

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

XII МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

В четырех книгах

*Ответственный редактор
Е.Г. Ясин*

3



Издательский дом
Высшей школы экономики
Москва, 2012

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012
Д23

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

ISBN 978-5-7598-0953-1 (кн. 3)
ISBN 978-5-7598-0950-0

© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2012

СО Д Е Р Ж А Н И Е

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Лейкова М.И., Донцова С.А.

Формула исчисления пенсии как механизм обеспечения эквивалентности пенсионных прав и обязательств в страховой пенсионной системе.	11
--	----

Коржов М.А., Соловьев А.К.

Мировой экономический кризис и перспективы модернизации пенсионной системы России	20
---	----

Ржаницына Л.С.

Вокруг проблемы пенсионного возраста (мнение специалиста).....	28
--	----

Tideman T.N., Plassmann F.

Allocating Compensation for Environmental Externalities	37
---	----

Тарасова Н.А.

Макроэкономические оценки ущерба населения от коммерциализации социальной сферы при семиотической методологии обеспечения достоверности оценок.....	44
---	----

Remington T., Soboleva I., Sobolev A., Urnov M.

The Middle Class in four Russian Regions: Government Policies and Behavioral Strategies	53
--	----

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ПРОЦЕССЫ

Урнов М.Ю., Соболева И.В., Соболев А.С.

Ценностная неоднородность и социальная динамика в развитых и развивающихся странах	65
--	----

Лебедева Н.М.

Социокультурные факторы отношения к инновациям.....	77
---	----

Магун В.С., Руднев М.Г.

Базовые ценности двух поколений россиян и динамика их социальной детерминации	87
---	----

Монусова Г.А.

Субъективное благополучие и возраст: Россия в контексте международных сравнений	98
---	----

Грязнова О.С.	
Базовые ценности российских учителей и их коллег из 54 стран мира	110
Окольская Л.А., Комогорцева М.В.	
Ролевые модели для девушек в глянцевах журналах: правила достижения жизненного благополучия	121
Zhou F., Jianfei Y.	
Regenerating Old Industrial Workshops: Experience from Ninth Cotton Textile Factory of Shanghai	130
Karhunen P., Panfilo A., Ruutu K.	
Creative Industries in Russia: State of the Art and Development Needs	142
Лимонов Л.Э., Табачникова Д.А.	
Роль творческих индустрий в сохранении и использовании культурного наследия и обеспечении устойчивого развития территорий	150
Гордин В.Э., Хорева Л.В.	
Инновационная стратегия развития культуры и повышение качества жизни населения	158
Коваль Т.Б.	
Православие и католицизм о демократии и правах человека	167
Одинг Н.Ю.	
Оценка готовности объектов исторического наследия для использования при реализации культурного потенциала территории	176
Латов Ю.В., Латова Н.В.	
Страны восточнославянской цивилизации на ментальной карте мира по методике Хофстеда	186
Волошенко В.В., Литвиненко Н.И., Пилипенко А.Н.	
Региональная карта ментальности Украины по методике Хофстеда	195
Татарко А.Н.	
Социальный капитал и модели экономического поведения русских и представителей народов Кавказа	203

Санина А.Г.	
Когнитивное конструирование социально-экономических проблем как фактор социальной инертности.....	214

Когай Е.А.	
Продвижение имиджа региона в пространстве коммуникаций.....	222

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Зарочинцева И.В.	
Немедицинский сервис, или комплекс психолого-социальных услуг, влияющих на приверженность лечению	231

Чернышева И.К.	
Сокращение издержек на медицинские обследования на ВИЧ методом группового тестирования	242

Засимова Л.С., Колосницына М.Г.	
Детерминанты здорового образа жизни российских студентов	255

СОЦИОЛОГИЯ

Соболева Н.Э.	
Представления о деловом успехе слушателей программ бизнес-образования	267

Киселева Е.С.	
Отношение молодежи к малому предпринимательству: результаты опроса студентов российских вузов	277

Шабанова М.А.	
Преуспевающие экономические акторы как модернизационная общность	286

Аникин В.А.	
Модернизационный потенциал трудовых ресурсов российской экономики (социологические аспекты)	296

Андрианова Е.В.	
Влияние кризиса на тенденции развития трудовой мотивации.....	307

Васькина Ю.В.	
Степень сформированности наемных работников как субъекта трудовых отношений.....	314
Козина И.М.	
Проблемы солидарности и лидерства в трудовых конфликтах	322
Виноградова Е.В.	
Отношения сотрудничества и конфликта в представлениях работников промышленных предприятий	331
Симончук Е.В.	
Классовое сознание: опыт сравнительного эмпирического изучения	341
Бурлуцкая М.Г.	
Профессиональная мобильность в постиндустриальном обществе: изменение моделей профессионального успеха.....	355
Московская А.А.	
Развитие профессиональных знаний на стыке профессий: опыт социального предпринимательства.....	363
Мойсов В.В.	
Новый российский технополис «Сколково»: отношение целевых аудиторий и их мотивация к проживанию и работе.....	372
Задорин И.В., Шубина Л.В.	
Дифференциация показателей социального самочувствия и политической лояльности населения стран постсоветского пространства	383
Мареева С.В.	
Запрос россиян на модернизацию и определенный тип социально-экономического развития страны	395
Кара-Мурза Е.С.	
О структуре и основных понятиях лингвоконфликтологии	404
Пенская Е.Н.	
Культура повествования и новые медиа (к проблеме интерпретации экспертных войн 2010-х)	412

Халина Н.В.	
Электронные деньги в современной России: отношение и стратегии пользования	420
Бурдяк А.Я.	
Кредитное поведение домашних хозяйств и экономический кризис.....	431
Кузина О.Е.	
Стратегии населения по обеспечению приемлемого уровня жизни в пенсионный период	440
Семенов А.В.	
Сетевой анализ взаимодействий в онлайн сообществах «Живого Журнала»	448
Дубова А.Е.	
Социальные механизмы регулирования участия сотрудников российской полиции в неформальной экономической деятельности	458
Стребков Д.О., Шевчук А.В.	
Механизмы защиты от оппортунизма на электронных рынках услуг.....	467
Омельченко Е.Л.	
Субкультуры, поколения, солидарности? К вопросу концептуализации новых форм коммуникации в молодежной среде	478
Черкашина Т.Ю.	
Временные и экономические инвестиции родителей в воспитание детей	489
ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА	
Çinar Y., Göksel T.	
An Experimental Analysis of the Colonel Blotto Game: Decision Making Under Alternative Environments	501
Быкадоров И.А., Желободько Е.В., Коковин С.Г.	
Общественная эффективность рыночной власти торговой сети при монополистической конкуренции производителей.....	512

Фридман А.А.

Эффективность децентрализации при несовершенной
оценке загрязнения..... 521

Букин К.А., Левин М.И.

Моделирование этнической дискриминации на российском рынке
труда: роль групповой и индивидуальной репутации 532

Матвеев В.Д., Королев А.В.

Стимулирующие механизмы экологически мотивированного
регулирувания..... 541

Houba H., Motchenkova E.

Optimal Antitrust Fines 553

Никитин М.И., Соловьева А.С.

Двойное заражение: влияние глобализации и валютного режима
на уязвимость финансовой системы..... 562

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

ФОРМУЛА ИСЧИСЛЕНИЯ ПЕНСИИ КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКВИВАЛЕНТНОСТИ ПЕНСИОННЫХ ПРАВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В СТРАХОВОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЕ

Современная пенсионная система, несмотря на проведенные в течение переходного к рыночной экономике периода реформы, целью которых было дальнейшее развитие и укрепление пенсионной системы на основе страховых принципов, в значительной мере продолжает сохранять в своей основе социалистические принципы и элементы государственного пенсионного обеспечения, характеризующегося наличием уравнивающих тенденций как при определении условий пенсионного обеспечения, так и при установлении ее размера для различных категорий наемных работников:

- относительно высокий уровень гарантированного минимального размера пенсии и весьма низкий ее «потолок», или максимальный размер;
- широкомасштабная система льгот и привилегий для отдельных категорий граждан за счет снижения или ограничения пенсионных прав основных категорий наемных работников;
- жесткий механизм перераспределения финансовых ресурсов (в основном страховых взносов) из регионов-доноров в регионы-реципиенты, от высокодоходных отраслей и групп застрахованных лиц к низкодоходным отраслям и группам, а также к категориям застрахованных лиц с неполным страховым стажем и т.п.

Тем не менее российская система пенсионного обеспечения может быть отнесена к системам обязательного пенсионного страхования распределительного типа, в которых формирование пенсионных прав застрахованных лиц и выполнение государственных пенсионных обязательств осуществляются на основе базовых принципов солидарности поколений.

Согласно действующему пенсионному законодательству, *трудовая пенсия* – ежемесячная денежная выплата в целях компенсации застрахованным лицам заработной платы и иных выплат и вознаграждений, утраченных ими в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие старости или инвалидности, а нетрудоспособным членам семьи застрахованных лиц – заработной платы и иных выплат и вознаграждений кормильца, утраченных в связи со смертью этих застрахованных лиц.

Таким образом, трудовая пенсия как правовая категория представляет собой замещение утраченного заработка (дохода) при наступлении старости – законодательно установленного возраста потери трудоспособности, инвалидности или потери кормильца.

Как экономическая категория пенсия имеет более сложные институциональную форму и содержание, поскольку в государственной распределительной системе пенсионного обеспечения она становится одной из форм государственных гарантий при наступлении соответствующих условий. Однако в рыночных отношениях та же солидарно-распределительная пенсионная система превращает трудовую пенсию в составную часть цены рабочей силы в форме «отложенной части» заработка (дохода) застрахованного лица.

При этом трудовая пенсия должна выполнять несколько ключевых функций:

- адекватно замещать утраченный заработок (доход);
- обеспечивать выживание застрахованного лица, т.е. гарантировать ему минимальный уровень жизни;
- поддерживать свою покупательную способность для застрахованного лица путем перманентной индексации ее размера в соответствии с инфляцией и темпами роста заработка.

До реформы 2002 г. в законодательстве было закреплено два альтернативных порядка исчисления размера государственной трудовой пенсии: по правилам, действовавшим еще с 1956 г., – непосредственно из заработка, и по правилам, введенным в 1998 г., – с применением индивидуального коэффициента пенсионера (ИКП).

«Старые правила» исчисления пенсии (без применения ИКП) предусматривали определение трудовой пенсии по старости в размере 55% заработка при наличии требуемого для назначения полной пенсии общего трудового стажа: 25 лет – у мужчин или 20 лет – у женщин.

Заработок пенсионера по общим правилам мог подсчитываться либо за любые 5 лет работы подряд в течение всей трудовой деятельности, либо за 24 по-

следних месяца работы перед назначением пенсии, а также за 24 месяца работы после назначения пенсии. К заработку, полученному за прошлые периоды, применялась система «поправочных» коэффициентов, с тем чтобы «осовременить» заработок и поддержать уровень жизни застрахованного лица на момент исчисления размера пенсии.

Размер пенсии не мог быть ниже минимального размера пенсии по старости (к концу 2001 г. – 185,32 руб.) и не мог превышать трех минимальных размеров пенсии по старости (555,96 руб.). Кроме того, предусматривалось повышение размера пенсии, установленной на общих основаниях, на 1% заработка и увеличение ее минимального и максимального размеров (в случае ее установления в указанных размерах) на 1% за каждый полный год общего трудового стажа сверх требуемого, но не более чем на 20%.

К исчисленному в указанном порядке размеру пенсии начислялась дифференцированная компенсационная выплата в связи с ростом стоимости жизни от 100 руб. до 300 руб. с целью «выравнивания» суммы пенсии для лиц, получающих пенсию в минимальном размере, до определенной величины (с 1 августа 2001 г. – до 660 руб.)

Право застрахованных лиц на исчисление пенсии с применением ИКП было закреплено с 1 февраля 1998 г., однако первоначально его смогли реализовать только неработающие пенсионеры, и к началу пенсионной реформы большинство из них этим правом воспользовались.

Пенсия с применением ИКП определялась в зависимости от имеющегося общего трудового стажа в размере от 0,55 до 0,75 среднемесячной заработной платы в стране за предыдущий квартал, умноженной на отношение заработка пенсионера к среднемесячной заработной плате в стране, взятых за один и тот же период.

Максимальный размер пенсии не фиксировался, однако ограничивалось учитываемое соотношение заработка пенсионера и зарплаты в стране. При введении исчисления пенсий с ИКП в 1998 г. это ограничение составляло 0,7. В 2000 г. оно поэтапно было повышено до 0,95, а с 1 мая 2001 г. – до 1,2.

Это означало, что заработок пенсионера до 120% среднемесячной заработной платы в стране (в конце 2001 г. – 2005,2 руб.) непосредственно влиял на размер его пенсии, а сверх этого – не учитывался.

С 1 августа 2001 г. для лиц, живущих на Крайнем Севере, учитываемое предельное отношение заработка к зарплате в стране стало применяться в повышенном размере в зависимости от районного коэффициента – до 1,9.

К концу 2001 г. расчетный максимальный размер пенсии с ИКП при стаже не менее 45 лет для мужчин или 40 лет для женщин составил (за исключением районов Крайнего Севера) 1503,9 руб. ($0,75 \times 1671 \text{ руб.} \times 1,2$). В районах Крайнего Севера, в которых к заработной плате работников установлен районный коэффициент от 1,8 и более, расчетный максимальный размер трудовой пенсии по старости составил 2381,2 руб. ($0,75 \times 1671 \text{ руб.} \times 1,9$).

1671 руб. – это среднемесячная заработная плата в стране за III квартал 2001 г., утвержденная постановлением Правительства РФ от 11 октября 2001 г. № 720 для исчисления и увеличения государственных пенсий. Эта заработная плата определялась по специальной методике: обратным счетом, исходя из суммы уплаченных по государственному пенсионному страхованию взносов за вычетом расходов, отвлекаемых на цели, не связанные с индексацией государственных пенсий. Именно по этой причине рост расчетной заработной платы отставал от роста начисленной заработной платы, которая к концу 2001 г. составляла около 3500 руб., т.е. как минимум вдвое большую величину.

Основопологающим принципом начатой в 2002 г. пенсионной реформы было сохранить и пересчитать в денежный эквивалент по правилам исчисления пенсий с применением ИКП приобретенные до реформы застрахованными лицами, в том числе пенсионерами, пенсионные права (трудовой стаж и заработок).

Введение с 1 января 2002 г. новой формулы расчета трудовой пенсии предусматривает ее формирование из трех составляющих:

- базовой части – фиксированной части трудовой пенсии, устанавливаемой в твердой сумме;
- страховой части – дифференцированной части трудовой пенсии, зависящей от результатов труда каждого конкретного застрахованного лица, отражаемых на его индивидуальном лицевом счете в форме расчетного пенсионного капитала, под которым понимается объем приобретенных гражданином пенсионных прав в связи с уплатой за него страховых платежей в течение всей трудовой деятельности с учетом индексации;
- накопительной части трудовой пенсии, выплачиваемой в пределах сумм, отраженных в специальной части индивидуальных лицевых счетов застрахованных лиц.

Пенсионные права застрахованных лиц формируются с учетом объема уплаченных страховых взносов (при их отсутствии – размера заработка/доходов, с которых отчислялись обязательные пенсионные платежи), продолжительности страхового стажа (через «цену» страхового года) и его структуры для целей вы-

деления периодов специального (льготного) стажа и назначения льготной (досрочной) трудовой пенсии.

Следует отметить, что новая пенсионная формула резко снижает «цену» трудового стажа, продолжительность которого для предоставления застрахованному лицу права на назначение какого-либо вида трудовой пенсии ограничена 5-летним периодом. Размер пенсии теперь зависит главным образом от суммы страховых взносов, причем не начисленных, а фактически поступивших в бюджетную систему ПФР и учтенных в системе персонифицированного учета на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица.

Размер трудовой пенсии (ТП) по старости определяется суммированием ее базовой, страховой и накопительной частей по формуле:

$$ТП = БЧП + СЧП + НЧП,$$

где БЧП – базовая часть трудовой пенсии; СЧП – страховая часть трудовой пенсии; НЧП – накопительная часть трудовой пенсии.

Страховая часть трудовой пенсии (СЧП) по старости определяется по формуле:

$$СЧП = ПК / T,$$

где ПК – сумма расчетного пенсионного капитала застрахованного лица, учтенного по состоянию на день назначения трудовой пенсии; T – количество месяцев ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости на дату ее расчета.

Обращает на себя внимание, что в формуле расчета страховой части трудовой пенсии присутствует новый для российской пенсионной системы показатель «ожидаемый период выплаты пенсии по старости», который рассчитывается на основе статистических данных и используется для определения страховой и накопительной частей трудовой пенсии.

Этот показатель применяется в так называемых актуарных расчетах, т.е. расчетах с применением методов страховой математики, используемых в области страхования жизни, и характеризует средний период дожития группы застрахованных лиц.

Ожидаемый период выплаты пенсии по старости представляет собой число лет, которое в среднем предстояло бы прожить представителю конкретной возрастной группы при условии сохранения на протяжении предстоящей жизни уровня смертности, наблюдаемого в каждой группе в годы, для которых исчислялся данный показатель.

В системе обязательного пенсионного страхования, которое является частью социального страхования, застрахованными лицами (в отличие от частного страхования) признается все население Российской Федерации – без разделения на мужчин и женщин, городское и сельское население, а также без выделения каких-либо категорий по национальному или социально-профессиональному признаку. Поэтому устанавливается только один показатель, характеризующий среднюю продолжительность выплаты пенсии по старости.

Обязательное пенсионное страхование всего населения Российской Федерации таких целей не преследует и преследовать не может. В случае если для какой-либо социально-профессиональной группы будут научно обоснованы и доказаны другие показатели дожития, позволяющие улучшить условия страхования, то эти особенности должны реализоваться в рамках обособленных профессиональных пенсионных систем. Поскольку лишать застрахованных лиц права участвовать в системе обязательного пенсионного страхования недопустимо, профессиональные пенсионные системы могут быть только дополнительными.

Частные страховые компании могут выделять группы застрахованных лиц, имеющие различия в показателях смертности и дожития, и устанавливать разные условия страхования в целях получения максимальной прибыли и снижения риска банкротства.

Показатель ожидаемого периода выплаты пенсии по старости носит вероятностный характер и определяется на основе статистического наблюдения смертности населения Российской Федерации в пенсионном возрасте (при первичной статистической обработке актов гражданского состояния, которые составляются в органах ЗАГС при регистрации рождений, смертей, браков, разводов). Период дожития нормативно закреплен в Законе № 173-ФЗ для того, чтобы иметь возможность регулирования размера пенсий в течение переходного периода в условиях жесткого дефицита финансовых ресурсов.

Показатель дожития не может определяться индивидуально. В частности, медицинское заключение о наличии неизлечимой болезни не дает пенсионеру оснований требовать исчисления пенсии исходя из индивидуально предполагаемого срока оставшейся жизни.

Методы страховой математики при актуарных расчетах позволяют достаточно точно определять показатели дожития для различных возрастных групп исходя из таблиц смертности.

Если пенсия назначается досрочно, например, на год раньше общеустановленного пенсионного возраста, ожидаемый период выплаты увеличивается на год. Если выплата пенсии начинается позже общеустановленного пенсионного

возраста, например на год, то ожидаемый период ее выплаты сокращается на год. Соответственно, если выплата начинается раньше (или позже) на определенное число лет, то ожидаемый период выплаты увеличивается (или сокращается) на это же число лет. Этот принцип более понятен для восприятия и в ограниченных пределах не дает существенных различий с точным актуарным методом определения показателя ожидаемого периода выплаты для разных возрастных групп.

Сокращение ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии для увеличения размера страховой части применяется начиная с 2002 г., а увеличение ожидаемого периода выплаты досрочно назначаемых трудовых пенсий по старости будет применяться только с 2013 г.

По данным таблицы смертности за 1999 г., ожидаемая остаточная продолжительность жизни основных категорий населения, выходящих на пенсию, составила для мужчин в возрасте 60 лет – 13,5 года, а для женщин в возрасте 55 лет – 22,6 года. С учетом доли мужского или женского населения в общей численности населения, вступившего в пенсионный возраст, средняя остаточная продолжительность жизни для всех категорий населения составляет 19–19,5 года.

Таким образом, величина ожидаемого периода выплаты пенсии по старости – 19 лет (228 месяцев) – установлена в Законе № 173-ФЗ в качестве общей нормы.

Представленный в статье анализ экономической сущности пенсионной формулы и составляющих ее показателей позволяет сделать следующие выводы.

Современная формула исчисления трудовой пенсии не соответствует в полной мере страховым принципам пенсионной системы, поскольку не обеспечивает эквивалентность государственных пенсионных обязательств пенсионным правам застрахованных лиц.

Недостатки данной формулы обусловлены следующим.

1. Исключение из пенсионной формулы учета продолжительности страхового стажа создает возможности для уклонения от выполнения солидарных обязательств перед современными пенсионерами и приводит к завышению пенсионных прав отдельных категорий застрахованных лиц, ограничивших период уплаты страховых отчислений минимальным сроком (5 лет);

2. Использование нормативно установленного ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости, применяемого для расчета страховой части

указанной пенсии (период дожития), в 2002 г. был принят почти в 2 раза ниже статистического, в 2010 г. – 16 лет против 21,2 лет статистического дожития.

3. Отсутствие гендерных различий исчисления размера трудовой пенсии, в частности:

- актуарно и статистически не обоснована продолжительность периода получения пенсии для получателей пенсий по старости;
- отсутствует учет в формуле фактической продолжительности жизни для получателей пенсий по инвалидности;
- досрочные пенсии по условиям труда для лиц, остающихся в ПФР (статьи 27, 28) назначаются также без адекватного учета продолжительности предстоящей жизни.

4. Исчисление фиксированного базового размера трудовой пенсии на принципах пенсионного обеспечения, а не обязательного пенсионного страхования, несмотря на то, что источником финансирования являются страховые взносы.

5. Отсутствие учета в пенсионной формуле параметров, отражающих влияние демографических и макроэкономических факторов на пенсионные права застрахованных лиц.

6. Отсутствие в пенсионной формуле нормативов солидарного перераспределения пенсионных прав для реализации функции обеспечения минимального жизненного уровня.

7. Использование для исчисления трудовой пенсии по инвалидности и по случаю потери кормильца формулы, аналогичной применяемой для исчисления трудовой пенсии по старости.

8. Использование для исчисления трудовой пенсии по старости, назначаемой ранее общеустановленного пенсионного возраста, формулы, аналогичной формуле исчисления трудовой пенсии по старости на общих основаниях.

В целях усиления страховых принципов предлагается на следующих этапах пенсионной реформы (не позднее 2015 г.) осуществить корректировку современной формулы исчисления пенсии для застрахованных лиц, пенсия которым будет назначаться в период 2010–2040 гг., с тем чтобы начиная с 2040 г. все трудовые пенсии назначались на страховых принципах.

В этих целях следует:

- начиная с 2010 г. при исчислении трудовой пенсии по старости применять статистический показатель периода дожития для лиц, достигших общеустановленного пенсионного возраста;

- начиная с 2010 г. при назначении трудовой пенсии по старости ранее 55/60 лет соответственно для женщин и мужчин увеличивать статистический период дожития на величину разницы общеустановленного пенсионного возраста и фактического возраста пенсионера;
- начиная с 2012 г. при назначении трудовой пенсии по старости ввести в пенсионную формулу параметры, отражающие влияние демографических и макроэкономических факторов на пенсионные права застрахованных лиц;
- начиная с 2040 г. при назначении трудовой пенсии по старости использовать пенсионную формулу, полностью соответствующую страховым принципам.

Предложенный порядок изменения формулы исчисления трудовой пенсии не грозит «шоковой терапией» и резко повысит заинтересованность застрахованных лиц в активном формировании своих пенсионных прав.

Варианты корректировки пенсионной формулы с использованием норм пенсионного законодательства, действовавших до 1 января 2002 г., могут быть рассмотрены в качестве альтернативы.

М.А. Коржов
Дойче Банк,
А.К. Соловьев
Национальный исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Пенсионная реформа-2010 планировалась в условиях экономического роста, и макроэкономические условия, в которых разрабатывалась КДР-2020, позволяли своевременно достичь намеченных целевых ориентиров. Глобальный финансовый кризис радикально изменил внешние к пенсионной системе макроэкономические параметры, от которых непосредственно зависят размер пенсии, темпы индексации, размеры тарифа страховых взносов и другие пенсионные характеристики.

Так, ВВП на 2010 г., прогнозировавшийся до кризиса в объеме 59,1 трлн руб., в мае 2010 г. оценивался на уровне 44,9 трлн руб., т.е. на 24% ниже. Величина фонда заработной платы вместо 15,2 трлн руб. составит 11,5 трлн руб. (на 24% меньше).

Несмотря на глобальный финансовый кризис, Россия в период 2009–2010 гг. реализовала весь комплекс мероприятий по дальнейшему приближению пенсионной системы страны к страховым принципам:

- отменен неэффективный единый социальный налог и восстановлены индивидуально возмездные страховые взносы на обязательное пенсионное страхование;
- для снижения зависимости ПФР от федерального бюджета и обеспечения формирования пенсионных прав застрахованных лиц было принято решение об увеличении нагрузки на бизнес, поскольку меры по снижению ставок отчислений себя не оправдали. С 2011 г. тариф страховых взносов устанавливается на уровне 26%, приближенном к необходимому для обеспечения финансовой самостоятельности ПФР (хотя изначально планировалось реализовать эту меру в 2010 г., что существенно снизило бы нагрузку на федеральный бюджет);

- устранена несправедливая дифференциация тарифа для разных категорий страхователей-работодателей, которая вела к ущемлению пенсионных прав застрахованных лиц. Важно отметить, что повышение тарифа страховых взносов проведено не шоковым методом, а поэтапно в течение 5 лет (предоставлен переходный период работодателям, для которых ставка отчислений в ПФР была существенно ниже);

- восстановлены функции ПФР как страховщика по администрированию страховых взносов;

- отменена экономически неоправданная регрессивная шкала и установлена верхняя граница заработка, подлежащего страхованию (415 тыс. руб.), которая в дальнейшем будет индексироваться по темпам роста средней заработной платы в экономике.

Программа антикризисных мер правительства выделила повышение эффективности системы пенсионного обеспечения одним из приоритетов государственной политики и бюджетных расходов. Главным ориентиром социальной политики правительства в условиях финансового кризиса стало усиление мер по дополнительной материальной поддержке пенсионеров, борьба с бедностью, выполнение социальных обязательств перед населением, принятых до начала кризиса.

Две главные проблемы ПФР – дефицит бюджета ПФР и снижение коэффициента замещения – не могут быть полностью урегулированы внутри пенсионной системы без участия государства, так как являются производными от макроэкономической и демографической ситуации в стране.

Однако исходной точкой для решения выделенных целевых ориентиров развития пенсионной системы следует признать то, что дефицит бюджета ПФР не имеет угрожающих для экономики размеров и обусловлен прямым действием нескольких факторов: в 2011 г. дефицит бюджета ПФР снизится до 1,8% ВВП и в дальнейшем будет неуклонно сокращаться до 1,3% ВВП в 2040–2050 гг., хотя совсем не исчезнет, если не будут приняты дальнейшие меры по пенсионной реформе.

Вторым фактором дефицита бюджета ПФР являются возрастающие отчисления на формирование накопительной части трудовой пенсии для будущих пенсионеров (по тарифу 6% для лиц 1967 г. рождения и моложе). В текущем году страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии составят 24% от объема дефицита бюджета Фонда по распределительной составляющей. В России в отличие от всех стран, внедривших накопительный компонент, компенсация выпадающих ресурсов на финансирование обязательств по распределительному компоненту не предусмотрена.

Глубинная причина дефицита бюджета ПФР кроется, помимо собственно пенсионных проблем, в ухудшении соотношения работающих и пенсионеров – в глобальном демографическом кризисе.

Он обуславливает также вторую проблему современной пенсионной системы – сохранение накопленных пенсионных прав застрахованных лиц, которые традиционно измеряются показателем «коэффициент замещения». Так, за период с 1991 по 2009 г. средний возраст населения России увеличился с 34,6 лет до 38,3 лет. Коэффициент старения вырос с 16,3 до 17,31%. В настоящее время Россия находится на предпоследнем – «высоком уровне демографической старости». Последний – «очень высокий уровень демографической старости» начинается с 18%. Женщины России этот уровень перешли значительно раньше начала 90-х годов прошлого века (коэффициент старения для них составляет 21,3%).

Постепенное снижение доли дефицита бюджета ПФР в ВВП к 2050 г. и более плавное, чем прогнозировалось в прошлые годы, снижение коэффициента замещения помимо повышения тарифа страховых взносов связано с долгосрочными результатами реализации утвержденной правительством России в 2007 г. Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г.

Государственное регулирование развития пенсионной системы должно заключаться, прежде всего, в управлении внешними по отношению к ней факторами, создании благоприятных макроэкономических и демографических условий. В практике развитых пенсионных систем государственное регулирование внешних факторов включает, как правило:

- повышение рождаемости, снижение смертности и привлечение внешней трудовой миграции, что способствует росту численности работников, за которых уплачиваются страховые взносы;
- улучшение здравоохранения и профилактики заболеваемости с целью сокращения высокой смертности мужчин в трудоспособном возрасте;
- опережающее повышение производительности труда и увеличение заработной платы, что в условиях демографического кризиса и сокращения числа работающих позволяет обеспечить достойный уровень пенсий;
- мероприятия по сокращению теневой экономики и недопущению сокрытия зарплаты. Например, взимание страховых взносов с теневой заработной платы позволило бы уже в 2011 г. снизить дефицит бюджета Фонда более чем на 0,9 трлн руб.;
- рост занятости, создание новых рабочих мест, недопущение теневой занятости и сокращение рабочих мест с вредными и опасными условиями труда, снижение уровня безработицы;

- предотвращение инфляции, ведущей к обесцениванию пенсионных прав и снижению покупательной способности пенсий.

В условиях финансового кризиса государственная пенсионная политика была усилена комплексом мер по дополнительной материальной поддержке не только самых бедных, но и всех пенсионеров. Среди этих мер следует выделить систему социальных доплат до величины прожиточного минимума в регионе, а также валоризацию. Это – система перерасчета пенсионных прав всех пенсионеров, имеющих трудовой стаж до 1991 и 2002 гг.

Все эти социальные мероприятия обеспечиваются финансовыми ресурсами из федерального бюджета.

Наряду с социальной поддержкой населения в условиях финансового кризиса государство поддерживает и страхователей, для отдельных категорий которых предусмотрен переходный период до 2020 г. с постепенным повышением для тарифа страховых взносов в государственные внебюджетные фонды и компенсацией выпадающих доходов из федерального бюджета.

В проектах федерального бюджета и бюджета ПФР на эти цели предусматриваются в 2011 г. 69,6 млрд руб., в 2012 г. – 78,7 млрд руб., в 2013 г. – 56,4 млрд руб.

Однако и после 2010 г. перед пенсионной системой сохраняются проблемы, тормозящие достижение заданных целей по обеспечению долгосрочной финансовой устойчивости пенсионной системы

Из них наиболее острой является проблема дефицитности бюджета ПФР и его перманентной финансовой зависимости от федерального бюджета. Так, в период 2011–2013 гг. дефицит бюджета ПФР составит в среднем около 1,7% ВВП, хотя он и уменьшится по сравнению с 2010 г. (в текущем году он составит 2,9% ВВП). В долгосрочной перспективе он сократится, по актуарным оценкам, до 1,2–1,3% ВВП, но совсем не исчезнет.

Финансовая самостоятельность бюджета ПФР в настоящее время не может быть достигнута по причине недостаточности тарифа страховых взносов и практики предоставления отдельным категориям страхователей льгот по уплате тарифа в целях стимулирования развития экономики. Однако подобные меры ведут к уменьшению пенсионных прав застрахованных лиц, занятых у этих страхователей; снижению коэффициента индексации расчетного пенсионного капитала и назначенных пенсий для всех застрахованных лиц; снижению коэффициента замещения, а также к увеличению расходов федерального бюджета на компенсацию выпадающих доходов ПФР.

Другая принципиальная проблема – снижение в долгосрочной перспективе коэффициента замещения пенсией заработной платы – до 30% к 2020 г. и 25% – к 2030 г. (хотя в среднесрочном периоде его удастся поддерживать на уровне 37%)

Предусмотренное целевыми ориентирами КДР-2020 соотношение трудовой пенсии с прожиточным минимумом пенсионера на уровне 250% достигается не к 2016–2020 гг., а к 2050 г.

Как решать эти проблемы?

Руководствоваться нужно единственным принципом – последовательной реализацией всего комплекса актуарно обоснованных мероприятий по совершенствованию пенсионной системы. Должен быть обеспечен системный подход, а не лоскутные реформы.

Предлагаемым комплексом мер предусмотрено следующее.

- Регулирование тарифной политики путем установления тарифов страховых взносов и верхней границы дохода, на который они начисляются, на основе результатов актуарного оценивания в размере, достаточном для финансирования всех накопленных пенсионных обязательств.

Суммарный тариф страховых взносов в ПФР с 2011 г. устанавливается равным 26%, но может корректироваться в сторону снижения в зависимости от скорости и полноты реализации мер по трансформации накопительного компонента и системы досрочных (льготных) пенсий.

В пенсионных правах застрахованных лиц учитываются 16 процентных пунктов тарифа.

- Ликвидация всех пониженных тарифов страховых взносов в ПФР, предоставленных на переходный период для работодателей в отдельных видах экономической деятельности. Целесообразно заменить их на субсидии из федерального бюджета, предоставляемые не Фонду, а самим работодателям.

- Решение вопроса в отношении застрахованных лиц, уплачивающих страховые взносы в фиксированном размере (индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, частные детективы и др.), который существенно ниже обычного страхового взноса.

- Закрепление за ПФР еще одного самостоятельного источника доходов, не связанного с увеличением нагрузки на фонд заработной платы (например, НДС).

- Повышение требований к продолжительности страхового стажа для обеспечения коэффициента замещения на уровне международных норм.

- Учет в формуле исчисления трудовой пенсии продолжительности страхового стажа застрахованного лица, изменения макроэкономической и демографической ситуации в стране, статистически обоснованного (а не нормативного – 19 лет) ожидаемого периода выплаты пенсии.

- Корректировка механизма индексации РПК. Он должен осовремениться исходя из средневзвешенного (вместо текущего) индекса роста заработной платы в экономике, но не свыше индекса роста доходов ПФР в расчете на одного пенсионера.

- Совершенствование накопительного механизма формирования пенсий. Здесь возможны четыре варианта.

Первый вариант – обязательный накопительный компонент сохраняется в структуре пенсионной системы в существующем объеме. В этом случае необходимо осуществить комплекс мер по его модернизации.

Второй вариант – предоставить застрахованному лицу право добровольного выбора способа формирования своих пенсионных накоплений:

- через переход в НПФ и продолжение формирования в них пенсионных накоплений,

- либо через возврат тарифа и пенсионных накоплений в страховую часть трудовой пенсии и продолжение формирования будущих пенсий исключительно на солидарно-распределительной основе.

Третий вариант – обязательный накопительный компонент сохраняется в структуре пенсионной системы, но его объем сокращается.

Можно освободить от этой повинности застрахованных лиц, получающих заработную плату ниже среднемесячного заработка в стране.

Можно рассмотреть вопрос о снижении тарифа страховых взносов на формирование накопительной части трудовой пенсии – с 6 до 3 п.п., что позволит сократить объемы средств, отвлекаемых из финансирования текущих солидарно-распределительных пенсий.

Четвертый вариант – обязательный накопительный компонент сохраняется в структуре пенсионной системы, однако взимание 6 п.п. тарифа (или в меньшем объеме) переносится с работодателя на работника, в отношении которого формируются пенсионные накопления, либо на государство. Для реализации этого необходимо обеспечить адекватное повышение уровня заработной платы работников для неснижения их уровня потребления.

Комплекс мер, которые следует провести:

- реализация программы перевода института досрочно назначаемых пенсий по условиям труда из системы обязательного пенсионного страхования в систему обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний с применением дифференцированного тарифа страховых взносов в соответствии с видами экономической деятельности по классам профессионального риска;
- оптимизация условий и порядка выплаты пенсии работающим пенсионерам;
- оптимизация порядка бесплатной доставки пенсий их получателям, осуществление ее только престарелым гражданам, инвалидам, нуждающимся в постороннем постоянном уходе, и жителям отдаленных, труднодоступных территорий;
- стимулирование продолжения трудовой деятельности после достижения общеустановленного пенсионного возраста без получения пенсии.

Принятие решения о повышении пенсионного возраста возможно, но не ранее 2020 г., с учетом увеличения ожидаемой продолжительности предстоящей жизни мужчин и женщин.

Однако две главные проблемы – дефицит бюджета ПФР и снижение коэффициента замещения – не могут быть полностью урегулированы внутри пенсионной системы без участия государства, так как являются производными от макроэкономической и демографической ситуации в стране. Поэтому государство должно сохранять свою лидирующую функцию регулятора в российской пенсионной системе на весь переходный период для успешной реализации пенсионной реформы.

Государственное регулирование развития пенсионной системы заключается в создании благоприятных макроэкономических и демографических условий – повышении рождаемости, снижении смертности и привлечении внешней трудовой миграции. Это способствует росту численности работников, за которых уплачиваются страховые взносы, и соответствующему увеличению доходов пенсионной системы.

Поскольку пенсионная система функционирует в конкретной макроэкономической системе, то мы заинтересованы в опережающем повышении производительности труда и увеличении заработной платы. Это в условиях сокращения числа работающих позволит обеспечить необходимый объем страховых поступлений на выплату пенсий.

Не менее важна роль государства в обеспечении устойчивого макроэкономического роста, сокращении инфляции, ведущей к обесцениванию пенсионных прав и снижению покупательной способности пенсий.

Перечисленные и др. меры регулирования внешними факторами могут применяться как в комплексе, так и отдельно, в зависимости от конкретных социально-демографических и экономических условий и проблем в пенсионной системе.

ВОКРУГ ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА (МНЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТА)

В настоящее время в обществе началась дискуссия о повышении пенсионного возраста. Вопрос острейший, и потому хотелось бы понять истинные причины, почему она сейчас возникла, оценить аргументы, высказываемые «за» и «против». Автор, много лет занятый исследованиями в области социальной политики, доходов населения, гендерных отношений, аргументирует свое мнение в виде ответов на вопросы, которые достаточно четко формулируют причины общественного интереса к этому вопросу и позволяют кратко и четко высказать определенную позицию.

1. Насколько эффективно предложение о повышении пенсионного возраста?

Мне более чем странно сегодня наблюдать попытки навязать нашему обществу дискуссию по этой крайне непопулярной среди населения и признанной неактуальной на самом высоком государственном уровне мере.

Отказ от повышения в обозримой перспективе пенсионного возраста прозвучал из уст нынешнего главы Правительства (В. Путина), министров, отвечающих за социальную и экономическую политику (Т. Голиковой, Э. Набиуллиной), советника нынешнего Президента России (А. Дворковича), руководства партии «Единой России» (А. Исаева). И правительственная Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. не предусматривает повышение пенсионного возраста, а напротив, создание условий для продления периода трудовой деятельности за счет стимулирования использования трудового потенциала работников старшего возраста (гибкий график работы, частичная занятость и т.д.).

Но есть те, кто говорит противоположное. Кто же это?

