации и стратегия пакетирования различных услуг создают предпосылки для реализации монопольной власти как за счет закрытия вертикального рынка для конкурентов (vertical foreclosure) [Katz, Shapiro, 1994; Brito et al., 2009], так и за счет искусственного образования узких мест по принципу бутылочного горлышка (bottlenecks) [Armstrong, 2006; Armstrong, Wright, 2007].

Механизм эволюции подобного типа рынков анализируется, главным образом, в двух аспектах: 1) как борьба за отраслевой стандарт между фирмой-старожилом и фирмой-новичком [Evans, 2003; Iansiti, Levien, 2004; Evans et al., 2006; Bourreau et al., 2012; Hoernig, 2014] и 2) как конкуренция за критическую массу пользователей, которые могут обеспечить «перетекание» потребителей к данной фирме (эффект первоначальной базы) [Grajek, Kretschmer, 2012; Laussel, Resende, 2014].

Итоговая конфигурация такого рынка выступает как естественная монополия, иногда дуополия, в редких случаях — как естественная олигополия. И действительно, как только одной из компаний удастся достичь порогового значения массы первоначальных пользователей, рост спроса на ее продукцию начинает носить взрывной характер, не оставляя на рынке места для конкурентов. В традиционной трактовке сетевая конкуренция с неизбежностью порождает сетевую монополию.

Инновационные достижения в области высоких технологий, масштабная и массовая цифровизация всех коммуникационных взаимодействий,

переход отраслей ИКТ в глобальном пространстве на цифровые технологии вызывают закономерную эволюцию сетевых рынков и приводят к формированию особой конкурентной конфигурации сетевой экономики.

Новые явления в сетевой конкуренции

Каким же образом происходит и к чему приводит трансформация сетевого рынка в современных условиях? Что такое сетевой рынок в эпоху цифровизации? Какие тенденции здесь преобладают? Что следует ожидать в ближайшем будущем? Исследование этого явления составляет цель данного доклада.

Новый формат лидерства

Цифровой сектор демонстрирует некоторые общепризнанные примеры технологических платформ и лидеров платформ [Gawer, Cusumano, 2002], ключевых фирм, таких как Google, Apple, Facebook [Iansiti, Levien, 2004]. Каждая из этих фирм играет ведущую роль внутри сети фирм и выступает в качестве индивидуального инноватора — разработчика, на которого в дальнейшем начинают ссылаться как на создателя платформы инновационной экосистемы или инновационного комплекса.

Платформы трактуются либо как различные типы рынков в рамках двусторонней рыночной структуры [Rochet, Tirole, 2003], либо как факторы технологической архитектуры [Baldwin, Woodard, 2009].

Исследование технологических платформ основывается на двух различных направлениях академической литературы: отраслевой экономике [Rochet, Tirole, 2003; Evans et al., 2006; Armstrong, 2006] и промышленном дизайне [Meyer, Lehnerd, 1997; Krishnan, Gupta, 2001; Jiao et al., 2007]. Экономическая перспектива оценивает то, каким образом платформы в качестве самостоятельных рынков обслуживают транзакции между различными группами потребителей и как функционирует конкуренция платформ под действием сетевых эффектов. Промышленный дизайн (инженерный подход) рассматривает продуктовые платформы в качестве технологических структур, которые помогают фирмам генерировать продуктовые инновации.

С развитием наукоемких технологий и с эффектом цифровизации конкуренция платформ уходит от преимущественно технологической борьбы за инновационное лидерство в области передовой технологии к сервисным характеристикам, которые приобретают более важное значение с точки зрения потребительского выбора [Saviotti, Metcalfe, 1984]. Двусторонний

рынок с жестко фиксированным лидерством одной-двух компаний трансформируется в многостороннее коммуникативное пространство сетевых взаимодействий, где лидерство сменяется чаще, период доминирования одной компании оказывается короче, а лидер становится менее значимым и менее заметным [Reisinger, 2012], жесткое доминирование сменяется барометрическим лидерством.

На основе технологий цифровизации даже небольшие ИКТ-компании могут стать и становятся активными игроками сетевого рынка. Цифровизация неизбежно сопровождается фрагментацией предложения.