В частности, В. Фадеев – руководитель Комиссии ОП по экономическому развитию и поддержке предпринимательства, которая, казалось бы, должна больше не о пенсионном возрасте заботиться, а об эффективной модернизации экономики, изменении ее нынешней отсталой и нерациональной структуры, улучшении условий труда работающих и сокращении производств с вред-

ными и опасными для жизни и здоровья условиями. Именно модернизация экономики, повышение производительности труда работающих и рост на этой основе их заработков в первую очередь обеспечат финансовую устойчивость ПФР. Улучшение условий труда и снижение травматизма в целях продления активной жизни работников – вот то, что должно стать предметом повышенного внимания предпринимателей. Как и крайне низкая цена труда, распространенность теневых форм его оплаты и в итоге – нищенское положение большей части работающих и пенсионеров.

К сожалению, в хор сторонников и участников обсуждения таких вопросов оказались вовлеченными и руководитель Комиссии ОП по демографической политике и социальному развитию, а также предприниматель Е. Николаева, выступившая отнюдь не с позиции защиты социальных интересов населения.

Такая предпринимательская активность представляется странной на фоне того, что Пенсионный фонд и многие влиятельные околоправительственные экономисты считают, что пересмотр пенсионного возраста не выручит пенсионные финансы. Реализация этой меры принципиально не изменит ситуацию и позволит покрыть лишь небольшую часть его нынешнего триллионного дефицита: по высказываниям руководителя ПФ (Дроздова), всего примерно 100 млрд в год.

С продлением трудового периода обостряются и вопросы рынка труда, ситуация на котором достаточно сложна не только для пожилых. Сейчас увольняют даже молодых, для них продолжают существовать серьезные проблемы в трудоустройстве после окончания учебы.

Весьма проблемно трудоустройство безработных для людей в возрасте. По данным Росстата за 2010 г., доля безработных в период наиболее трудоспособного возраста не сильно отличается от их доли на спаде трудоспособности. Причем видны гендерные различия. Недаром женщины жалуются, что при увольнении после 40–45 лет им сложно найти новую работу. По данным Росстата, уровень их незанятости возрастает, увеличивается (или не снижается) продолжительность поиска работы (что никак не вяжется с легкостью некоторых предложений об изменении прав на пенсию в первую очередь для женщин). И нет уверенности, что с повышением пенсионного возраста увольнять с предприятий и учреждений не будут, это обычно для экономических процессов.

Причем следует принять во внимание, что приведенные ниже данные статистического обследования, проведенного по методу МОТ (выборочный опрос об отсутствии работы и готовности приступить к ней), отличаются от показателей официально зарегистрированной безработицы, где «преимущество» женщин бесспорно. Это нельзя не учитывать в решениях, связанных с рынком труда и про-

должительностью рабочей жизни. И, безусловно, социополовые особенности здесь нуждаются в более глубоком понимании, если мы не хотим сформировать новый аспект гендерной дискриминации или, просто говоря, ухудшить положение женщин.

Таблица 1. Половозрастные показатели безработицы по методу МОТ

	Уровень безработицы по возрастам в 2008 г., %				
	35–39 лет	40–44 года	45–49 лет	50–54 года	55–59 лет
Мужчины	9,3	8,2	9,6	9,4	5,3
Женщины	10,6	10,3	11,5	9,9	4,8
	Продолжительность безработицы в 2010 г., месяцев				
Мужчины	7,2	7,9	8,9	8,3	8,8
Женщины	8,0	9,1	8,7	9,0	8,1

Источник: данные Росстата.

К тому же, декларируемое превышение продолжительности женского пенсионного периода по сравнению с мужским в России против Европы в действительности не так значительно, если увеличить точку отсчета и добавить к действующей женской норме (55 лет) еще пять, а тем более 10 лет.

А для мужчин обсуждать повышение пенсионного возраста при нынешнем высоком уровне их смертности просто абсурдно. Повышение женского возраста выхода на пенсию противоречит необходимости учета и компенсации общепризнанной двойной занятости женщин профессиональным и репродуктивным трудом, демографическим установкам на материнство, в том числе путем снижения пенсионного возраста. Да и выполнение миллионами женщин низкооплачиваемых малосодержательных работ не имеет ничего общего с желанием их продолжать. Из практики ясно, что одно дело повысить пенсионный возраст преподавательнице вуза, служащей, научной сотруднице, а другое – вымотанной физически за 25–30 лет работы доярке, ткачихе, маляру. Отсюда – для многих работниц в нашей стране продление трудовой деятельности невозможно по объективному состоянию здоровья, такое продление просто убийственно и спровоцирует ухудшение и без того непростой социальной ситуации. Поэтому огульное решение для всех неприемлемо. Возможно, следует обсуждать только постепенный вариант, с учетом условий и содержания труда и других факторов. К этим факторам хотелось бы добавить такой, как отставание женщин по заработной

плате, которое, по последним данным за октябрь 2009 г., составляет 35%. Повышение женского возраста выхода на пенсию увеличит эту разницу в фактических доходах, ибо масса работающих пенсионерок, особенно в бюджетной сфере с ее низкой заработной платой, пострадают, когда в течение, предположим, пяти лет лишатся пенсии и права на ее пересчет при продолжении работы. Среди тех, кто работает в угрожаемой зоне, окажется, в частности, медицина, в которой кадры от 50 лет и старше составляют 28%, или 1,5 млн человек.

2. Почему в стране, имеющей столь мощную «подушку безопасности» (фонды будущих поколений и резервный, третий в мире по объему золотовалютные резервы), возникла данная идея?

Экономисты считают, что золотой и валютный запасы – это гарантии международной кредитоспособности страны; резервный фонд, как мы уже наблюдали, больше всего имеет в виду «поддержание штанов» крупного капитала. По различным оценкам, в кризис 2009 г. было отдано от 2 до 10 трлн руб. банкам, олигархам – бюджет, дешевые кредиты, гарантии и пр. А когда Общественная Палата предложила антикризисные меры по поддержке семей с детьми на 150 млрд руб., то они не были восприняты Правительством при составлении антикризисного плана. Так что и при деньгах имеет значение выбор приоритетов. Правда, все же был проведен пересчет старых пенсий, за что спасибо, но расходы эти несопоставимы с поддержкой бизнеса. Приходится вспомнить определение института правительства К. Марксом как комитета по управлению делами буржуазии, а в российском варианте – еще и чиновничьей бюрократии.

3. Какие социальные последствия будет иметь принятие такого решения?

Полагаю, что оно вызовет массовое народное недовольство в самых острых формах, поскольку это ущемление прав видно любому и каждому – по проведенным опросам, подавляющее большинство (до 80–90%) респондентов против. Столь предсказуемую реакцию не сравнить с предстоящим для рядового человека ущемлением в сфере образования и здравоохранения по ФЗ-83 об изменении организационно-правовой формы учреждений, когда они постепенно окажутся в зоне коммерциализации социальных услуг под лозунгом зарабатываемости школами и больницами на тощих кошельках родителей, больных, инвалидов, стариков. Прощай, социальный лифт для молодежи из бедных семей, профилактическая ориентация здравоохранения, прощай, курс на многих детей, они и без того очень дороги.

Это будет ползучий процесс, не сразу явный для граждан, чтобы спровоцировать всеобщее недовольство. А негатив от повышения пенсионного возраста понятен народу без объяснений. И зачем провоцировать такое обострение

и без того в непростых условиях экономического кризиса, реформы бюджетных услуг – убей Бог, не понятно. Притом, что у нас уже был опыт радикальных социальных потрясений в ходе реализации известного закона 122 по монетизации льгот, когда обещанной финансовой экономии, кажется, не получилось, а общественное согласие подверглось серьезному испытанию.

К тому же, теми, кто предлагает снова и снова возвращаться к вопросу о повышении пенсионного возраста, замалчивается, что в рамках действующего в нашей стране законодательства никто не отнимает у пенсионеров права на труд после выхода на пенсию. Нет правовых препятствий продолжению работы человека в пенсионном возрасте, если оба участника трудовых отношений – работодатель и работник – согласны на такой сценарий. Более того, есть новый вариант законодательства, поощряющий нынешних и будущих пенсионеров, имеющих продолжительный трудовой стаж. А само по себе продолжение рабочего периода, в том числе с повышением пенсионного возраста, к примеру, до 65 лет, не снижает необходимость платить страховые взносы за пожилого работающего.

Тогда, как объяснить непрекращающиеся попытки представителей бизнеса будировать в обществе вопрос о пересмотре возраста выхода на пенсию?

Очевидно, что, как и везде в мире, бизнес стремится снизить издержки на рабочую силу, а отчисления в ПФР составляют в них немалую долю. Нехитрая комбинация может позволить сначала повысить возраст выхода на пенсию, а затем снизить нагрузку на бизнес, поставив работающих перед выбором получения либо пенсии, либо заработка. Ведь у нас в стране до недавнего времени уже существовала практика ограничения размеров пенсий работающих пенсионеров, потом, исходя из экономической целесообразности (дефицит ряда профессий, невысокие заработки и пенсии), стали все же производить обе выплаты для 10–12 млн человек.

Реализация предложений отодвинуть планку пенсионного возраста привлекательна для бизнеса тем, что может позволить сдерживать дальнейший рост тарифов страховых взносов в ПФР. Формирование пенсионных прав в этом случае должно будет осуществляться за больший период времени и при сокращении продолжительности жизни пенсионеров на пенсии.

Предприниматели также могут стремиться получить отсрочку на выделение особого, дополнительного тарифа в системе профессиональных пенсий. Кроме того, расширение периода трудоспособности даст возможность отменить в его большем формате пенсии работающим пенсионерам и дефицит ПФР уменьшится ориентировочно на 800 млрд руб. (7 тыс. руб. × 12 месяцев × 10 млн чел.).

Тогда появится шанс требовать снижения страховой нагрузки. Хотя она в России и так не самая большая. К примеру, в Германии, Италии, Франции, Польше – 41–42% (Social Security throughout the World 2008).

Но интерес бизнеса в этом случае не совпадает не только с социальными последствиями, но и с макроэкономическим эффектом. Ожидаемая экономия в Пенсионном фонде уменьшится за счет увеличения выплат по безработице. Они, конечно, меньше пенсий (пособие 4,9 тыс. руб. в месяц против средней пенсии 8 тыс. руб.), но все-таки учитывать эти расходы нужно. Не исключено увеличение расходов не на пенсию по старости, а на пенсию по инвалидности из-за ухудшения показателей здоровья, вполне могут возрасти затраты на временную нетрудоспособность для пожилых работников, велика вероятность в дополнительных медицинских услугах за счет ОМС и пр. Все это надо бы определить в системе оценки экономической эффективности предлагаемой социальной меры, но, к сожалению, подобных расчетов комплекса последствий не практикуется, а они очень требуются как направление новой бюджетной технологии в противовес ограниченному отраслевому подходу, используемому ныне.

А что представляет из себя научная публика, поддерживающая предпринимателей и идею высокого пенсионного возраста?

Такие ученые-экономисты, как правило, неверно подходят к пониманию самой экономической категории «трудовая пенсия». Она не является государственным содержанием нетрудоспособных лиц, утративших здоровье (И. Дискин), она – часть цены рабочей силы, в состав которой включена оценка риска снижения заработка в связи с наступлением возраста, когда работники в массе своей вынуждены уйти с рынка труда: они устали, нет прежних резервов здоровья, чтобы столь же интенсивно и продуктивно трудиться, как раньше. А срок этого ухода определяется соглашением участников страхования – работодателей и работников – по сумме обстоятельств, среди которых и оценка типичного порога снижения трудоспособности по возрасту (наступление нетрудоспособности по болезни – это пенсия по инвалидности в любом возрасте). А демократическое государство как законодатель всего лишь оформляет эту общественную договоренность. Тот же, кто считает трудовую пенсию минимальным пособием на жизнь, находится в координатах социального обеспечения бедных людей, априорно не способных самообеспечиваться – инвалиды с детства, инвалиды войн и пр. Так мыслит и представитель крупнейшего негосударственного пенсионного фонда РЖД (Е. Сухорукова): государство с определенного возраста должно обеспечивать только прожиточный минимум в форме пособия, остальное – за счет личных накоплений.

4. Какие еще шаги параллельно нужно предпринять, чтобы повышение пенсионного возраста дало эффект, и возможны ли эти действия в условиях современной российской экономики?

Общество и государство должны согласовать объективные критерии, при которых можно и нужно повышать пенсионный возраст. Первый из них – серьезное увеличение продолжительности жизни. В России она в 2009 г. в среднем 67,9 года (мужчины – 61,5 года), пенсионный возраст 55–60 лет. В США она – 76,7 года, пенсионный возраст для граждан обоих полов – 65 лет. И в Европе со средним дожитием более 75 лет нормально смотрится высокий пенсионный возраст. Так, в Финляндии, где продолжительность жизни 80 лет, мужчины и женщины выходят на пенсию в 65 лет, в Италии соответственно 80 лет и пенсия с 65 лет у мужчин и 60 лет у женщин и т.д. Германия с ее продолжительностью жизни в среднем 83 года ставит вопрос о возрасте выхода на пенсию в 67 лет.

Таблица 2.

Ожидаемая продолжительность жизни
и пенсионный возраст, лет

	Годы	Все население	Мужчины*	Женщины	Пенсионный возраст	
					мужчины	женщины
Россия	2008	67,9	61,8	74,2	60	55
Австрия	2007	80,4	77,5	83,1	60	65
Бельгия	2007	79,9	77,1	82,6	65	64
Германия	2007	80,1	77,4	82,7	65	65
Дания	2007	78,4	76,2	80,6	65	65
Соединенное Королевство (Великобритания)	2006	79,6	77,3	81,7	65	60
США	2006	78,0	75,4	80,6	65	55
Финляндия	2007	79,6	76,0	83,1	65	65
Франция	2006	81,0	77,4	84,4	60	60
Швейцария	2007	82,0	79,5	84,4	65	64
Швеция	2007	81,1	79,0	83,1	85	65
Италия	2006	81,5	78,5	84,2	65	60
Нидерланды	2007	80,4	78,1	82,5	65	65
Норвегия	2007	80,6	78,3	82,9	67	67

* ILO World Labor Report 2000; Российский статистический ежегодник – 2009 г.

При сравнении по различным странам стоит напомнить, что Россия – государство у полярного круга с суровым континентальным климатом. Кто может взять ответственность и утверждать о необходимости повысить пенсионный возраст для коренных народов Севера? А жители Архангельской, Магаданской и многих других областей разве могут рассчитывать на изменение климата? И таких особенностей хватает.

Второй критерий – материальный достаток, высокая зарплата для высоких пенсий. В странах ЕС с их возрастом выхода на пенсию фактическое конечное потребление домашних хозяйств по паритету покупательной способности (2005 г.) в разы выше, чем в России, к примеру, в упомянутой Финляндии и Италии оно в 2,5 раза выше, даже в Польше – на треть выше. Индикатор наших доходов таков, что позволяет иметь населению жилье в 3–5 комнат в 2 раза реже, чем в ЕС, и список различий можно продолжить. Так, жители села и малых городов вынуждены компенсировать недостаточные доходы двойной занятостью – на основной работе и на работе в подсобных хозяйствах, что несвойственно Европе. Отсюда вывод: когда здоровье нации и уровень жизни приблизится к развитым странам, тогда у нас можно иметь пенсионный возраст 65, а то и 67 лет.

5. Видите ли Вы реальную альтернативу повышению пенсионного возраста с целью ликвидации дефицита ПФ?

Если иметь в виду финансовую устойчивость Пенсионного фонда, то шаги известны: повышение заработной платы и, следовательно, отчислений в бюджет ПФР, сокращение серых схем оплаты труда, отказ от социальной пенсии неработающим с переходом к социальному пособию малообеспеченным. Необходимо упорядочить систему досрочных пенсий, выделить систему профессиональных пенсий, усилить страховой характер пенсионной системы, ликвидировать перегрузку ПФ нестраховыми выплатами, отказаться от ограничения взносов с высоких доходов, распределить ответственность по взносам между работодателем и работником, как в Европе, и пр. Что-то надо делать и с накопительной составляющей системы – проблема возникновения дефицита ПФР во многом связана с неэффективной накопительной составляющей.

Неким компромиссным вариантом постепенного увеличения пенсионного возраста являются различные системы отложенных пенсий, частичное сохранение пенсий в обмен на гарантии продолжения высокооплачиваемой работы (к примеру, госслужащие высшей категории, гражданские и военные), выделение групп работников, у которых пенсия несопоставимо меньше с получаемым заработком (топ-менеджеры, министры, начальники департаментов орга-

нов управления, высший слой депутатов, суперпопулярные спортсмены и артисты) и т.п. Но для массы работающих условия и пенсионный возраст в обозримой перспективе не меняется.

Интересно, что Всемирный банк в 2005 г. настойчиво рекомендовал России повысить пенсионный возраст, если она хочет увеличить размеры пенсий. Тогда это указание не получило широкой огласки, нефтяные деньги помогли обеспечить существенную прибавку пенсионерам без выполнения указанной рекомендации, она даже не обсуждалась широко. Как и то, что государство сумело не следовать слепо подобным же рекомендациям Всемирного валютного фонда. Будем надеяться, что разумная политика и в этот раз позволит миновать очередной социальный шок, совсем не нужный стране в сложный период безработицы, ограничения зарплат и доходов, снижения государственных гарантий в школьном обучении и бесплатном лечении, отказа от расширения стимулов к увеличению рождаемости, неспособности решить детсадовскую проблему и прочие непростые проблемы. По нашему мнению, перегрузки человеческого терпения в подобной ситуации смотрятся как неразумные и излишние.

Генеральный путь преодоления дефицита ПФР – повышение цены труда и его производительности на базе провозглашенного правительством и поддержанного предпринимательским сообществом (РСПП, Деловой Россией) курса на модернизацию экономики и развитие инноваций, что неизбежно должно привести к справедливой и достойной зарплате, европейскому уровню благосостояния, росту здоровья нации и продолжительности жизни.

И любая существенная перестройка управления системой страховых пенсий должна следовать за реформированием заработной платы, а не наоборот, как это мы видим в истории новой России. Иначе не получить кардинальных, прочных и долговременных улучшений в положении пенсионеров.

1. Introduction

Economists have long understood that a Pigouvian tax on the negative externalities of environmentally harmful activities ensures that people bear the full social costs of their actions. For many types of environmental harm, the practical usefulness of Pigouvian taxes is limited by the potentially very large uncertainty about the magnitude of the harm that is caused. In [Tideman, Plassmann, 2010] we showed that when there is uncertainty about the harm, a futures market in environmental bonds can help to improve upon conventional Pigouvian taxes. In this paper, we describe how this futures market can be combined with institutions for allocating the Pigouvian taxes that were collected.

The archetypical example of an action with uncertain environmental cost is emission of carbon dioxide (CO₂). The mechanism that we described in our previous paper requires that emitters of CO₂ post deposits in the form of 30-year «zero coupon» government bonds. The amount of the deposit is the upper bound of the scientifically respectable estimates of the cost of CO₂ emissions, perhaps \$100 per ton¹. When the bond expires in 2041, its redemption value will be the difference between this deposit plus accrued interest and the 2041 estimate of the social cost of the CO₂ emissions in 2011. If it turns out that the 2041 estimate of the social cost of the CO₂ emissions in 2011 exceeds the upper bound of the respectable estimates in 2011, then the bond's redemption value is zero and society bears the cost of having underestimated the maximum harm of CO₂ emissions 30 years earlier.

To ensure that liquidity restrictions do not prevent emitters from emitting the socially optimal amount of CO₂, there must be a secondary market where the bonds are traded at the discounted present value of their expected redemption price. Thus if market participants in 2011 expect that the 2041 estimate of the social cost of CO₂

¹ The IPCC [IPCC, 2007, p. 69] reported a range of social cost of CO₂ emissions of $-\$3/\text{tCO}_2$ to $\$95/\text{tCO}_2$, with an average of $\$12/\text{tCO}_2$. Thus an upper limit of \$100 is reasonable.

emissions in 2011 will be, say, \$12 per ton, and the bond's interest rate is 5%, then the bond's expected redemption value is $(\$100 - \$12) \times (1,05)^{30} = \$380,33$ and its market price is \$88 immediately after emitters bought it in 2011. If in 2021 market participants expect that the 2041 estimate of the social cost of 2011 CO₂ emissions will be, say, \$20 per ton, and the prevailing market interest rate is 6%, then the bond's 2021 market price will be $(\$100 - \$20) \times (1,05)^{30} / (1,06)^{20} = \$107,81$. If at any time market participants expect the 2041 estimate of the social cost of 2011 CO₂ emissions to exceed \$100, then the bond's price will be zero.

In this paper we build on this idea by describing how the revenue from such future-specified environmental taxes might be allocated. The remainder of this paper is organized as follows: In Section 2 we describe the considerations necessary to determine the allocation of compensation from environmental harm. In Section 3 we describe the accounting needed in allocating compensation, and we describe how markets ensure consistency among the market prices of the various rights we describe in Section 4. We conclude in Section 5.

2. Who should receive the proceeds from the Pigouvian tax?

There are two main possibilities for allocating the proceeds from a Pigouvian tax:

1. To those who have been harmed, in proportion to the harm.
2. To all people equally.

Within each of these possibilities, the proceeds could either be allocated to people directly or to governments and agents of the citizens of nations. We first consider the question of whether to allocate the proceeds in proportion to harm received, and then consider whether governments should receive the money on behalf of their citizens.

Equal or unequal division of the proceeds from a Pigouvian tax?

If the payments that polluters are required to make are justified on the basis of the harm that their pollution causes, then it seems reasonable to make those payments to those who are harmed. There are several complications. First, such a rule commits the managing agency to a much more extensive determination of costs than what would otherwise be required. This is not impossible in principle because the estimation of the total harm caused by CO₂ emissions can be conceived as the harm done to individuals, summed over all individuals affected. But in practice this requires many separate estimates about the variations of the harm, for example, how harm varies with climate in all its dimensions, and how it varies between rural and urban locations,

age, income, and who knows how many other things. Such estimations would be quite daunting.

Second, Ronald Coase (1960) pointed out that when those who are harmed by some externality are compensated according to the harm they experience, they lose the incentive to mitigate that harm. A person living in a place where CO₂ caused considerable harm to each person would lose the incentive to move to a place where the harm would be less. This mis-incentive can be avoided by allocating the revenue from a Pigouvian tax according to a rule that does not depend on how much each recipient was harmed by the externality, for example, by sharing the revenue equally. (Individualized compensation that did not distort individual incentives to mitigate damages would still be possible, as long as the individualized compensation was provided by lump-sum allocations that individuals could not affect.)

Although equal sharing of revenue solves the incentive problem in a static world with a single generation, equal sharing entails a failure to internalize the negative externality associated with having children and thereby increasing the harm from emitting CO₂. One way of eliminating this mis-incentive is to grant each person a right to be one of the two parents of a specific number of children, with payments required only for the negative externalities of additional children, and compensation provided for having fewer children. But the negative externalities associated with increasing the harm from emitting CO₂ is likely to be among the smaller of the positive and negative externalities of having children, so it would not be appropriate to be concerned with it unless one were to attempt to deal with all of the positive and negative externalities of having children, and that is too large a subject for this paper.

An alternative way of addressing the unequal harm of CO₂ emissions to different people becomes possible if one imagines a world that acknowledges the equal rights of all persons to all natural opportunities. If the revenue from CO₂ emissions were divided equally in such a world, there would be a variation in the rent of land in different places, reflecting their different susceptibilities to CO₂. Such variations in rent would induce offsetting variations in the claims that people on low-rent land could make on those with high-rent land for unequal access to natural opportunities, thereby rectifying the inequality, to the extent that the inequality is accounted for by differences in location.

Should payment be made to persons or to nations?

In a world of free migration, in which nations compete with each other for citizens, there is no difference between payments made to persons and payments made to nations. To avoid losing citizens and to stay in power, governments would treat the compensation that was owed to their citizens in ways that were acceptable to the

citizens. Any citizen who objected to the way in which his government handled the compensation for CO₂ that was owed to him could always find some other jurisdiction where it was more attractive to live. In such a world, paying the proceeds of Pigouvian taxes to governments rather than citizens would be beneficial because the agency concerned with managing CO₂ emissions would need to deal with many fewer entities.

However, many existing nation-states fall short of this ideal. While some people might be said to live in a realm of competition among nations, there are many others who do not have access to such competition. A useful criterion for the existence of competition among nations for citizens is whether citizens are allowed to leave the country if they wish, without the permission of the government. If citizens are allowed to leave if they wish, then it is reasonable to construe their government as their chosen agent. But if citizens are not allowed to leave without the permission of the government, then such a construal is not reasonable.

Even in nations that are generally regarded as free, some citizens are not allowed to leave – namely those who are imprisoned. It would generally not be reasonable to construe the government as the chosen agent of those who are imprisoned. In other countries the preponderance of the population is not allowed to leave if they wish. For all persons who are not allowed to leave their nations, the CO₂ management agency needs to act as conservator, keep an account of the compensation that was due to them, and be prepared to transmit it to their respective governments if they should ever become free.

Even when citizens are allowed to leave without their governments' permission, there is generally no provision for individuals to receive the compensation for CO₂ emissions that they are owed. A first-level explanation is that anyone who wants to receive the compensation that she is owed can be told to shop for a government that passes out checks to its citizens for their CO₂ compensation. However, the would-be recipient is likely to reply, «Competition among governments for citizens is not rich enough for me to do what you suggest. I can't find a government that offers what I want in a government, will allow me to join them, and passes out compensation checks to its citizens. I am not able to receive the compensation that I am due!»

In an ideal world, an appropriate reply to this complainant would be that she does not have the right to whatever government she wants. She has a right to choose among the governments that will have her, or the government that she can form herself, with whatever associates she can find who share her idea of a good government. But this response is meaningful only if there is a way for those who wished to form new governments to obtain territory from existing governments, since all potential

territory is already claimed. Perhaps one day governments will recognize an obligation to cede territory to their citizens who want a different form of government. In the mean time, people will need to get by with their choices from among existing governments.

In the remainder of this paper, we assume that compensation for CO₂ emissions is divided equally among all persons. If the inequities that this entails are to be off-set, the best way to do so is to have a system for equalizing all inequalities in per capita access to natural opportunities. For persons who are allowed to leave their nations, the payments due to them can be transmitted to their governments, as their agents. For those who were not allowed to leave their nations, the CO₂ agency should keep their compensation and act as their conservator.

3. Accounting for compensation

Carbon dioxide that is released into the atmosphere today has effects for many years. In each year in which there are effects, they persons who are owed compensation are those who are alive at that time, which is a different set of persons each year. A mechanism is needed that will properly account for this.

In the pricing mechanism that we proposed in [Tideman, Plassmann, 2010], a scientific panel meeting in 2041 will determine the price to be taken from the bonds posted by those who emitted CO₂ in 2011, as the price of emissions in 2011. To implement the compensation mechanism, this price must be divided into time-slice (say annual) components, so the cost of emissions in 2011 will be reported as a cost in 2011, a cost in 2012, a cost in 2013, and so on for as many years as there are harmful effects of the emissions in 2011. To accommodate the possibility that this sequence of time slices continues for an indefinite length of time, the 2041 scientific panel divides the harm from emissions in 2011 into harm in 2011, 2012, 2013, and so on until 2041, and then an amount equal to the present value of harm in all future years.

To determine the appropriate payments, the agency that is managing the emission bonds must have a record of the free population claimed by each nation in each year and the number for persons for whom the agency was acting as conservator each year. Once the scientific panel has specified the harm in each year beginning in 2011 that is caused by each ton of emissions in 2011, the agency can determine the appropriate payment to each person in each year. Before the scientific panel meets in 2041, the agency issues «compensation certificates» that specify that their bearer is entitled to compensation due for the harm that was caused in year X by the emission of one ton of CO₂ in 2011. If the nation of Ruritania has 7 million free citizens

out of a world total of 7 billion persons (that is, 1/1000 of the world population) who deserve compensation in, say, 2017, and if 25 trillion tons of CO₂ were emitted in 2011, then the nation of Ruritania has a claim on certificates for the damages in 2017 of 25 billion tons of 2011 emissions (that is, 1/1000 of the emissions).

The compensation certificates permit the agency to allocate the rights to compensation in terms of tons of emissions. While the monetary value of these compensation rights is not known until the scientific panel has met, the compensation rights can nevertheless be traded in advance of the meeting at prices that reflect the compensation payments that traders expect the scientific panel to establish. Thus a nation that wishes to turn the compensation that is owed to its citizens into cash can sell the compensation rights. If the market expects the present value of 2017 compensation for one ton of CO₂ emitted in 2011 to be 50 cents, then the nation of Ruritania (with 1/1000 of the world population) could sell its right to compensation for damages in 2017 from 1000 tons of CO₂ emitted in 2011 for 50 cents.

Uncertainty about the fraction of the population that each nation represents implies that the compensation certificates for harm in a given year cannot be issued until that year had passed. But any nation that wished to do so could turn its right to compensation into cash as soon as the year has passed. Speculators would not need to wait for the arrival of the year in question, because they would be able to trade contracts in CO₂ compensation for any future year that they wanted. Thus it would be reasonable to expect to find markets in compensation certificates for future years.

The component of compensation representing the present value of future harm would require different treatment. This money would need to be sent to a «Fund for Future Generations». This fund would accumulate such revenue and use it to pay appropriate compensation to persons in future generations.

4. Stitching rights together through arbitrage

Arbitrage ensures that prices fall into patterns that preclude profit opportunities. For example, if there are offers to buy British pounds for U.S. dollars and offers to buy U.S. dollars for Swiss francs, arbitrageurs are likely to fulfill these offers until any offers to buy Swiss francs for British pounds do not offer any opportunity to make a profit by using the resulting francs to buy dollars and those dollars to buy pounds. So it is interesting to think about how arbitrage would affect CO₂ markets.

Suppose that in the year 2018, a market participant bought from a polluter a discounted bond that entitled the holder to the change from paying the cost of one

ton of CO₂ emitted in 2011, and that the market participant also bought, from recipients of pollution compensation certificates, the right to the compensation for the harm from a ton of 2011 CO₂ emissions in the years from 2011 to 2017. Looking to future years, the market participant then bought from other market participants the right to receive the amounts of compensation that would be due in the years from 2018 to 2041, and he also bought the right to receive an amount of money equal to the compensation that the Fund for Future Generations would receive for the present value of the harm in the years beyond 2041. With this series of purchases, the market participant would have purchased a collection of rights that was equivalent to a zero-coupon government bond maturing in 2041, and arbitrage could be counted on to keep the sum of the prices of that collection of rights equal to the price of the bond. Markets would ensure that prices were internally consistent, so that neither polluters nor the recipients of compensation were short-changed by the market process.

5. Conclusion

This paper analyzes the considerations necessary to determine how to allocate the proceeds from a Pigouvian tax on environmental harm. Our starting point for the development of a compensation mechanism is that the compensation should go to all persons equally, and that countries can be treated as the agents of their citizens unless the citizens are prohibited from leaving their countries. Because environmental harm occurs over many years, it is necessary to make provision to compensate separately the slightly different overlapping populations of all the years when there was harm. In [Plassmann, Tideman, 2010] we describe how the magnitude of the harm might be estimated by a future scientific panel, with a market that predicted their actions used to permit current polluters to settle their obligations. In this paper we describe how associated futures markets can be used to permit the recipients of compensation to receive cash for their compensation rights before the amount of compensation has been determined. Finally, we describe how market arbitrage would ensure the internal consistency of all of the related prices.

References

- Coase R.* The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. 1960. 3. P. 1–44.
- IPCC. *Climate Change 2007: Synthesis Report*. Contribution of working groups I, II and III to the fourth assessment report of the intergovernmental panel climate change. 2007.
- Tideman T.N., Plassmann F.* Pricing Externalities // *European Journal of Political Economy*. 2010. 26. P. 176–184.

Н.А. Тарасова
Центральный экономико-
математический институт
РАН

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ УЩЕРБА НАСЕЛЕНИЯ ОТ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ПРИ СЕМИОТИЧЕСКОЙ МЕТОДОЛОГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ ОЦЕНОК

Для корректной макроэкономической оценки ущерба населения России от коммерциализации социальной сферы используются имеющиеся официальные статистические данные, а также оценки скрываемых доходов, отсутствующие в явном виде в государственной статистике, но полученные нами с помощью разработанной сравнительной методологии определения показателей госстатистики как разновидности общей семиотической методологии обеспечения достоверности показателей с поэтапным контролем синтактики (формы), семантики (общего смысла) и прагматики (значимости в конкретной ситуации) каждого показателя [Тарасова, 2008, 2010]. Выявляются ориентировочные оценки таких скрываемых доходов у теневого и официальных занятых при моделировании финансирования социальной сферы РФ в рамках комплексной многоуровневой (от макроуровня до типов простых – т.е. не желающих разъезда – семей) информационно-аналитической системы НДП («Население, доходы, потребление») в ЦЭМИ РАН [Тарасова, 2009; Тарасова, Васильева, 2009; Tarasova et al., 2009].

Коммерциализация социальной сферы привела, прежде всего, к фактической невозможности покупки жилья для большинства населения при резком уменьшении получения социального жилья. Ассоциация строителей России составила в 2008 г. «Концепцию социальной жилищной политики и социального жилья в Российской Федерации», где предлагалось выделить две категории граждан, нуждающихся: первая – в социальной защите, поскольку их семей-

ных доходов недостаточно для покупки жилья даже с государственной поддержкой (в этом случае нужно предоставлять жилье по социальному найму без права приватизации); вторая – в социальной поддержке, поскольку их более высокий семейный доход все же недостаточен для покупки жилья (и тогда оно предоставляется в наем или – с использованием субсидий, скидок и т.п. – в собственность). При этом предлагалось сопоставлять семейный доход с уровнем доходов среднестатистической семьи, предоставляя жилье безвозмездно имеющим до 30% этого уровня. К 2010 г., по нашим расчетам на основе системы НДП, в число таких 30% могут попасть и большие – из пяти и более человек – простые семьи (домохозяйства) с трудящимися. Это означает, что наличие работы не гарантирует от малости и даже минимальности дохода семей. Данное обстоятельство весьма отличает Россию от развитых стран, являясь серьезным аргументом для пересмотра политики оплаты труда и жилищной политики.

Для определения доступности коммерческого жилья Всемирный банк и Центр по изучению поселений человека при ООН (UNCHS-Habitat) с учетом межстрановых сравнений рекомендовал такой показатель, как количество лет накопления среднестатистическим домохозяйством *всего* своего денежного дохода для покупки условной средней квартиры по ее «ценовой доступности» (отношение рыночной цены к медианному годовому доходу). В 2007 г. такое среднее ожидание покупки квартиры составляло от 2,7 года в Нью-Йорке, до 7,8 года в Амстердаме. По оценкам ИСЭПН РАН, для России в 2003 г. это составляло 10–11 лет при учете расходов на текущие нужды по стоимости прожиточного минимума (ПМ) [Социальные проблемы... 2007].

Неточность такого показателя доступности жилья в условиях Российской Федерации вызвана невозможностью даже ориентировочных прогнозов цен на российскую недвижимость. Поэтому более корректен динамичный годовой показатель, соответствующий ценам каждого года. Он рассчитывается в системе НДП для простых домохозяйств разных социально-демографических типов, определяемых по количеству всех членов семьи и принадлежности их к выделенным (в зависимости от основных источников их доходов) 14 социальным группам. Предлагаемый показатель есть результат сопоставления для каждого конкретного года средней стоимости 1 кв. м жилья с различными вариантами семейных доходов: с учетом скрываемых доходов населения – или без них; с учетом расходов на уровне ПМ семьи определенного типа – или без такого учета [Тарасова, 2009]. Это позволяет рассчитать количество квадратных метров, которое могла бы купить в определенном году основная часть российских семей на тот или иной вариант семейного годового дохода, в том числе включая скрываемый доход или же с учетом расходов на уровне ПМ семьи (см. табл. 1).

Таблица 1.

Доходы демографических типов простых семей в ценах первичного рынка жилья в 1998 и 2005 гг.

Демографические типы к-семей*	Годовой доход семьи в ценах 1 кв. м жилья			
	1998 г.		2005 г.	
	весь доход	доход без ПМ семьи	весь доход	доход без ПМ семьи
k = 1	2,9	1,8	4,9	3,5
k = 2	5,6	3,2	9,9	7,0
k = 3	8,8	5,1	16,2	11,9
k = 4	9,6	4,7	19,0	13,2
k = 5	10,0	4,0	19,1	12,0
В среднем по выборке	6,7	3,7	10,8	7,7
В среднем по России	6,9	3,6	10,7	6,8

* к-семья – домохозяйство из k членов (для всех больших домохозяйств из 5 и более человек k = 5).

Источник: расчеты автора по оценкам в системе НДП, данным Росстата и Департамента жилищной политики и жилфонда (ранее – Комитета муниципального жилья) г. Москвы.

По ценам первичного рынка жилья, в 1998 г. в среднем семья из пяти и более человек могла купить 10 кв. м или же, при учете расходов на уровне прожиточного минимума семьи, – 4 кв. м; из трех человек – 9 кв. м или 5 кв. м и т.д. В 2005 г. эти величины выросли примерно вдвое (рис. 1); в среднем для одного члена семьи можно было купить от 3,8 (и даже менее) до 5,4 кв. м, а с вычетом соответствующих видов ПМ – от 2,4 (и менее) до 4 кв. м. Но были типы семей с минимальным доходом, в том числе большие семьи с одним трудящимся, не имеющие надежды на приобретение жилья даже в будущем [Tarasova et al., 2009].

Российская жилищная ситуация особо неблагоприятна в условиях кризиса, когда такие страны, как Норвегия, реально увеличивают государственную помощь семьям в приобретении жилья, а в России даже более скромные намеченные меры практически не осуществляются. Так, для многочисленных «очередников» на социальное жилье в Москве продекларированная выдача субсидий – ради срочного приобретения платного жилья вместо долго ожидаемого социального – оказалась нереализованной, быстро прекратившись из-за недостаточности реально выделенных бюджетных средств. Правда, в форс-мажорных обстоятельствах, при пожарах лета 2010 г., как правило, погорельцы срочно

получали помощь в виде строительства нового жилья, обычно на месте сгоревшего, хотя и тут иногда возникали проблемы: то местные власти без согласия погорельцев начинали переселять их в другие места; то, наоборот, не могли переселить немногих «недогорельцев», сохранивших свое жилье, из фактически исчезнувших поселений, где не осталось ни предприятий (т.е. работы), ни магазинов, ни дорог, и т.д.

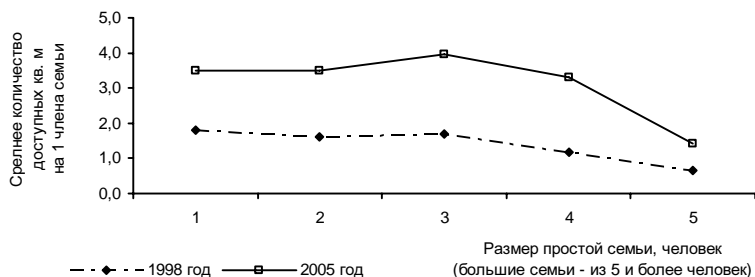


Рис. 1. Оценки среднесемейного душевого дохода в ценах 1 кв. м жилья на первичном рынке в 1998 и 2005 гг. для простых семей пяти демографических типов (по размеру семьи)

Помимо цен на жилье, немалую проблему представляет рост цен на услуги ЖКХ и прочие услуги социальной сферы после ее коммерциализации.

По федеральному стандарту, допустимый максимум оплаты услуг ЖКХ в 2004 г. составлял 22% совокупного дохода семьи (в США в 1996 г., например, аналогичная доля равнялась 15%). В 2007 г. для 15% населения Российской Федерации эта доля превышала 50%, поэтому представляются сомнительными некоторые утверждения, что фактические расходы домохозяйств в целом постоянно и существенно ниже федерального стандарта (тем более, когда приводится оценка необходимого для федерального стандарта-2004 прожиточного минимума в 2243 руб., которого не менее 23% респондентов не имели). Спорно и утверждение о возможности адаптации к новым условиям оплаты жилья и жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) населения из нижних децилей по располагаемым ресурсам (поскольку, мол, последние росли быстрее роста федеральных стандартов по ЖКУ) – тут игнорируется сверхнизкий исходный уровень этих ресурсов. Мнение, что задачу реформирования оплаты ЖКУ уже в целом удалось решить относительно безболезненно с социальной точки зрения для абсолютного большинства семей, было бы верным, если забыть об отсутствии в указанном большинстве наиболее социально незащищенных и небогатых семей,

намного сильнее пострадавших от реформы ЖКХ, т.е. фактически рассуждать *не* с социальной точки зрения. Тем более, что в том же источнике приведены весьма существенные оценки отнюдь не социального характера жилищной реформы, подтверждающие наше мнение, а именно: повышенная доля оплаты жилья и ЖКУ у шести нижних децилей населения и пониженная – у оставшихся более богатых 40% (децили 7–10). Результатом явилось углубление и без того чрезмерной дифференциации населения вследствие осуществления реформ ЖКХ фактически в интересах зажиточных слоев. Ситуация усугубляется региональной дифференциацией населения, остающейся и после введения региональных стандартов, которые учитывают прежде всего финансовые потребности ЖКХ, а не реальный уровень доходов населения. В условиях нынешнего кризиса, когда особо страдает платежеспособность населения моногородов, собираемость оплаты ЖКУ там падает на 40–60%.

Достаточно значащим является вопрос об определении, хотя бы ориентировочном, того потребительского (денежного) ущерба, который причинили населению страны реально осуществляемые методы и способы коммерциализации социальной сферы. По макроэкономическим данным, годовой ущерб населения Российской Федерации от реформирования этой сферы – по отношению к выбранному начальному году – можно определить стоимостью того добавочного объема (ΔC) потребления социальных услуг, который позволил бы при растущих тарифах на эти услуги сохранить прежнюю структуру потребления (C), с теми же долями (ζ) оплат потребляемых услуг социальной сферы, что и в начальном году. Для такой ориентировочной оценки годового потребительского (денежного) ущерба населения от реформирования социальной сферы в 2002 г. Е.Ю. Фаерман предложил схему, включающую деление потребительских расходов семей C в каждом году на три вида благ соответственно трем секторам (i) социальной сферы: сектор потребительских товаров с пренебрежимо малым ущербом в сопоставимых ценах, где инфляционный рост цен исключен (а физическая структура потребляемых товаров меняется незначительно); сектор H ($i = H$) жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ); сектор U ($i = U$) прочих социальных услуг [Фаерман, Хачатрян, 2006].

Сохранив это деление, позднее мы существенно скорректировали такой расчет ущерба с помощью предлагаемого семиотического подхода [Тарасова, 2008, 2010]. При таком контроле удалось выявить тождественность семантики синтаксически разных, т.е. различно обозначенных понятий.

1. «Объем потребления для одного человека» (по Росстату) и «среднедушевое официальное потребление (c_0)» (по расчету в системе НДП). Было выяс-

нено, что величина потребительских расходов в среднем на одного человека, по обследованиям бюджетов семей Росстатом, практически равна среднедушевому среднемесячному *официальному* потреблению c_o . Его величина рассчитывается по официальному объему потребления (C_o) – с исключением скрываемых доходов, оцененных в системе НДС благодаря соответствующей семиотической методике, из объема C , также рассчитанного в этой системе [Тарасова, 2006; Тарасова, Васильева, 2009], – и среднегодовой численности постоянного населения Российской Федерации, которое давно научилось утаивать свои нелегальные доходы. Соответственно используемые оценки Росстата относятся к структуре именно официального потребления C_o , что вполне объяснимо реальной сложностью для Росстата и других организаций (например, в рамках РМЭЗ – см. далее) выявления скрываемых доходов семей. Иное истолкование данных Росстата по структуре потребления, как относящихся ко всему объему потребления населения, явно ошибочно (например, эта и другие ошибки в статье Ерзинкян Э.А. в № 12 журнала «Человек и труд» за 2009 г., привела к *убывающим* оценкам среднегодового ущерба при оплате ЖКУ относительно *начального* 2000 г. и т.п. выводам).

Более того, игнорирование или недостаточный учет скрываемых доходов в структуре потребления населения может привести к качественно неверным выводам при использовании для анализа параметров социальной политики не обобщенных, макроэкономических, данных государственной статистики, а результатов социологических и социально-экономических обследований населения. Следует учитывать существенно меньшую достоверность таких, субъективно сообщаемых населением данных о своих скрываемых доходах. Так, например, результаты наших расчетов (на основе системы НДС), доказавшие неэффективность ввода плоской шкалы НДФЛ, отражали последствия этого ввода при анализе официальных и *скрываемых* доходов «сверху», по данным и полученным нами корректным оценкам макроуровня для страны в целом [Тарасова, Васильева, 2009; Tarasova et al., 2009]. При анализе «снизу», по результатам опроса населения в рамках мониторинга РМЭЗ (Российского мониторинга экономического благосостояния и здоровья населения), использованным в отмеченной в 2010 г. первой Национальной премией по прикладной экономике работе Ю. Колесниченко с соавторами, был получен противоположный результат: ввод плоской шкалы вызвал рост объема НДФЛ [Сультимова, 2010]. Не ставя под сомнение компетентность авторов и формальную корректность методов их расчетов, напомним все же о ненадежности «фундамента» их построений – ответов респондентов о своих доходах. Невзирая на применяемые методы контроля [Сваффорд и др., 1999], такие ответы обычно в той или иной

степени все же камуфлируют скрываемую часть этих доходов – а только ее учет в нашем анализе «сверху» позволил дать обоснованную оценку в целом. К тому же в рамках РМЭЗ не опрашиваются наиболее богатые группы населения, к которым относятся самые зажиточные предприниматели, собственники и т.п., т.е. именно склонная к наиболее «масштабному» утаиванию доходов категория. Все эти обстоятельства ведут к существенному искажению получаемых результатов, и именно этим мы объясняем выявление в указанной работе зависимости роста объема подоходного налога от ввода плоской шкалы – зависимости, невозможной по макроэкономическим оценкам при учете скрываемых доходов. С семиотической точки зрения здесь налицо недостаточный учет прагматического аспекта контроля при обработке данных.

2. «Доля сегмента в стоимостной структуре потребления при неизменных тарифах» и «начальная доля блага». Тогда для сектора $i = H$ ущерб населения в сфере ЖКХ (ΔC_{OH}) – тот добавочный объем потребления ЖКУ, который позволил бы при новых тарифах p_i^t для года t сохранить соответствующую начальному году $t = 0$ (за начальный принят 2000 г.) прежнюю структуру потребления, т.е. начальную долю услуг (ζ_i^0 при $i = H$). В результате пригодные для анализа и прогноза ориентировочные оценки денежного ущерба ΔC_{OH} при оплате ЖКУ для любого года (для простоты опускаем верхний индекс t) определяются по уточненной формуле $\Delta C_{OH} = (p_H - 1) \zeta_H^0 C_O$, где p_H равно отношению предельных тарифов на ЖКУ для текущего и начального года, т.е. отношению p_i^t к p_i^0 при $i = H$. По сектору прочих социальных услуг U – вместо предложенного в первоначальной схеме повторения аналогичных расчетов – нужные параметры определяются проще, по остаточному принципу.

В итоге были получены корректные методы расчета искомого среднегодового ущерба относительно 2000 г., принятого за начальный год (когда ущерб равен нулю), так что для каждого следующего года можно было найти соответствующую величину $\Delta C = \Delta C_O$, где в силу сказанного выше фигурирует не полный объем потребления C , а только официальный.

При этом анализ третьего семиотического аспекта (прагматики) структуры оплаты ЖКУ в секторе H показал, что учитывать жилищные дотации и льготы в целом по России некорректно, так как они не всегда включаются в счета по ЖКУ – это до сих пор зависит от решений региональных властей, т.е. имеет региональную специфику.

Наши расчеты [Тарасова, 2009, 2010; Tarasova et al., 2009] показали, что оценки ущерба ΔC_{OH} в 2001 г., сопоставимые с размером оплаты ЖКУ, к 2005 г. превышают его уже примерно в 9 раз, а к 2010 г. – почти в 26 раз (см.

рис. 2). По сектору прочих социальных услуг U рост отношения ущерба к размеру оплаты намного ниже, чем в секторе H : от 0,5–1,2 раза в 2001–2002 гг. до 2,5–3 раз в 2005–2010 гг. При этом стоимость прочих услуг в 2001–2010 гг. выше, чем для ЖКУ, в 2–5 раз, а размер ущерба по 2003 г. – примерно одинаковый; далее он снижается до 90% «жилищного» ущерба в 2005 г. и до 60% – в 2010 г. Видимо, все это свидетельствует о сравнительной стагнации в сфере реальных ЖКУ при бурном росте тарифов на их услуги и при реальном активном развитии прочих услуг населению.

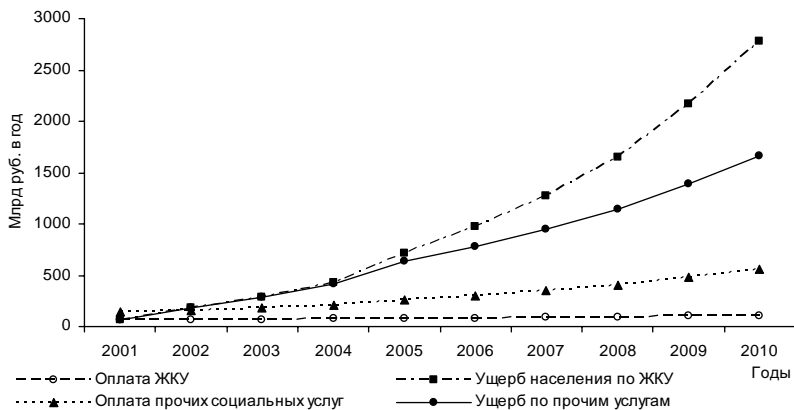


Рис. 2. Динамика оценок потребительского ущерба населения (в ценах 2000 г.) от коммерциализации социальной сферы

Результаты таких расчетов, отраженные на рис. 2, относятся к населению страны, но тот же график и те же качественные оценки действительны и для среднесемейных расчетов (с иными единицами измерения доходов по оси ординат).

Поскольку принципиально несравнимы – по их социальному значению для бедных и богатых слоев России – последствия реформ таких жизненно необходимых для всех услуг, как ЖКУ, то применение для их оценки в рассматриваемом контексте иных критериев – например, критерия оптимальности по Парето (когда никого из членов общества нельзя сделать более благополучным, не сделав другого менее благополучным) – представляется для российских условий как минимум спорным. Эта несравнимость последствий реформы вызывается такой российской спецификой, как чрезвычайно высокая дифференциация доходов населения (растущая далее и при вводе плоской шкалы НДФЛ), и в условиях кризиса с перекалыванием основного груза реформ ЖКХ на бедные слои.

Учитывая эту специфику, более логичным может оказаться определение принципа социальной справедливости в данной сфере по Дж. Роулзу (максимизация полезности для той группы населения, для которой она минимальна) – хотя и это требует более тщательного изучения из-за специфики России, где эта реформа равно бесполезна для олигархов и «бомжей».

Литература

Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ): измерение благосостояния россиян в 90-е годы // Мир России. Т. VIII. № 3. С. 153–172.

Сваффорд М.С., Косолапов М.С., Козырева П.М. Международные стандарты оценки качества социологических обследований // Мир России. 1999. Т. VIII. № 1–2. С. 281–302.

Смирнов С.Н., Исаев Н.И. Социальные последствия реформы жилищно-коммунального хозяйства // Модернизация экономики и общественное развитие / отв. ред. Е.Г. Ясин. Кн. 3. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 608–613.

Социальные проблемы в контексте национальных проектов / Коллективная монография под ред. А.Ю. Шевякова, В.М. Жеребина, Е.В. Кулагиной. М.: ИСЭПН РАН, 2007.

Сультимова Р.Т. Национальная премия по прикладной экономике // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 6. С. 166–167.

Тарасова Н.А. Моделирование и прогнозирование скрываемых элементов занятости и доходов // Экономика и математические методы. 2006. Т. 42. № 3.

Тарасова Н.А. Оценки параметров российской жилищной политики // Вопросы статистики. 2009. № 8.

Тарасова Н.А. Семиотический подход к обеспечению достоверности результатов социально-экономических исследований // Экономическая наука современной России. 2010. № 2.

Тарасова Н.А. Сравнительная методология определения показателей госстатистики и ее использование в системе НДП («Население, доходы, потребление») // Вопросы статистики. 2008. № 10.

Тарасова Н.А., Васильева И.А. Результаты моделирования и прогнозирования официальных и скрываемых социально-экономических показателей в системе НДП («Население, доходы, потребление») // Модернизация экономики и глобализация / отв. ред. Е.Г. Ясин. Кн. 2. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.

Фаерман Е.Ю., Хачатрян С.Р. Методы формирования экономически обоснованных тарифов на ЖКУ и определение потребительского ущерба от реформирования социальной сферы // Потребление и доходы населения в условиях реформирования социальной сферы / под ред. Н.А. Тарасовой. М.: ЦЭМИ РАН, 2006.

Tarasova N., Vasiljeva I., Sushko E. Analysis of the Social Policy Parameters by Forecasting Indicators of Social Sector Financing // Studies on Russian Economic Development. 2009. № 5.

T. Remington
Emory University, Atlanta,
I. Soboleva,
A. Sobolev,
M. Urnov
Higher School of Economics,
Moscow

THE MIDDLE CLASS IN FOUR RUSSIAN REGIONS: GOVERNMENT POLICIES AND BEHAVIORAL STRATEGIES

Introduction

This paper¹ represents an initial report on findings from a study aimed at analyzing several key aspects of middle class development in the Russian regions, namely:

- Federal and regional government programs to stimulate the growth of the middle class (content, tools of implementation, effectiveness);
- Behavioral strategies and economic behavior (consumption patterns, propensity to save, investment) of different sections of Russian middle class;
- Middle class value orientation and political preferences (including preferences for democracy).

The selection of regions for our study was made after consultations with the leading Russian experts on regional problems: Irina Busygina, Leonid Smirniagin, Nikolai Petrov, and Rostislav Turovsky. Their expertise and readiness to help us significantly aided us in choosing our case studies. The criteria we used in selecting regions were the following:

- A relatively high level of urban development (this excludes backward regions);
- Variation in the level of socio-economic development: region-donor versus region-recipient of federal financial assistance;
- Political orientation of the regional government: democratic versus authoritarian².

¹ We are grateful for the support of the National Council for Eurasian and East European Research, which underwrote much of the research reported here.

² For measuring the level of democracy/authoritarianism of this or that region's political style we used the appropriate rating of the Carnegie Foundation which we were kindly provided with by N. Petrov, head of the program «Society and Regional Policy» at the Moscow Carnegie Centre.

Four regions were chosen on the basis of these criteria:

- Krasnoyarsk kray, Perm kray (two democratically oriented donor regions);
- Kirov oblast (a democratically oriented recipient region);
- Voronezh oblast (an authoritarian recipient region).

None of the authoritarian donor regions was included in the set of our study due to their «atypical» ethno-cultural or economic profiles: such regions are represented either by Muslim republics (Tatarstan and Bashkortostan) or by «oil-field» regions (e.g. Tyumenskaya oblast) where the problems of middle class formation are too specific to be analyzed in a project as limited as ours.

Collecting primary data was carried out with the help of expert interviews conducted in two waves. From 05 to 12 July 2010, we conducted field research in Kirov oblast and Perm' krai. From 23 to 29 August 2010, respondents were interviewed in Krasnoyarsk krai. From 27 September to 01 October 2010 respondents were interviewed in Voronezh oblast.

The four regions differ significantly in their social-economic characteristics: social inequality, level of democracy, economic structure, quantity of foreign-owned enterprises etc.

The economic structure of two regions – Krasnoyarsky and Permsky krai – is more «liberal». They have glaring levels of social inequality (see ratio of earnings of top to bottom decline in the table below) and – at the same time – a high level of democracy. The regions possess large raw and mineral assets that account for a large share of their GRP.

In contrast, Voronezh and Kirov oblasts face the problem of a fast aging population and have to provide social support for their pensioners. The governments are burdened with heavy social responsibilities and a lack of natural resources. This explains the relatively high level of social income as a share of total income.

Table 1 provides an overview of the basic economic and social characteristics of the four selected regions.

Table 1. Descriptive statistics for the four selected regions

	Voronezh	Kirov	Perm'	Krasnoyarsk
Population 2006	2295	1427	2731	2894
Urbanization 2005	0,627	0,716	0,749	0,756
Ratio of earnings of top to bottom decile	8,83	10,97	10,97	14,36
Dependency ratio (number of persons employed in the economy for each pensioner, average for year)	1,45	1,71	1,82	1,9

	Voronezh	Kirov	Perm'	Krasnoyarsk
Pensioners per 1000 population, 2006	320,3	287,3	270,2	260,9
Real wage 2006 (nominal wage as multiple of regional subsistence minimum)	2,399	2,27	2,66	3,356
Unemployment rate, 2008	5,3	7,3	8,5	6,5
Petrov democracy score, 2000–2004	29	28	41	41
Petrov democracy score, 2005–2009	33	31	43	42
Petrov corruption index, 2005–2009	3	3	4	4
Share of employment in state enterprises, 2006	18,4	17,5	16,1	21
Share of employment in private enterprises, 2006	60,1	58,3	54,1	51,1
Share of employment in foreign-owned enterprises, 2006	2,7	2,5	4,6	5,8
Agriculture share in output 2005	10,4	17,4	3,9	5,1
Mineral extraction share in output 2005	0,4	0,2	15,2	3,9
Processing industry share of output 2005	21,5	21,3	28,2	47,1
Human devel index 2004	0,755	0,737	0,76	0,779
Decile ratio 2008	15,2	11,4	18	18,2
Entrepreneurship as share of total income 2006	10,9	10,6	14,3	10,5
Labor as share of total income 2006	35,1	45,3	31,6	52,6
Social income as share of total income 2006	17,4	20	10,5	13
Infant mortality per 1000 born alive 2009	7,8	6,6	8,5	10,3

Factors affecting the development of the middle class

The respondents' assessments of the conditions and tempo of middle class development did not differ much across regions despite the significant disparities in social, economic and political characteristics of the regions included in our research study. In other words, in this aspect our four regions are much more similar than different – at least at first glance.

This gives us an opportunity (once again as a rough approximation) to describe the current status of the middle class without needing to differentiate significantly across regions. Several general observations stand out.

First, there was no common agreement about the current condition of the middle class among any group of respondents. There were three primary categories of interviewees: representatives of regional governments; experts; and representatives of business associations.

The assessments of the regional authorities vary from positive (when they talk about decisions they made) to negative (when they talk about the actual size of the middle class).

The representatives of the business associations were much more unanimous in their view: the middle class exists but the conditions of its life are extremely complicated.

The variation in the assessments of the expert community is moderate. Most experts judge the current situation with respect to the state of the middle class as satisfactory (3 points out of 5), some of them as non-satisfactory and no one – as perfect.

The respondents often emphasize the low quality of government policies regarding middle class support. They explain this on the basis of the limited authority possessed by regional authorities vis-a-vis the federal government.

Second, the factors influencing the development of the middle class can be divided into two groups:

- 1) initiatives taken by the regional and federal governments aimed at developing the middle class;
- 2) the environment in which these initiatives operate.

The initiatives of the federal and regional governments

Policies aimed at development of small and medium-sized business [henceforth SMB].

A) Lawmaking.

Legislative measures supporting SMB activity have been enacted by the federal government since the early 2000s. There are three principal sets of such measures.

1. Simplification of the taxation regime and system of accounting and reporting.

In most cases these programs are far from being realized. (a) The rules of accounting and reporting change quite often and tend to become more complicated. (b) Civil servants have gained greater opportunity to extort money from SMB. (c) The situation is aggravated by the tax pressure from the federal government³.

The majority of the respondents say that the federal government policies are destroying SMB, creating a dilemma: either to go into the shadows, or to incur regular losses. The regional government lacks the power to offset the negative effects of federal pressure on SMB. One of the most important reasons to avoid reducing tax levels is that such a reform could undermine existing social support programs and thus to increase the social tension and provoke a social explosion. Moreover, among some representatives of the regional government there exists another viewpoint: that it is not necessary to help SMB, and moreover that it is even necessary to reduce the volume of the current support.

2. Preferential procedure for payment of rent for use of municipally-owned facilities by SMB.

These measures are being implemented partially because some of them are in the competence of regional government. This allows businesses to lobby for their interests, including an appropriate level of municipal property rent.

3. Simplification of procedures for SMB participation in government procurement⁴.

Our respondents saw no positive dynamics in this area because of the predominance of corrupt and informal practices.

4. Legal and financial support to SMB and establishment of a supporting infrastructure.

This bloc of supporting measures appears to be the most effective one. The infrastructure is represented by the government owned organizations (municipal centers of business support, job centers, business associations etc.) and includes the following types of support:

- Small subsidies and microloans for enterprise reconstruction.
- Assistance in dealing with regulatory agencies.
- Free-of-charge consultations.

Obstacles to the effectiveness of such measures include the lack of high quality staff and latent resistance on the part of bureaucrats.

³ This includes not only the direct taxation but the indirect taxes on the fuel, municipal rent rates and customs duties.

⁴ Under the Federal Law of July 21, 2005 № 94-FZ «About placing orders for goods, works and services for state and municipal needs».

B) Banking regulation.

This problem is one of the most serious for SMB according to the respondents. On the federal level there are no special banks for small business and no federal regulation of the preferential credit-granting activity. Some civil servants suggest that this problem could be solved by government subsidies of loan rates. But other respondents say that such measures would not significantly influence the situation.

C) Large-scale investment projects in the region.

The respondents noted that federal government tries to support SMB with large-scale investment projects aimed at improving the regional economic situation, upgrading regional infrastructure and thus broadening the sphere of small business activity.

Measures to develop the «new» middle class (ie white-collar employees in the budget sector).

Neither the federal government nor regional authorities at present have special strategies, nor are they developing any, aimed specifically at building the new middle class. However, several aspects of social policy of the federal and regional governments towards employees of the budget sector could be considered indirect measures to stimulate its development. Auctions held in several regions to obtain budget subsidies by state educational institutions, preparing employees of high-technology production. Here the subsidies are going predominantly toward the most advanced higher educational establishments and colleges.

The federal program beginning as of the end of 2009 for providing credits to employees of the budget sector. The goal of the program is to provide preferential conditions of credit for teachers, doctors, military officers, customs officers, police and other employees of the budget sector.

Environmental factors that affect the content and effects of state initiatives to develop the middle class

Among these factors are the structure of the power elite in the regions, corruption, the structure of the regional economy, the business associations of the traditional middle class, and the political representation of the middle class.

A) The structure of the power elite in the regions.

With respect to its relations with the «traditional» middle class, the power elite in the regions we studied can be readily divided into two groups with rather clearly opposed interests:

- A group oriented primarily toward support of the existing large natural resource and commercial sector, which, according to our respondents, currently is fully controlled by «Muscovites» and acts, above all, in the interests of the federal elite;
- A group representing the interests of regional small and medium business.

The clash of interests between these groups arises over issues such as the distribution of budget resources at the region's disposal (whether of regional or federal origin); tax policy; the creation in the regional economy of a competitive arena, favorable for the development of small and medium business; corruption; etc.

The group supporting big business.

In this group are: leadership of the regional branches of large natural resource and trading companies, which understandably have close ties with the political elite at the federal level; governors (in the cases of Perm' and Krasnoyarsk krajs); several prominent figures in the regional legislative assemblies (in all four regions).

According to the respondents, this group has well-established channels of influence on decision-making at the regional level and is relatively independent from public opinion at the regional level. This circumstance makes it relatively free in using corrupt practices to obtain beneficial political and economic decisions at the regional level.

With respect to conflicts of interest between big business and the traditional middle class, the respondents predominantly called attention to the following circumstances that weaken small and medium business: restricted competition and the collusion between big business and the authorities; and the withdrawal of resources of big corporations out of the regions and to Moscow.

The group supporting small and medium business.

This group is represented mainly by small and medium business people and by highly-educated specialists holding positions in executive bodies of the regional government or influential in business associations. A distinguishing trait of officials belonging to this group is their direct responsibility for developing SMB in the region to the federal government.

According to our respondents, the political influence of the group of support of small and medium business in these regions is clearly weaker than that of the group oriented toward big business. The respondents noted that they are free to adopt decisions only in spheres that are not of interest for big business and for large natural resource companies. In all other cases the enforcement of decisions benefiting small and medium business encounters serious difficulties.

However, the influence of this group varies across regions. According to the respondents this is determined above all by the level of dependence of the regional au-

thorities on the federal government, which, in turn, is determined by whether the region is a donor or a recipient of federal resources.

Therefore, all else being equal, this group is weaker in recipient-regions than in donor-regions. However, both groups of elites have some common points of view. One is the desire to reduce the volume of federal and regional powers, and to give the municipalities more resources and rights. According to the respondents, entrepreneurs employed in the service sector or production that does not require extensive equipment – i.e. those whom many of our respondents termed «torgashi» [peddlers] – are oriented mainly toward the group representing big business.

These representatives of the small and medium business sector do not seek any political influence and prefer to adapt themselves to the high taxes with the aid of shadow practices for paying wages and for corrupt relations with officials (both proposing such arrangements and responding to them).

But entrepreneurs engaged in more complex production, including innovation, and who need to attract rather considerable investment and protection of their rights, they, according to our respondents, face a fundamental choice: to move into the «shadows» and form corrupt relations with representatives of the elite group of big business, or else to operate legally, and depend on various forms of support on the part of the elite group that defends the interests of the middle class. The latter option is considered to be much more difficult, and likely to lead to a number of serious economic and legal problems.

B) Corruption.

Corruption was generally the most sensitive theme among those discussed in our interviews. The ineffectiveness of corrupt bodies of the regional authorities, their economic and managerial weakness, were noted by all representatives of the business associations and all regional experts.

C) The Structure of the regional economy.

According to our respondents, those regions with more balanced infrastructure, with a larger number of medium-sized cities and a differentiated economy, that have both extractive and processing industries, and high-technology centers, are more favorable for the development of the small and business sector of the middle class. By contrast, a factor restricting the development of small and medium business is the presence of mono-cities and very large, concentrated enterprises.

D) Business associations of the middle class⁵.

⁵ Currently Russia has about 10 all-Russian business associations and several hundred funds and associations for support of entrepreneurship in the regions.

Representatives of the regional authorities tended to give us varied evaluations of the activity of business associations, ranging from «very active» to «active, but insufficient». Blame for the relative passivity of the associations was attributed to business. For their part, representatives of the business associations expressed dissatisfaction about the attitude toward them by the authorities.

Behavioral strategies of the middle class

There are two main behavioral strategies on the part of the middle class: integration and flight. Integration refers to adaptation to the existing economic, social and political conditions, accepting the «rules of the game» set by the dominant elite groups. The strategy of flight refers to departure from the given region, either abroad or to Moscow or St. Petersburg first, and then to go abroad.

Integration is more characteristic of representatives of large companies and government bodies, as well as a significant part of the representatives of small and medium business working in the commercial sector.

Flight is more characteristic of those representatives of the SMB sector who are engaged in production as well as highly-skilled specialists who are not working in big companies or government bodies. The problem of emigration has been acute since the early 1990s. But, judging from our interviews, currently this problem has become particularly serious. It is taking place not as a response to economic crisis, but under conditions of relative economic and political stability. The crisis of 2008 almost did not affect the scale of emigration out of the regions of our study. Those who are emigrating are not those who created businesses in the 1990s, but the generation of their children – young people with higher education from well-off families. People are leaving the country not due to political reasons, but because of the impossibility of freely doing business or to realize their professional interests without special connections and blat.

These behavioral strategies, in the long run, tend to weaken the demand for democracy among the middle class. It is the democratically oriented representatives of the middle class who prefer to emigrate, or at least leave the region for the center. Those middle class groups remaining in the country do not feel a need for a democratic regime. Their social and material situation is much better ensured by stability based on the absence of economic and political competition. Meantime the dissatisfaction among the middle class is expressed above all in the growth of political apa-

thy, rising to the level of a political ideology. The actions of protest that occur from time to time are not of mass character and do not have a political character as much as a social-economic character.

It is difficult to say whether the political orientations we have identified are stable over the long term, or in what direction they are moving or will evolve. We hope to provide a more detailed answer to this question in the next stage of the research.

**СОЦИАЛЬНО-
КУЛЬТУРНЫЕ
ПРОЦЕССЫ**

М.Ю. Урнов,
И.В. Соболева,
А.С. Соболев

Национальный исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

ЦЕННОСТНАЯ НЕОДНОРОДНОСТЬ И СОЦИАЛЬНАЯ ДИНАМИКА В РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

Данное исследование посвящено построению модели влияния на социальную динамику одного из представителей семейства неинституциональных факторов – ценностной неоднородности общества.

Утверждение, что ценностная неоднородность общества является одним из ключевых факторов социальной динамики, имплицитно присутствует в теориях элит и – в обобщенном виде – в теории референтных стандартов, так как по сути дела представляет собой иную формулировку утверждения о том, что к важнейшим факторам социальных изменений относится существование референтных групп.

Действительно, одним из признаков референтности группы является ее способность служить для своих «почитателей» источником позитивных *ценностных ориентаций*. Но такая способность возникает лишь в случае, если характерные для группы ценностные ориентации не распространены или относительно менее распространены за ее пределами, т.е. в случае существования в обществе ценностной неоднородности.

Взгляд на ценностную неоднородность общества как на элемент модели социальных изменений, предлагаемой теорией референтных стандартов, окрашивает ее в цвета этой теории и акцентирует внимание на ценностную неоднородность в качестве генератора по преимуществу «нормальных» (не приводящих к разрушению социума) механизмов социальной динамики: неконфликтных изменений и конфликтов, поддающиеся институционализации. «Патологические» виды социальных изменений (конфликты, революции), которые также могут быть порождены ценностной неоднородностью, оказываются при этом на периферии исследовательского восприятия.

Однако такое видение ценностной неоднородности не является единственным. Существует и иной подход к анализу ее влияния на социальную динамику. В нем ценностная неоднородность общества представляется уже не имплицитным элементом теории, которая задает его свойства в модели, а самостоятельным фактором, порождающим теоретическую модель социальных изменений.

Наиболее известным представителем такого подхода является Т. Парсонс, который полагал, что социальные изменения могут вызываться неоднородностью ценностных ориентаций в различных частях общества [Parsons, Shils, 1965, p. 231, 232].

В рамках этого подхода ценностная неоднородность общества порой рассматривается как фактор, порождающий только конфликтные изменения (как «нормальные», так и «патологические»). Неконфликтные изменения в поле зрения исследователей, работающих в данной парадигме, практически не попадают, поскольку предполагается, что для этих изменений необходим ценностный консенсус.

В политологии такой взгляд на ценностную неоднородность общества был в 1950-е годы развит Г. Алмондом [Almond, 1956].

Не исключено, что представление о сугубой конфликтности ценностной неоднородности общества задается парадигмой восприятия социальной динамики как игры с нулевой суммой. Р. Коллинз называет эту парадигму «традицией конфликта» [Коллинз, 2009, с. 61].

Чем бы ни обуславливались свойственные двум описанным подходам особенности восприятия роли ценностной неоднородности в социальной динамике, оба они представляются неадекватно узкими. Каждый из них абсолютизирует связь между ценностной неоднородностью и некоторым подмножеством множества форм социальных изменений.

Причины возникновения или, напротив, отсутствия социальных конфликтов кроются не столько в содержании ценностей, по которым в обществе имеется полное или частичное согласие, а по каким – расхождение, сколько в масштабах существующих расхождений.

Иначе говоря, требуемый критерий имеет смысл искать не в содержательной структуре ценностей, а в характере ценностной неоднородности. Таким критерием может, в частности, служить некоторый *критический уровень ценностной неоднородности* общества, невыход за пределы которого является условием неконфликтного характера социальной динамики, а значительное превыше-

ние которого способно породить «патологические» формы социальных изменений.

Цель данной работы – выявление и сравнение количественных соотношений между ценностной неоднородностью и социальной динамикой в обществах стабильной (консолидированной) демократии и в обществах, находящихся в состоянии политических и экономических трансформаций.

Количественные характеристики соответствующих показателей были получены на базе данных International Social Survey Program (ISSP) долгосрочной программы кросс-национальных социологических исследований (опросы «Role of Government» в 1996 и 2006 гг.).

В качестве показателя ценностной неоднородности общества на данном этапе исследования принимался разрыв между ценностными ориентациями представителей среднего класса и рабочего класса. Выбор пары «средний класс – рабочий класс» в качестве референтного диполя¹ был обусловлен следующими соображениями. В современных обществах средний класс представляет собой более престижную социальную группу, чем рабочий класс, и потому может рассматриваться по отношению к последнему в качестве референтной группы. Средний класс и рабочий класс в совокупности охватывают большую часть современного общества; это обстоятельство делает данный референтный диполь пригодным для построения первичной, наиболее простой эмпирической модели интересующего нас процесса социальной динамики.

Отбор стран для верификации модели осуществлялся исходя из предположения о различном характере влияния ценностной неоднородности на социальную динамику в сообществах со зрелой индустриальной (и постиндустриальной) культурой (со зрелым достижительным поведением) и в сообществах, находящихся в процессе социально-экономической и политической трансформации (в странах с относительно незрелым достижительным поведением / в странах с преобладанием «поведения неудачника»)².

В связи с этим для исследования были выбраны четыре страны: США и Германия как сообщества со зрелой (пост)индустриальной культурой; Россия и Латвия как сообщества в процессе транзита.

¹ Референтный диполь – пара групп, находящихся в референтном отношении.

² О достижительном поведении и поведении неудачника подробно см.: [Урнов, 2008, с. 140–143].

Гипотетические характеристики зависимости между ценностной неоднородностью общества и социальной динамикой

В данной работе мы попытались проверить следующие три гипотезы.

1. Если на момент времени t_0 ценностная неоднородность (*VHS – value homogeneity of society*) внутри референтного диполя «средний класс – рабочий класс» в обществе S_1 была выше, чем в обществе S_2 , то за период времени $(t_1 - t_0)$ в обществе S_1 произойдут более глубокие и масштабные социальные изменения, чем в обществе S_2 (*SD – social dynamics*).

Иначе говоря, если $VHS_{S_1}^{t_0} > VHS_{S_2}^{t_0}$, то $SD_{S_1}^{t_1-t_0} > SD_{S_2}^{t_1-t_0}$.

2. Утверждение 1 предполагается верным для обществ со зрелым достигательным поведением и предположительно достаточно стабильным уровнем ценностной неоднородности (в нашем случае, для Германии и США).

3. В странах с относительно незрелым достигательным поведением (Россия и Латвия) ценностная неоднородность между средним и рабочим классом значительно менее устойчива, чем в Германии и США. В результате такой нестабильности тренд социальных изменений может оказаться существенно ослаблен или вообще заблокирован.

Верификация гипотетической модели зависимости социальных изменений от уровня ценностной неоднородности общества

Проверка выдвинутых предположений состояла из трех этапов:

1) вычленение подвыборок (групп) среднего класса и рабочего класса в общенациональных выборках Германии, США, России и Латвии;

2) вычисление эмпирических показателей ценностной неоднородности и социальной динамики исследуемых стран;

3) анализ зависимости показателей социальной динамики от показателей ценностной неоднородности исследуемых стран.

Вычленение групп «Средний класс» и «Рабочий класс» в общенациональных выборках Германии, США, России и Латвии

Подходы к идентификации среднего класса достаточно хорошо разработаны.

Рассматривая проблему идентификации среднего класса, исследователи пользуются очень широким спектром критериев, которые для удобства рассмотрения можно разделить на стратификационные и нестратификационные.

К стратификационным относятся характеристики, задающие место группы в социальной иерархии, к нестратификационным – все остальные.

Число используемых в исследованиях среднего класса стратификационных характеристик превышает два десятка.

Нестратификационные критерии включают в себя признаки:

- *формальные* (отличающие «статистическую» группу от реальной) и
- *содержательные* (ценности, установки, представления, стереотипы поведения и т.п.).

При этом только признаков можно перечислить не менее 15.

Понятно, что для проведения сравнительного исследования, основанного на регулярных опросах, использовать весь набор предлагаемых исследователями идентификационных критериев среднего класса невозможно.

Поэтому мы пошли по пути минимизации используемых идентификаторов.

Для вычленения группы *малых предпринимателей* использовались следующие вопросы о самозанятости респондента и наличии у него подчиненных. Для идентификации *различных категорий «белых воротничков»* группа наемных работников оценивалась по ответам на вопрос о профессиональной позиции и уровне образования.

Уровень доходов и самоидентификация респондентов с тем или иным социальным классом в набор признаков среднего класса не включались, поскольку их применение делало бы группы среднего класса в российской и латвийской выборках слишком маленькими и потому мало пригодными для получения каких бы то ни было количественных оценок.

Идентификация группы «рабочий класс» проводилось по одному критерию: принадлежность респондентов к позициям 5000-9333 Международной стандартной классификации занятий 1988 (ILO/ISCO 1988).

Численность групп среднего и рабочего классов в выборках стран представлена в табл. 1.

Таблица 1. Численность среднего класса и рабочего класса в выборках исследуемых стран

Страны	Годы	Выборка в целом	Средний класс			Рабочий класс
			в том числе			
			всего	предприниматели	«белые воротнички»	
Германия	1996	2339	469	254	215	470
	2006	1079	183	92	91	220
США	1996	1293	701	278	423	592
	2006	1511	612	158	454	494
Россия	1996	1683	411	214	197	367
	2006	2270	531	87	444	502
Латвия	1996	1424	528	211	317	648
	2006	1342	627	140	487	220

Оси координат пространства ценностных ориентаций

Тематическая часть опросников «Role of Government» 1996 и 2006 гг. состояла соответственно из 60 и 59 вопросов. В наборы ответов входили как содержательные ответы, так и позиции типа «затрудняюсь ответить», «не могу выбрать», «нет ответа».

Для вычисления эмпирических показателей социальной динамики и ценностной неоднородности общества использовались только содержательные ответы.

На первом этапе из множества содержательных ответов на вопросы с помощью *факторного анализа методом главных компонент* было выделено пять блоков взаимосвязанных позиций. Затем была построена компонентная матрица. Для этого в каждом из блоков было выделено от одной до трех позиций, которые наиболее сильно коррелировали с соответствующей главной компонентой и с остальными позициями, входящими в данный блок. При определении набора этих позиций мы стремились к тому, чтобы минимальный набор

позиций, входящих в компонентную матрицу объяснял как можно большую долю суммарной дисперсии.

Всего было отобрано 10 позиций.

Выбранные позиции касались вопросов контроля цен, степени регулирования бизнеса, расходов на здравоохранение, помощи безработным, обеспечения стариков, обеспечения жильем нуждающихся, поддержки правопорядка, отношения респондента к обещаниям политиков и степени своей информированности о политике.