Примером данного процесса является отрасль телевидения. Существование малых и (или) специализированных телевизионных каналов возможно только при цифровом вещании, при аналоговом же вещании картина была заведомо другой. Одним из главных преимуществ цифрового вещания по сравнению с аналоговым является существенное увеличение числа ТВ-программ, передаваемых в том же частотном диапазоне. Вместе с процессом цифровизации стремительно растет и развивается сегмент сред доставки контента до пользователя. Появляются новые платформы и методы доставки.

Это во многом происходит благодаря росту таких сегментов, как спутниковое ТВ и IPTV. Развитие этих и других областей вызывает рост количества игроков на рынке, в том числе и за счет прихода представителей других рынков — например операторов связи. Увеличение емкости и возможности разных платформ позволяет жителям отдаленных регионов получать ТВ-сервисы в тех же объемах и качестве, в которых они доступны в крупных городах. В условиях цифровизации всей отрасли активно появляются специализированные небольшие телевизионные каналы, которые имеют возможность не только дешево производить контент, но и размещать его сразу на нескольких платформах. Это помогает смягчить, а в будущем, скорее всего, и преодолеть проблему бутылочного горлышка.

Продуктовая дифференциация

Развитие направления «умных» ИТ-инструментов и облачных платформ для ИКТ-индустрии позволяет решить проблему эффекта эскалации. Когда потребитель, обладая первоначально любым электронным устройством, может без особых затрат — в плане и денег, и времени, и обучения — подключиться к любому желаемому сервису, быстрое приобретение критической массы первоначальных пользователей более не является значимым фактором для сетевой компании. Эффект первоначальной базы и сопровождающий его эффект эскалации перестают играть ведущую роль на сетевом рынке.

Сетевой рынок из высококонцентрированного и монополизированного эволюционирует в высококонкурентную, фрагментированную структуру, в рамках которой все большее значение приобретает ценовая конкуренция. Все ИТ-продукты становятся заменителями друг друга. Телефон, телевидение, газеты и журналы, музыкальный плеер и видеомэгафон и даже... деньги входят в общий круг конкурирующих ИТ-продуктов.

Сетевая конкуренция приобретает новые формы. Поскольку информационно-коммуникационных продуктов очень много и индивид не может охватить весь имеющийся и растущий день ото дня контент, потребитель в своем выборе приобретает или нет тот или иной сетевой товар, смотреть или нет ту или иную программу ориентируется на взаимодействия с другими покупателями — посетителями социальной сети. Сетевая конкуренция из технологической и экономической трансформируется в социальное и культурное взаимодействие, с особыми видами сетевых эффектов.

Основоположники сетевой экономики Кац и Шапиро [Katz, Shapiro, 1985, 1994] рассматривают два вида сетевых эффектов. Прямой сетевой эффект возникает тогда, когда предельная ценность продукта растет вместе с увеличением числа покупателей (как для коммуникационных устройств — телефона, сети и баз данных, факсимильных аппаратов). Косвенный сетевой эффект возникает тогда, когда потребитель получает дополнительную выгоду в результате потребления базового продукта, поскольку возрастает доступность и ценность совместимых или дополняемых товаров.

Когда ИКТ-фирма предлагает потребителям новый продукт (а сделать это при цифровых технологиях становится все проще), отмечается наличие двух противоположных эффектов — эффекта расширения рынка (спрос на новый продукт растет) и эффекта конкуренции (спрос на предыдущий, старый продукт падает), которые в теории могут привести к множественному равновесию как следствие горизонтальной продуктовой дифференциации [Shaked, Sutton, 1990]. Таким образом, в эпоху цифровизации уменьшается относительная значимость прямого сетевого эффекта и значительно возрастает роль косвенного сетевого эффекта, который становится доступен для развития, поддержания и имитации даже для небольших игроков на рынке.

Исследование 30 стран (29 стран ОЭСР и Китая) однозначным образом продемонстрировало, что скорость распространения новых продуктов, показывающая эффективность функционирования рынка, в области мобильной телефонии и мобильной сети за 16 лет возросла в среднем почти в 50 раз, с 2 до 97% охвата населения за период с 1991 по 2006 г. Эконометрическое моделирование подтвердило, что для расширения рынка цифровизация играет такую же значимую роль, как и конкурентная структура рынка (переход от монополии к более конкурентной структуре) [Li, Lyons, 2012].