Значения компонентной матрицы, построенной из этих позиций, объяснили 47% суммарной дисперсии.

На втором этапе множество ответов по выделенным десяти позициям (как ранее «первичное» множество) было подвергнуто факторному анализу методом главных компонент.

В результате удалось выявить следующие три оси пространства ценностных ориентаций респондентов исследуемых четырех стран.

1. Первая ось отражает отношение респондентов к роли государства в социально-экономической сфере (государство как поставщик общественных благ versus государство-«ночной сторож»).

2. Вторая ось связана с отношением респондентов к политической активности (пассивность, отказ от участия в политике versus активное участие в принятии политических решений).

3. Третья ось характеризует выбор респондентов между культурой *модернити* и культурой *постмодерна* по Инглхарту (акцент на закон, порядок и защиту границ versus внимание к культуре и экологии).

Таким образом, ценностные ориентации отдельных респондентов, а также тех или иных социальных групп оказалось возможным представить в виде векторов трехмерного пространства, натянутого на описанные выше оси.

Для оценки значения такого вектора на первой оси требуются ответы на шесть вопросов, на второй оси – двух вопросов и на третьей – одного³.

Вычисление вектора ценностных ориентаций проводилось по следующей процедуре.

Набор содержательных ответов на каждый вопрос представлял собой батарею высказываний, организованных по принципу лайкертовой шкалы – от рез-

³ Использование в третьей оси только одно вопроса (о необходимости расходования больших средств на поддержание правопорядка) объясняется тем, что поддержка этой позиции во всех исследованных нами странах очень тесно коррелирует с отрицанием необходимости увеличения финансовой поддержки культуры, защиты окружающей среды и т.п.

кого отрицания/несогласия до полной поддержки/согласия (иногда через нейтральное высказывание, например, «ничего не следует менять», «оставить так, как есть»). Каждому из ответов присваивался индекс от 0 до 3; нейтральная позиция – 1,5. Наборы вопросов (утверждений), относящихся к первой и второй осям, были идеологически неоднородными.

Для первой оси («Роль государства в социально-экономической сфере») в пяти случаях респондентам предлагалось поддержать (не поддержать) *усиление* роли государства (например, «Государство должно обеспечивать достойным жильем тех, у кого его нет»). В одном случае они, напротив, должны были поддержать (не поддержать) *ослабление* роли государства («Государство должно меньше регулировать бизнес»). Для данной оси система индексации ответов строилась так. Ответы на вопрос об *ослаблении* роли государства индексировались от 0 до 3 (0 – полностью не поддерживаю, 3 – полностью поддерживаю), а ответы на вопросы об *усилении* роли государства – от 3 до 0 (3 – полностью не поддерживаю, 0 – полностью поддерживаю).

Для второй оси («Политическая активность граждан») оценка ответов на вопрос об отношении к массовым акциям протеста индексировались от 0 до 3 (0 – резко отрицательное, 3 – совершенно положительное), а оценки двух оставшихся позиций – «Другие лучше меня информированы в политике» и «Политики держат свои обещания» – от 3 до 0 (3 – полное согласие, 0 – категорическое несогласие).

Для третьей оси ответы на вопрос индексировались от 3 до 0 (0 – полное согласие, 3 – категорическое несогласие).

Усредненная позиция респондентов той или иной социальной группы (A^i) для каждого из вопросов (Q^i) рассчитывалась по формуле:

$$A^i = \frac{\sum_{k=1}^N A^j P_k}{N}, \quad (1)$$

где A^j – индекс j -го ответа в вопросе Q^i ; P_k – доля людей, выбравших ответ A^j ; N – число ответов на вопрос Q^i . Деление на N использовалось для нормирования усредненных позиций по разным вопросам по единице.

Суммарная оценка по каждой из осей (значение вектора ценностных ориентаций по соответствующим осям) рассчитывалась как нормированная по единице сумма усредненных позиций по всем (R) вопросам, относящимся к данной оси:

$$V = \frac{\sum_{i=1}^R A^i}{R}. \quad (2)$$

Значение вектора ценностных ориентаций по *первой оси* «Роль государства в социально-экономической сфере» (V_G) равна нулю при полной поддержке идеи усиления государственного влияния на социально-экономические процессы и единице при полной поддержке идеи уменьшения роли государства в этой области.

Значение вектора ценностных ориентаций по *второй оси* «Политическая активность граждан» (V_P) равна нулю при полном отрицании важности активного участия в политической жизни и единице при твердой убежденности в том, что активное участие в политической жизни – дело важное.

Значение вектора ценностных ориентаций по *третьей оси* «Модернити vs постмодерн» ($V_{m/pm}$) равна нулю при решительном приоритете ценностей модернити (поддержание порядка и пр.) с ценностями постмодерна (культуры, экологии и т.п.), тогда как единица свидетельствует о столь же решительном и твердом предпочтении ценностей постмодерна.

Вектор ценностных ориентаций группы g общества S на момент времени t имеет вид

$$W_{St}^g = \begin{pmatrix} V_G^g \\ V_P^g \\ V_{m/pm}^g \end{pmatrix}_{St}. \quad (3)$$

Вектор ценностных ориентаций общества S в целом на момент времени t выражается формулой

$$W_{St}^T = \begin{pmatrix} V_G^T \\ V_P^T \\ V_{m/pm}^T \end{pmatrix}_{St}. \quad (4)$$

Количественные показатели ценностной неоднородности и социальной динамики исследуемых стран

Ценностная неоднородность общества в каждой из рассматриваемых стран в 1996 и 2006 гг. (VHS_{1996} и VHS_{2006}) рассчитывалась как характерное для соответствующего года расстояние между векторами ценностных ориентаций среднего и рабочего класса:

$$VHS_{1996} = \sqrt{(V_G^{MC\ 1996} - V_G^{L\ 1996})^2 + (V_P^{MC\ 1996} - V_P^{L\ 1996})^2 + (V_{m/pm}^{MC\ 1996} - V_{m/pm}^{L\ 1996})^2}, \quad (5)$$

$$VHS_{2006} = \sqrt{(V_G^{MC 2006} - V_G^{L 2006})^2 + (V_P^{MC 2006} - V_P^{L 2006})^2 + (V_{m/pm}^{MC 2006} - V_{m/pm}^{L 2006})^2}. \quad (6)$$

Социальная динамика общества в каждой из рассматриваемых стран за период 1996–2006 гг. ($SD_{2006-1996}$) рассчитывалась как расстояние между векторами ценностных ориентаций данного общества в целом в 2006 и 1996 гг.:

$$SD_{2006-1996} = \sqrt{(V_G^T 2006 - V_G^T 1996)^2 + (V_P^T 2006 - V_P^T 1996)^2 + (V_{m/pm}^T 2006 - V_{m/pm}^T 1996)^2}. \quad (7)$$

Результаты

Оценки ценностной неоднородности и социальной динамики приведены в табл. 2 и на рис. 1.

Таблица 2. Показатели ценностной неоднородности внутри общества и социальной динамики в Германии, США, России и Латвии

	Ценностная неоднородность общества		Социальная динамика общества в 1996–2006 гг.
	1996 г.	2006 г.	
Германия	0,060	0,063	0,185
США	0,057	0,060	0,134
Россия	0,039	0,022	0,130
Латвия	0,166	0,052	0,207

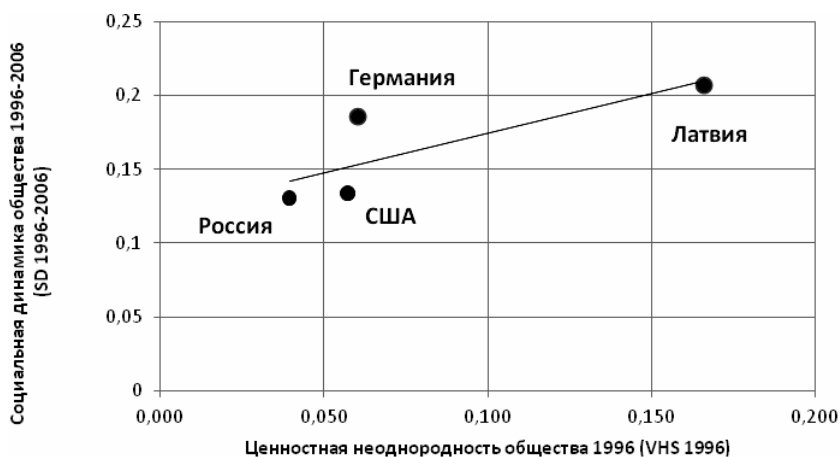


Рис. 1. Зависимость социальной динамики от ценностной неоднородности общества

Как видно из диаграммы, соотношению между ценностными неоднородностями, имевшими место в рассматриваемых странах в 1996 г.,

$$VHS_{Латвия}^{1996} > VHS_{Германия}^{1996} > VHS_{США}^{1996} > VHS_{Россия}^{1996},$$

соответствует следующее соотношение между социальной динамикой в этих странах:

$$SD_{Латвия}^{2006-1996} > SD_{Германия}^{2006-1996} > SD_{США}^{2006-1996} > SD_{Россия}^{2006-1996}.$$

Таким образом, первая из подлежащих проверке гипотез (см. выше) подтвердилась.

Вторая и третья гипотетические характеристики связей между ценностной неоднородностью и социальной динамикой эмпирического подтверждения не получили. Суть этих предположений сводилась к тому, что описанные только что соотношения будут наблюдаться в обществах со зрелым достижительным поведением и, как следствие, с достаточно стабильным уровнем ценностной неоднородности. Что же касается стран с относительно незрелым достижительным поведением и – предположительно, как следствие этого – с неустойчивой ценностной неоднородностью, то представлялось, что характерная для них нестабильная ценностная неоднородность может значительно ослабить или вообще заблокировать тренд социальных изменений.

Из всех предположений, упомянутых в предыдущем абзаце, реальной оказалась только стабильность ценностной неоднородности в Германии и США и ее нестабильность в России и Латвии.

Как видно из табл. 2, за десятилетие 1996–2006 гг. показатели разрыва в ценностных ориентациях между средним и рабочим классами в Германии и США практически не изменились.

Между тем, в России это показатель за тот же период снизился примерно в 2, а в Латвии – в 3 раза. Такое сокращение не привело, однако, к блокаде тренда социальных изменений: в Латвии он был выражен сильнее, чем в остальных трех рассматриваемых странах, а в России был ближе к США, чем этого можно было бы ожидать исходя из соотношения показателей ценностной неоднородности в данных странах в начале рассматриваемого десятилетия. Действительно, несмотря на то, что в 1996 г. американский показатель ценностной неоднородности бы выше российского в 1,5 раза, показатель социальной динамики в США за 1996–2006 гг. был лишь немногим выше, чем в России.

Эти обстоятельства наталкивают на мысль, что при построении гипотезы мы недооценивали силу влияния ценностной неоднородности на социальную динамику. В действительности она оказалось мощнее, чем мы думали.

Полученные результаты являются сугубо предварительными. Твердо утверждать что бы то ни было на основании крайне скромной статистики данного этапа исследования нельзя. Выявленные зависимости нуждаются в проверке на значительно более широком поле, включающем существенно большее число стран.

Литература

Григорьев Л., Салмина А., Кузина О. Российский средний класс: анализ структуры и финансового поведения. М., 2009.

Григорьев Л.М., Макаренко Б.И., Салмина А.А., Шаститко А.Е. Средний класс после кризиса. М., 2010.

Горшков М.К., Тихонова Н.Е. Средний класс в современной России. М., 2008.

Иноземцев В.Л. Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. М., 2009.

Коллинз Р. Четыре социологических традиции. М.: Территория будущего, 2009.

Малева Т.М. Россия в поисках среднего класса // Неприкосновенный запас. 2007. № 3. С. 64–78.

Урнов М.Ю. Динамика массовой агрессивности в сообществах с различным уровнем развития достигательного поведения. Статья 1 // Общественные науки и современность. 2008. № 4. С. 132–146.

Шкартан О.И. Государственная социальная политика и стратегии поведения средних слоев: Препринт WP7/2005/01. М.: ГУ ВШЭ, 2005.

Almond G.A. Comparative Political Systems // The Journal of Politics. 1956. Vol. 18. № 3. P. 391–409.

Gerteis J. Political Alignment and the American Middle Class, 1974–1994 // Source: Sociological Forum. 1998. Vol. 13. № 4. P. 639–666.

Giddens A. The Class Structure of the Advanced Societies. 1973.

Parsons T., Shils A. Categories of the Orientation and Organization of Action // Toward a General Theory of Action. 1965. P. 47–109.

Wolfe A. Middle-Class Moralities // The Wilson Quarterly. 1993. Vol. 17. № 3. P. 49–64.

Введение

Для ученых и политиков многих стран становится очевидным тот факт, что необходимым условием экономического роста и процветания является переход экономики в инновационную фазу развития. Инновационная экономика, способная генерировать массовый поток нововведений, особенно требовательна к культурной среде, к науке, образованию, условиям для свободы творчества, предпринимательства, развития как интеллекта и креативности, так и способностей успешно внедрять инновации в условиях рыночной экономики. Для России это означает необходимость серьезных институциональных преобразований, преодоления культурного барьера.

Согласно «INSEAD' Global Innovation Index 2009/10 Report», Россия занимает 55-е место в мировом рейтинге инновационной активности. Отметим, что Китай занимает 41-е место, обгоняя Россию. Это обусловлено, по мнению российского социолога А.А. Давыдова, системным подходом к инновационному развитию Китая [Давыдов, 2010]. Индексы способности к производству и внедрению инноваций (Innovation Capacity Index) Китая и России свидетельствуют о том, что инновационный потенциал России используется недостаточно.

Основные характеристики социальных инноваций, которые как минимум должны идти параллельно с инновациями технологическими (а лучше опережать их, расчищая им путь), – их *культурная и социально-психологическая природа*. Социальные инновации – это, прежде всего, новые социально-экономические институты, результат реформирования, изменения «правил игры», типичных моделей поведения.

Считается, что социальные нововведения осуществляются особенно трудно, поскольку неопределенность их параметров и результатов позволяет имитировать требуемые изменения без фактической реализации (что в России довольно часто и происходит).

¹ Статья подготовлена при поддержке Научного фонда НИУ ВШЭ (проект № 10-01-0088).

От чего зависит нежелание социальных инноваций и сопротивление им? Во-первых, от того, что предметом изменений в этих нововведениях становятся сами люди, их статус, привычки, установки, поведение, их ценности и представления. Во-вторых, от традиционного уклада общества, его социальных институтов, сложившейся экономической и политической системы, моделей отношений между людьми. За всем этим стоят: культура как смыслообразующий конструкт (ценности и имплицитные теории) и особенности социальной психологии.

Исследования в области кросс-культурной психологии и смежных дисциплинах указывают на то, что базовые ценности культуры влияют не только на экономическое развитие, состояние здоровья популяции, продолжительность жизни, ощущение благополучия и счастья, но и на изобретательность и инновационные диспозиции личности [Inglehart, Baker, 2000; Diener et al., 2000; Shane, 1992, 1995].

Связь между культурными ценностями, с одной стороны, и инновационностью и изобретательностью членов данного общества, с другой, недостаточно изучена. Результаты исследований в США [Shane, 1992] показали, что индивидуалистические и неиерархические («горизонтальные») общества более изобретательны и более склонны к инновациям. В исследовании С. Доллингера с соавторами [Dollinger et al., 2007] было показано, что более креативные студенты имеют иную систему ценностей, чем их однокурсники. В другом международном исследовании было выявлено, что оригинальность и инновативность зависят от социокультурного контекста [Kharkurin, Motalleebe, 2008].

Для более глубокого понимания креативности и инновационности они должны изучаться в контексте взаимодействия индивидуальных и социокультурных переменных. Социальная психология креативности возникла не ранее конца 80-х – начала 90-х годов XX в. [Amabile, 1996; Harrington, 1990]. В зарубежных кросс-культурных исследованиях имплицитных теорий креативности на Западе (США, Европа) и Востоке (Китай, Япония, Корея) были выявлены явные несовпадения: на Западе непременными атрибутами креативности и инноваций выступают *изобретательность, новизна, оригинальность, ориентация на самовыражение*, в то время как на Востоке любая инновация понимается как *интерпретация существующей традиции*.

В эмпирических исследованиях имплицитных теорий креативности учителей в США и Китае были найдены как сходства, так и различия, которые заключались, прежде всего, в том, что в Китае в понятие креативности не входили такие качества, как *эстетические вкусы, чувство юмора*, но входили

такие характеристики, как *честность, уважение старших, ответственность и коллективистские ориентации* [Rudowicz, Yue, 2000]. В России проводились психологические исследования оценки учителями понятия «хороший ученик», которые показали, что по степени желательности первое место делят такие качества, как *дисциплинированность и усидчивость*, далее следовали *любопытность и самостоятельность*; как нежелательные указывались *инициативность, «себе на уме», дерзость* [Ефименко, Хван, 2006].

Мы решили проверить в серии социально-психологических и кросс-культурных исследований универсальность выявленных зарубежными исследователями закономерностей.

Эмпирическое исследование взаимосвязи ценностей культуры с отношением студентов к инновациям

Ценности, доминирующие в обществе — это главный элемент культуры, и ценностные приоритеты индивидов реализуются в основных целях поведения. В настоящее время наиболее популярным и активно используемым подходом к исследованию ценностей в психологии является подход Ш. Шварца [Schwartz, Bilsky, 1987, 1990].

Основываясь на теоретических и эмпирических исследованиях, Шварц сгруппировал ценности в десять блоков (типов мотивации), которые организованы в ценностно-мотивационные оппозиции, расположившиеся на двух биполярных осях: Открытость изменениям (*стимуляция, самостоятельность*) – Сохранение (*традиция, конформность, безопасность*) и Самоутверждение (*власть, достижение, гедонизм*) – Выход за пределы своего Я (*универсализм, благожелательность*) [Schwartz, Bilsky, 1987; Schwartz, Bardi, 2001; Лебедева, 2001].

Цели исследования:

- 1) выявить межкультурные различия в ценностях и установках по отношению к инновациям;
- 2) выявить взаимосвязь ценностей и отношения к инновациям в трех культурных группах (русские, канадцы и китайцы);
- 3) провести кросс-культурную проверку универсальности и специфичности связей ценностей культуры и отношения к инновациям в студенческих выборках из разных культур.

Теоретическая гипотеза: ценности индивидов взаимосвязаны с их отношением к инновациям, и характер этой взаимосвязи обусловлен культурой.

Участники исследования: 444 респондента; из них 137 русских студентов Высшей школы экономики (Москва, Россия), 207 студентов Саскатчеванского университета (Саскатун, Канада), 100 студентов Харбинского педагогического университета (Харбин, Китай).

В опросник вошли методики:

1) метод культурных ценностных ориентаций Ш. Шварца (SVS57) на английском, русском и китайском языках;

2) авторская методика «Иновативные качества личности» [Лебедева, Тарарко, 2009].

Обработка данных проводилась с помощью пакета *SPSS 11.0*.

Результаты исследования

В исследовании обнаружены межкультурные различия в индивидуальных ценностях российских, канадских и китайских студентов: российские студенты больше предпочитают ценности Открытости изменениям и Самоутверждения, канадские студенты – ценности Открытости изменениям и Выхода за пределы Я, а китайские студенты – ценности Сохранения и Выхода за пределы Я.

Выявленные межкультурные различия в ценностных приоритетах отражают различия по линии «традиционализм – модернизм», где китайская культура располагается ближе к полюсу традиционализма (ценности Сохранения и Выхода за пределы Я, служащие интересам группы), российская культура отражает ценности модернизации, т.е. ценности индивидуального успеха (ценности Самоутверждения и Открытости изменениям), а канадская культура на этом континууме ближе к полюсу постмодернизма (ценности Открытости изменениям и Выхода за пределы Я, выражающие как интересы индивида, так и группы).

Межгрупповое сравнение установок по отношению к инновациям показало, что у российских и канадских студентов значимо выше такие показатели, как креативность, риск ради успеха и общий Индекс иновативности личности, чем у китайских.

Эти различия можно объяснить тем, что новизна не является большой ценностью в культурах Востока, по сравнению с культурами Запада. Западная концепция креативности прежде всего связана с инновацией, в то время как восточная включает в себя скорее новую интерпретацию традиции, чем ее разрушение [Lubart, 1999; Raina 1999].

Связаны ли выявленные межгрупповые различия в показателях отношения к инновациям с различиями в индивидуальных ценностях, и являются ли эти связи универсальными, т.е. тождественными во всех группах?

Для проверки гипотез мы проделали корреляционный анализ по методу Спирмена для каждой выборки, результаты которого представлены в табл. 1–3 (указаны только значимые корреляции).

Таблица 1. Взаимосвязь ценностей с отношением к инновациям (русская выборка)

	Креативность	Риск ради успеха	Ориентация на будущее	Индекс инновативности
Безопасность	-0,204*			
Конформность	-0,177*	-0,190*		-0,205*
Традиция	-0,332***	-0,260**	-0,225**	-0,352***
Благожелательность				
Универсализм				
Самостоятельность	0,337***	0,175*	0,232**	0,309***
Стимуляция	0,405***	0,415***	0,169	0,408***
Гедонизм			-0,230**	
Достижение		0,194*		0,191*
Власть			-0,188*	
СОХРАНЕНИЕ	-0,421***	-0,344***	-0,227**	-0,428***
ОТКРЫТОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯМ	0,492***	0,406***	0,279***	0,482***
ВЫХОД ЗА ПРЕДЕЛЫ Я				
САМОУТВЕРЖДЕНИЕ	0,179*	0,181*	-0,171*	

Примечание: *** – $p < 0,001$, ** – $p < 0,01$, * – $p < 0,05$.

У россиян с установками по отношению к инновациям позитивно взаимосвязаны ценности Открытости изменениям (*самостоятельность, стимуляция*), а негативно – ценности Сохранения (*безопасность, конформность, традиция*). Противоречивые связи демонстрируют ценности Самоутверждения (*власть, достижение, гедонизм*) – они позитивно связаны с индексами креативности и риска ради успеха и негативно – с ориентацией на будущее.

Таблица 2.

Взаимосвязь ценностей с отношением к инновациям (канадская выборка)

	Креативность	Риск ради успеха	Ориентация на будущее	Индекс инновативности
Безопасность				
Конформность				
Традиция				-0,167(*)
Благожелательность		-0,171*		-0,182**
Универсализм				
Самостоятельность	0,358***		0,165*	0,268***
Стимуляция	0,191**	0,234***	0,160*	0,251***
Гедонизм				
Достижение				
Власть		0,145(*)		
СОХРАНЕНИЕ	-0,187(**)			-0,139(*)
ОТКРЫТОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯМ	0,340***	0,232***	0,213**	0,344***
ВЫХОД ЗА ПРЕДЕЛЫ Я				
САМОУТВЕРЖДЕНИЕ				

Примечание: *** – $p < 0,001$, ** – $p < 0,01$, * – $p < 0,05$.

У канадских студентов с установками по отношению к инновациям позитивно взаимосвязаны ценности Открытости изменениям (*самостоятельность, стимуляция*), а негативно – ценности Сохранения (*традиция*) и ценности благожелательности.

У китайских студентов с установками по отношению к инновациям позитивно взаимосвязаны ценности *стимуляции* и ценностная оппозиция «Открытость изменениям», а негативно – ценности *безопасности, конформности* и в целом, оппозиция «Сохранение».

Далее мы проверили универсальность взаимосвязей ценностей – оппозиций в методологии Шварца с Индексом инновативности личности во всех выборках с помощью множественного регрессионного анализа по методу *step-wise* (см. табл. 4).

Таблица 3.

Взаимосвязь ценностей с отношением к инновациям (китайская выборка)

	Креативность	Риск ради успеха	Ориентация на будущее	Индекс инновативности
Безопасность	-0,296**			-0,229*
Конформность	-0,215*			
Традиция				
Благожелательность				
Универсализм				
Самостоятельность	0,227*			
Стимуляция	0,318***	0,368***		0,288**
Гедонизм				
Достижение				
Власть				
СОХРАНЕНИЕ	-0,323***	-0,203*		-0,263**
ОТКРЫТОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯМ	0,352***	0,373***		0,316**
ВЫХОД ЗА ПРЕДЕЛЫ Я				
САМОУТВЕРЖДЕНИЕ				

Примечание: *** – $p < 0,001$, ** – $p < 0,01$, * – $p < 0,05$.**Таблица 4.**

Взаимосвязь ценностей – оппозиций и индекса инновативности

Группы	Зависимая переменная	Независимые переменные				R^2
		Сохранение (β)	Открытость изменениям (β)	Выход за пределы Я (β)	Самоутверждение β	
Вся выборка	Индекс инновативности		0,6***			0,23
Россияне	Индекс инновативности	-0,18*	0,40***			0,33
Канадцы	Индекс инновативности		0,38***			0,14
Китайцы	Индекс инновативности		0,43***	0,30**		0,24

Примечание: *** – $p < 0,001$, ** – $p < 0,01$, * – $p < 0,05$.

Согласно нашим данным, универсальным является то, что с Индексом инновативности личности в общей, российской, канадской и китайской выборках связаны ценности Открытости изменениям. Эти результаты согласуются с данными предыдущих исследований [Dollinger, Burke, Gump, 2007; Лебедева, 2009] и свидетельствуют о близком к универсальности характере этой взаимосвязи. Культурная специфика проявляется в том, что в китайской выборке инновациям способствуют ценности «Выхода за пределы Я» и не наблюдается связей между ценностью самостоятельности и отношением к инновациям, как в российской и канадской выборках.

В российской и канадской выборках ценности *самостоятельности* значимо более выражены, чем в китайской, и позитивно связаны с такими показателями отношения к инновациям, как креативность, риск ради успеха, ориентация на будущее и Индексом инновативности личности. Ценности *самостоятельности* – источник креативности в западноевропейской традиции, побуждают к инновациям и способствуют продуцированию новых решений в условиях кризисов, с которыми сталкиваются общества. Поведение, основанное на этих ценностях, внутренне мотивировано, оно способствует удовлетворению индивидуальных потребностей без ущемления интересов других людей и редко несет угрозу социальной гармонии. В китайской выборке ценности *самостоятельности* выражены намного слабее и не связаны с инновативными установками студентов, позитивная связь есть только с ценностями *стимуляции* (ценности разнообразия, ощущения полноты жизни).

На наш взгляд, эти различные взаимосвязи ценностей и отношения к инновациям могут свидетельствовать о том, что мотивация инновационной деятельности в разных культурах может опираться на разные ценностные приоритеты. Так, в более модернизированных культурах (канадской и российской) мотивировать людей к инновациям могут ценности, отражающие самостоятельность и активность индивида, в более традиционной китайской культуре эти ценности менее выражены и не могут служить основой мотивации инновационной деятельности. Во всех трех культурах мощной мотивационной силой стремления к инновациям являются ценности *стимуляции* (потребность в разнообразии, новизне). Препятствуют инновационной деятельности во всех трех культурах ценности Сохранения (*традиция, конформность, безопасность*). Данные результаты нуждаются в дополнительной проверке, но в любом случае наличие культурно-специфических связей ценностей и инновативных установок не только подтверждает нашу теоретическую гипотезу, но и ставит практическую проблему внедрения инноваций с учетом культурной специфики.

Выводы.

1. Выявлены межкультурные различия в индивидуальных ценностных приоритетах и установках по отношению к инновациям у российских, канадских и китайских студентов.

2. Ценности индивидов взаимосвязаны с их отношением к инновациям, и характер этой взаимосвязи обусловлен культурой.

3. Связи ценностей и установок по отношению к инновациям имеют как универсальный, так и культурно-специфический характер, обусловленный ценностными приоритетами членов данной культуры.

В заключение следует отметить, что ценности индивидов, несомненно, взаимосвязаны с инновативными установками личности, и эта взаимосвязь опосредована культурной социализацией. Очевидно и то, что в основе инновативных установок лежат ценности, выражающие интересы индивида – ценности **Открытости изменениям**, и это, похоже, универсальный закон – чтобы создавать что-то новое, личность должна ценить самостоятельность и разнообразие.

На сегодняшний день, как показывает наше исследование, отношение российских студентов к инновациям более позитивно, чем отношение китайских студентов (при том, что инновационная активность Китая на государственном уровне в разы превышает аналогичную активность России). Возможно, при разработке соответствующих программ развития и внедрения инноваций не учитывается культурная специфика России, и меры, стимулирующие инновационную деятельность, не опираются на ценностные приоритеты граждан современной России. Согласно нашим данным, мотивация инновационной деятельности в России нуждается в большем развитии, стимуляции и поощрении самостоятельности и активности личности, что отражается в выявленных ценностных приоритетах российской молодежи.

Литература

Давыдов А.А. Модернизация России, полезный опыт Китая и теория сложных систем. М.: РОС, 2010. (http://www.ssarss.ru/files/File/info/Modernization_Russia.pdf <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/336568.html>).

Ефименко О.Г., Хван А.А. Ученик глазами учителя: опыт анализа ценностных ориентаций педагогов // Актуальные проблемы прикладной психологии: Материалы конференции. Калуга, 2006. С. 82–85.

Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. М.: ИМЭМО РАН, ГУ ВШЭ, 2008.

Лебедева Н.М. Ценности и отношение к инновациям: межкультурные различия // Психологический журнал. 2009. № 6. С. 81–92.

Лебедева Н.М. Ценностно-мотивационная структура личности в русской культуре // Психологический журнал. 2001. Т. 22. № 3. С. 26–36.

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

Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Методика исследования отношения личности к инновациям // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2009. № 4 (23): Педагогика, психология, социология и методика их преподавания: В 2-х ч. Ч. 2. С. 89–96.

Лебедева Н.М., Ясин Е.Г. Культура и инновации: к постановке проблемы // Форсайт. 2009. №2 (10). С. 16–26.

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

Diener E. Suh (eds.) Culture and Subjective Well-being. L., 2000.

Dollinger S.J., Burke Ph.A., Gump N.W. Creativity and Values // Creativity Research Journal. 2007. Vol. 19. № 2–3. P. 91–103.

Harrington D. The Ecology of Human Creativity: A Psychological Perspective // Runco M.A., Albert R.S. (eds.) Theories of Creativity. Sage, 1990. P. 143–169.

Harrison L.E., Huntington S.P. (eds.) Culture Matters: How Values Shape Human Progress. N.Y.: Basic Books, 2000.

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

Kharkhurin A., Motalleebi S.N.S. The Impact of the Creative Potential of American, Russian, and Iranian College Students // Creativity Research Journal. 2008. 20 (4). P. 404–411.

Lubart T.I. Creativity Across Cultures // Sternberg R.J. (ed.) Handbook of Creativity. Cambridge: Cambridge University Press, 1999. P. 339–350.

Raina M.K. Cross-cultural Differences // Runco M.A., Pritzker R. (eds.) Encyclopedia of Creativity. San Diego, CA: Academic Press, 1999. Vol. 1. P. 453–464.

Rudowicz E., Yue X. Concepts of Creativity: Similarities and Differences among Mainland, Hong Kong and Taiwanese Chinese // Journal of Creative Behavior. 2000. № 25. P. 311–319.

Schwartz S.H., Bardi A. Value Hierarchies Across Cultures: Taking a Similarities Perspective // Journal of Cross-cultural Psychology. 2001. Vol. 32. P. 268–290.

Schwartz S.H., Bilsky W. Toward a Theory of the Universal Content and Structure of Values: Extensions and Cross-cultural Replications // Journal of Personality and Social Psychology. 1990. Vol. 58. P. 878–891.

Schwartz S.H., Bilsky W. Toward a Universal Psychological Structure of Human Values // Journal of Personality and Social Psychology. 1987. Vol. 53. P. 550–562.

Shane S. Why Do Some Societies Invent More than Others? // Journal of Business Venturing. 1992. № 7. P. 29–46.

Shane S., Venkataraman S., Mac-Millan I. Cultural Differences in Innovation Strategies // Journal of Management. 1995. Vol. 21. № 5. P. 931–952.

В.С. Магун
Институт социологии РАН,
М.Г. Руднев
Национальный
исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

БАЗОВЫЕ ЦЕННОСТИ ДВУХ ПОКОЛЕНИЙ РОССИЯН И ДИНАМИКА ИХ СОЦИАЛЬНОЙ ДЕТЕРМИНАЦИИ¹

Введение

Задача настоящей работы – проследить, какие изменения в базовых ценностях россиян произошли под влиянием социальных изменений, связанных с переходом от советского к современному российскому обществу.

Этот вопрос будет исследован применительно к базовым ценностям, измеренным по методологии Ш. Шварца. Шварц выстраивает иерархию ценностных показателей, которые на наиболее интегральном уровне объединяются в две ценностных оси «Открытость изменениям – Сохранение» и «Забота о людях и природе – Самоутверждение» [Schwartz, 1992].

Мы предполагаем, что социально-культурные трансформации конца 1980-х – начала 1990-х годов в России повлияли на базовые ценности, относящиеся к обеим упомянутым осям. Один из векторов этих трансформаций был связан со снятием барьеров на пути движения людей, товаров и информации и утверждением в российском обществе ценностей открытости изменениям, а другой – с переходом к рыночным отношениям в экономике и легитимизацией ценностей конкурентного индивидуализма.

Исходя из этого можно предположить, что современное российское общество, по сравнению с советским, в большей степени формирует ценности Открытости изменениям и Самоутверждения, в противовес ценностям Сохранения и Заботы о людях и природе.

В известных исследованиях «тихой революции» в Европе Р. Инглхарт продемонстрировал, как изменения в социально-экономических условиях жизни

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Социально-педагогическое исследование базовых ценностей и субъективного благополучия российского подрастающего поколения и анализ факторов, влияющих на их формирование», проект № 09-06-00277а. Авторы благодарны В.Е. Гимпельсону, Л.А. Окольской и Е.В. Щедриной за ценные советы и замечания.

в европейских странах привели к сдвигу ценностей людей в сторону постматериализма. Для этого он использовал, в частности, сравнительные данные о ценностях разных поколений европейцев, находящихся в одном и том же возрасте, но опрошенных в разные периоды развития их стран [Inglehart, 1997, p. 108–159].

Для решения нашей задачи в идеале тоже нужно было бы сравнить ценности разных поколений россиян, находящихся в одном и том же возрасте, но опрошенных в разные эпохи развития российского/советского общества. Такими данными мы, к сожалению, не располагаем и вынуждены использовать косвенные, обходные пути.

Одним из таких косвенных приемов могло бы стать сравнение ценностей людей разных возрастов, опрошенных в один и тот же момент времени. Мы рассуждаем следующим образом: на формирование ценностей старшего поколения нынешних россиян (тех, кому 62 года или больше) повлияло их длительное пребывание в советском обществе, а также 20-летнее пребывание в новых социальных условиях постсоветского российского общества. Формирование же ценностей молодого поколения россиян (тех, кто не старше 23 лет) целиком протекало только в условиях постсоветской России. И таким образом, сравнение ценностей этих двух возрастных групп покажет ту ценностную разницу, которая вызвана отличием советского социума (стаж жизни в котором имеется у пожилых людей, но отсутствует у молодежи) от условий жизни в постсоветском российском обществе. (Эта разница связана не только с самим фактом пребывания в советском обществе, но также и с тем, что данный опыт предшествовал постсоветскому и поэтому влиял на ценности сильнее, чем опыт последних 20 лет.)

Трудность состоит в том, что простое сравнение ценностей молодых и пожилых россиян не даст ответа на вопрос об изменении именно социальных влияний, поскольку ценности людей меняются не только в результате социальных воздействий, но и в процессе внутреннего биологического развития индивида (эффекты социогенеза и эффекты онтогенеза). Поэтому мы вынуждены сделать дополнительный шаг и обратиться к сравнению относительных, а не абсолютных значений ценностей молодых и пожилых россиян.

Чтобы перейти к этим относительным значениям, сравним ценности российской молодежи с ценностями ее европейских сверстников, а ценности пожилых россиян – с ценностями пожилых жителей Европы. Логика в основе этой процедуры следующая: мы допускаем, что биологические эффекты возраста во всех странах примерно одинаковы, и, значит, при сравнении сверстников из разных стран мы получим данные о сравнительных социальных («страновых») влияниях на их ценности.

На следующем шаге – сопоставим эти сравнительные влияния у россиян разных возрастов, и это и даст нам искомую информацию об изменении во времени социальных влияний, формирующих ценности. Таким образом, об изменении социальных влияний на ценности будем судить по изменениям относительных (на фоне европейских сверстников) ценностей российской молодежи в сравнении с относительными ценностями пожилых россиян.

Показатели и методика

Ценности в данной статье рассматриваются как убеждения человека в значимости (или важности) лично для него некоторого объекта или явления. Ценность, таким образом, – это синоним равнодушия человека к тому или иному аспекту действительности. Она обычно осознается и переживается в двух случаях: либо в ситуации, когда необходимый для сохранения и развития индивида объект отсутствует, либо в ситуации, когда человек обладает тем, что необходимо, но это обладание не воспринимается как стабильное, раз и навсегда данное. Ценности человека не идентичны его поступкам, но при определенных условиях они могут стать одним из побудителей его практических действий, направленных на воплощение этих ценностей в жизнь. Правда, это лишь одна из их функций; не менее важно воздействие ценностей индивида на его собственные вербальные действия, а через них – и на вербальные и практические действия других людей.

Данная статья посвящена анализу результатов, полученных в ходе опросов, которые были проведены в рамках Европейского социального исследования (ЕСИ) в России и других европейских странах². Эти опросы проводятся по единой программе, и в нашем анализе использовались данные по 32 странам, полученные, в основном, в ходе третьего раунда ЕСИ (2006 г.). Сопоставления стран на первом этапе проводились внутри двух возрастных групп – в группе молодежи в возрасте от 15 до 23 лет (9187 человек) и в группе пожилых людей от 62 лет и старше (12820 человек). В дальнейшем они были дополнены сопоставлениями стран внутри четырех других возрастных групп: лиц в возрасте 24–30 лет (6352 человека), 31–40 лет (10059 человек), 41–50 лет (11203 человека) и 51–61 года (10610 человек).

² Сайт Европейского социального исследования (www.europeansocialsurvey.org). В России Европейское социальное исследование проводится Институтом сравнительных социальных исследований (ЦЕССИ), национальный координатор – кандидат политических наук А.В. Андренкова (www.cessi.ru). Авторы данной статьи входят в научный актив Европейского социального исследования и участвуют в подготовке российской версии анкеты.

В рамках ЕСИ для измерения базовых (конечных, «целевых») ценностей применялась модификация Портретного ценностного вопросника (Portrait Values Questionnaire) Ш. Шварца [Schwartz et. al., 2001]. Как и другие его методики, вопросник построен на основе разработанной Шварцем классификации ценностей, ключевым в ней является выделение 10 ценностных индексов (их называют также «латентными мотивационными типами ценностей») [Schwartz, 1992; Schwartz, Bilsky, 1990]. В связи с тем, что в анкете ЕСИ пришлось использовать сокращенный вариант ценностного вопросника, некоторые из ценностей не удалось при измерении дифференцировать друг от друга, и специальный анализ показал, что более правомерно формировать на основании этих измерений не 10, а только 7 ценностных индексов [Davidov et. al., 2008].

Респондентам предлагалось 21 описание людей, характеризующихся теми или иными ценностями, и каждый из этих «портретов» респондент должен был оценить по шестибальной шкале: «очень похож на меня» (6 баллов), «похож на меня» (5 баллов), «довольно похож на меня» (4 балла), «немного похож на меня» (3 балла), «не похож на меня» (2 балла), «совсем не похож на меня» (1 балл)³ (подробное описание методики см.: [Магун, Руднев, 2008]).

В ходе опроса для каждого респондента был получен 21 показатель значимости тех ценностей «первого (исходного) уровня», что были включены в анкету, по шкале от 1 до 6. Они использовались для вычисления уже упомянутых семи ценностных индексов (ценностей «второго уровня» интеграции); эти производные индексы представляли собой среднюю соответствующих ценностных показателей первого уровня.

Предшествующие исследования Ш. Шварца показали, что семь ценностей «второго уровня» объединяются в четыре более крупные категории (ценности «третьего уровня»), пары которых, в свою очередь, связаны взаимно обратными соотношениями: с ростом значимости одной категории ценностей значимость другой снижается.

К категории «Сохранение» относятся ценности Безопасность и Конформность-Традиция, к противоположной по смыслу категории «Открытость изменениям» относятся ценности Риск-новизна⁴, Самостоятельность и Гедонизм, и эти две категории образуют упомянутую выше первую ценностную ось (относящуюся вместе со второй осью к ценностям «четвертого уровня») – «Открытость изме-

³ Чтобы устранить влияние привычки респондента использовать только какую-то одну часть шкалы, их ответы преобразовывались с помощью рекомендованной Ш. Шварцем процедуры «центрирования».

⁴ В терминологии Ш. Шварца эта ценность называется «стимуляция» (Stimulation).

нениям – Сохранение». Вторая ось – «Забота о людях и природе – Самоутверждение» отражает оппозицию ценностных категорий «Забота о людях и природе» (значимость социального равенства, заботы о ближних и «дальних», а также бережного отношения к окружающей среде) и «Самоутверждения» (значимость власти, богатства, личного успеха).

Результаты и их обсуждение

В табл. 1 представлены результаты сравнения российской молодежи и пожилых людей⁵ с их сверстниками из других европейских стран по семи базовым ценностям. Статистически значимые различия между странами и направление этих различий выявлялись с помощью статистической процедуры для множественных сравнений (ANOVA), применялся критерий Тамхена ($p < 0,05$). Как видно из этой таблицы, российская молодежь по трем базовым ценностям значительно отличается от молодежи большинства других европейских стран, превосходя последнюю по ценности Самоутверждения и уступая по ценности Заботы о людях и природе и ценности Гедонизма.

По четырем другим базовым ценностям российская молодежь значительно отличается от молодежи большинства других европейских стран, но все же по ценностям Безопасности, Конформности-Традиции и Риска-Новизны имеется большое число статистически значимых отличий. Безопасность для молодых россиян более значима, чем для молодежи 14 других стран, а Конформность-Традиция и Риск-Новизна для россиян, наоборот, менее значимы, чем для молодежи ряда других стран.

Рассмотрим теперь приведенные в табл. 1 результаты сравнений тех же ценностей у пожилых людей, проживающих в разных странах. Как видим, по всем составляющим ценностных категорий Открытость изменениям и Сохранение положения пожилых россиян относительно их сверстников в других странах отличается от относительного положения российской молодежи в сторону большей значимости Сохранения и меньшей значимости Открытости. Так, например, если молодежь, в основном, похожа на своих зарубежных сверстников по ценности Конформность-Традиция, то пожилые россияне чаще всего более привержены этой ценности, а также ценности Безопасность, чем их зарубежные сверстники, зато у пожилых россиян, наоборот, резко растет (в срав-

⁵ Возрастные группы, выделяемые при анализе базовых ценностей, не всегда кратны пятилетиям и десятилетиям, поскольку их границы определялись с учетом наиболее заметных ценностных различий между людьми разных возрастов.

нении с молодыми россиянами) частота отставаний от зарубежных сверстников по значимости ценностей Самостоятельность, Риск-Новизна и Гедонизм.

Таблица 1. Число стран, имеющих более высокие, более низкие или равные с Россией средние значения по семи ценностным индексам (европейская молодежь 15–23 лет, 9187 человек и пожилое население Европы 62 лет и старше, 12820 человек)

	Ценностные категории													
	Открытость изменениям				Сохранение				Забота о людях и природе		Самоутверждение			
	Ценностные индексы													
	Самостоятельность		Риск-Новизна		Гедонизм		Безопасность		Конформность-Традиция		Забота о людях и природе		Самоутверждение	
	молодежь	пожилые	молодежь	пожилые	молодежь	пожилые	молодежь	пожилые	молодежь	пожилые	молодежь	пожилые	молодежь	пожилые
Число стран, чьи значения выше, чем в России	1	21	7	25	16	27	0	0	8	0	24	3	0	4
Число стран, не имеющих статистически значимых отличий от России	28	10	23	6	14	4	17	4	22	5	6	21	1	10
Число стран, чьи значения ниже, чем в России	2	0	1	0	1	0	14	27	1	26	1	7	30	17

Что касается ценностей Самоутверждения и Заботы о людях и природе, то здесь *положение пожилых россиян относительно их сверстников из других стран отличается от относительного положения российской молодежи в сторону большей значимости Заботы и меньшей значимости Самоутверждения*. Если российская молодежь ценит заботу меньше, чем ее сверстники из 24 европейских стран, и только с шестью странами не дает значимых различий, то пожилые россияне, наоборот, не отличаются от своих сверстников из 21 страны, а отстают только в трех случаях. По ценности Самоутверждения наблюдается противоположная картина: российская молодежь опережает молодежь почти

всех европейских стран (30 из 31!), а россияне пожилого возраста опережают сверстников только из 17 стран (от сверстников четырех стран отстают, а со сверстниками десяти стран не имеют значимых различий).

По выраженности ценностей, относящихся к категориям Открытость изменениям и Сохранение, с европейскими сверстниками чаще совпадают средние показатели российской молодежи, нежели пожилых россиян. По выраженности же ценностей Заботы о людях и природе и Самоутверждения – наоборот, чаще не дают статистически значимых отличий от европейских сверстников показатели пожилых россиян, нежели российской молодежи.

Исходя из изложенных выше допущений, мы интерпретируем обнаруженные ценностные различия между возрастными группами как свидетельство изменений направленности социальных влияний в нашей стране (по отношению к направленности этих влияний в других европейских странах). Как мы и предполагали, *по сравнению с советским временем (в течение которого прошла большая часть жизни нынешних пожилых россиян) в современной России эти процессы, действительно, сместились в сторону формирования у людей большей приверженности ценностям открытости и самоутверждения и меньшей приверженности ценностям сохранения и заботы о людях и природе*⁶.

Эти выводы согласуются с общей картиной изменений, произошедших в нашей стране при переходе от советского к нынешнему укладу жизни⁷. Революционные события конца 1980-х – начала 1990-х годов были связаны с отказом от коммунистической идеологии, с утверждением идеала свободной личности, с пропагандой реформ и быстрых социальных изменений, со снятием барьеров на пути движения людей и информации и активным проникновением в страну позитивно оцениваемых зарубежных культурных образцов. Все это и входит в число социальных влияний, приведших к усилению у российской молодежи ценностей открытости изменениям и ослаблению консервативных ценностей сохранения, т.е. к тем процессам, которые мы реально наблюдаем по нашим эмпирическим данным.

Отказ от коммунистической идеологии и формирование институтов рыночной экономики привели в нашей стране и к смене транслируемых людям

⁶ Еще раз подчеркнем: чтобы сделать этот вывод, нужны были именно сравнительные данные по России и другим странам. Если напрямую сравнивать россиян разных возрастов, то мы не сможем отделить социальные влияния от онтогенетических. Когда же мы имеем возможность сравнивать жителей *одного и того же возраста*, живущих в разных странах, то биологические (онтогенетические) эффекты возраста как бы выносятся за скобки.

⁷ Понятно, что поскольку речь идет об изменениях социальных влияний в России *в сравнении с другими странами*, то события в российском обществе могут взять на себя только часть необходимого объяснения.

моральных приоритетов: следование личному интересу и участие в конкуренции перешли из разряда осуждаемых в категорию одобряемых ценностей, а забота о благе окружающих, наоборот, потеряла былой нравственный ореол [Магун, 1994]. Этот культурный сдвиг, изменивший характер социализационных воздействий на ценности Заботы о людях и природе – Самоутверждения, и зафиксировали наши данные. Но, кроме того, по-видимому, имело место и более непосредственное влияние на эти ценности со стороны материальных условий жизни. Как показано ранее [Магун, Руднев, 2009, 2010], данный ценностный параметр зависит от уровня материального благополучия: в странах с более низким уровнем национального богатства ценности Самоутверждения выражены сильнее, а ценности Заботы, наоборот, слабее. И поэтому резонно предполагать, что резкое падение уровня жизни в стране в начале 1990-х годов было еще одним мощным социально-экономическим фактором, подтолкнувшим базовые ценности молодых россиян в направлении Самоутверждения.

Чтобы проверить обоснованность наших выводов мы на втором этапе анализа расширили число рассматриваемых возрастных групп и включили промежуточные возрастные группы, т.е. респондентов старше 23 и младше 62 лет.

Если с помощью сравнения людей разных возрастов мы, действительно, определяем формирующие социальные влияния на ценности людей, то тогда естественно допустить, что сила этих влияний будет пропорциональна длительности их воздействия на человека, которая, в свою очередь, прямо зависит от возраста. Чем младше ныне живущий в России респондент, тем меньшее число лет он испытывал воздействие советского общества и, значит, тем меньше его ценности должны отличаться от ценностей 15–23-летней молодежи, которая вовсе не испытала этих воздействий, и чье социальное формирование происходило только в постсоветской России.

Рисунок 1 показывает, что именно так и происходит. На нем применительно к каждой из семи ценностей показано, сколько стран в каждой возрастной группе имеют значение данной ценности более низкое, более высокое или равное российскому. Как и следовало ожидать, баланс этих соотношений постепенно меняется от самой старшей к самой младшей возрастной группе в соответствии с теми различиями между этими крайними группами, которые были описаны выше и представлены в табл. 1.

Так, например, от старших к младшим возрастам уменьшается (или вообще сходит на «нет») число случаев, когда жители других стран опережают россиян по ценностям Открытости (Самостоятельности, Риска-Новизны и Гедонизма) и когда россияне, наоборот, опережают жителей других стран по значи-

мости ценностей Сохранения (Безопасности и Конформности-Традиции). Это – еще один аргумент в пользу сделанного выше вывода о постсоветском сдвиге социальных влияний в сторону ценностей Открытости изменениям (за счет ценностей Сохранения).

И точно также от старших к младшим возрастам постепенно увеличивается число случаев, когда россияне опережают жителей других стран по выраженности ценностей Самоутверждения и когда жители других стран, наоборот, опережают россиян по ценностям Заботы о людях и природе. Это – дополнительное свидетельство в пользу вывода о постсоветском сдвиге социальных влияний в сторону ценностей Самоутверждения (за счет ценностей Заботы о людях и природе)⁸.

Сдвиг постсоветских социальных влияний в сторону формирования большей Открытости изменениям российское общество, в целом, по-видимому, оценит положительно, во всяком случае, к такой оценке подталкивает звучащий в нашем обществе запрос на инновации и творчество.

Что же касается вывода об усилении в постсоветской России социальных влияний, формирующих ценности Самоутверждения, и об ослаблении социальных импульсов, формирующих ценности Заботы о людях и природе, то он созвучен той обеспокоенности, которую выражают сегодня ученые, публицисты и общественные деятели по поводу низкого статуса альтруистических, солидаристских ценностей в российском обществе и, наоборот, чрезмерного акцентирования личного, эгоистического интереса⁹.

⁸ Постепенность изменений можно дополнительно истолковать еще и в том смысле, что у более молодых людей не только сокращалось время пребывания в советском обществе, но и менялось само качество этих воздействий: чем ближе к 1991 г., тем меньше в самих социальных факторах, влияющих на ценности, было «советского» и больше «постсоветского».

⁹ Важно подчеркнуть, что речь идет об усилении не всех индивидуалистических ценностей, а только ценностей Самоутверждения, которые наиболее прямо связаны с конкуренцией между людьми («игрой с нулевой суммой») и потому наиболее явно противостоят ценностям Заботы о людях и природе. Другие индивидуалистические ценности – Гедонизм и Самостоятельность, как видно из табл. 1, выражены у молодых россиян примерно в той же степени, что и у большинства других европейцев (Самостоятельность), или слабее (Гедонизм).

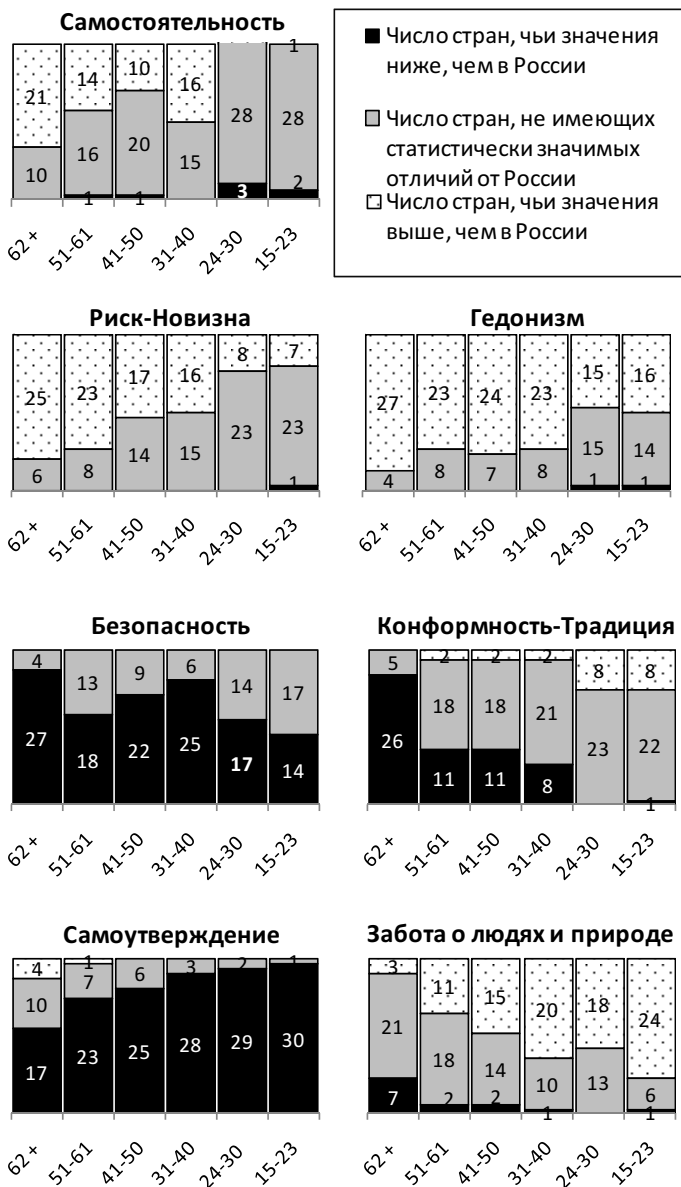


Рис. 1. Число стран, чьи средние показатели по базовым ценностям отстают от российских, опережают их или не дают статистически значимых отличий (данные по разным возрастным группам респондентов)

Литература

Магун В.С. Ценностный реванш в современном российском обществе // Куда идет Россия?.. Альтернативы общественного развития. М.: Интерпракс, 1994.

Магун В.С., Руднев М.Г. Базовые ценности-2008: сходства и различия между россиянами и другими европейцами: Препринт WP6/2010/03. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010. (http://www.hse.ru/data/2010/11/09/1223233543/WP6_2010_03-fff.pdf)

Магун В.С., Руднев М.Г. Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими странами // Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии. 2008. № 1. С. 33–58.

Магун В.С., Руднев М.Г. Сходства и отличия базовых ценностей россиян и других европейцев // Россия в Европе. По материалам международного сравнительного социологического проекта «Европейское социальное исследование» / отв. ред. А.В. Андреевкова, Л.А. Беляева М.: Академия, 2009.

Davidov E., Schmidt P., Schwartz S.H. Bringing Values Back in: The Adequacy of the European Social Survey to Measure Values in 20 Countries // Public Opinion Quart. 2008. Vol. 72. № 3. P. 420–445.

Inglehart R. Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic, and political Change in 43 Societies. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1997.

Schwartz S.H. Universals in Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries // Zanna M.P. (ed.) Advances in Experimental Social Psychology. San Diego, CA: Academic Press, 1992. Vol. 25. P. 1–65.

Schwartz S.H., Bilsky W. Toward a Theory of the Universal Content and Structure of Values: Extensions and Cross-cultural Replications // J. Pers. Soc. Psychol. 1990. Vol. 58. P. 878–891.

Extending the Cross-cultural Validity of the theory of Basic Human Values with a Different Method of Measurement / Schwartz S.H., Melech G., Lehmann A. et al. // J. of Cross-Cultural Psychol. 2001. Vol. 32. № 5. P. 519–542.

СУБЪЕКТИВНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ И ВОЗРАСТ: РОССИЯ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СРАВНЕНИЙ¹

Оценки субъективного благополучия являются важными характеристиками уровня и качества жизни. *Удовлетворенность жизнью* считается когнитивной оценкой человеком его собственной жизни, а ощущение *счастья* – эмоциональной. *Субъективное благополучие* часто трактуется как синтетический показатель, объединяющий обе эти оценки [Бонивелл, 2009]. Термины «субъективное благополучие», «удовлетворенность жизнью», «счастье» отражают разные аспекты нашего восприятия жизни, однако на уровне эмпирических показателей они тесно коррелируют между собой и в этом смысле могут использоваться как синонимы.

Различные международные сравнительные исследования показывают, что Россия – как и другие постсоциалистические страны – отличается низкими значениями субъективного благополучия. В качестве объяснения на первый план выходят снижение уровня жизни, рост безработицы, нерешенные социальные проблемы, политическая нестабильность [Inglehart, 1997; Inglehart, Foa et al., 2008; Guriev, Zhuravskaya, 2007; Андрееenkova, 2009].

Ряд исследователей уделяют внимание влиянию возраста на субъективное благополучие. Одна точка зрения представлена в работах Эстерлина (Easterlin), который считает, что человек достигает максимального счастья в середине своей жизни. Обычно в этом возрасте человек имеет семью, работу, карьеру, максимальный доход. В дальнейшем с возрастом ухудшается здоровье, что сказывается и на общем ощущении счастья. В итоге зависимость имеет форму \cap [Easterlin, 2006]. Альтернативную точку представляют Бланчфлауэр и Освальд.

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Социально-педагогическое исследование базовых ценностей и субъективного благополучия российского подрастающего поколения и анализ факторов, влияющих на их формирование», проект № 09-06-00277а.

Согласно их исследованиям, субъективное благополучие с возрастом меняется U-образно. В молодости человек ощущает себя полным сил, здоровья, надежд. Затем по мере взросления и накопления притязаний и жизненных проблем удовлетворенность жизнью снижается и достигает своих минимальных значений в 40–50 лет, а затем снова начинает повышаться, так как основные притязания либо реализованы, либо потеряли свою актуальность [Blanchflower, Oswald, 2007].

Цель нашей работы – проанализировать связи между возрастом и разными аспектами субъективного благополучия в России и странах Европы.

Эмпирический анализ строится на данных Европейского социального обследования (ESS) за 2006 г., которое охватывает 25 европейских стран. Общая выборка составляет ~ 47000 человек. Выбор года связан с тем, что вопросник данной (третьей) волны включал специальный модуль, посвященный субъективному самочувствию и измерению удовлетворенности различными аспектами жизни.

Ключевыми переменными для нашего анализа являются общие и частные характеристики субъективного благополучия (если общие касаются оценок жизни в целом, то частные – оценок ее отдельных сторон).

Мы начинаем анализ с простого сопоставления средних оценок уровня субъективного благополучия в целом и частных удовлетворенностей для каждой страны. Затем мы группируем страны в соответствии с действующим в них институциональным режимом и сравниваем респондентов между этими группами, контролируя основные индивидуальные характеристики. Для этого используются методы регрессионного анализа.

- Группировка стран выглядит следующим образом:
- Скандинавские страны – Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия;
- Англо-саксонские страны – Великобритания, Ирландия;
- Континентальная Европа – Франция, Швейцария, Бельгия, Германия, Австрия, Нидерланды;
- Средиземноморские страны – Испания, Португалия, Кипр;
- Постсоциалистические страны (кроме России) – Болгария, Венгрия, Латвия, Словения, Румыния, Словакия, Польша, Украина, Эстония;
- Россия.

Субъективное благополучие и его составляющие

Показатель субъективного благополучия часто формируется путем сложения показателей, характеризующих разные его аспекты [Andrews, Withey, 1976]. В частности, Р. Инглхарт использовал индекс субъективного благополучия, соединивший удовлетворенность жизнью (когнитивный компонент) и оценку уровня счастья (эмоциональный компонент) [Inglehart, 1997, p. 391].

Вслед за Инглхартом мы также используем *индекс субъективного благополучия*, объединяющий показатель удовлетворенности жизнью и оценку «счастливости». Средние значения этого сконструированного показателя, а также его составляющих представлены на рис. 1, где страны упорядочены по значению интегрального показателя. В странах с высокими показателями субъективного благополучия (к примеру, в Скандинавских странах) удовлетворенность жизнью практически совпадает с уровнем счастья.

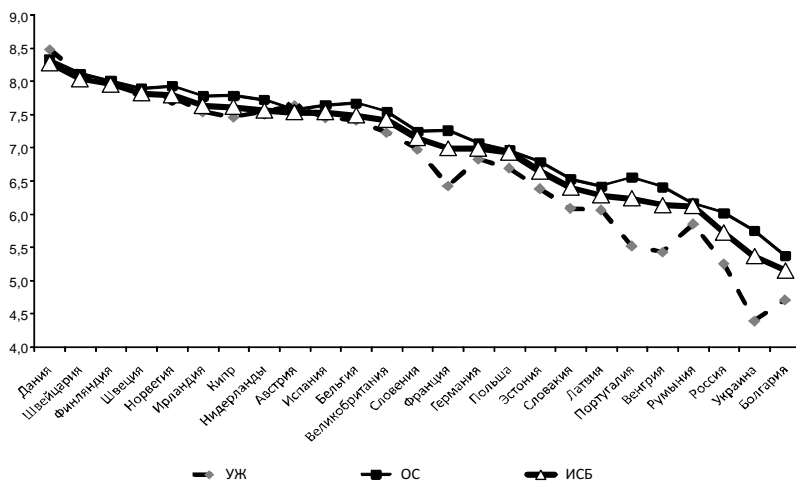


Рис. 1. ИСБ (индекс субъективного благополучия) – 2006 и его составляющие (удовлетворенность жизнью – УЖ и ощущение счастья – ОС), все население, 2006

По мере снижения ИСБ показатели счастья и удовлетворенности жизнью могут расходиться. В частности, в Польше, Португалии, России, Болгарии, Украине, Румынии наблюдаются наибольшие разрывы между этими показателями. Практически везде в правой части графика удовлетворенность жизнью лежит ниже, чем ощущение счастья, т.е. эмоциональная оценка выше рациональной.

Россия на рисунке занимает место в правой части шкалы, опережая лишь Украину и Болгарию.

Возрастная динамика субъективного благополучия

Общий вывод о крайне низкой удовлетворенности жизнью россиян справедлив и при сравнении представителей отдельных возрастных групп: молодых россиян с молодыми европейцами, пожилых – с пожилыми и т.п. В то же время внутристрановые зависимости субъективного благополучия от возраста в России и других странах неодинаковы (рис. 2). Судя по средним показателям, в России наблюдается резкое снижение субъективного благополучия с возрастом, в то время как в Скандинавских и западно-европейских странах оно почти не меняется (постсоциалистические страны демонстрируют тренд, близкий к российскому, но более плавный).

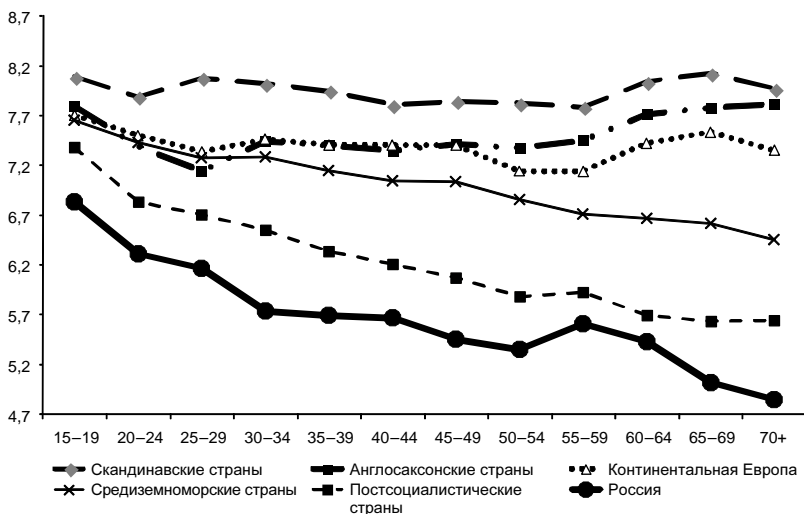


Рис. 2. Индекс субъективного благополучия и возраст

Мы видим, что динамика этого индекса в России и других постсоциалистических странах отличается от той, что наблюдается в «старых» капиталистических странах Европы. Рисунок 2 наглядно показывает, что наиболее удовлетворены жизнью во всех странах, включая Россию, респонденты в возрасте 15–19 лет. В Скандинавских странах при переходе к следующей возрастной группе

наблюдается небольшое снижение, а затем изменений практически нет: молодой человек в возрасте 25 лет ощущает примерно такой же уровень субъективного благополучия, что и 60-летний. В западноевропейских странах траектория возрастных изменений субъективного благополучия более сложная. Максимальный уровень отмечается в 15–24, далее наблюдается постепенное снижение уровня и к 50 годам от достигает нижней точки, после чего субъективное благополучие начинает вновь повышаться.

В то же время в России, в других постсоциалистических странах и в средиземноморских странах чувство благополучия с возрастом неуклонно снижается, а ощущения неблагополучия, наоборот, нарастают. Межстрановые отличия с возрастом драматически увеличиваются: разрыв между российской и западноевропейской линиями, изображенными на рис. 2, возрастает от молодых к самым старшим возрастам более чем в 2 раза.

Причины описанного здесь феномена требуют специального исследования. Представляется, что это может быть связано с возрастной стратификацией на рынке труда (более старшие поколения в России и постсоциалистических странах в силу обесценения человеческого капитала часто находятся в менее выигрышном положении), а также с более слабой социальной политикой в постсоциалистических обществах и более низким, чем в «старых» капиталистических странах, пенсионным обеспечением. Действительно, в экономически более развитых странах заработная плата с возрастом растет, а в России – падает. В частности, А. Бессуднов показывает (на данных ISSP-2006), что максимальную заработную плату занятое население России, Латвии, Польши имеет в 35–40 лет, тогда как в Швейцарии, Германии, Франции, Нидерландах – после 50 лет [Bessudnov, 2009; Заработная плата в России, 2007, с. 418]

Характер межпоколенной дифференциации субъективного благополучия варьирует по странам. Это может быть связано с рядом причин. С одной стороны, действует эффект структуры населения, когда доминируют те или иные демографические группы с крайне высокими или крайне низкими уровнями благополучия. С другой стороны, возможно проявление эффекта страны, который может быть связан как с культурно-ценностными основаниями, так и с социально-экономическими и политическими особенностями, характерными для всех возрастных групп.

Следующий этап анализа – межвозрастные сравнения субъективного благополучия внутри России и других стран. На этом этапе мы используем множественный регрессионный анализ. Нашей зависимой переменной является индекс субъективного благополучия. В качестве независимых выступают различ-

ные социально-демографические характеристики, такие как пол, образование, статус занятости, место жительства, состояние здоровья. Возрастная группа 15–24 лет принята в качестве референтной; соответственно, коэффициенты для других возрастных групп показывают изменения субъективного благополучия в сравнении с ней.

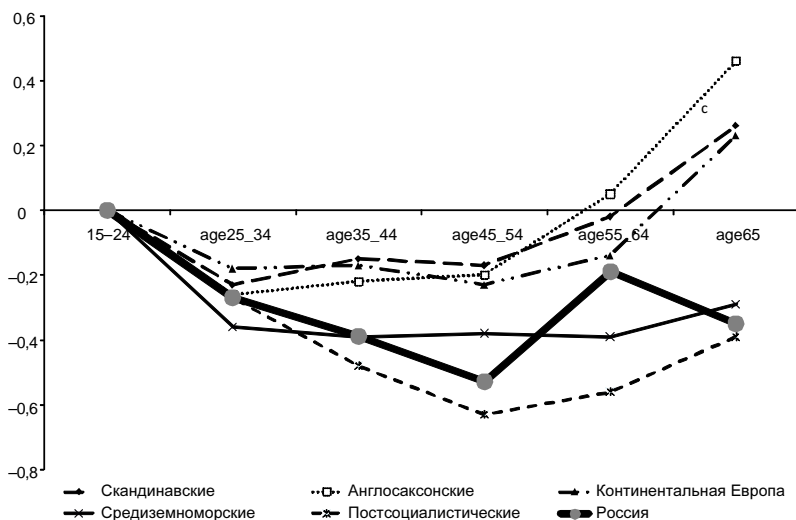


Рис. 3. Субъективное благополучие, коэффициенты регрессии при дамми-переменных для возрастных групп

Итак, мы анализируем коэффициенты регрессии при возрастных дамми относительно группы 15–24 лет (рис. 3). В результате мы получаем во всех группах стран одинаковый возрастной профиль субъективного благополучия, который соответствует гипотезе об U-образной зависимости субъективного благополучия от возраста респондентов [Blanchflower, Oswald, 2007]. Другими словами, у лиц среднего возраста удовлетворенность жизнью и ощущение счастья достигают наименьших значений внутри жизненного цикла. В большинстве стран нижняя точка приходится на возрастной интервал от 30 до 55 лет. Межстрановые различия заключаются в том, что в развитых странах субъективное благополучие после 55 лет превышает уровень, свойственный молодежи, тогда как в России и других постсоциалистических странах люди пожилого возраста ощущают себя заметно хуже своих юных сограждан, хотя и чуть лучше, чем люди среднего возраста.

Таким образом, зависимость субъективного благополучия от возраста и в России, и в других европейских странах нелинейна. Такая нелинейность может

быть следствием того, что возраст респондентов по-разному влияет на частные показатели удовлетворенности, составляющие интегральный индекс субъективного благополучия.

Субъективное благополучие, частные удовлетворенности и возраст

Поскольку субъективное благополучие в целом может быть суммой частных удовлетворенностей, важно понимать, как ведут себя последние [Аргайл, 1990]. Исследователи выделяют частные домены, формирующие удовлетворенность, среди которых финансовое положение, семья, работа, здоровье, отношение к собственному «Я», внешние обстоятельства и т.д. [Praag, Frijters, Ferrer-i-Carbonell, 2002].

Наиболее тесно, по данным ESS-2006, субъективное благополучие связано с удовлетворенностью собственным материальным положением (коэффициент корреляции – 0,71), состоянием здоровья (0,42), трудом (0,41), оптимизмом в отношении будущих перспектив (0,39), удовлетворенностью собой (0,31).

Как меняются оценки различных параметров нашей жизни в зависимости от возраста в различных странах? Мы используем регрессионный анализ для каждой из частных удовлетворенностей (которые являются зависимыми переменными) в той же спецификации, что и для общего показателя субъективного благополучия, т.е. контролируем основные индивидуальные характеристики (пол, возраст, образование, состояние здоровья, статус на рынке труда, место проживания).

Удовлетворенность материальным положением. На рис. 4 представлены коэффициенты регрессии при дамми-переменных для возрастных групп (зависимая переменная – удовлетворенность материальным положением). Мы получили возрастной профиль в форме U, удивительно похожий на тот, что мы имеем для субъективного благополучия в целом. При этом все группы стран показывают примерно одинаковый рисунок. Разница между странами состоит в том, что постсоциалистические, средиземноморские страны и Россия демонстрируют намного более выраженное снижение удовлетворенности материальным положением в средних возрастах по сравнению с молодежью и затем существенно меньший подъем в старшем возрасте, чем это характерно для развитых стран. Пожилые россияне, при прочих равных, опережают в своих оценках удовлетворенности материальным положением постсоциалистические и средиземноморские страны.

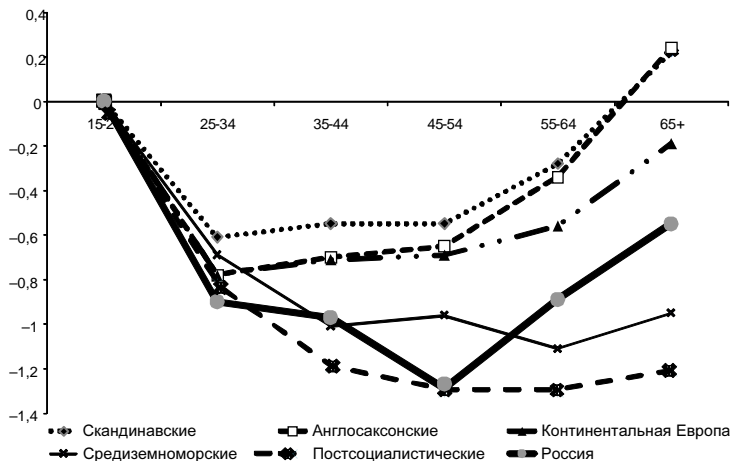


Рис. 4. Удовлетворенность материальным положением, коэффициенты регрессии при дамми-переменных для возрастных групп

Оценка состояния здоровья. Возрастные профили оценки здоровья во всех группах стран также похожи: с возрастом здоровье лучше не становится (рис. 5). Однако степень снижения в различных странах разная. Если в развитых странах оценка здоровья с возрастом падает незначительно (к 70 годам она снижается приблизительно на 0,2–0,4 пункта), то в постсоциалистических, средиземноморских странах и в России снижение составляет примерно 1 пункт, т.е. в 3 раза больше.

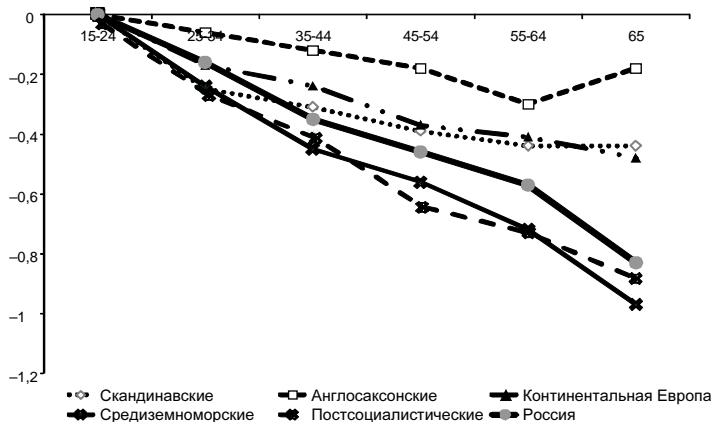


Рис. 5. Оценка здоровья, коэффициенты регрессии при дамми-переменных для возрастных групп

В России в старших возрастах связь между субъективным благополучием и состоянием здоровья оказывается сильнее, чем в младших возрастах. В других странах эта тенденция выражена слабее.

Удовлетворенность трудом. В отличие от снижающихся оценок здоровья с возрастом удовлетворенность трудом практически во всех странах растет (рис. 6). При этом особенно сильно возрастает самооценка труда после 50 лет в развитых странах Европы и в России. Естественно предположить, что с возрастом человек начинает больше ценить имеющуюся работу: пожилым людям ее легче потерять и труднее найти. По-видимому, наряду с дополнительным доходом для человека важны также востребованность и самореализация, которые он получает на рынке труда.

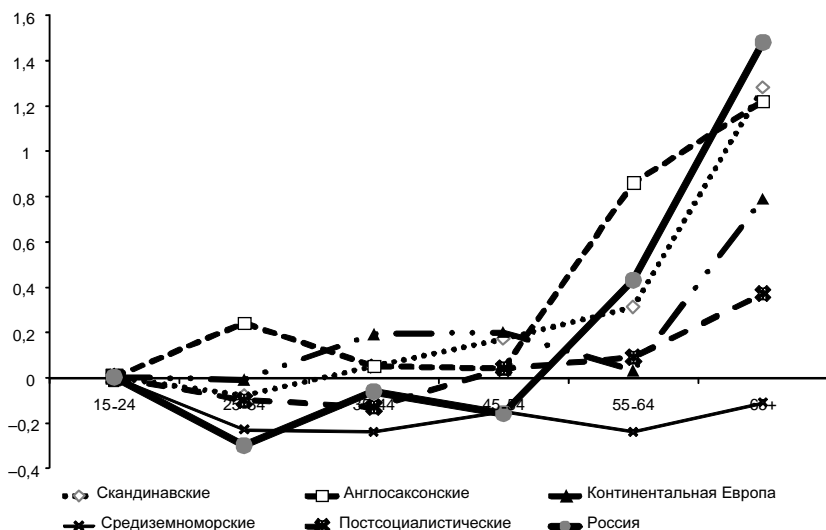


Рис. 6. Удовлетворенность трудом, коэффициенты регрессии при дамми-переменных для возрастных групп

Оптимизм в отношении будущих перспектив. Субъективное благополучие людей во многом связано с восприятием будущих перспектив. Осознание того, что будущее не безнадежно, может существенно повысить оценки сегодняшнего благосостояния. Понятно, что у каждого возраста свое ощущение будущего, и оно также варьируется по странам.

Граждане англосаксонских стран и стран континентальной Европы с возрастом практически не меняют своих оценок будущего, а в Скандинавских стра-

нах они даже возрастают (рис. 7). Иная картина наблюдается в постсоциалистическом мире, включая Россию. Молодые люди относительно более оптимистичны, чем старшие поколения, а последние в этом регионе с меньшей вероятностью смотрят в завтрашний день с оптимизмом. Это не удивительно, учитывая весь комплекс проблем, сопутствующих старости в менее благополучных и развитых странах Европы.

Пожилые жители развитой Европы, наоборот, до старости сохраняют оптимизм в отношении будущего: в своих оценках перспектив они практически не отличаются от молодежи. Эти страны политически стабильны, социально благополучны, экономически устойчивы, что отражается в положении людей старших возрастов и соответственно оценках будущего.

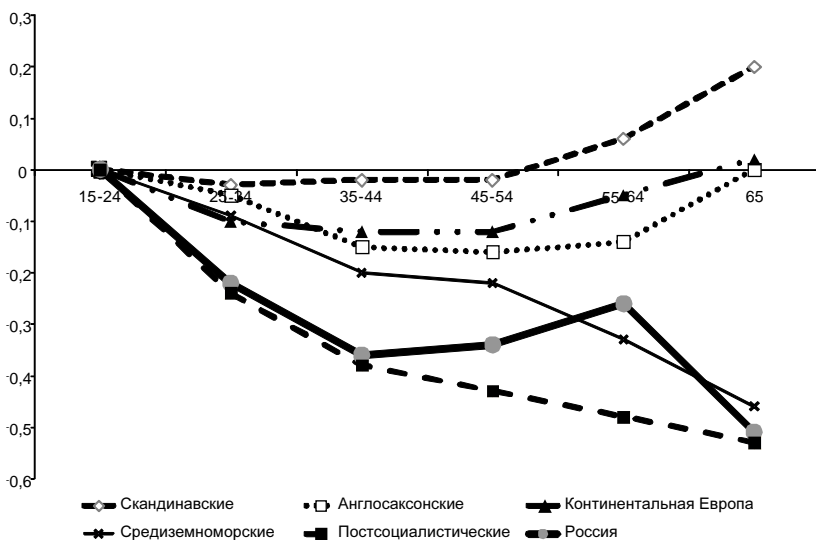


Рис. 7. Оценка будущих перспектив, коэффициенты регрессии при дамми-переменных для возрастных групп

Удовлетворенность собой. Субъективное благополучие тесно связано с самоуважением и удовлетворенностью самим собой, или, как говорят психологи, отношением к собственному «Я». Низкая самооценка, подавленное депрессивное состояние переносятся на восприятие окружающей действительности, не позволяя человеку чувствовать себя уверенным и счастливым. Вопрос, схватывающий самооценку респондента, сформулирован в анкете следующим образом: «В целом я отношусь к себе очень хорошо». Коэффициенты корреляции

субъективного благополучия и отношения к себе достаточно высокие (в разных странах колеблются на уровне 0,30–0,40).