Появление и прогрессирование сетей следующего поколения (*next generation network, NCN*) сопровождается высокой скоростью передачи контента любого формата, что дает возможность внедрять в сотовый телефон новые виды услуг, не характерные для данной отрасли (телевидение, социальные сети, интернет-игры), и позволяет поставщику контента непосредственно продавать контент потребителю, минуя телекоммуникационного оператора, что подрывает монопольные структуры двустороннего рынка [Ganuza, Viecens, 2013].

Формирование интегрированных платформ со смежными технологиями телефонии и интернет-провайдеров приводит к конвергенции различных сегментов медиа- и инфокоммуникационного рынка. Расширяется использование таких услуг, как *double-play* и *triple-play*, — технологий, связанных с объединением подачи телевизионного сигнала через Интернет и телефонию.

Конвергенция сопровождается также ростом числа и разнообразия медиаформатов. Если в эпоху аналогового вещания потребитель являлся по преимуществу пассивным объектом медиавоздействия, то сейчас он приобретает гибкость, свободу действия, избирательность. Клиент может выбирать контент из множества источников, просматривать его на различных платформах (телевизор, телефон, планшет, компьютер). Таким образом, клиент может сам активно взаимодействовать с контентом, используя его в своих интересах. У потребителя появляются новые потребности, которые удовлетворяются с помощью новых медиа: «участвовать», «делиться», «самовыражаться».

Телевидение благодаря инструменту *Internet Protocol Television (IPTV)* становится новым эффективным каналом электронной коммерции [Blasco-Areas et al., 2013]. Услуги телевидения предоставляются в рамках информационных услуг интернет-провайдеров. Потенциал этого канала электронной торговли довольно велик, так как он подчинен экспоненциальному росту самого цифрового устройства *IPTV*, что, по прогнозам экспертов, может привести к увеличению рынка с 54 млн долл. в 2011 г. до 113 млн долл. в 2015 г. [MRG, 2012].

На основе технологий цифровизации активно развивается мобильное телевидение [Ritala, 2012]. На примере эволюции финской мобильной сети автор показывает, каким образом формируется рынок мобильного ТВ, драйвером которого вначале выступает сотовый оператор, поддержанный затем Техническим исследовательским центром Финляндии (госструктура). В сетевую структуру данного рынка входят инфраструктурные провайдеры, поставщики мобильного оборудования, телекоммуникационные компании, поставщики контента и администрация г. Хельсинки. По мере развития рынка происходит ротация лидерства и ключевых игроков.

Конкурентами в области вещательных услуг оказываются компании не из традиционной телевизионной области: Ethernet-сети, операторы ADSL-технологий, сетей радиодоступа, локальных сетей. Это расширяет возможности конкуренции, качества услуг и доступных цен. «Умный» телевизор может не только принимать, но и отсылать информацию, в частности, «работать» в качестве инструмента электронной торговли, электронного банкинга или электронной поликлиники, а также электронного правительства.

Технический симбиоз между стационарным и мобильным компьютером, телевизором, стационарным и мобильным телефонами, игровыми консолями и цифровыми фотоаппаратами, развитие технологии интеграции Интернета и цифровых интерактивных сервисов во все технические устройства современного потребителя, так что переход с одного электронного девайса на другой становится в порядке вещей, превращают ранее разрозненные сегменты в один рынок коммуникационных сетевых взаимодействий.

Пакетный принцип формирования сетевого товара постепенно уступает место индивидуализации и персонализации потребления, клиент может приобретать как целый набор сетевых товаров и услуг, так и отдельные его компоненты (видео по требованию, интернет-игры как на консоли, так и через ТВ, множественность экранов ПК и телевизора). Распаketирование становится эффективной бизнес-стратегией ИТ-компаний, что позволяет выйти на сетевой, в том числе и медиа, рынок множеству небольших фирм.

Поскольку цифровые услуги базируются на доступе к Интернету, важным фактором рынка становится проблема интернет-безопасности (вирусы, дыры в безопасности программного обеспечения, спам и хакеры).

Таким образом, под действием современных технологий меняются некоторые свойства сетевых благ, стираются границы между различными сетевыми благами, которые из отдельных уникальных продуктов становятся взаимодополняемыми, а в чем-то и взаимозаменяемыми частями единого комплексного пакетного товара, предлагаемого современной ИКТ-фирмой.