Коэффициенты регрессии при дамми-переменных для возрастных групп показывают, что с возрастом самооценка респондентов (по отношению к самооценке молодежи) ведет себя по-разному в каждой группе стран. В развитых странах удовлетворенность собой по мере взросления практически не меняется (или меняется очень слабо, причем в сторону повышения). Развитая Европа демонстрирует более спокойные настроения людей в отношении самих себя как в юном, так и в зрелом возрасте. Стабильное общество обеспечивает стабильность настроений.

В средиземноморских и в постсоциалистических странах, включая Россию, ситуация иная: с возрастом удовлетворенность собой здесь резко падает. Новые экономические условия обесценили человеческий капитал целых поколений, снизили их самооценку и уверенность в своих силах.

Подытоживая анализ возрастного влияния на оценку различных аспектов нашей жизни, можно констатировать, что для разных сфер и параметров жизни эти влияния неодинаковы. Удовлетворенность материальным положением, трудом, оценка здоровья совпадают по возрастному профилю практически во всех странах. В оценке будущих перспектив и удовлетворенности собой все страны распадаются на две большие группы: развитые и постсоциалистические. В развитых странах с возрастом повышается и оптимизм в отношении будущего, и самооценка, а в постсоциалистическом мире и в средиземноморских странах эти показатели имеют тенденцию к снижению, что в свою очередь может вести к более низким значениям субъективного благополучия в целом.

* * *

«Если интересуется уровень жизни в стране, то смотреть нужно на стариков – самый верный способ его узнать». Этот афоризм появился у нас относительно недавно. По данным нашего обследования, в развитых странах уровень субъективного благополучия у старших поколений не ниже, а возможно даже выше, чем у молодежи. С возрастом в развитых странах, с одной стороны, реализуются притязания, с другой – эффективно работает система социальной защиты. Люди старших возрастов здесь, если позволяет здоровье, продолжают радоваться жизни и надеяться на лучшее.

В постсоциалистическом мире, включая Россию, бесперспективная старость становится испытанием. Это особенно важно осознать в связи с тем, что население России стареет, и доля старших возрастов стремительно растет. Если ситуация не изменится, то через несколько лет мы будем иметь общество обзленных и недовольных собой и жизнью людей.

Литература

Андреевкова Н. Сравнительный анализ удовлетворенности жизнью и определяющих ее факторов // Россия в Европе / под ред. А. Андреевковой, Л. Беляевой. М., 2009. С. 170–193

Арсайл М. Психология счастья. М.: Прогресс, 1990.

Бонивелл И. Ключи к благополучию. М.: Время, 2009.

Заработная плата в России. Эволюция и дифференциация / под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшников. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

Andrews F.M., Withey S.B. Social Indicators of Well-being. N.Y.: Plenum, 1976.

Bessudnov A. No Country for Old Men: Age – Earnings Profiles and Age Stratification in Russia. Department of Sociology, Oxford University, 2009. (www.sciences-po.fr/recherche/en/recherche/POLGAP/bessudnov.pdf)

Blanchflower D., Oswald A. Is Well-being U-Shaped over the Life Cycle?: IZA Discussion Paper № 3075. September 2007.

Easterlin R. Life Cycle Happiness and its Sources: Intersections of Psychology, Economics and Demography // Journal of Economic Psychology. 2006. 27. P. 4.

Inglehart R., Foa R., Peterson C., Welzel C. Development, Freedom, and Rising Happiness (A Global Perspective (1981–2007)) // Perspective of Psychological Science. 2008. Vol. 3. № 4.

Inglehart R. Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1997. P. 391.

Guriev S., Zhuravskaya E. (Un)Happiness in Transition: CEFIR Working Paper № 111. 2007.

Praag B., Frijters P., Ferrer-i-Carbonell A. The Anatomy of Subjective Well-Being // Journal of Economic Behavior and Organization. 2003. 51. P. 29–49.

БАЗОВЫЕ ЦЕННОСТИ РОССИЙСКИХ УЧИТЕЛЕЙ ИХ КОЛЛЕГ ИЗ 54 СТРАН МИРА¹

Главный вопрос, которым задается социолог, работающий с данными международных сравнительных исследований, – это вопрос о сходстве и различии жителей разных стран по отдельным характеристикам. В этой статье мы обратимся к анализу ценностей учителей из 55 стран мира, сопоставим ценности российских учителей и их зарубежных коллег.

Важность предмета нашего исследования обусловлена двумя основными факторами. Учителя являются не только носителями предметных знаний, которые они передают ученикам в рамках профильных предметов, но также и агентами воспитания и образцами «моральных» практик [Murrelletal, 2010; Sanger, Osguthorpe, 2011]. Несмотря на то, что было доказано гораздо более существенное влияние социально-демографических характеристик (пол, языковая среда, религиозная принадлежность, социальный статус родителей и сверстников) на формирование ценностей школьников [Astill, 2002], ценностно-этическое влияние учителей нельзя оставлять без внимания. Особую роль учитель приобретает в условиях массового среднего образования, с одной стороны, и изменений функций и структуры семьи – с другой. Также стоит отметить, что ценности учителей изучались чаще всего внутри отдельных территориальных единиц, а сравнительные проекты охватывали небольшое число стран.

В своем исследовании мы опираемся на методологию исследования ценностей, разработанную Ш. Шварцем [Schwartz, 1992] и реализованную в нескольких международных проектах, для каждого из которых была предложена своя шкала (для WVS 10 оцениваемых характеристик, для ESS – 21 [Магун, Руднев, 2010], для SVS – 57 [Карандашев, 2004; Грязнова, Магун, 2011]). Мы используем базу данных Ценностного исследования Шварца (SVS) по двум основ-

¹ Исследование осуществлено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г.

Автор выражает благодарность В.С. Магуну и Л.А. Окольской за ценные рекомендации при работе над статьей.

ным причинам: 1) в выборке учителя составляют значительную часть (N = 10749, 55 стран) и 2) в опросе использовался более детальный инструментарий для сбора информации. В табл. 1 приведено краткое описание подвыборки учителей по экономико-географическим регионам.

Таблица 1.

Описание выборки по экономико-географическим регионам

Регион	Страны	Число стран	Число респондентов
Западноевропейские страны	Германия, Австрия, Швейцария, Дания, Нидерланды, Франция	6	1372
Средиземноморские страны	Кипр, Турция, Греция, Португалия, Испания, Италия	6	1090
Скандинавские страны	Финляндия, Швеция, Норвегия	3	598
Постсоциалистические страны Центральной и Восточной Европы	Эстония, Грузия, Польша, Словения, Болгария, Чехия, Венгрия, Македония, Словакия	9	1741
Англосаксонские страны	Великобритания, Ирландия, Канада, США, Австралия, Новая Зеландия	6	868
Страны Латинской Америки	Мексика, Венесуэла, Перу, Боливия, Бразилия, Аргентина, Чили	7	1454
Страны Ближнего Востока	Иордания, Египет, Израиль	3	538
Азиатские страны	Индия, Непал, Сингапур, Малайзия, Индонезия, Филиппины, Тайвань, Китай, Гонконг, Южная Корея, Япония	11	2234
Страны Африки	Намибия, Гана, Зимбабве	3	660
Россия		1	194

Методология Шварца включает в себя также и ряд аналитических процедур. Методика расчета показателей представляет собой три шага: 1) 45 исходных валидных характеристик обобщаются в 10 ценностных индексов (Безопасность, Конформность, Традиция, Самостоятельность, Риск-Новизна, Гедонизм, Достижение, Власть-Богатство, Благожелательность, Универсализм), 2) 10 индексов агрегируются в 4 ценностные категории (Сохранение, Открытость изменениям, Самоутверждение, Забота о людях и природе), 3) по ценностным категориям выстраиваются ценностные оси (Открытость изменениям – Сохранение и Забота о людях и природе – Самоутверждение)².

² Такой алгоритм расчета показателей применялся В.С. Магуном и М.Г. Рудневым для анализа ценностей россиян и европейцев по национальным репрезентативным выборкам [Магун, Руднев, 2008].

В рамках нашей работы мы последовательно сравним значения каждого из десяти ценностных индексов для российских учителей и проанализируем их положение на «ценностной карте» относительно их зарубежных коллег.

Интегральные ценностные оси позволяют получить обобщенное представление о ценностях российских учителей в сравнении с их коллегами. На рис. 1 представлен сокращенный вариант «ценностной карты», позволяющей зафиксировать положение России относительно других стран. Нами были отобраны наиболее показательные случаи. При расчетах значимости различий использовалась общая линейная модель (GLM, критерий Тамхейна).

Рассматривая ось «Забота о людях и природе – Самоутверждение», можно отметить, что с 29 странами из 54 у России нет статистически значимых отличий. В большинстве случаев это постсоциалистические страны Центральной и Восточной Европы (далее ЦВЕ, 7 из 9), латиноамериканские (5 из 7) и все англосаксонские страны, отдельные азиатские (5 из 11), средиземноморские (3 из 6), западноевропейские (2 из 6) и Египет. Россия находится в середине этой шкалы, число стран, отличающихся от нее как в большую, так и в меньшую стороны, практически одинаково – 13 и 12 соответственно. Значимое по сравнению с Россией смещение в сторону Заботы о людях и природе можно констатировать у всех скандинавских стран, большинства западноевропейских (4 из 6), некоторых средиземноморских (3 из 6) и латиноамериканских (2 из 7). А ценности Самоутверждения в большей мере присущи учителям из Африки (все страны), Азии (6 из 11) и Ближнего Востока (2 из 3), а также из Болгарии и Македонии.

По оси «Открытость изменениям – Сохранение» Россия больше среднего смещена в сторону Сохранения: число стран, показатели которых статистически значимо отличаются от российских в большую сторону (Сохранение), меньше, чем число стран, показатели которых отличаются в меньшую сторону (Открытость) – 6 против 18. К первым относятся Кипр, Боливия, Египет, Индонезия, Сингапур и Гана. А к более открытым – все западноевропейские и скандинавские, некоторые средиземноморские (3 из 6) и англосаксонские (3 из 6), а также Аргентина, Китай и Япония. С 30 другими странами у России нет различий. Это все страны ЦВЕ, большинство азиатских (7 из 11), латиноамериканских (5 из 7), африканских (2 из 3) и ближневосточных стран (2 из 3), а также некоторые англосаксонские (3 из 3) и средиземноморские (2 из 6).

Отдельно можно остановиться на диспозициях стран БРИК. Наиболее близкие ценности российские учителя имеют с учителями из Бразилии. Между ними нет отличий по обоим осям. Учителям же из Индии в большей степени

важно Самоутверждение, а педагогам из Китая – и Самоутверждение, и Открытость.

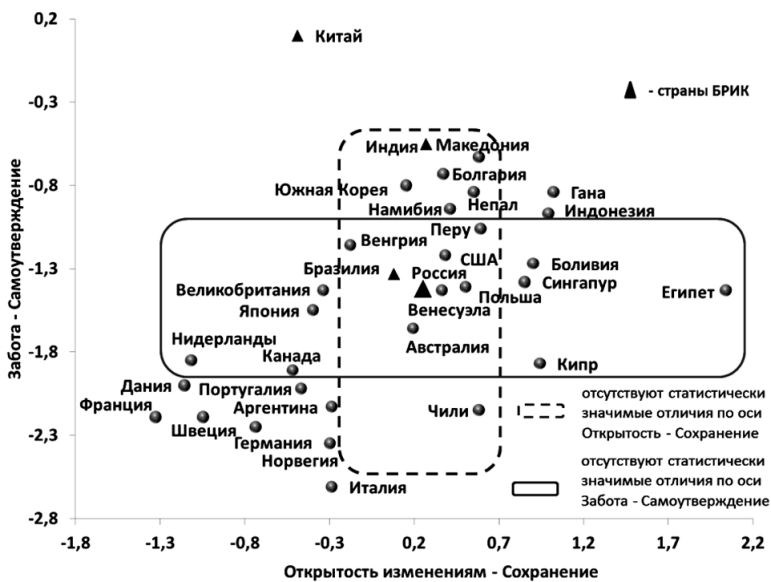


Рис. 1. Российские учителя на «ценностной карте» (сокр. версия)

Рассчитав значения 10 индексов, мы можем обозначить те страны, где отдельные ценности более и менее важны для учителей по сравнению с Россией. Рассмотрим все индексы по порядку.

Безопасность – индекс, включающий в себя стремление к социальному порядку, национальной безопасности, безопасности семьи, чистоте и взаимному обмену услугами, оказался для российских учителей более значимым, чем для их зарубежных коллег. Если проранжировать страны по величине показателя этого индекса для проживающих в них учителей, то Россия займет второе место после Эстонии. По этому признаку российские учителя не имеют статистически значимых отличий от учителей из Египта, трех азиатских и шести стран ЦВЕ. Наиболее существенно по этому параметру российских учителей можно противопоставить коллегам из всех западноевропейских, скандинавских, средиземноморских, англосаксонских и латиноамериканских стран. В табл. 2 по характеру значимости того или иного индекса выделено три группы: страны, у которых есть статистически значимое отличие от России (в большую и меньшую стороны), и те, у которых нет. А по рис. 2 можно про-

следить, страны из каких экономико-географических регионов попадают в ту или иную группу. По индексу Безопасности российские учителя оказались рекордсменами: стран, имеющих более высокие значения, в выборке нет.

Таблица 2. Сравнение значимости 10 ценностных индексов и показателей по двум ценностным осям для российских учителей и их зарубежных коллег

Ценностные индексы второго уровня		Число стран, чьи средние баллы в сравнении с российскими:			Показатель опережения Россией других стран, Δ
		ниже	одинаковы	выше	
		А	В	С	А–С
Открытость-Сохранение		18	30	6	12
Забота-Самоутверждение		12	29	13	-1
Сохранение	Безопасность	44	10	0	44
	Конформность	13	30	11	2
	Традиция	2	22	30	-28
Открытость	Самостоятельность	10	33	11	-1
	Риск-Новизна	8	41	5	3
	Гедонизм	2	26	26	-24
Самоутверждение	Достижения	0	23	31	-31
	Власть-Богатство	27	25	2	25
Забота	Благожелательность	10	39	5	5
	Универсализм	9	27	18	-9

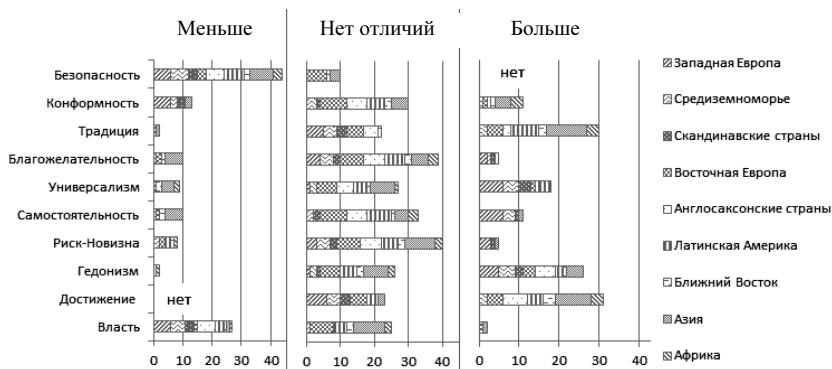


Рис. 2. Сравнение показателей 10 ценностных индексов для российских учителей и их зарубежных коллег. Спецификация по экономико-географическим регионам (ширина столбца обозначает число включенных в группу стран)

Индекс **Конформность** объединяет такие ценности, как вежливость, сдержанность, уважение старших, исполнительность и следование долгу. Отсортировав страны по степени значимости для учителей этих ценностей, мы увидели, что страны, относящиеся к разным экономико-географическим регионам, занимают в «рейтинге» разные места: большие значения показателей у африканских и азиатских стран, а меньшие – у западноевропейских. Россия в этом списке занимает центральное положение, величина этого индекса значимо не отличается от показателей 30 стран. Сюда входят все англосаксонские, большинство латиноамериканских, ближневосточных, азиатских, почти все страны ЦВЕ, некоторые средиземноморские страны и Финляндия. Более конформные учителя проживают в азиатских и африканских странах, а менее – в западноевропейских и скандинавских, двух средиземноморских странах (Греции и Португалии), а также в Японии, Китае и Мексике.

В индекс **Традиция** входят такие компоненты, как уважение обычаев, скромность, умеренность, принятие жизни такой, какая она есть, религиозность. Здесь также можно выделить два полюса: страны, в которых индекс принимает наибольшее и наименьшее значения. Первые – это страны Африки, Азии и Латинской Америки, а вторые – западноевропейские страны. Здесь можно отметить важную особенность: среди стран, в которых Традиция менее важна (в основном европейских), мы видим Китай – третье место с конца. Россия также находится в нижней трети списка (12-е место с конца), ближе к европейским странам. По этому индексу она не отличается от 22 стран, среди которых мы видим все скандинавские, большинство западноевропейских, англосаксонских,

средиземноморских и ЦВЕ. Для учителей из всех стран Латинской Америки и Африки, большинства стран Ближнего Востока, Азии, а также ряда средиземноморских (Испания, Кипр), англосаксонских (США, Австралия) и постсоциалистических (Грузия, Македония, Польша, Болгария) стран Традиция более значима, чем для учителей из России. Меньше россиян ее ценят педагоги из Дании и Китая.

На основании ценностей свободы, творчества, независимости, самостоятельности при постановке жизненных целей и любознательности конструируется индекс **Самостоятельность**. По его величине Россия, как и в большинстве случаев, занимает срединное положение. В западноевропейских, некоторых средиземноморских странах и Японии значения этого индекса оказались значимо выше, а у большинства азиатских и ближневосточных стран – ниже, чем в России. Здесь показатель по России существенно не отличается от показателей 33 стран (от всех англосаксонских, двух скандинавских, восьми ЦВЕ, трех средиземноморских, всех латиноамериканских, всех африканских и четырех азиатских).

По значимости индекса **Риск-Новизна**, который рассчитывается по таким показателям, как «захватывающая жизнь», «разнообразная жизнь» и «дерзающий», Россия также в середине рейтинга (24 место). Здесь Россия близка большинству стран, включенных в исследование: значимых отличий нет с 41 страной. К разнообразию в жизни больше, чем россияне, стремятся учителя из Дании, Швейцарии, Франции, Финляндии и Южной Кореи, а меньше – из Чили, Венесуэлы, Ганы, Египта, Словакии, Македонии, Кипра и Турции.

Гедонизм – индекс, объединяющий такие ценности, как удовлетворение желаний, наслаждение жизнью и делание приятных вещей. После сортировки стран по этому показателю Россия оказывается в самом низу (на 46-м месте), преимущественно среди азиатских стран. Значимо отличаются от России Гана и Боливия, где показатели этого индекса еще ниже, и большинство западноевропейских, скандинавских, англосаксонских, средиземноморских и некоторых стран ЦВЕ (Венгрия, Чехия, Словения), азиатских (Япония, Китай, Индия, Гонконг) и латиноамериканских (Бразилия, Аргентина), где они выше. Не значимы отличия российского показателя от показателей других 26 стран – преимущественно азиатских, африканских, латиноамериканских, ближневосточных стран, ЦВЕ, а также Германии, США, Кипра, Норвегии и Италии.

Благожелательность аккумулирует в себе ценности верности, честности, деятельности на благо других, ответственности и способности прощать. После сортировки стран по важности этого критерия у нас выстроился диапазон от

европейских до азиатских стран – от тех стран, где индекс принимает максимальное значение, до тех, где оно минимально. Россия в этом списке занимает 23 место, однако с большинством стран (39) у нее нет статистически значимых отличий. Более высокие показатели по этому индексу имеют Норвегия, Германия, Дания, Италия и Чили, а более низкие – преимущественно азиатские страны, а также Иордания, Турция, Македония и Болгария.

По важности для учителей ценностей, входящих в индекс **Универсализм**, Россия занимает 35 место, при этом не отличаясь от 27 стран. Этот индекс задается такими исходными переменными, как равенство, мир на земле, гармония с природой, мудрость, мир прекрасного, социальная справедливость, терпимость к различиям в идеях и убеждениях, защита природы. Если сравнивать с Россией, то такие ценности более характерны для учителей из скандинавских, западноевропейских, некоторых средиземноморских, латиноамериканских стран, двух стран ЦВЕ и Канады. А менее Универсализм свойственен педагогам из четырех азиатских, двух африканских, двух ближневосточных стран и Грузии. Среди стран, не имеющих значимых отличий от России, мы можем увидеть преимущественно представителей ЦВЕ, англосаксонских, латиноамериканских и азиатских стран.

Ориентация на успех, усердную работу, стремление к влиятельности, самоэффективности и достижению целей преобразуются в индекс **Достижения**. По величине этого индекса российские учителя находятся еще ниже – на 51-м месте. Стран, для которых ценности Достижения были бы еще менее важны, и это отличие было бы статистически значимо, нет. Все страны здесь можно разбить на две группы – те, где значения не отличаются от России (23), и те, где такие ценности более важны (31). В одну группу с Россией входят все шесть западноевропейских стран, пять стран ЦВЕ, четыре средиземноморские, все три скандинавские, три латиноамериканские и две азиатские страны. В другую группу входят страны, где более актуальны достигательные ценности: большинство азиатских (9), все англосаксонские(6), четыре латиноамериканские, четыре страны ЦВЕ, три ближневосточные, все (3) африканские и две средиземноморские.

Стремление к власти, богатству, авторитету и репутации составляют индекс **Власть-Богатство**. Здесь российские учителя ближе к лидерам – на 13-м месте. Рассмотрим три группы стран – те, с которыми у России нет значимых отличий по этому признаку; те, где Власть-Богатство имеет большее значение; и те, где этот индекс меньше. Этот комплекс ценностей важнее только для учителей из Китая и Македонии. Две другие группы практически равнонапол-

нены: у России нет отличий от 25 стран, а для учителей из 27 стран эта ценность менее значима. Среди первых большинство стран ЦВЕ, азиатских, африканских и латиноамериканских стран, а среди вторых – почти все западно-европейские, средиземноморские, скандинавские и англосаксонские страны.

Резюмируя анализ, можно сделать несколько выводов.

1. Ценности, задающие ось «Открытость изменениям – Сохранение», имеют для российских учителей разные относительные показатели. Наиболее существенное смещающее влияние имеют Безопасность (+44), Гедонизм (–24) и Традиция (–28). Значения по первым двум индексам смещают Россию в сторону Сохранения.

2. Индексы, по которым выстраивается ось «Забота о людях и природе – Самоутверждение», имеют также разные «показатели опережений». Наиболее значительными являются Достижение (–31) и Власть-Богатство (25), по которым рассчитывается категория Самоутверждение. Сильная разнонаправленность индексов в этом случае при максимальном агрегировании нивелируется, и по этой оси мы получаем срединное положение России на карте.

3. Подтверждаются результаты предыдущих исследований, в которых указывалось на беспрецедентную важность для россиян ценностей, связанных с безопасностью, с одной стороны, и отсутствием позитивного отношения к жизни – с другой [Магун, Руднев, 2010; Грязнова, Магун, 2011]. Такая закономерность, установленная для всего населения, характерна и для российских учителей. Более того, в проведенных ранее исследованиях анализировались только европейские страны. И в какой-то мере результат сравнения россиян и европейцев мог быть ожидаем. Но в этой работе мы обратились к данным опросов учителей, проведенных в 55 странах мира. Добавились азиатские, латиноамериканские и африканские страны, а результат по этим двум характеристикам оказался сходным. Безопасность (показатель опережения +44) менее важна для учителей из подавляющего числа стран, включая не только европейские, но и африканские, и латиноамериканские, и большинство азиатских. И здесь Россия объединяется только с ЦВЕ, тремя азиатскими странами и Египтом. С Гедонизмом (–24) ситуация зеркальная. Лишь в двух странах, Боливии и Гане, учителя ценят удовольствие от жизни еще меньше, чем в России. По этому критерию российские учителя похожи на своих коллег из ЦВЕ, Азии, Африки, Латинской Америки, Ближнего Востока, а также США.

4. Можно выделить еще три индекса, по которым Россия занимает позиции, близкие к крайним: Власть (показатель опережения +25), Традиция (–28) и Достижение (–31). Если по этим индексам смотреть, на учителей из каких стран больше похожи педагоги из России, то по своему отношению к власти они

скорее типичные представители стран ЦВЕ, Азии, Латинской Америки или Африки, а по отношению к традиционалистским и достижительским ценностям – вполне европейцы.

5. По другим пяти индексам (Конформность, Благожелательность, Универсализм, Самостоятельность, Риск-Новизна) российские учителя ближе к центру. По Конформности они, находясь между менее конформными западноевропейцами и более конформными африканцами, примыкают к англосаксонским, латиноамериканским, ЦВЕ и частично азиатским коллегам. По Благожелательности, как уже отмечалось выше, российские учителя не отличаются от подавляющего большинства своих коллег, они несколько более благожелательны, чем учителя из некоторых азиатских стран, и менее, чем учителя из отдельных европейских стран (Германия, Дания, Италия, Норвегия плюс Чили). По ценностям универсализма и самостоятельности (стремление к независимости и творчеству) российские учителя близки центрально- и восточноевропейским, англосаксонским, некоторым азиатским и латиноамериканским коллегам, но менее привержены этим ценностям, чем учителя из скандинавских, западноевропейских и средиземноморских стран. Что касается стремления к разнообразию (Риск-Новизна), то здесь, как и в случае с Благожелательностью, число стран, статистически не отличающихся от России, очень велико. В эту группу входят представители всех экономико-географических регионов.

Литература

Грязнова О.С., Магун В.С. Базовые ценности российских и европейских учителей // Социологический журнал. 2011. № 1.

Карандашев В.Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности: концепция и методическое руководство. СПб.: Речь, 2004.

Магун В.С., Руднев М.Г. Базовые ценности: сходства и различия между россиянами и другими европейцами. М.: ГУ ВШЭ, 2010.

Магун В.С., Руднев М.Г. Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими странами // Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии. 2008. № 1 (93).

Собкин В.С., Писарский П.С. Жизненные ценности и отношение к образованию: кросс-культурный анализ Москва – Амстердам. По материалам социологического опроса учителей и родителей. М.: Центр социологии образования РАО, 1994.

Astill B., Feather N., Keeves J. A Multilevel Analysis of the Effects of Parents, Teachers and Schools on Student Values // Social Psychology of Education. 2002. № 5.

Sanger M.N., Osguthorpe R.D. Teacher Education, Preservice Teacher Beliefs, and the Moral of Teaching // Teaching and Teacher Education. 2011. Vol. 27. Iss. 3.

Schwartz S.H. Universals in Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries // *Advances in Experimental Social Psychology* / ed. by M. Zanna. N.Y.: AcademicPress, 1992. Vol. 25.

Teaching as a Moral Practice: Defining, Developing, and Assessing Professional Dispositions in Teacher Education / ed. by P.C. Murrell Jr., M.E. Diez, S. Feiman-Nemser. Harvard Education Press, 2010.

Л.А. Окольская,
М.В. Комогорцева
Институт социологии РАН

РОЛЕВЫЕ МОДЕЛИ ДЛЯ ДЕВУШЕК В ГЛЯНЦЕВЫХ ЖУРНАЛАХ: ПРАВИЛА ДОСТИЖЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ¹

Дюркгейм писал: «даже качества, которые, на первый взгляд, являются объектом спонтанного желания, становятся для индивида таковыми, только если общество поощряет их; и индивид стремится достичь их теми способами и в той форме, которые предписывает общество» [Durkheim, 1956, p. 75]. Откуда берутся цели, которые становятся важными для человека? Мертон считал, что культура предлагает цели и подталкивает к их достижению [Merton, 1936, p. 299–313]. Один из пластов культуры, выполняющих эту функцию – глянце-вые журналы.

Шюц сравнивал повседневное знание с поваренной книгой, которая «со-держит рецепты, списки ингредиентов, формулы их смешивания и наставления по приготовлению... все, что нам нужно, чтобы справляться с рутинными дела-ми в повседневной жизни» [Шюц, 2003, с. 173]. Глянцевые журналы отвечают этой метафоре, продолжая традицию учебников этикета, которые, как показал Элиас, были мощным инструментом цивилизации в Европе при переходе к Но-вому времени [Элиас, 2001]. Старинные издания регламентировали поведение за столом, агрессию и контроль над телесными отправлениями; сегодня норми-руются иные аспекты. Спрос на нормы велик: ежемесячная аудитория попу-лярных журналов составляет десятки миллионов человек². В XX в. глянцевая периодика сыграла важную роль в вестернизации многих стран, в том числе России. Она открыто провозгласила ценности консьюмеризма, сексуальной сво-боды и др., никогда не озвучивавшиеся советскими изданиями (хотя и жившие в

¹ Исследование осуществлено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г.

² Мировая ежемесячная аудитория «Cosmopolitan» – 60 млн человек, «Men's Health» – 15 млн человек.

сознании людей). Эти ценности транслируются кино, ТВ, эстрадой, Интернетом и др. дискурсами.

Ключевая идея журнальных публикаций – это успех и благополучие в социальной и телесной жизни. Среди целей, «рекламируемых» глянцевыми журналами, преобладают гендерные [Caplan, Cole, 2003; Miller, Summers, 2007; Sengupta, 2006]. Феминистическая критика утверждает, что эти издания гиперболизируют гендерные оппозиции, игнорируя классовые, этнические и другие различия, и утверждают западные стандарты женской и мужской красоты [Farvid, Braun, 2006]. Глянцевые журналы востребованы молодежью, особенно женского пола. В юном возрасте люди приступают к многочисленным проектам и за неимением личного опыта охотно консультируются с культурными менторами – ведь журналы обращаются к ним как к взрослым и предлагают точку зрения, отличную от родительской [Caplan, Cole, 2003].

Цели и задачи исследования

В данной пилотной работе изучаются жизненные цели, предъявляемые российским подросткам молодежными глянцевыми журналами через ролевые модели. В рамках исследования планируется:

- рассмотреть цели, предлагаемые в журналах, и стоящие за ними ценности;
- изучить средства и правила достижения целей, в том числе нормативные ограничения;
- разработать ролевые модели, иллюстрирующие цели;
- оценить временной масштаб жизненных проектов.

Для решения поставленных задач проведен анализ микровыборки ежемесячных журналов для девушек-подростков «Oops!», «Yes!» и «Yes! Звезды», вышедших в декабре 2008 – январе 2009 г. Это не тематические журналы, а типичные глянцевые издания о стиле жизни. Мы остановились на женских изданиях, так как «стилевые» журналы для юношей почти не выпускаются. Выбор обусловлен высоким тиражом и популярностью этих изданий у девушек в возрасте до 20 лет. По данным «TNS Россия», в начале 2009 г. журнал «Yes!» читали 11% девушек в возрасте 12–19 лет, «Oops!» – 11%, и «Yes! Звезды» – 6%.

В работе с текстами основным методом был дискурс-анализ; вспомогательным – контент-анализ. Сперва подсчитывались тексты, иллюстрирующие области жизнедеятельности. За единицу анализа принимались статьи и рекламные вставки, содержащие призыв к действию или правила поведения. Часть тек-

стов затрагивала несколько тем и учитывалась несколько раз. Выборка включала 372 текста. Мы выделили тематические группы: красота, любовь, хобби, образование, работа, благотворительность. Прочие тексты остались за рамками исследования. Каждая из полученных групп рассмотрена с точки зрения целеполагающих посланий, признаками которых в тексте были:

- четко прописанная цель (мечта), предъявляемая от лица редакции или персонажа;
- описание процесса, средств, препятствий, условий достижения цели;
- предъявление результата деятельности ролевой модели в качестве достижения.

Группы текстов о красоте, любви, работе и образовании содержали большое число целевых компонент, поэтому дальнейший анализ охватывает только эти группы. Их содержание квантификации не подвергалось.

Результаты исследования

Самоутверждение через красоту

Сегодня публичная демонстрация внешней привлекательности никого не удивляет, однако эта норма для России нова. В советской официальной культуре красота была периферийной ценностью: она входила в число «личных интересов» человека, которые, по идеологическим нормам, должны были уступать интересам общественным [Магун, 1997]. Официальный дискурс не одобрял «кричащей», подчеркнута сексуальной внешности, выделявшей человека из толпы, чем объяснялись, например, преследования стилиг в 1950-е годы. Предписания о скромности и простоте в одежде можно найти в журналах «Работница» и «Крестьянка» тех времен [Вайнштейн, 2010]. Официальный комплекс норм о красоте соседствовал с альтернативным – основанным на ценностях индивидуализма, самоутверждения, новизны и даже риска, – однако в публичную культуру он проникал лишь урывками. Институциональные сдвиги 1990-х годов сопровождались реваншем частной жизни, в том числе высвобождением телесного облика человека из рамок умеренности. Появление глянцевого журналов, резко контрастировавших с советскими изданиями, стало революционным событием в массовой культуре. Новые медиа рекомендовали и женщинам, и мужчинам выделяться с помощью внешности.

Анализ текстов подростковых журналов подтверждает, что лидирующей по частоте упоминания целью является красота. Ей посвящено 46% публика-

ций. Красота связана с ценностями нарциссизма и самоутверждения. В глянце-вом дискурсе она не является генетически заданной константой, ей можно управлять. Привлекательная внешность инструментализируется и, как деньги или образование, служит универсальным ресурсом. Однако она является и краеугольным камнем женской идентичности, отсутствие которого считается фатальным неблагоприятным обстоятельством.

Успех в проекте красоты публичен, индивидуален и осознаваем. Он не предполагает традиционной скромности. Результативность проекта измеряется в знаках внимания – комплиментах, улыбках, знакомствах, признаниях, реже в жестах ревности и зависти. Апогей успеха – стать «королевой вечеринки», «распринцессочной принцессой». Обычно проект осуществляется в короткое время, но может иметь и долгосрочную перспективу.

Почти две трети текстов о красоте рекомендуют приобрести модную одежду или косметические средства, чтобы эффектно выглядеть, т.е. средством достижения цели считается потребление. Этот способ требует финансовых затрат, и журналы по умолчанию считают, что деньги у девушки есть, надо лишь верно ими распорядиться. Даровой рецепт усиления привлекательности – позитивное отношение к своей внешности. По журнальным прогнозам, достаточно почувствовать себя неотразимой и скорректировать поведение в соответствии с этим ощущением – и путь к идеалу будет почти пройден. Культурные педагоги популяризируют для читательниц теорему Томаса: если ситуация мыслится как реальная, то она реальна по своим последствиям. Это общее правило обращения с мечтами.

Карьера: самоутверждение, удовольствие, самостоятельность

В подростковых журналах печатается много статей о профессиональных успехах знаменитостей и обычных людей, и об их образовательных стратегиях. Этой теме посвящено 15% текстов выборки. Карьерные проекты, реализуемые благодаря и вопреки вузовским специальностям, освещаются специфическим образом. Номенклатура занятий репрезентирует отнюдь не повседневную реальность. Примеров «обычных» работ, к которым придет большинство читателей, публикуется мало. Профессиональный успех иллюстрируется популярными героями – актерами, музыкантами, моделями, спортсменами, теле- и радиоведущими. Это занятия, связанные с игрой, праздником, лицедейством и славой. Доступные трудовые проекты, иллюстрируемые типичными сверстниками, тоже часто связаны с индустрией развлечений. Глянцевые издания не предлагают

подросткам образов молодых офисных служащих. В выборке нет портретов яппи – образованных молодых людей, делающих карьеру в крупной корпорации или ведущих свое дело. Между тем по ценностным приоритетам – мотивации к достижению, индивидуализму, гедонизму – яппи, в принципе, могли бы использоваться в качестве ролевых моделей.

Журналы предлагают достичь успеха в профессиях, находящихся за рамками повседневного опыта читателей, т.е. искать новые, смелые пути самовыражения. Они призывают противостоять традиционализму родителей, ориентирующих детей на заурядные, «скучные» занятия. Идеальная работа, с точки зрения журнала, не рутинна, связана с развлечениями и славой. По косвенным признакам, она неплохо оплачивается. Идея стремления к богатству не акцентируется ни в одном тексте выборки, но латентными признаками материального благополучия могут быть снимки референтов в модной одежде и дорогих интерьерах. Несмотря на консьюмеризм глянцевого издания, чувствительная денежная тема в них блокируется.

Нормы карьерного роста задаются возрастом ролевых моделей. Дальние референты, успевшие многого достичь, не старше 30 лет. Средний возраст ровесников, иллюстрирующих умеренные достижения, много ниже – 18–22 года. Учитывая возраст читательниц, горизонт карьерных целей варьируется от 3–5 до 10 и более лет. Еще один элемент хронометража встречается в описаниях *временной работы*. Эта идея заимствована из западной культуры, где многие подростки практикуют частичную и сезонную занятость не по специальности. Журналы способствуют легитимации этой практики в России, но предупреждают, что она хороша лишь в ранней юности.

Обсуждая средства достижения профессионального успеха, журналы не делают ставку на специальные знания и навыки, полученные в вузе. Вероятно, это обусловлено сложившейся в России нормой работы не по специальности и невысоким качеством высшего образования. Не надеясь на знания, выпускники должны строить карьеру иными средствами – прежде всего, личными качествами, такими как целеустремленность, настойчивость, выносливость, трудолюбие, находчивость, талант, самостоятельность, общительность.

Помимо личных качеств, важное средство достижения успеха – преодоление психологических барьеров и страхов. Журналы утверждают, что как только человек справляется с эмоциями и принимается за любимое дело, люди обязательно замечают его усилия и вознаграждают их. В публикуемых историях успех приходит вслед за справедливой оценкой способностей и дел персонажа. Заметим, что в выборке нет ни одного примера нечестных способов достижения карьерных целей.

Личными качествами объясняются достижения людей, начинавших проекты и в «льготных», и в обычных условиях. В историях карьерного взлета нередко фигурирует молодежь из нестоличных регионов, тем самым утверждая, что успеха может добиться любой. Вина за неудачу неявно возлагается на плечи человека, объясняется недостаточностью или неадекватностью его действий. Эта идея, отчасти созвучная протестантской этике, возможно, перекочевала из западного глянца.

Любовь: самоутверждение и самоотдача

Романтическая любовь – третья по популярности цель после красоты и карьеры. Ей посвящено 10% текстов выборки. По нормам глянцевого дискурса, девушка-подросток должна быть равнодушна к мужчинам и априори гетеросексуальна. Ее промежуточные цели: влюбиться, пробудить интерес в юноше, устранить соперниц, редко – перейти к сожителю. Замужество не ставится в качестве цели перед старшеклассницами и студентками, что соответствует общероссийским представлениям об идеальном брачном возрасте. По данным ESS 2006–2007 гг., россияне считают, что нормально выходить замуж в 22 года (фактически – в 23 года) [Захаров, 2009]. Отказываясь от обсуждения матримониальных проектов, журналы поддерживают демографические нормы.

Ключевые темы публикаций – влюбленность и «отношения». Влюбленность, даже не взаимная, считается нормальным девичьим состоянием, а ее отсутствие оценивается как легкая девиация. Ситуация, когда девушка принимает ухаживания поклонников, не будучи серьезно заинтересованной в них, оценивается нейтрально-позитивно. Установление прочных отношений со «своим парнем» (не ведущих к семейной жизни) считается серьезным успехом. Здесь смешиваются эгоцентрические и альтруистические ценности – принятие и отдача любви.

Объектом влюбленности чаще всего выступает сверстник или юноша несколькими годами старше. Пар со значительной разницей в возрасте в подростковых журналах почти нет. Образ юноши наделяется традиционно маскулинными чертами: волей, лидерскими качествами, самостоятельностью, независимостью, спортивностью. Заметим, что нам не встретилось ни одного упоминания богатства как атрибута избранника.

Характерной чертой мужского образа является эмоциональная сдержанность («редко звонит», «не любит тонны эсмэсок»), контрастирующая с экспрессивностью партнерш и вызывающая их непонимание. В статьях, посвящен-

ных отношениям полов, описываются конфликты интересов, в которых читательницам советуют уступать юношам, уверяя, что они только выиграют от этого. Лидерская роль приписывается юношам и в инициации сексуального контакта, а девушке предлагается быть к нему готовой и управлять ситуацией так, чтобы она была комфортной для обоих.

По данным исследования об этапах взросления девушек, и идеальный, и фактический средний возраст сексуального дебюта составляет 18,5 лет [Захаров, 2009]. Создатели журналов, ориентируясь на средний возраст аудитории, подготавливают ее младшую часть к этому важному событию и диктуют правила сексуальной жизни тем, кто постарше. Рассмотренные нами женские журналы передают в основном традиционные, не шокирующие сексуальные образы, в отличие от результатов Е.Л. Омельченко, которая, изучив ряд молодежных изданий 1990-х годов, обнаружила многочисленные примеры маргинальных сексуальных практик [Омельченко, 1999].

Образ девичьего успеха в любви – завоевание юноши и удержание его при себе – включает проработанную тактику. По мнению редакции, чтобы найти партнера, читательница должна следовать следующим правилам:

- быть красивой («королевой вечеринки», чтобы «все парни были твои»);
- быть общительной, открытой, демонстрировать это мимикой и кинесикой;
- проводить больше времени там, где «водятся мальчики»;
- изобретать оригинальные способы для знакомства.

Для удержания избранника девушкам предлагается:

- уступать юноше в конфликтах, искать компромиссы;
- не разрывать отношения опростетчиво, если на горизонте появляется другой;
- осторожно манипулировать юношей – распознавать конкуренток и дистанцироваться от них своего друга, подавлять внешние проявления ревности, но контролировать друга, не брезгуя методами шпионажа.

Перечисленные способы показывают, что девушки, с одной стороны, должны быть самостоятельными и инициативными в поиске партнера, но, с другой стороны, придерживаться традиционной гендерной роли (быть уступчивыми, бесконфликтными) и стремиться сохранять имеющиеся отношения, даже если они не считаются серьезными. Таким образом, журналы транслируют умеренно модернизированную модель отношений между полами.

Заключение

Мы установили, что глянецовые журналы действительно предъявляют молодым девушкам жизненные цели и объясняют правила их достижения. Цели, демонстрируемые данным сегментом массовой культуры, и проекты, поддерживаемые другими агентами социализации, частично пересекаются. Образование и профессиональная карьера являются неизменными компонентами «школьных» представлений об успехе; создание семьи также входит в официальную программу социализации. Однако глянецовый дискурс имеет очевидные отличия в постановке целей и контексте их претворения в жизнь: работу он представляет как праздничное шоу, отношения полов – как романтические встречи, но не семью. Доминирующая в журналах ценность красоты, подкрепленная консьюмеризмом, вообще не затрагивается официальным воспитанием.

Характер конкретных целей, предлагаемых журналами, показывает, что именно в этом пласте культуры раскрываются ценности и желания, подавляемые в других слоях, – прежде всего, стремление к удовольствиям и наивный эгоизм. Журналы открыто утверждают принцип наслаждения и индивидуалистические достижения – то, что «стесняются» делать другие дискурсы. Читательницы обращаются к данному анклаву знания за информацией, которую не найти в учебниках и семейных преданиях.

Литература

Вайнштейн О.Б. «В соответствии с фигурой»: полное тело в советской моде // Теория моды. 2010. № 15.

Вовк Е. Гендерная асимметрия и женские роли в современной России // Социальная реальность. 2006. № 3. С. 61–73.

Захаров С.В. Когда девушка становится взрослой? // Демоскоп Weekly. 2009. № 385–386 [online]. (<http://demoscope.ru/weekly/2009/0385/index.php>)

Магун В.С. Что думают об успехе читатели журнала «Ридерз Дайджест» (отчет по итогам социологического исследования) // Ридерз Дайджест. 1997. № 4. С. 17–24.

Омельченко Е.Л. От пола к гендеру? Опыт анализа секс-дискурсов молодежных российских журналов // Женщина не существует: Современные исследования полового различия: сборник статей / под ред. И. Аристарховой. Сыктывкар: Сыктывкарский университет, 1999. С. 77–116.

Революция притязаний и изменение жизненных стратегий молодежи: 1985–1995 годы / под ред. В.С. Магуна. М.: Институт социологии РАН, 1998.

Шюц А. Смысловая структура повседневного мира: очерки по феноменологической социологии / сост. А.Я. Алхасов; пер. с англ. А.Я. Алхасова, Н.Я. Мазлумяновой; научн. ред. перевода Г.С. Батыгин. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2003.

Элиас Н. О процессе цивилизации. Социогенетические и психологические исследования. М.: Университетская книга, 2001. Т. 1.

Dohnt H.K., Tiggemann M. Body Image Concerns in Young Girls: The Role of Peers and Media Prior to Adolescence // Journal of Youth and Adolescence. 2006. Vol. 35. № 2. P. 141–151.

Durkheim E. Education and Sociology. N.Y.: Free Press, 1956.

Farvid P., Braun V. «Most of Us Guys Are Raring to Go Anytime, Anyplace, Anywhere»: Male and Female Sexuality in Cleo and Cosmo // Sex Roles. 2006. № 55. P. 295–310.

Kaplan E.B., Cole L. «I Want to Read Stuff on Boys»: White, Latina, and Black Girls Reading Seventeen Magazine and Encountering Adolescence // Adolescence. 2003. Vol. 38. № 149. P. 141–159.

Merton R.K. The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action // American Sociological Review. 1936. Vol. 1. № 6. P. 894–904.

Miller M.K., Summers A. Gender Differences in Video Game Characters' Roles, Appearances, and Attire as Portrayed in Video Game Magazines // Sex roles. 2007. Vol. 57. P. 733–742.

Prusank D.T. Masculinities in Teen Magazines: The Good, the Bad, and the Ugly // Journal of Men's Studies. 2007. Vol. 15. Iss. 2. P. 160–178.

Sengupta R. Reading Representations of Black, East Asian, and White Women in Magazines for Adolescent Girls // Sex Roles. 2006. № 54. P. 799–808.

Thomsen S.R., Weber M.M., Brown L.B. The Relationship between Reading Beauty and Fashion Magazines and the Use of Pathogenic Dieting Methods among Adolescent Females // Adolescence. 2002. Vol. 37. № 145. P. 1–18.

Willemsen T.M. Widening the Gender Gap: Teenage Magazines for Girls and Boys // Sex Roles. 1998. Vol. 38. № 9/10. P. 851–861.

F. Zhou,
Y. Jianfei
Institute for Cultural Industries,
Communication University of China,
Beijing

REGENERATING OLD INDUSTRIAL WORKSHOPS: EXPERIENCE FROM NINTH COTTON TEXTILE FACTORY OF SHANGHAI

With the recession of the old industrial zones, industrial cities are trying to find ways to explore the values of these wasted factories and stimulus local economy. Since the emergence of creative industry, creativity is exhibited from reconstruction to regenerate these old factories. Culture and creativity has become important elements to re-design these factories.

There are good examples of this kind in western cities including London in UK and Ruhr Industrial Zone in Germen. In developing countries, it is more and more popular to develop cultural creative industries by renew the old factories. Take China as an instance. Recent year, Chinese government advocates that conception of changing the pattern the economic development mode and promotes the economy. With so many industries factories, many cities are striving for ways to renew the old wasted factories and to explore their economic potential by the creative design.

In Shanghai, the Ninth Cotton Textile Factory is a good example for the regenerating from the old factory to be a new creative industry cluster which received a high reputation at home and abroad.

1. Background of the «creative design»

The reconstruction of Ninth Cotton Textile Factory of Shanghai is a part of Global Creative Economic Town supported by the Special Unit for South-South Cooperation (SU/SSC) UNDP. The Global Creative Economic Town is generally situated in the waterfront area of Huangpu River in Yangpu District. For this region, it is the birthplace of Chinese modern industries. There are abundant industrial heritages including China's first power plant, the first tap water plant, the first gasworks, and

the first cotton mill and so on, which are of milestone significance in the history of China's modern industry. The Ninth Cotton Textile Factory of Shanghai is the most famous one both economically and politically.

Wonderful industrial heritages make it possible to be a good model by creative design. With total bank line length of 265 meters and land area of about 111159 square meters, the factory used to be a key linen enterprise in Shanghai, and the existing building area covers about 149791 square meters with factory buildings. This project will establish the № 9 cotton textile factory as an international center of creative economy by reconstruction and creativity at the background of the development of the Global Creative Economic Town, which will be a unique creative economic waterfront area with the Chinese characteristics and world views.

The good education environment provides enough talents for the aim to be an international center of creative economy in this district. This district has brought together 14 renowned universities at home and abroad, more than 100 research institutes, nearly 200000 scientific and technical talents and over 30 academicians of Chinese Academy of Sciences and Chinese Academy of Engineering, forming four science and technology parks including Shanghai Wujiaochang High-Tech Park, National Science and Technology Park of Fudan University, National Science and Technology Park of Tongji University and Shanghai Yangpu Pioneering Service Center for Technological Incubation Enterprises, as well as seven science and technology industry incubation bases such as IT base, which have nurtured a large number of knowledge-intensive enterprises with independent intellectual property rights. Concentrated discipline advantages and a wealth of intellectual resources serve as important basic security for this creative reconstruction.

Besides these good conditions, there are still some disadvantages. First, It is traditional industrial area and lack for good public space and living functions. Second, Traffic condition here is inconvenient especially that the road here needs heavy reconstruction as soon as possible.

In order to solve these problems, local government has published a series of policies and invested much to improve the local infrastructure and environment and habitat conditions to find a sustainable way for the factory's design.

The project will create a world-class creative industry park, which will emerge as Global Creative Industry Marketing Center – one of «three cores» of The United Nations' global layout for creative industry and will be a major highlight in the development of Huangpu River – the world's longest Waterside Creative Economy Belt.

2. The plan of the creative design

By virtue of the unique status of Special Unit for South-South Cooperation (SU/SSC) in the development of global creative economy, the projects is expected to create a sound ecological environment, attract global creative elements to agglomerate, and contribute to the development of creative industry towards ecologization, high end and internationalization in Shanghai and even the whole China.

(1) Development goals

In order to establish a model of making old factory a creative precinct, it emphasis on four major functions as follows:

- provides statistic data and other information about capital, market about creative industries;
- offer trainings in creative industries including TV, film, copyright, design and so on;
- establish transaction platform for academic exchange and cooperation for creative economy;
- to be an international incubator for cultural enterprises and promote cooperation between cultural enterprises.

According to the conception, there will be four industrial constructions.

A. Exhibition center of global creative economy.

One of the factory buildings will be changed into an exhibition building for large conference and exhibitions. The core is to be a museum to collect staffs from World Expo 2010, Shanghai and other industrial heritages.

B. Global creative industry marketing center.

With the construction of «Transaction Platform for Global Creative Economy» as emphasis, a perfect internationalized industry transaction service platform will be set up to render intellectual property related services, financing services as well as import and export services with regards to technology, wisdom and management. Global Creative Industry Marketing Center will be constructed.

C. The United Nations' creative economy training center.

Assistance and training are two major tasks undertaken by the United Nations for developing countries. The project will launch multi-level training in various forms, vigorously push forward the development of creative economy in the South-South countries and build The United Nations' Creative Economy Training Center.

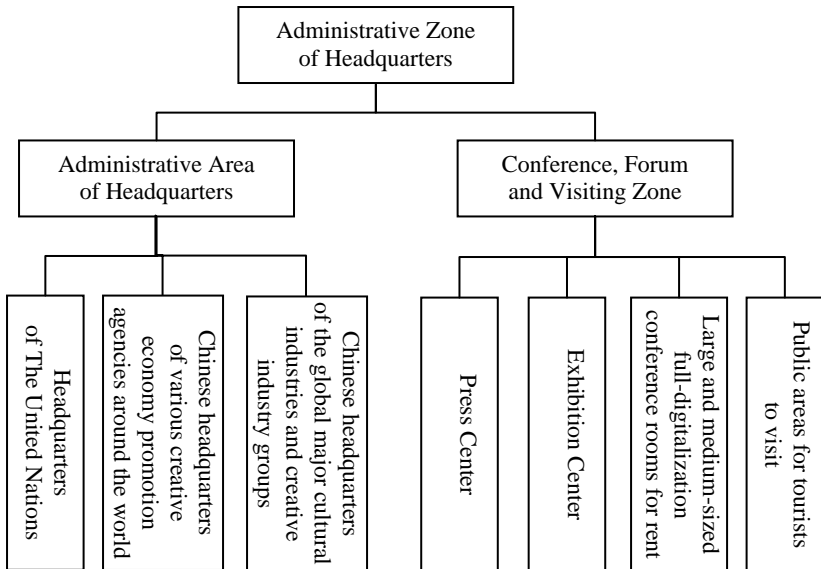
D. The United Nations' creative economy information and research center.

By means of establishing Information Support System for Global Creative Economy, the project will invite experts in the field of creative economy to serve as researchers at a regular basis, set up Creative Economy Information system (i.e., One Website, One Channel, One Magazine, One Newspaper, One Forum and One White Paper) and other measures, a variety of information related to creative industry will be collected, studied and disseminated so as to gradually establish authoritative status of «Global Creative Economic Town» in the field of global creative information services.

(2) Spatial layout of the old factory

Under the principle of «the positioning guides the function, and the function determines the layout», the spatial space of the factory is divided into five regional zones: Headquarters Zone, R&D Zone, Incubator Zone, Demonstration & Transaction Function A and Demonstration & Transaction Function Zone B.

Headquarters zone.



Spatial Components: administrative headquarters, together with conference, forum and visiting zone.

Administrative headquarters.

It will serve as office for various global creative economy headquarters as following:

1) The United Nations organs;

2) Chinese headquarters of various creative economy promotion agencies around the world (offices or representative offices), such as Chinese Office of Korea Culture & Content Agency, etc.;

3) Chinese headquarters (offices) of the global major cultural industries and creative industry groups, such as News Corporation.

Conference, forum and visiting zone.

It will serve as the place where large-scale global creative economy conferences and worldwide Creative Economy forum will be held and for all types of domestic and foreign tourists to visit. Conference Zone includes:

- Press Center for organizing press conference;
- Exhibition Center of important creative products and creative economy technologies;
- Large and medium-sized full-digitalization conference halls for all types of stationed headquarters and various types of external organizations to rent.

At the same time, public areas will be designed for tourists to visit just learning from the United Nations Headquarters

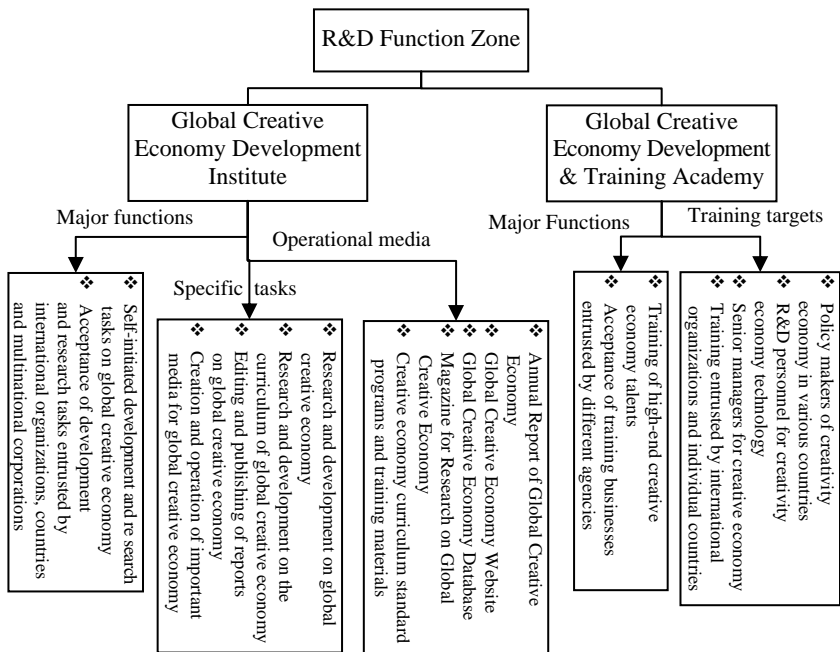
R&D function zone.

In this zone, there will be Global Creative Economy Development & Research Institute and Global Creative Economy Development & Training Academy will be established.

Global Creative Economy Development and Research Institute is a newly-created non-profit entity. Specific tasks are specified as follows:

- 1) Research and development on global creative economy;
- 2) Research and development on the curriculum of global creative economy;
- 3) Editing and publishing of reports on global creative economy;
- 4) Creation and operation of important media for global creative economy;
- 5) Global cooperation in development and study of creative economy.

The major subordinated organs for Creative Economy are specified as follows: Policy Research Center, Technology Research Center, Transaction Research Center, R&D Center of Curriculum and International Research Cooperation Center for Creative Economy, Creative Economy Network Information Center and International United Lab for Creative Economy Measurement.



There will be publications every year including Annual Report of Global Creative Economy, Global Creative Economy Website, Global Creative Economy Database and Magazine for Research on Global Creative Economy. At the same time, creative economy curriculum standards, training programs and training materials will be edited and published.

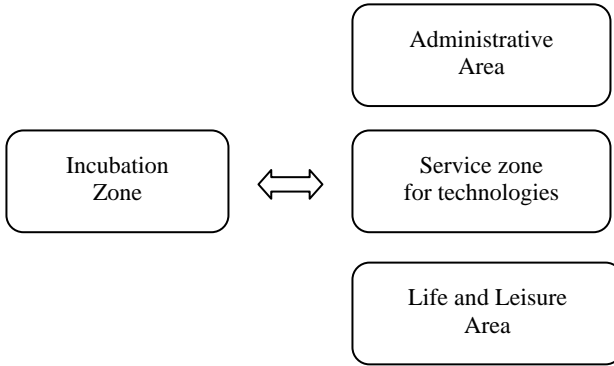
Global Creative Economy Development & Training Academy is a newly-created non-profit entity. Main training targets are specified as follows:

- 1) Policy makers of creativity economy in various countries, i.e., training of creative economy officials;
- 2) R&D personnel for creativity economy technology, i.e., training of technical personnel;
- 3) Senior managers for creative economy, i.e., training of creative economy managers (creative Economy MBA);
- 4) Training entrusted by international organizations and individual countries.

Incubation function zone.

Through the establishment of the investment and financing platform for development and promotion of global creative economy, the common technology

service platform, the market development guide center and the international trade cooperation platform assume the duties of promoting creative economy of South-South Cooperation members and promoting the function of economic development through development of creative economy.



Administrative area: to provide the administrative area for institutions or enterprises settled in the function zone such as the investment and financing platform for development and promotion of global creative economy, the market development guide center for creative economy and the international trade cooperation platform for creative economy.

Service zone for technologies. One part is the service zone for common technologies in creative economy, providing technology services for incubated institutions or enterprises settled here; the other part is the experimental zone for creative economy used by incubated institutions or enterprises settled in the zone for official business or production.

This incubation zone is different from the domestic general incubator in cultural industries. Incubated institutions or enterprises settled in the zone are mainly from the South-South cooperation member countries, and the representative project of creative economy of each country is generally introduced.

Life and leisure area.

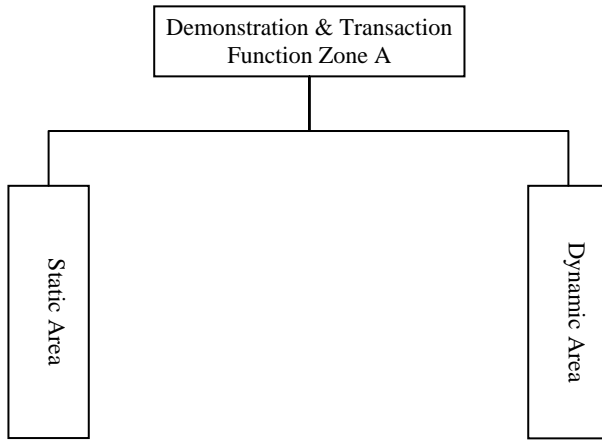
It provides all functions in the creativity community except the residence function. As a full-open area, life and leisure area serves all kinds of workers and visitors. This is the core platform of communication and exchange. It strongly features the colorful life styles of South-South cooperation member countries.

The life leisure projects settled are mainly bars, cafes and other different leisure houses from different countries with different characteristics The promotion of

these representative life styles is a role model to further the development of creative economy of developing countries.

Demonstration & transaction function zone A.

Through the space separation and classification, the most representative intangible cultural heritage and handicraft shops of South-South cooperation member countries are introduced to this area for exhibitions, experience and transaction.



The function zone is composed of spaces of demonstration, experience and transaction, specifically, including two spaces: one is the static area characterized by static demonstration, experience and transaction; and the other is the dynamic area characterized by dynamic demonstration, experience and transaction.

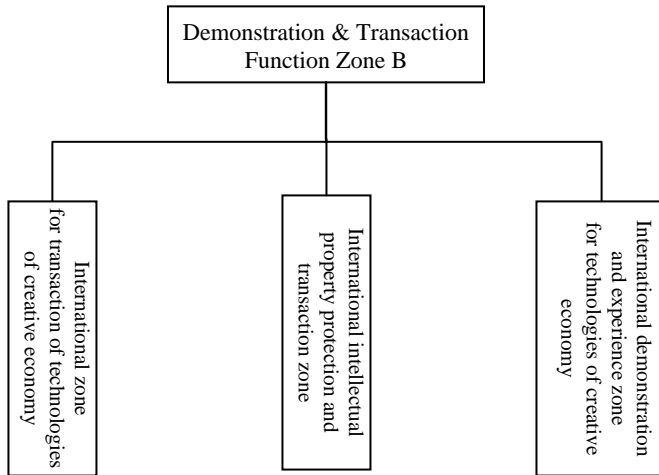
Static Area: This is a demonstration, experience and transaction zone focusing on products with physical form. In terms of space layout, the zoning is first made based on each continent, each continent is divided based on countries, and each country is divided based on types.

Dynamic Area: This is a demonstration, experience and transaction zone focusing on services with non-physical form. Several small theatres and small stages can be designed in this area, providing paid centralized demonstration and experience services in the form of regular exhibition and performance or ordered performance.

Demonstration & transaction function zone B.

The main function here is technology transferring and provides service for IP in creative industries.

International zone for creative technologies transfer.



Its main function is to set up the technological property transaction platform for promoting the creative technology transaction and dissemination and of industrialization of technologies in creative economy. The transaction zone consists of two platforms: one is especially for the South-South Cooperation to make technological property right transaction, and the other is for all the members in international creative economy.

International intellectual property protection and transaction zone.

Its main function is to set up the international intellectual property right transaction platform and develop IP protection and industrialization.

International demonstration and experience zone for creative economy and technology.

Its main function is to transform the creative technologies and make them possible for tourists to watch and experience. This is an interactive area and also an open-class aiming to increase popularity and attractiveness of advanced technologies of creative economy and exhibitions.

3. Conclusion of experiences of old industrial buildings' reconstruction

It can be concluded from the reconstruction of the Ninth Cotton Textile Factory of Shanghai: preserve the appearance characteristics and main structures of the ex-

isted architectures, re-design and take full advantages of the indoor space to realize the unity of creation and protection. This does not only increase the vigor of survival of these buildings, but also gain a certain benefits. A fine architectural design shall influence people's thought at all historical periods, and shall be preserved to gain a relative eternity.

(1) To develop museum tourism at the base of the regenerating

As a product of industrial civilization, the industrial buildings record the history of a country's economic development. The preservation and renewal reconstruction for the old industrial buildings shall be developed according to the practical conditions. Generally speaking, from the aspect of location and land value of the architectures, the reconstruction for excellent industrial historical architectures into museums of various themes can not only enable people to continually use the fundamental facilities of the old city region, but also promote the museum tourism taking industrial relics as the theme. Reconstructing the old industrial construction into museum is also a re-recognition and destination of the history and culture. Since the old industrial construction zones will generally have an advantageous transportation, it is naturally a large-scale population gathering place and has the potential to be a hot tourism destination.

It is required to accelerate the reconstruction speed for the old architectures and activate the real estate properties so as to bring its vital force back. Taking Tate Modern in UK as an example, exhibition of numerous valuable and rear products combining with the convenient transportation has brought 5000000 visitors in the first year when it opened.

(2) Pay more attention to creative reconstruction from the real condition

Since the industrial constructions are solid and durable, which generally adopt large load-bearing skeletons with complicated structure and the internal large space is flexible in use and convenient for space alteration or adjustment, the service life of the industrial construction itself is far longer than its physical life. Its space arrangement can be altered for many times according to the specific application requirements. People may fully develop the site creatively and design the space very flexibly, which is particularly required by museum which needs large area for exhibition. Besides that, the old stucture can stillbe reconstruct into large halls, sightsee-

ing platform and etc. as required. It can be found that all of them have realized the final objective of creative operation after different reconstructions according to specific historical relics.

Besides, they have also utilized the old facilities to a maximum degree and realized economic and social benefits. Thus, reconstruction of old workshops must be combined with various local conditions, including history, human and ecology etc., and vitality of old constructions can only be activated by means of creativity based on the reality.

(3) Full utilization of the existed relic, realizing fair output from minimized input

As a common condition of the world development, the museums generally adopt natural lighting and ventilation, which is not only in favor of cultural relics' protection but can also reduce consumption of energy. The characteristics of general industrial constructions can precisely meet this requirement. Thus, reconstructing the existed industrial constructions into museum exhibition space is not only favorable for its short working period and less investment, also the saved capital can be utilized for construction of other infrastructures. A creative culture atmosphere can be constructed by establishment of public cultural spaces such as museum to attract tourists from various places and creative enterprises or talents to gather. For example, the Deutsches Bergbaumuseum nowadays just comes out of its existed pits and ground constructions after perfection and enrichment. The development of the museum just tells the story of the development of mining industry. Via recovery and representation of the existed facilities and scenes, it multi-dimensionally shows the development and progress of life of the miners, mine exploration industry and the metallurgy. For the Ninth Cotton Textile Factory of Shanghai, it shall be the primary question for the Planning Department on how to utilize the existed workshops to perform optimal creative reconstruction at a minimized cost.

(4) Commercialization operation and social benefit first

As an essential part of the cultural heritages, old industrial construction itself shall be the common heritage for all human beings. Appropriate business operation will effectively improves the protection and development of the cultural relics, but in practical development, the social efficiency shall comes first. Social efficiency has been considered primarily for all the above three reconstruction modes without excep-

tion. Take Tate Gallery as example, the major income is from social donation, membership fee (recruiting members by providing various individualized services) and large commercial conference & exhibition, while tickets only accounts for a small part of the income. And Deutsches Bergbau Museum is generally half-free, which has been an important sci & tech education and history education base for local primary school and middle school students, and has been a key town for research of the mining industry history. So for the reconstruction of the Ninth Cotton Textile Factory of Shanghai, should it consider utilizing its past industrial status and influence to develop some space to illustrate the development course of Chinese textile industry and develop some related scientific research and training work to gain its economic vitality?

(5) Full consideration, and paying attention to sustainable development

The renewal and reconstruction of the old industrial construction is ecologically significant to some degree for the appeal of environmental protection nowadays. Statistical data shows that in the world, 30% of the solid wastes are from construction engineering, which includes the construction engineering and manufacture process to produce construction materials. Therefore, the reconstruction and reuse of the old industrial constructions must adhere to thought of sustainable development. We shall not only save energy and reduce pollution, but also embody the brilliant outcome and practical requirements for future development. Take Paris Sewage Museum as example, while it is used as an exhibition, its various functions are also in use and perfect, and in the mean time, which not only acts as a tourism site as a museum, but also shoulders the responsibility of drainage for the city. Thus, during reconstruction of old workshops, its various functions shall be fully exerted so as to realize maximum efficiency and perform multi-channel development.

In the urban planning practices of the world, it is a common practice to reconstruct and enlarge the old industrial constructions into a cultural cluster or museum. It is a big wealth mine to explore the old factory buildings which does not only have unique industrial and spiritual values, but also can bring a cultural landscape to show the history of the city.

References

All the figures referred in the test are from the governmental documents of Yangpu District, Shanghai.

P. Karhunen,
A. Panfilo,
K. Ruutu
Aalto University School
of Economics, Center
for Markets in Transition

CREATIVE INDUSTRIES IN RUSSIA: STATE OF THE ART AND DEVELOPMENT NEEDS

Introduction

Economic activity in creative sectors, or so called creative economy, has started to gain increasing attention in many developed economies. The creative sectors are viewed to have a key position in the structural transformation of the world economy, as a result of which traditional manufacturing industries are losing their role as primary producers of economic growth. Traditionally creative industries have been approached from the cultural policy perspective. Recently, however, their economic value has been recognized as well. In many countries the creative economy is perceived as the potential engine of national competitiveness, and as means of accelerating innovation and the development of new business models.

The importance of creative industries in the world economy has rapidly increased in recent years. The World Bank estimates that the share of creative industries in the global gross production would be as high as 7% [OPM, 2006]. Moreover, the growth in creative industries boosts other industrial and service sectors, including information and communication technologies, electronic, food and metal industries, and tourism, wellbeing and health services. Entrepreneurship in creative industries may improve the competitiveness of these sectors and thereby the competitiveness of the national economy.

Notwithstanding the rising importance of creative industries, it has no commonly agreed definition at the national or international level. In broad terms the creative industry means spheres, which are based on individual creativity, skill and talent, and which create value, employment and intellectual property rights by creating and using goods. Furthermore, the term «creative industries» is often used to describe entrepreneurial activity, the economic value of which is linked to cultural content. Consequently, creative industries constitute a vast and heterogeneous field addressing the interaction of various creative activities ranging from traditional arts and crafts,

publishing, music, and visual and performing arts to more technology-intensive and service-oriented groups of activities such as film, television and radio broadcasting, new media and design. The creative industry sector has a flexible and modular market structure that ranges from independent artists and small-business enterprises at one extreme to some of the world's largest conglomerates at the other.

The concept «creative industries» is not yet well known in Russia either. Unlike Nordic governments, which have approved programs on creative industries, the Russian government has not yet set up any federal programs in that field. The idea that culture could be profitable and generate economic value is a new one in Russia and needs time to be adopted. Nevertheless, the sector has raised interest also in Russia and the concept «creative industries» (*tvorcheskije industrii*) is mentioned already in some laws and governmental programs as well as in regional laws.

This paper aims at providing a state of the art analysis of the creative industries in Russia. This includes relevant statistics, as well as governmental strategies on the two components of creative industries: economic development and culture. Moreover, the incentives and constraints of state cultural institutions to carry on business versus the opportunities for companies in the creative industries to take advantage of public funding are discussed.

Russian creative industries in international comparison

The difficulties in defining the creative industries are reflected in the production of statistics. Some countries have adopted national definitions of creative industries, which include a number of sectors of economic activity. Consequently, creative industry statistics are compiled as an aggregate of sectoral statistics. The creative industries as a separate statistical category do not exist in Russia either. Moreover, the composition of such statistics from existing statistical indicators is difficult, particularly as it comes to the measurement of the value of production. This is due to the tradition of the Russian statistical authorities of not reporting economic indicators for cultural activities, which form an integral part of creative industries.

However, the UNCTAD's Creative Economy Report (2008) gives some estimations of the contribution of creative industries to the national economy for Russia among other countries. According to the definition used by UNCTAD, creative industries are «cycles of creation, production and distribution of goods and services that use creativity and intellectual capital as primary inputs. They comprise a set of knowledge-based activities that produce tangible goods and intangible intellectual

or artistic services with creative content, economic value and market objectives». Figure 1 demonstrates the share of creative industries in GDP in Russia and other countries covered by the UNCTAD report.

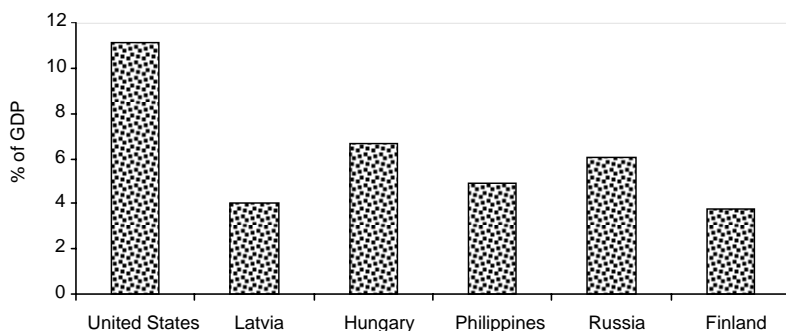


Fig. 1. Creative industries contribution to GDP in 2005 in selected countries

Source: Creative Economy Report 2008.

As seen from the figure, the creative industries' contribution to the Russian GDP in 2005 was approximately 6%. The respective share was highest in the United States, where the share of creative industries in the GDP was nearly two times larger. However, when compared to two Baltic Sea region countries included in the analysis (Finland and Latvia), Russia performs better. On the other hand it is behind Hungary, which is another example of a Central and East European post-socialist economy. Moreover, the role of creative industries in the national economy can be measured in terms of employment creation. Figure 2 shows the share of creative industries in national employment according to the UNCTAD study.

The figure reveals first, that the creative industries' shares in GDP and in national employment do not necessarily correlate with each other. The share of creative industries in national employment is at highest in Philippines, regardless their modest contribution to the country's economy when measured in terms of GDP. At the same time the contribution of creative industries in national employment in the United States is considerably lower than their respective GDP share. This obviously reflects the higher capital intensity in the creative industries in developed economies. In this regard Russia is positioned somewhere «in-between» – the share of creative industries in national employment (7,3%) is somewhat above the GDP share (6,1%).

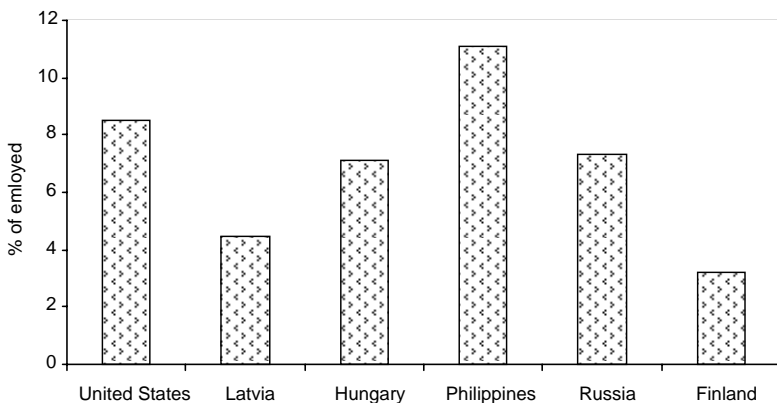


Fig. 2. Creative industries' contribution to national employment, 2005

Source: Creative Economy Report 2008.

In addition to the figures above, the importance of the creative industries to the national economy can be examined against the volume of foreign trade in creative goods and services. In Russia, both export and import of creative goods and services grew steadily in the period of 2001–2005 (fig. 3).

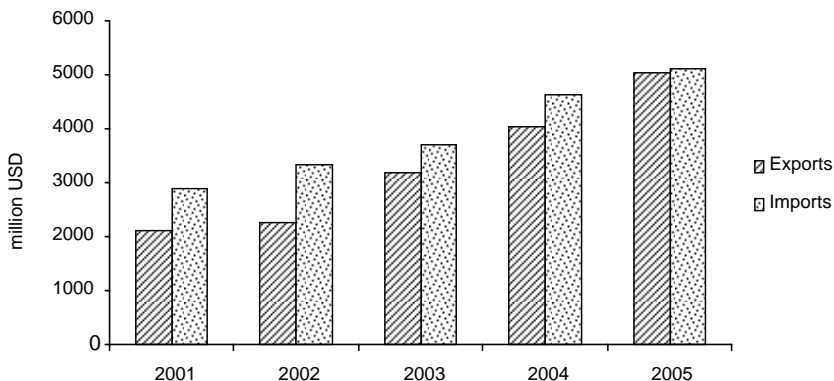


Fig. 3. Creative goods and services of Russia: imports and exports, 2001–2005

Source: Creative Economy Report 2008.

In 2005, which is the most recent year covered by the UNCTAD report, the Russian creative goods export amounted to 1,65 billion USD, whereas the corresponding figure for services was 3,4 billion USD. Furthermore, creative goods were imported to Russia for 2,68 billion USD, and creative services for 2,4 billion USD.

The faster growth in export in comparison to import in the early 2000s has decreased the negative trade balance. In 2005 Russia's foreign trade in creative goods and services totaled ca. 10,2 billion USD, to which import and export contributed almost equally. These figures are quite modest when compared to other countries in the report. For example in 2005 Sweden's foreign trade in creative goods and services amounted to ca. 17,1 billion USD and in Germany the figure was ca. 90,5 billion USD. The picture is even clearer, when the export and import volumes are calculated as per capita values.

Role of creative industries in government strategies in Russia

The governmental regulation of creative industries is challenging due to their two dimensions, cultural and economic. Consequently, in many countries the governmental strategies for the development of creative industries are drafted jointly by the ministry for culture and the ministry for economy and trade. In addition to targeted strategies for the creative industries, their importance is shown in national cultural and economic policies. For example in Finland, the need to promote creative entrepreneurship is frequently mentioned in the recent briefing of the Ministry for Culture and Education on the future of culture, and in the policy program of the Ministry of Employment and the Economy alike.

In Russia, the role of creativity and creative industries in the national economy has not been fully recognized so far. There is a wide gap between development strategies for the economy and for culture. On the one hand, culture and creative industries are not perceived as factors contributing to economic development, and on the other hand, cultural development strategies mainly focus on traditional cultural values and traditions without seeing creativity as economic activity. Although the need for diversifying the Russian economic structure has been recognized, the current development strategies (e.g. Innovative Russia 2020) heavily emphasize technological aspects of innovation and modernization. In contrast, the Federal program for culture mainly focuses on the preservation of cultural heritage and supporting the traditional cultural sector. In contrast to the Federal level, in some regions such as the city of St. Petersburg, the role of culture as an important factor of the regional economy has been acknowledged in the regional socio-economic development strategy. Corresponding measures include promotion of entrepreneurship in the cultural sphere, i.e. cultural industries.

Potential contribution of different actors to Russian creative industries

It is typical for Russian cultural policies to draw a line between cultural (public) and commercial activities. This reflects the legislation. It is commonly regarded that art, heritage, patrimony and national culture are national treasures whose core identity must be preserved, without the commercialism, consumerism and global capital. Consequently, the cultural sector is dominated by large, long-established arts organizations supported by state funding and controlled by the administration that has remained intact from the Soviet period, despite political change [Moss, 2007]. In contrast, the market forces have had an impact in publishing, broadcasting, cinema and other media. The major part of the non-state cultural enterprises has been for profit in Russia, which is a contradictory trend to many Western countries, where the independent non-profit economy constitutes a major part of the creative economy.