Ценовые аспекты

Традиционный подход к сетевым рынкам трактует ценовую политику сетевых компаний как ценовую дискриминацию, где множественность тарифов сочетается с разными вариантами платы за доступ к сети. И хотя подобные стратегии продолжают встречаться в данной сфере, технологические инновации, сокращая и отменяя рыночную власть прежнего технологического лидера сети, активизируют ценовую конкуренцию в ее первоначальных формах. Появление гибких технических решений делает практически невозможным ценовую дискриминацию, поскольку позволяет обойти тра-

диционные каналы доступа, что подрывает саму основу взимания платы за доступ [Hoernig, 2014; Laffont, Tirole, 2000; Armstrong, 2002; Vogelsang, 2003].

Исследования показывают увеличение ценовой эластичности спроса на ИКТ-услуги. В частности, анализ результатов опроса более 6 тыс. домохозяйств, проведенного в Словакии, показал, что разнообразные в техническом отношении формы доступа в Интернет (система DSL, кабельный модем, опτικο-волоконные сети, Wi-Fi и мобильные телефоны) рассматриваются потребителями как близкие заменители с высокой ценовой эластичностью в $(-3,02)$ [Grzybowski, 2014].

Ценовая конкуренция в данном сегменте приводит к неизменному падению цен на услуги. Это не только вызвано более жесткой борьбой конкурентов между собой, но и является следствием постоянного развития технологий, появления взаимозаменяющих технологических и социальных каналов средств массовой информации и коммуникации. Ценовая конкуренция ужесточается с каждым годом, что способствует унификации тарифов на всех и за все цифровые ИТ-девайсы.

Границы рынка: экономическая нечеткость

Все эти явления кардинальным образом изменяют ландшафт сетевого рынка, что приводит к формированию принципиально новой конфигурации рыночной структуры. В отличие от прежней эпохи разрозненного предоставления сетевых услуг, новейшие тенденции показывают, что границы сетевых рынков становятся расплывчатыми, ранее отдельные сетевые отрасли трансформируются в отнюдь не самостоятельные сегменты единого мультимедийного коммуникационного пространства, в котором поставщик любого ИКТ-продукта конкурирует с любым другим поставщиком. Стираются различия между прежде обособленными электронными устройствами, между вещательными и адресными услугами.

Мультимедийная среда и кросс-платформенные решения резко снижают издержки переключения между сетевыми товарами и сетевыми брендами, что уменьшает, если не устраняет полностью, риск инвестиционной и потребительской ловушки. Все ИКТ-компании-провайдеры могут одновременно поставлять всё: телекоммуникационные и телевещательные услуги, доступ в Интернет, досуговые, развлекательные мероприятия, деловые новости, электронную коммерцию, кредиты и ликвидные средства [Warf, 2013].

Рынки сетевых благ (среди которых телефония, программное обеспечение, услуги теле- и радиокomпаний, банковские услуги, логистика, интернет-услуги) по факту формируют единый разветвленный информационно-коммуникационный сектор и не являются более самостоятельными сегментами.

Так, в работах [Cowhey, Aronson, 2012; Warf, 2013] ставится вопрос о размывании четких границ рынков в связи с инновациями в области информационных технологий, которые интегрируют различные ИКТ-системы (телевидение, мобильные телефоны, широкополосную сеть, Интернет) в единый комплекс.

Для сетевого рынка нового формата мы можем указать только нижнюю границу спроса и предложения, но не их верхние пределы. Спроса и предложения в том виде, как нам известно по другим рынкам, здесь более не существует. Спрос, так же как и предложение, приобретает аморфные формы, подобные кругам на воде от брошенного камня. Множество небольших игроков с самыми разнообразными первоначальными (исходными) «отраслями» постепенно трансформируются в довольно крупных участников всего ИКТ-пространства.

Экономическая теория отраслевых рынков знает две полярные конфигурации рынков. Фрагментированный рынок предполагает большое число участников, равномерно распределенных по всему пространству рынка. Концентрированный рынок означает такую архитектуру, в которой экономические взаимодействия происходят между небольшим числом крупных фирм.

Современные тенденции в сетевой экономике означают формирование принципиально нового рыночного профиля — *концентрического* рынка, состоящего из центра, где относительно крупные фирмы поставляют полный спектр ИТК-товаров и услуг; и нескольких периферийных кругов, находящихся на разном удалении от центра, в которых преобладают разнокалиберные мелкие и средние игроки, выступающие поставщиками отдельных специализированных услуг. «Центр — периферия» — такова новая модель сетевого рынка.

Таким образом, с появлением технических средств для цифровизации мы наблюдаем становление новой конфигурации сетевого рынка. Нишевые игроки приобретают вес. Проявляется множественность предложения контента. Наступает существенная фрагментация рынка. Доминирует переход сетевого продукта от конкурирующего к дополняющему. Мы видим четкую эволюцию рынка от естественной монополии (олигополии) к конкурентному рынку концентрической архитектуры.

Подобная эволюция рыночной структуры порождает новые вызовы для *бизнеса*, поскольку не всегда ясно, кто на сегодня является конкурентом, преобладание и ужесточение ценовой конкуренции заставляет участников стремиться к производству всей линейки ИТ-продуктов; и для *государства*, так как теперь теряется былая ясность в отношении того, кого и как регулировать, некоторые важные игроки могут выпасть из круга регулирующих уси-

лий, в то время как именно они и способны создать наибольшие проблемы для всей экономики.

Источники

Anderson C. The Long Tail. Why the Future of Business is Selling Less of More. N.Y.: Hyperion, 2006.

Anderson S., Coate S. Market Provision of Broadcasting: A Welfare Analysis // Review of Economic Studies. 2005. Vol. 72. No. 4. P. 947–972.

Anderson S., de Palma A., Thisse J.-F. Discrete Choice Theory of Product Differentiation. Cambridge, MA: MIT Press, 1992.

Anderson S., Gabszewicz J.-J. The Media and Advertising: A Tale of Two-Sided Markets // Handbook of the Economics of Art and Culture / V. Ginsburgh, D. Throsby (eds). Vol. 1. Amsterdam: Elsevier, 2006. P. 567–614.

Armstrong M. Competition in Two-Sided-Markets // RAND Journal of Economics. 2006. Vol. 37. No. 3. P. 668–691.

Armstrong M. Network Interconnection in Telecommunications // Economics Journal. 1998. Vol. 108. Iss. 448. P. 545–564.

Armstrong M. The Theory of Access Pricing and Interconnection // Handbook of Telecommunications Economics / M. Cave, S. Majumdar, I. Vogelsang (eds). Amsterdam: North-Holland Publishers, 2002.

Armstrong M., Wright J. Two-Sided Markets, Competitive Bottlenecks, and Exclusive Contracts // Economic Theory. 2007. Vol. 32. No. 2. P. 353–380.

Baldwin C., Woodard J. The Architecture of Platforms: A Unified View // Platforms, Markets, and Innovation / A. Gawer (ed.). Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2009. P. 19–44.

Blasco-Areas L., Hernandez-Ortega B., Jimenez-Martinez J. Adopting Television as a New Channel for A-Commerce. The Influence of Interactive Technologies on Consumer Behavior // Electron Commer Research. 2013. Vol. 13. No. 4. P. 457–475.

Bodil O., Keiding H. Equilibria in a Random Viewer Model of Television Broadcasting // Journal of Media Economics. 2014. Vol. 27. No.1. P. 3–19.

Bolton R., Saxena-Iyer S. Interactive Services: A Framework, Synthesis and Research Directions // Journal of Interactive Marketing. 2009. Vol. 23. No. 1. P. 91–104.

Bourreau M., Cambini C., Dogan P. Access Pricing Competition and Incentives to Migrate from “Old” to “New” Technology // International Journal of Industrial Organization. 2012. Vol. 30. No. 6. P. 713–723.

Brito D., Pereira P., Varela J. Can Two-Part Tariffs Promote Efficient Investment on Next Generation Networks? // International Journal of Industrial Organization. 2009. Vol. 28. Iss. 3. P. 323–333.

Carare O., Zentner A. Program Substitutability in Network Television: Evidence from Argentina // Information Economics and Policy. 2012. Vol. 24. No. 2. P. 145–160.

Castaneda M. The Complicated Transition to Broadcast Digital Television in the United States // Television and New Media. 2007. Vol. 8. No. 2. P. 91–106.

Chou C., Shy O. Do Consumers Gain or Lose When More People Buy the Same Brand? // *European Journal of Political Economy*. 1996. Vol. 12. No. 2. P. 309–330.

Chou C., Shy O. Partial Compatibility and Supporting Services // *Economics Letters*. 1993. Vol. 41. No. 2. P. 193–197.

Church J., Gandal N. Complementary Network Externalities and Technological Adoption // *International Journal of Industrial Organization*. 1993. Vol. 11. Iss. 2. P. 239–260.

Cowhey P., Aronson J. Transforming Global Information and Communication Markets: The Political Economy of Innovation. Cambridge, MA: MIT Press, 2012.

Danaher P., Dagger T. Using a Nested Logit Model to Forecast Television Ratings // *International Journal of Forecasting*. 2012. Vol. 28. P. 607–622.

Economides N. The Economics of Networks // *International Journal of Industrial Organization*. 1996. Vol. 14. No. 6. P. 673–699.

Evans D. Some Empirical Aspects of Multi-Sided Platform Industries // *Review of Network Economics*. 2003. Vol. 2. No. 3. P. 191–209.

Evans D., Hagiu A., Schmalensee R. Invisible Engines: How Software Platforms Drive Innovation and Transform Industries. Cambridge, MA: MIT Press, 2006.

Evans D., Schmalensee R. Markets with Two-Sided Platforms? // *Issues in Competition and Law and Policy (ABA Section of Antitrust Law)*. 2008. Vol. 1. No. 28. P. 667–693.

Farrell J., Klemperer P. Coordination and Lock-in: Competition with Switching Costs and Network Effects // *Handbook of Industrial Organization*. 2007. Vol. 3. Ch. 31. P. 1967–2072.

Farrell J., Saloner G. Standardization, Compatibility, and Innovation // *RAND Journal of Economics*. 1985. Vol. 16. Iss. 1. P. 70–83.

Freeman L.C. Centrality in Social Networks: Conceptual Clarification // *Social Networks*. 1979. Vol. 1. No. 3. P. 215–239.

Gabszewicz J.-J., Wauthy X. Vertical Product Differentiation and Two-Sided Markets // *Economic Letters*. 2014. Vol. 123. Iss. 1. P. 58–61.

Gandal N. Competing Compatibility Standards and Network Externalities in the PC Software Market // *Review of Economics and Statistics*. 1995. Vol. 77. No. 4. P. 599–608.

Ganuzha J.J., Viecens M.F. Exclusive Contents and Next Generation Networks // *Information Economics and Policy*. 2013. Vol. 25. Iss. 3. P. 154–170.

Gawer A. Bridging Differing Perspectives on Technological Platforms: Toward an Integrative Framework // *Research Policy*. 2014. Vol. 43. No. 7. P. 1239–1249.

Gawer A., Cusumano M.A. How Companies Become Platform Leaders // *MIT/Sloan Management Review*. 2008. Vol. 49. No. 2. P. 18–35.

Gawer A., Cusumano M.A. Platform Leadership: How Intel, Microsoft, and Cisco Drive Industry Innovation. Boston, MA: Harvard Business School Press, 2002.

Gawer A., Henderson R. Platform Owner Entry and Innovation in Complementary Markets: Evidence from Intel // *Journal of Economics and Management Strategy*. 2007. Vol. 16. No. 1. P. 1–34.

Gehrig Th., Shy O., Stenbacka R. History-Based Price Discrimination and Entry in Markets with Switching Costs: A Welfare Analysis // *European Economic Review*. 2011. Vol. 55. Iss. 5. P. 732–739.

Grajek M., Kretschmer T. Identifying Critical Mass in the Global Cellular Telephony Market // *International Journal of Industrial Organization*. 2012. Vol. 30. Iss. 6. P. 496–507.

Grzybowski L. et al. Market Definition for Broadband Internet in Slovakia — Are Fixed and Mobile Technologies in the Same Market? // *Information Economics and Policy*. 2014. Vol. 28. Iss. C. P. 39–56.

Hildebrand Th. Estimating Network Effects in Two-Sided Markets without Data on Prices and Quantities // *Economic Letters*. 2012. Vol. 117. Iss. 3. P. 585–588.

Hoernig S. Competition between Multiple Asymmetric Networks: Theory and Applications // *International Journal of Industrial Organization*. 2014. No. 31. P. 57–69.

Iansiti M., Levien R. *The Keystone Advantage: What the New Dynamics of Business Ecosystems Mean for Strategy, Innovation and Sustainability*. Boston: Harvard Business School Press, 2004.

Jiao J., Simpson T., Siddique Z. Product Family Design and Platform-Based Product Development: A State-of-the-Art Review // *Journal of Intelligent Manufacturing*. 2007. Vol. 18. No. 1. P. 5–29.

Katz M., Shapiro C. Network Externalities, Competition and Compatibility // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. No. 3. P. 424–440.

Katz M., Shapiro C. Systems Competition and Network Effects // *Journal of Economic Perspectives*. 1994. Vol. 8. Iss. 2. P. 93–115.

Katz M., Shapiro C. Technology Adoption in the Presence of Network Externalities // *Journal of Political Economy*. 1986. Vol. 94. No. 4. P. 822–841.

Kind H., Nilssen T., Sorgard L. Business Models for Media Firms: Does Competition Matter for How They Raise Revenue? // *Marketing Science*. 2009. Vol. 28. No. 6. P. 1112–1128.

Kind H., Nilssen T., Sorgard L. Competition for Viewers and Advertisers in a TV Oligopoly // *Journal of Media Economics*. 2007. Vol. 20. No. 3. P. 211–233.

Klemperer P. Markets with Consumer Switching Costs // *Quarterly Journal of Economics*. 1987. Vol. 102. Iss. 2. P. 375–394.

Krishnan V., Gupta C. Appropriateness and Impact of Platform-Based Product Development // *Management Science*. 2001. Vol. 47. Iss. 1. P. 52–68.

Laffont J.-J., Rey P., Tirole J. Network Competition: Overview Nad Nondiscriminatory Pricing // *RAND Journal of Economics*. 1998. Vol. 29. No. 1. P. 1–37.

Laffont J.-J., Tirole J. *Competition in Telecommunications*. Cambridge, MA: MIT Press, 2000.

Laussel D., Resende J. Dynamic Price Competition in Aftermarkets with Network Effects // *Journal of Mathematical Economics*. 2014. Vol. 50. Iss. C. P. 106–118.

Li Y., Lyons B. Market Structure, Regulation and the Speed of Mobile Network Penetration // *International Journal of Industrial Organization*. 2012. Vol. 30. No. 6. P. 697–707.

Liebowitz S., Margolis S. Are Network Externalities a New Source of Market Failure? // *Research in Law and Economics*. 1995. Vol. 17. P. 1–22.

Liebowitz S., Margolis S. Network Externality: An Uncommon Tragedy // *The Journal of Economics Perspectives*. 1994. Vol. 8. Iss. 2. P. 133–150.

Livingston J., Ortmeyer D., Scholten P., Wong W. A Hedonic Approach to Testing for Indirect Network Effects in the LCD Television Market // *Applied Economics Letters*. 2013. Vol. 20. No. 1. P. 76–79.

Marinelli A. An Emerging Paradigm or Just Another Trajectory? Understanding the Nature of Technological Changes Using Engineering Heuristics in the Telecommunications Switching Industry // *Research Policy*. 2012. Vol. 41. No. 2. P. 414–429.

Matutes C., Regibeau P. Mix and Match: Product Compatibility without Network Externalities // *RAND Journal of Economics*. 1988. Vol. 19. Iss. 2. P. 221–234.

Meyer M., Lehnerd A. *The Power of Product Platforms: Building Value and Cost Leadership*. N.Y.: Free Press, 1997.

MRG, 2012. IPTV Global Forecast Report: 2011–2015. 2011. Aug. <<http://www.mrgco.com/index.html>>.

Narayanan V., Chen T. Research on Technology Standards: Accomplishment and Challenges // *Research Policy*. 2012. Vol. 41. Iss. 8. P. 1375–1406.

Navarro N. Price and Quality Decisions under Network Effects // *Journal of Mathematical Economics*. 2012. Vol. 48. Iss. 5. P. 263–270.

Norback P.-J., Persson L., Tag J. Acquisitions, Entry, and Innovation in Oligopolistic Network Industries // *International Journal of Industrial Organization*. 2014. Vol. 37. P. 1–12.

Owen B., Wildman S. *Video Economics*. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, 1992.

Picard R.G. A Consumer Perspective on Digital Terrestrial and Interactive Television // *Digital Terrestrial Television in Europe*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum, 2005. P. 141.

Reisinger M. Platform Competition for Advertisers and Users in Media Markets // *International Journal of Industrial Organization*. 2012. Vol. 30. Iss. 2. P. 243–252.

Ritala P. Coordination in Innovation-Generating Business Networks — the Case of Finnish Mobile TV Development // *Journal of Business and Industrial Marketing*. 2012. Vol. 27. No. 4. P. 324–334.

Rochet J.-C., Tirole J. Platform Competition in Two-Sided Markets // *Journal of the European Economic Association*. 2003. Vol. 1. No. 4. P. 990–1029.

Rochet J.-C., Tirole J. Two-Sided Markets: A Progress Report // *RAND Journal of Economics*. 2006. Vol. 35. No. 3. P. 645–667; Vol. 71. No. 2. P. 483–512.

Saviotti P.P., Metcalfe J.S. A Theoretical Approach to the Construction of Technological Output Indicators // *Research Policy*. 1984. No. 13. P. 141–151.

Schneider L. Firm Value in Emerging Network Industries // *Information Economics and Policy*. 2014. Vol. 26. Iss. C. P. 75–87.

Shaked A., Sutton J. Multiproduct Firms and Market Structure // *The RAND Journal of Economics*. 1990. Vol. 21. No. 1. P. 45–62.

Shankar V., Malthouse E. Moving Interactive Marketing forward // *Journal of Interactive Marketing*. 2006. Vol. 20. No. 1. P. 2–4.

Shy O. A Quick-and-Easy Method for Estimating Switching Costs // *International Journal of Industrial Organization*. 2002. Vol. 20. Iss. 1. P. 71–87.

- Shy O.* The Economics of Network Industries. Cambridge Univ. Press, 2001.
- Spence M., Owen B.* Television Programming, Monopolistic Competition, and Welfare // Quarterly Journal of Economics. 1977. Vol. 91. Iss. 1. P. 103–126.
- Sutton J.* Market Structure: Theory and Evidence // Handbook of Industrial Organization. 2007. Vol. 3. Ch. 35. P. 2303–2368.
- Sutton J.* Technology and Market Structure // European Economic Review. 1996. Vol. 40. Iss. 3–5. P. 511–530.
- Sutton J.* Technology and Market Structure. Cambridge: The MIT Press, 1998.
- Vogelsang I.* Price Regulation of Access to Telecommunications Networks // Journal of Economic Literature. 2003. Vol. 41. Iss. 3. P. 830–862.
- Warf B.* Geographies of Global Telephony in the Age of the Internet // Geoforum. 2013. Vol. 45. P. 219–229.
- Wilbur K.C.* A Two-Sided, Empirical Model of Television Advertising and Viewing Markets // Marketing Science. Vol. 27. Iss. 3. P. 356–378.

Ш51 **XVI 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, 2016. — 100 экз. — ISBN 978-5-7598-1340-8 (в обл.).
Кн. 4. — 703, [1] с. — ISBN 978-5-7598-1344-6.

Сборник составлен по итогам XVI Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, организованной Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» при участии Всемирного банка и проходившей 7–10 апреля 2015 г. в Москве.

Рассматриваются следующие темы: социология, социально-культурные процессы, социальная политика, проблемы здравоохранения, развитие и проблемы образования, образовательная политика, инструментальные методы в анализе социальных и экономических процессов и др. Представлены также результаты проведенных в ВШЭ исследований политических и социокультурных процессов, а также исследований в сферах социологии и образования.

Для социологов, политологов, экономистов, работников сфер здравоохранения и образования, а также студентов, аспирантов и преподавателей вузов. Книга может быть полезна всем, кто интересуется проблемами и перспективами реформирования российской экономики.

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012

Научное издание

XVI Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества

В четырех книгах

Книга 4

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*
Редактор *О.А. Каменкова*
Художественный редактор *А.М. Павлов*
Компьютерная верстка и графика: *Н.Е. Пузанова*
Корректор *О.А. Каменкова*

Подписано в печать 01.04.2016. Формат 60×88 1/16
Печать офсетная. Гарнитура Newton.
Усл. печ. л. 42,7. Уч.-изд. л. 40,7. Тираж 100 экз. Изд. № 2010

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел./факс: (499) 611-15-52