The cultural sector in Russia is, however, still in the transition phase, in which the rules and regulations between the private and the public spheres are unclear. The state has drastically reduced state funding to culture and at the same time hampered the ability of the state-funded institutions to attract non-state funding by placing legal restrictions on their commercial and entrepreneurial activities. Many cultural organizations are dependent on state subsidies, when they prefer to be defined as «cultural» and not «entrepreneurial», because according to the laws, the private sector has difficulties in getting state subsidies or governmental loans [O'Connor, 2005]. Thus, it has been more beneficial to be either governmental organization or non-commercial organization, so called NGO. The operations of creative industry NGOs are, however, hindered by the government's strict policy on NGOs in Russia in general. At the moment *«it is difficult to survive in a form of non-governmental organization»* [Pankratov, 2009].

The perceived distinctions between commercial and non-profit organizations are reinforced in Russia by the state law that uses the same distinction, giving tax and tax reporting advantage to the state-funded organization. Commercial activity by a non-profit organization is taxable, while for a state organization, it is tax-free. Similarly, donations to a non-profit organization are taxable, but not so if the recipient is a state-supported body. Moreover, restrictions on what counts as non-profit are set by the state and are non-negotiable. This discourages the mixes of profit with non-profit activity in the same firm, which makes it difficult to take enterprising approaches to earned income for small mission-driven organizations. The non-profit organizations are allowed to have some commercial activity, but the commercial turnover is limited and the reinvestment of profit is highly regulated [Moss, 2007].

Finally, there is little statistical data available on the small and medium sized enterprises (SMEs) in the Russian creative industries. Based on occasional data it has been noted that the number of creative firms employing fewer than 50 people has fluctuated wildly, for example from 1500 in 2000, to 1100 in 2001 in St. Petersburg alone. Also their contribution to the economy of Russia has never reached 2% of that of small enterprises [Moss, 2007]. However, recently there have been endeavors to facilitate the development of the small and medium sized business sector as a whole, which has been consistently left out of economic development strategies and hampered by over-regulation, over-taxation, and lack of finance. President Medvedev has set the development of SME sector for special attention as part of the modernization program of the Russian economy. Also in the cultural sector, the development of the SME has raised interest among the government's officials. In March 2009, the Ministry of Culture gave an order (*prikaz*) to set up a working group to elaborate the prospects of economic growth of the SME in the sphere of culture.

Discussion and conclusions

We conclude the report by summarizing the main findings of the study. Starting from the definition of creative industries, the fact that the concept is somewhat vague even in the international discussions shows also in the Russian context. This ambiguity is reflected in the lack of clear policies towards the creative industries sector at the federal, regional and municipal levels. In the absence of an explicit definition for creative industries in the legislation, authorities have limited opportunities to target support for this sector. In view of statistics, creative industries in Russia have however, shown growth in the recent years. The creative industries' contribution to GDP and national employment in 2005 was in Russia higher than for example in the neighboring Finland. In contrast, when foreign trade in creative goods and services is measured in per capita terms, Russia is way behind the North European countries.

The state regulation for the creative industries does not as such prevent the participation of any type of organizations in creative business. However, there are some indirect disincentives to such activity. First, most cultural organizations are still state-owned and their participation in commercial activities is somewhat restricted in the law. On the other hand, state institutions enjoy tax and other benefits, which put them more advantageous position vis-à-vis commercial organizations. As a consequence, cultural organizations prefer to be defined as «cultural» and not «entrepreneurial», because according to the laws, the private sector has difficulties in getting state subsidies or governmental loans. Second, the so called independent non-

profit sector, which is typical for the creative industries in the west, is not working well in Russia. This is due to the state policy towards NGOs, which has become stricter in the 2000s. Third, the development of small businesses in creative industries is hampered by the same problems as the SME sector in Russia in general, including bureaucracy and corruption.

Finally, despite the challenges described above, the future of Russian creative industries looks promising. Regional governments, for example in St. Petersburg, have included the creative industries in their regional development strategies. Moreover, there is a rich cultural tradition in Russia, which provides a basis for the development of enterprises in creative industries.

References

Creative Economy Report. The Challenges of Assessing the Creative Economy: towards Informed Policy-making. United Nations, UNCTAD, 2008.

Moss L. Encouraging Creative Enterprise in Russia // Henry C. (ed.) Entrepreneurship in the Creative Industries, an International Perspective. Edward Edgar Publishing limited, UK, 2007.

O'Connor J. Creative Exports, Taking Cultural Industries to St. Petersburg // International Journal of Cultural Policy. 2005. Vol. 11. № 1.

OPM. Luovien alojen yritystoiminnan kehittäminen: Verkostomainen toimintamalli – selvitys. Opetusministeriön julkaisuja. 2006. 47.

Pankratov V. Interview with Vassily Pankratov, Deputy Director, St. Petersburg cultural committee, 2nd June 2009.

Ruutu K., Panfilo A., Karhunen P. Cultural Industries in Russia: Northern Dimension Partnership for Culture. Nordic Council of Ministers. Copenhagen: TemaNord Publications, 2009.

Л.Э. Лимонов,
Д.А. Табачникова
Международный центр социально-
экономических исследований
«Леонтьевский Центр»

РОЛЬ ТВОРЧЕСКИХ ИНДУСТРИЙ В СОХРАНЕНИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

В статье (на примере ряда объектов культурного наследия в Ленинградской, Новгородской, Псковской и Тверской областях) рассмотрены проблемы сохранения и нового использования объектов культурного наследия. При этом важнейшим фактором, обеспечивающим как необходимые финансовые ресурсы для поддержания памятников в удовлетворительном состоянии, так и их использования в просветительских и туристических целях, выступают творческие индустрии.

На основе анализа состояния рынка культурно-познавательного туризма в четырех областях мы можем сделать вывод о невозможности получения существенного эффекта только за счет реализации инвестиционных проектов в сфере сохранения культурного наследия. Необходимо целенаправленно заниматься формированием и продвижением новой туристической дестинации, включая разработку и реализацию туристических мастер-планов на макро- и микроуровнях, разработку и продвижение новых брендов и суббрендов территорий, туристических маршрутов и продуктов, а также развитие кластера творческих индустрий, связанных с объектами культурного наследия.

Творческие индустрии (*creative industries*) – организации и компании, осуществляющие предпринимательскую деятельность, при которой экономическая ценность производимых товаров или услуг неразрывно связана с их существованием в качестве элемента культуры.

Творческие индустрии возникают в результате деятельности так называемого креативного класса, определение которого ввел Ричард Флорида, считая креативный класс главной движущей силой экономического развития постиндустриальных городов в США.

По оценкам Р. Флориды, креативный класс станет ведущей силой развития экономики, при этом в следующие 10 лет его доля в трудовых ресурсах США вырастет с 30 до почти 40% [Флорида, 2007].

Особое внимание роли креативных индустрий в социально-экономическом развитии было уделено в Великобритании еще в середине 1990-х годов, в результате чего в 1998 г. при Министерстве культуры, медиа и спорта был создан Департамент развития программ креативных индустрий. Первоначальной задачей Департамента стало составление перечня отраслей креативного сектора экономики и официальное закрепление определения деятельности креативных индустрий: «это деятельность, в основе которой лежит индивидуальное творческое начало, навык или талант, и которая несет в себе потенциал создания добавленной стоимости и рабочих мест путем производства и эксплуатации интеллектуальной собственности» [Department for Culture, Media and Sport, 2001].

Помимо британской классификации креативных индустрий существует несколько других основных подходов к их структурированию. Так, кроме Департамента культуры, медиа и спорта Великобритании свою классификацию создали Д. Хесмондхолл и Э. Прайт (Символическая текстовая модель, фокус на популярной культуре) [Hesmondhalgh, Pratt, 2005], Д. Тросби (Модель concentрических кругов, идеи возникают в ядре и распространяются по другим слоям) [Throsby, 2001, 2008], а также Всемирная организация интеллектуальной собственности (WIPO) (<http://www.wipo.int/portal/index.html.en>). Ниже приведена сравнительная характеристика различных подходов к классификации креативных индустрий (UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), 2006, NESTA (UK National Endowment for Science, Technology and the Arts), 2008).

Ниже приведены основные показатели, касающиеся креативных индустрий Великобритании [Creative Industries Economic Estimates, 2010]:

- вклад креативных индустрий в валовую добавленную стоимость (Gross Value Added – GVA) в 2008 г. составил 5,6%;
- доля креативных индустрий в общем экспорте всех товаров и услуг 2008 г. составила 4,1%;
- к 2010 г. в Межведомственном бизнес-реестре (Inter-Departmental Business Register – IDBR) было зарегистрировано 182100 организаций в сфере креативных индустрий, которые составляют 8,7% всех компаний, зарегистрированных в данном реестре.

<p>Модель Великобритании (DCMS – Департамент культуры, медиа и спорта)</p>	<p>Символическая текстовая модель</p>	<p>Модель concentric circles</p>	<p>Модель охраны авторских прав (WIPO – Всемирная организация интеллектуальной собственности)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Реклама • Архитектура • Искусство и антиквариат • Ремесло • Дизайн • Мода • Кино и видео • Музыка • Представления • Издательская деятельность • Software • TV и радио • Видео и компьютерные игры 	<p>Ядро культурных индустрий:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Реклама • Кино • Интернет • Музыка • Издательская деятельность • TV и радио • Видео и компьютерные игры <p>Периферия культурных индустрий:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Креативное искусство <p>Пограничные культурные индустрии:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Бытовая электроника • Мода • Software • Спорт 	<p>Ядро креативных индустрий:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Литература • Музыка • Представления • Визуальное искусство <p>Другие индустрии ядра креативных индустрий:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кино • Музеи и библиотеки <p>Культурные индустрии в «широком смысле»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Культурное наследие • Издательская деятельность • Звукозапись • TV и радио • Видео и компьютерные игры <p>Связанные индустрии:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Реклама • Архитектура • Дизайн • Мода 	<p>Ядро индустрий, охраняемых авторским правом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Реклама • Управление коллекциями • Кино, видео, музыка • Театр и опера • Пресса и литература • Software и базы данных • TV и радио • Фотография • Визуальное и графическое искусство <p>Взаимозависимые индустрии:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Чистые материалы для записи • Бытовая электроника • Музыкальные инструменты • Бумага • Копировальное оборудование, фотографическое оборудование • Производство и продажа TV • Радио и рекордеры • Компьютеры и оборудование • Инструменты кинематографии <p>Частично охраняемые авторским правом индустрии:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Архитектура • Одежда, обувь • Дизайн и мода • Товары для дома • Игрушки

Согласно Отчету о креативной экономике, подготовленному Конференцией ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), в 2008 г. развитие мирового финансового и экономического кризиса вызвало падение глобального спроса и снижение объемов международной торговли на 12%. Одновременно с этим объем мирового экспорта креа-

тивных индустрий продолжал расти, достигнув в 2008 г. 592 млрд долл., что вдвое больше, чем в 2002 г., и означает рост на 14% ежегодно. Это служит подтверждением, что креативные индустрии имеют огромный потенциал для развивающихся стран, которые хотели бы диверсифицировать свою экономику и сделать резкий рывок в сторону наиболее динамичных секторов мировой экономики [Creative Economy Report, 2010].

Возвращаясь к сохранению объектов культурного наследия, опыт подготовки проекта Министерства культуры РФ (с привлечением средств МБПП) «Сохранение и использование культурного наследия в России» подтверждает, что аналогичный вывод можно сделать и для регионального уровня: креативные индустрии имеют огромный потенциал для регионов Российской Федерации, которые хотели бы диверсифицировать свою экономику и сделать ее более устойчивой, используя имеющийся потенциал культурного наследия, развития туризма и всего кластера креативных индустрий.

Для обеспечения конкурентоспособности объектов культурного наследия в рассматриваемых в докладе четырех регионах необходим переход на новые модели управления объектами культурного наследия.

При этом недостаточно отреставрировать и ввести в культурный и туристический обиход сохранившиеся объекты культурного наследия. В дополнение к этому должно быть создано серьезное коммерческое предложение в области культурно-познавательного туризма. В этой связи необходимо развивать не только ремесла, дизайн, современное искусство и современное художественное производство, но и весь кластер креативных индустрий, а также широкий спектр предпринимательских видов деятельности, которые составляют неотъемлемый элемент комфортного и притягательного «культурного пространства», – кафе, бары, клубы, магазины и т.д. К этому кластеру примыкают также журналистика, массовые коммуникации, издательская и полиграфическая деятельность, весь спектр бизнес- и юридических услуг, частично строительство, образование, научно-исследовательская работа и инновации в культуре и смежных областях, а также собственно предприятия и организации, работающие в сфере туризма и гостеприимства. Именно по такой модели развивается культурная политика и процесс возрождения городов в Западной Европе, где творческие индустрии представляют авангард креативной экономики и получают самые разнообразные формы поддержки по линии многих национальных и европейских фондов. Эта модель может быть реализована российскими городами, в частности, в рамках готовящегося Проекта с участием МБПП «Сохранение и использование культурного наследия в России», что, безусловно, должно быть

обеспечено построением адекватных систем поддержки и развития институционального и кадрового потенциала пилотных регионов.

Исследование выявило ряд юридических, экономических, кадровых и институциональных барьеров, препятствующих в настоящее время соединению культурного наследия с возможностями творческих индустрий для создания конкурентоспособного предложения в сфере туризма, которое смогло бы обеспечить устойчивое социальное, экономическое и экологическое развитие территорий. Снятие этих барьеров и создание условий для формирования кластеров креативных индустрий на базе использования объектов культурного наследия предполагает не только активные действия на местном и региональном уровнях, но и потребует ряда изменений федерального законодательства.

Тем не менее, с учетом мировых тенденций в развитии туризма и экономики знаний, для реализации культурного и туристического потенциала российских территорий и обеспечения их глобальной конкурентоспособности потребуются скоординированные действия разных уровней власти для комплексного решения проблемы.

В ходе встреч со стейкхолдерами регионов-участников Проекта отчетливо проявлялось недостаточное понимание ими особенностей туристической отрасли, характера ее текущих и перспективных потребностей и мультипликативного эффекта от деятельности сферы туризма. Поэтому в рамках Проекта был разработан План повышения кадрового потенциала, который, в частности, содержит следующие приоритетные темы для руководителей и специалистов областных и местных отраслевых органов власти (культура, туризм, малый бизнес)», а также для работников учреждений культуры:

- привлечение инвестиций в сферу культуры;
- адаптация и применение международного опыта и инструментов стимулирования предпринимательства в культуре, развития потенциала творческой экономики и кластера творческих индустрий;
- роль творческой экономики в региональном развитии, изучение передового опыта, в том числе международного, в области сохранения и использования культурного наследия как фактора экономического возрождения территорий;
- развитие конкурентоспособных креативных и туристических кластеров и продуктов;
- изучение и внедрение технологий поддержки творческих индустрий;
- роль культурного события в развитии региона;

- устранение институциональных препятствий в развитии культурного туризма;
- управление проектным циклом;
- формирование и укрепление идеи гостеприимства в обществе;
- продвижение региона и поддержка интересов местного населения;
- практика работы с населением через партнерство с некоммерческими организациями и СМИ с целью формирования благоприятной для развития туризма среды.

На уровне учреждений культуры в рамках подготовки Проекта для пилотных подпроектов были разработаны предложения по формированию плана мероприятий для устойчивого развития объектов культурного наследия после завершения реставрационных работ.

Во всех пилотных регионах такие планы содержат мероприятия, вовлекающие в культурный процесс как средства регионального и муниципального бюджетов, так и частные средства. В ближайшее время будут подписаны соглашения между всеми участниками подпроектов, подтверждающие финансовое и организационное участие.

Будут оказываться новые виды услуг посетителям всех объектов культурного наследия, участвующих в Проекте: это творческие студии и мастерские, проведение мастер-классов, конференций, выставок, праздников, разработка новых программ и экспозиций и т.д.

При подготовке Проекта мы проводили фокус-группы, которые во всех участвующих регионах показали, что существует значительный потенциал развития народного творчества – есть мастера различных ремесел, есть посетители и местное население, которые хотят этому учиться, есть определенный опыт организации и проведения мастер-классов, есть активно настроенные предприниматели, а также есть масса творческих идей, всему этому нужен лишь толчок, мастер-план и финансирование.

Так, в рамках одного из подпроектов, после реставрации, которая продлится четыре года, учреждение планирует за счет средств региона, муниципалитета и также с привлечением частного капитала:

- создать новую историческую муляжную экспозицию в отреставрированных помещениях;
- создать интерактивную экспозицию (средневековые деревянные мостовые, колодцы и дренажные желоба, фрагменты жилых срубов, бытовая и строительная керамика, мельничные жернова, в том числе будет показана рекон-

струированная действующая ручная мельница с возможностью грубого помола зерна посетителями);

- создать «Поварню» XVII в. – интерактивную программу с приготовлением блюд русской традиционной кухни того времени (каши, кисели и т.п.);
- создать интерактивную программу «рождественская ночь» во дворе музея;
- благоустроить двор музея – создать парк скульптур;
- построить фондохранилище с возможностью демонстрации условий хранения и самих экспонатов;
- создать средневековый музей ремесел (экспозиция кузнечного ремесла X–XVIII вв. по материалам археологических раскопок и этнографических поступлений, действующий современный кузнечный двор, гончарная мастерская, ткачество на горизонтальном ткацком стане, торговая лавка для реализации ремесленной продукции);
- установить электронный информационный киоск в фойе музея;
- издать брошюру о музее;
- внедрить услугу «Аудиогид» для индивидуальных посетителей;
- привлечь частные средства для строительства гостиничного комплекса рядом с музеем.

За счет других подкомпонентов Проекта планируется повысить квалификацию персонала, внедрить системы безопасности.

Нужно отметить, что пока готовился Проект, данный регион уже начал реставрационные работы за счет регионального бюджета, а также привлек в 2010 г. частные средства для строительства автостоянки.

По нашим расчетам, после проведения реставрационных работ, в среднем, объекты культурного наследия, которые сейчас полностью финансируются из региональных бюджетов через учреждения культуры, при активном использовании потенциала креативных индустрий, хорошем управлении и желании развиваться, через 10–12 лет смогут зарабатывать на таких мероприятиях сумму, которая будет покрывать их издержки.

Помимо воздействия на проблему на региональном уровне и уровне учреждений культуры, необходима также модернизация отношения к сохранению культурного наследия и развитию на его основе кластера творческих индустрий со стороны федеральных органов власти. В отличие от исчерпаемых природных ресурсов, составляющих ядро российской экономики, культура – «не

исчерпаемый, а поддерживаемый и наращиваемый ресурс. Интенсивная эксплуатация природных ресурсов чревата тем, что наши потомки останутся без них, тогда как любой вклад в культурное наследие является перспективной инвестицией в будущее наших детей, внуков и далеких потомков» [Концепция...].

Кроме того, целесообразно привлечение средств различных фондов, направленных на развитие туристического потенциала российских регионов, поддержку малого бизнеса, программ добрососедства и т.д.

Так, на саммите Россия — ЕС в 2009 г. было подписано Финансовое соглашение по приграничным программам Европейского инструмента соседства и партнерства. Соответственно открывается и финансирование для российских партнеров по широкому спектру направлений сотрудничества, где малый бизнес, туризм, творческие индустрии и сохранение культурного наследия имеют приоритетное значение.

Итак, творческие индустрии являются важнейшим фактором, обеспечивающим как необходимые финансовые ресурсы для поддержания объектов культурного наследия в удовлетворительном состоянии, так и фактором их устойчивого развития в будущем. Подготовка проекта министерства культуры РФ (с привлечением средств МБРР) «Сохранение и использование культурного наследия в России» демонстрирует комплексный подход к подготовке подпроектов реставрации объектов культурного наследия и их дальнейшего использования для развития кластера креативных индустрий и туризма. Этот подход может применяться и в других регионах России, в частности, при разработке программ сохранения культурного наследия, развития культуры и туризма.

Литература

Концепция культурной политики Пермского края. (<http://kulturaperm.ru/content/file/Konsept%20polnyi.pdf>)

Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / пер. с англ. М.: Изд. дом «Классика-XXI», 2007.

Department for Culture, Media and Sport. Creative Industries Programme. Creative Industries Mapping Document. L., 2001.

Creative Economy Report 2010 by UNCTAD. (http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103_en.pdf)

Creative Industries Economic Estimates – December 2010. (<http://www.culture.gov.uk/publications/7634.aspx>)

Hesmondhalgh D., Pratt A.C. Cultural Industries and Cultural Policy. 2005.

Throsby D. Economics and Culture. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

Throsby D. The Concentric Circles Model of the Cultural Industries // Cultural Trends. 2008.

В.Э. Гордин,
Л.В. Хорева
Санкт-Петербургский филиал
Национального исследовательского
университета «Высшая школа
экономики»

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРЫ И ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ¹

Развитие культуры как сектора экономики всегда протекает в противопоставлении, с одной стороны, культурных традиций и материальных артефактов, накопленных за долгое время, и, с другой, креативных практик, создающих новые материальные и духовные ценности. Цель данной статьи – показать на основе проведенных авторами исследований инновационные пути решения выявленных противоречий в управлении петербургской культурой. Рассмотрим последовательно эти противоречия.

Противоречия, связанные с федеральным уровнем управления культурой

Во-первых, это отсутствие долгосрочной федеральной культурной политики. Мы уже указывали, что федеральная целевая программа развития культуры рассчитана сегодня лишь до текущего 2011 г., и пока нет даже осмысления дальнейшего развития на концептуальном уровне, в отличие от некоторых других сфер социальной политики (например, уже опубликована Концепция Федеральной целевой программы «Молодежь России» на 2012–2016 годы). В сфере культуры пока аналогичных шагов не предпринято.

Во-вторых, систематическое реформирование сферы культуры, не имеющее под собой точного расчета и оценки различных последствий проводимых

¹ Статья подготовлена в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2010 г. № 43.1 «Инновационные формы взаимодействия культурного наследия и творческих индустрий».

реформ. Отметим, что реформа бюджетной сферы затрагивает, в первую очередь, организационно-правовую форму и финансовые аспекты деятельности учреждений культуры. Органы государственной власти, руководствуясь целями и задачами реформы, создают в отрасли условия, соответствующие требованиям реформенного процесса. Среди основных направлений реформирования выделяются:

- программно-ориентированное финансирование, для чего разрабатываются системы индикаторов, принципы долевого финансирования и привлечения внебюджетных средств, внедряются проектные навыки менеджмента;
- новые нормативные документы, включая новые законы или поправки в действующие, программы и концепции развития сферы культуры на среднесрочный период;
- новые инструменты финансирования: изменение расчета оплаты труда (введение повышающих коэффициентов) и системы госзаказа, внедрение фондов целевого капитала, инвестиционные проекты в рамках государственно-частных партнерств, маркетинговые альянсы, развитие предпринимательской деятельности, расширение перечня платных услуг, централизация бюджетных закупок, введение перечня услуг учреждений культуры для финансирования из средств бюджета.

Перечисленные методы управления, направленные на повышение эффективности деятельности бюджетной сферы, зачастую создают дополнительные барьеры при выполнении задач учреждениями в сфере культуры ввиду слабой проработанности предлагаемых нововведений, усложнения организационных и финансовых процедур, увеличения бюрократического аппарата, наличия коррупционной составляющей и практической невыполнимости всех поставленных требований. Важно на этапе завершения реформы бюджетной сферы провести отладку новых инструментов и методов ее реализации для обеспечения выполнения целей и задач реформы. Только в этом случае можно говорить о возможности таких изменений, что в реальной практике управления пока что не происходит. При этом отметим, что реформа, в максимальной степени затрагивая бюджетные учреждения и организации культуры, в конечном счете может негативно отразиться на организациях всех форм собственности, поскольку ее последствия несомненно скажутся во всех отраслях культуры.

В-третьих, отсутствие комплексной системы оценки эффективности деятельности как отдельных учреждений культуры, так и региональных подсистем сферы культуры. Отметим, однако, что сегодня на уровне отдельного региона разрабатываются подходы к подобной оценке. Так, в Санкт-Петербурге силами

сотрудников Института культурных программ, являющегося подведомственным учреждением Комитета по культуре Санкт-Петербурга, разработан метод многомерной оценки реализации проектов, осуществляемых под эгидой этого комитета. В рамках разработанного метода многомерной оценки с целью контроля и корректировки проектной деятельности проводится мониторинг, включающий в себя многоаспектный анализ текущей ситуации, основанный на данных, собираемых для оценки содержательного, экономического, организационного и общественного эффектов от того или иного проекта [Kizilova, Kozlova, 2010].

Противоречия, обусловленные ведомственным подходом к управлению культурой

Во-первых, это недостаточная информационная база, не отражающая всего многообразия процессов, протекающих в сфере культуры. Подобная ситуация связана во многом со спецификой самого культурного процесса, в котором задействованы как институциализированные субъекты, так и отдельные творцы, зачастую никак не объединенные в какие-либо творческие сообщества.

Во-вторых, слабая координация деятельности негосударственных организаций культуры с целями и задачами петербургской стратегии развития культуры. Следует отметить, что сегодня в Санкт-Петербурге действует более 160 некоммерческих негосударственных фондов и общественных организаций, осуществляющих деятельность в сфере культуры и ориентированных на различные группы населения. Хотя часть из них поддерживается Комитетом по культуре через субсидии и другие виды финансовой и нефинансовой помощи, однако трудно назвать уровень поддержки вполне достаточным.

В-третьих, недостаточно разнообразные и стабильные контакты государственных органов управления культурой с органами управления другими отраслями социальной сферы.

В-четвертых, низкая транспарентность конкурсных процедур, связанных с распределением всех видов ресурсов, как для поддержки негосударственных участников рынка, так и для финансирования учреждений и организаций культуры, находящихся в собственности города и в федеральной собственности.

Наличие большого спектра проблемных зон в развитии сферы культуры требует формирования новых подходов к практике управления. Авторы придерживаются позиции, что инновации являются ответом на проблемные ситуации, решение которых невозможно в рамках существующих методов и процедур управления.

Петербургская культура представляет собой уникальный феномен сохранившейся аутентичности большинства объектов культурного наследия; системного подхода к формированию музейных коллекций, создававшихся на протяжении нескольких столетий; всемирно известных школ исполнительских искусств в области драматического театра, балета и оперы. Это позволяет охарактеризовать Санкт-Петербург как культурный центр мирового уровня, привлекающий внимание и специалистов-профессионалов, и миллионы туристов. Исторический центр Санкт-Петербурга и связанные с ним группы памятников внесены в список всемирного наследия ЮНЕСКО.

В 2010 г. в Санкт-Петербурге насчитывалось 7783 объекта культурного наследия, охраняемых государством. В настоящее время в городе функционирует множество учреждений культуры, предоставляющих все разнообразие культурных услуг, в том числе: 148 музеев, из них 5 музеев-заповедников, 62 театра, 49 культурно-досуговых учреждений, 17 концертных организаций, 47 кинотеатров. В то же время, несмотря на наличие культурного и исторического потенциалов, развитие петербургской культуры в последние десятилетия носит достаточно проблемный характер.

Первая группа проблем связана с низкой активностью большинства петербуржцев в потреблении культурных благ и услуг. По данным исследований 2008 и 2010 гг., 60,5% взрослого населения Санкт-Петербурга ни разу в течение года не были в музеях и на выставках, 66% – в драматическом театре, 79,7% – на музыкальных спектаклях, 85,7% – на концертах академической музыки. В целом 51,3% опрошенных петербуржцев посещали какое-либо учреждение культуры реже, чем один раз в год (без учета кинотеатров). В то же время всего 14,5% населения посещают учреждения культуры 10 и более раз в год. Подобная ситуация усугубляется тем, что в городе существует традиционная оторванность жителей спальных районов от основных «очагов» петербургской культуры [Илле, 2008].

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что столь низкая потребительская активность петербуржцев наблюдается на фоне достаточно крупных бюджетных ассигнований на развитие петербургской культуры, осуществляемых как из федерального, так и из городского бюджетов. Кроме того, негативно сказывается на уровне активности жителей Санкт-Петербурга в потреблении «культурных услуг» и относительно слабое развитие в городе различных видов современного искусства. Культурное потребление молодежи приобретает в основном форму посещения клубов и кинотеатров и многие учреждения культуры в чрезвычайно малой степени посещаются молодежью.

Вторая группа проблем развития культуры в Санкт-Петербурге связана со взаимодействием городской культуры и туризма. В период высокого туристского сезона многие городские учреждения культуры испытывают столь большую нагрузку, что они становятся практически недоступны для горожан. Учитывая то обстоятельство, что в связи с развитием круизного туризма сроки высокого сезона существенно расширяются (примерно до полугода), это становится существенным фактором, влияющим на потребление петербуржцами культурных благ. Туристический поток в Санкт-Петербурге в 2010 г. увеличился на 5–7% по сравнению с 2009 г. – до 5,1 млн человек [Портал РБС]. Такое количество туристов можно рассматривать как «еще одно население города». При этом «морским путем» в 2010 г. в город прибыло более 632 тыс. пассажиров [Агентство бизнес-новостей].

Проблема усугубляется тем, что в основе планирования деятельности учреждений культуры, принадлежащих городу, в качестве базы для расчета принимается только количество проживающих жителей, в то время как туристы как раз и являются основными посетителями музеев и потребителями многих культурных услуг города. Однако используемые нормативы, в том числе касающиеся потребления культурных благ, базируются только на учете численности петербуржцев, не принимая во внимание туристов. В результате происходит рассогласование нормативной составляющей деятельности учреждений культуры с реальным потоком посетителей. Несколько лет ведутся разработки комплексных нормативов деятельности учреждений культуры, применение которых планируется положить в основу финансирования учреждений культуры согласно перечню культурных услуг; однако нет уверенности, что данные нормативы в полной мере учтут запросы всех категорий потребителей.

Третья группа проблем развития культуры в Санкт-Петербурге связана с быстрым ростом числа мигрантов, не обладающих никакими связями не только с петербургской, но и с европейской культурой. Более того, мигранты часто не имеют знаний и о собственной национальной культуре. Вместе с тем в городе практически отсутствуют как государственные, так и негосударственные учреждения культуры, нацеленные на работу с данной категорией горожан.

Помощь мигрантам не входит в компетенцию государственных органов социальной защиты населения. Ни одна из существующих в городе организаций не ставит своей основной задачей социокультурную адаптацию мигрантов. В ходе исследования выявлено, что среди услуг для мигрантов преобладает юридическая помощь, осуществляемая в подавляющем большинстве на платной основе. В решении задач по социокультурной адаптации мигрантов необходима

консолидация усилий различных органов власти, культурных и образовательных учреждений, направленная на активное формирование у мигрантов приверженности Санкт-Петербургу, постижение ими принятых норм поведения, изучение культурно-исторических особенностей города.

Результаты проведенного опроса руководителей учреждений культуры показывают, что большинство из них осознают вышеперечисленные проблемы, но считают весьма сложным решить их в рамках существующих форм организации и управления петербургской культурой. Поэтому на повестку дня встает вопрос о разработке инновационной стратегии развития городской культуры.

Авторами впервые рассматриваются подходы к развитию культуры с позиций инновационной синергетики. Инновации в сфере культуры создают конкурентные преимущества как для конкретных организаций сферы культуры, так и для всей сферы культуры. Наблюдается синергетический инновационный эффект, который пока еще слабо исследован.

Во-первых, синергетика возникает как по вектору взаимодополнения деятельности отдельных организаций, например, в ходе конкретных мероприятий – фестивалей, празднования крупных юбилейных дат, национальных праздников различных государств. Для последних нескольких лет характерна тенденция увеличения продолжительности праздничных мероприятий: так, например, День города, ранее отмечавшийся в формате городского карнавала в течение одного дня, перерос в целую фестивальную неделю с мероприятиями различного типа – от развлекательных до научных. Такая же ситуация складывается с новогодними праздниками и празднованием Дня Победы, который в 2010 г. отмечался в течение нескольких дней.

Характерна тенденция аккумуляции ресурсов и концепций мероприятий, ранее проводившихся автономно. Это способствует аккумуляции ресурсов и различных событий вокруг праздничного повода. Также примечательно, что праздничные мероприятия проходят параллельно в различных частях города в течение всего праздничного периода. Данная тенденция к укрупнению и, вместе с тем, зачастую к размытию смысловой нагрузки праздника приводит к поглощению такими праздниками, как Новый год и День города, многих событий культурной жизни: выставок, концертов, некрупных фестивалей, проводившихся в ближайшие к ним периоды. Те же тенденции наблюдаются и в развитии многих известных фестивалей Петербурга: последние два года они все больше растягиваются по продолжительности, вплоть до нескольких месяцев. Программа фестиваля уже не является непрерывной, события происходят периодически, что, разумеется, резко снижает его эмоциональный и смысловой накал, а также их объединяю-

шую роль. Среди таких многомесячных событий в 2010 г. можно назвать фестивали «Почетные граждане Санкт-Петербурга», «Японская весна в Санкт-Петербурге», «Дворцы Санкт-Петербурга», «Все флаги», «Преемственность» и ряд других.

Еще один вариант инновационной синергетики – деятельность организаций культуры в рамках таких видов кластеров, как творческие кластеры и/или арт-инкубаторы. Данная форма территориальной и организационной автономизации творческих индустрий предусматривает создание территорий, предназначенных для помощи в творческих начинаниях («*start up*») для молодежи. Такие арт-инкубаторы и спонтанно, и целенаправленно в зарубежных странах формируются на базе крупных творческих вузов или творческих факультетов университетов. Большая их часть находится в пределах студенческих кампусов, что не дает возможности активно вовлекать данный вид культурных кластеров в культурный туризм. Однако в Санкт-Петербурге, где творческие вузы расположены в центре города, было бы целесообразно в рамках планов территориального развития и программ развития сфер культуры и туризма предусмотреть формирование арт-инкубаторов как объектов культурного туризма, способных не только дать новые впечатления туристам, но и привнести инновационные ноты в процесс кастомизации туристского продукта [Гордин, Матецкая, 2010].

Следующий вид инновационной синергетики возникает в рамках создаваемых организациями творческих индустрий различного вида маркетинговых альянсов. Подобного рода альянсы могут носить как временный или единоразовый характер, так и стать неотъемлемой частью формирующихся продуктов культурного туризма.

В качестве примера можно привести проект «Музейного квартала» в Санкт-Петербурге. Проект предусматривает объединение музеев различных форм собственности и ведомственной принадлежности, как государственных, так и частных, по территориальному признаку с целью создания маркетинговой стратегии межмузейной информационно-туристической зоны, ограниченной набережной реки Мойка, Конногвардейским бульваром, Исаакиевской площадью и площадью Труда. Среди участников проекта «Музейный квартал» отметим Государственный музей-памятник «Исаакиевский собор», Государственный музей истории религии, Центральный музей связи имени А.С. Попова, Центральный выставочный зал Манеж, Музей Набокова, Музей русской водки.

Еще один вид инновационной синергетики может появиться, наоборот, в ходе конкурентной борьбы между отдельными организациями культуры, ко-

гда инновационность одних организаций стимулирует аналогичную инновационную деятельность других, и в целом возникает инновационность отрасли культуры в городе. Иллюстрацией этого вида синергии мы считаем проекты типа активно развивающегося во всем мире проекта «Ночь музеев», нашедшего широкое признание как у музейных работников, так у массового посетителя.

Санкт-Петербург три года принимает участие в международной акции «Ночь музеев», приуроченной к Международному дню музеев. Музеи, участвующие в проекте, открыты для посещения с шести вечера до шести утра по единому билету акции. К этому дню музеи готовят специальные экскурсионные программы и мастер-классы для посетителей. В Санкт-Петербурге число открытых в эту ночь музеев и активность зрителей растут с каждым годом, если в 2008 г. музеи посетили 24 тыс. человек, то в 2010 г. их, уже было 76 тыс. человек. Результатом проведенного авторами исследования стали предложения по развитию инноваций в петербургской культуре, нацеленные на улучшение качества жизни горожан, среди них:

- формирование различных творческих партнерств с российским и зарубежным участием по удовлетворению потребностей различных групп населения (по примеру партнерств, сложившихся в рамках программы «Толерантность» и проекта «Северное измерение»);
- активизация работы по формированию различных типов кластеров (в дополнение к сложившимся кластерам культурного наследия формирование творческих, этнокультурных и масс-культурных кластеров);
- поддержка современного искусства через систему арт-инкубаторов, что позволяет молодым творческим работникам создавать культурные продукты, востребованные молодежью;
- развитие мобильных форм предоставления культурных услуг в удаленных от центра районах города (передвижные выставки и концерты любительских коллективов в местах массового скопления населения, организация в торговых-развлекательных центрах временных выставок т.п.).

Сложность проблем, стоящих перед петербургской культурой, взаимосвязь большинства социокультурных процессов с внешними факторами, исторически сложившиеся диспропорции в территориальном и отраслевом аспектах петербургской культуры, ведомственный подход к управлению сложным комплексом организаций и учреждений культуры – все это требует постоянных инновационных поисков, нетрадиционных методов и, главное, создания системы определения эффективности управленческих решений, реализуемых в сфере культуры.

Литература

Агентство бизнес-новостей. (<http://www.spbgid.ru/index.php?news=212020>)

Гордин В.Э., Матецкая М.В. Культурные кластеры и развитие туризма в дестинации // Международная научно-практическая конференция «Роль туризма в модернизации экономики российских регионов». Петрозаводск, 8–10 июня 2010 г.

Илле М.Е. Петербуржцы в театрах, на концертах и выставках. Исследование художественной жизни Санкт-Петербурга конца XX – начала XXI вв. СПб.: Норма, 2008.

Портал РБС Санкт-Петербурга. (<http://www.spbgid.ru/index.php?news=211845>)

Kizilova I., Kozlova V. Multidimensionality of St. Petersburg Social and Cultural Processes: Data Analysis and Evaluation / Boletín Gestión Cultural № 19: Observatorios Culturales. P. 18–37. (<http://www.gestioncultural.org/gc/boletin/files/bgc19-IKizilovaVKozlova.pdf>)

Т.Б. Коваль

Национальный исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

ПРАВОСЛАВИЕ И КАТОЛИЦИЗМ О ДЕМОКРАТИИ И ПРАВАХ ЧЕЛОВЕКА

Проблема демократии и прав человека рассматривается в самых различных ракурсах многими научными дисциплинами. Я предлагаю взглянуть на эту проблему с точки зрения религиоведения. Это тем более важно, что, судя по всему, религия играет все более активную роль в жизни мирового сообщества, становясь органичной частью национальной и культурной самоидентификации, которая является своего рода ответной реакцией на процессы глобализации.

Конечно, в различных культурах и религиях степень интереса к политическим проблемам и вовлеченность в политическую жизнь далеко не одинакова. Так, например, для буддизма характерна некоторая отстраненность от политики и нейтралитет в оценках политического устройства общества, в то время как ислам не отделяет духовно-религиозную жизнь от социальной и политической, а верховная законодательная власть в нем принадлежит Богу.

При этом каждая культура и религия ориентируется на свою систему ценностей и имеет свои представления об идеальном устройстве общества. Диапазон воззрений чрезвычайно широк: от идеала теократического государства до беспредельного либерализма.

В этом отношении интересно заметить, что, по мнению многих исследователей, «зародыши» демократических институтов и прав человека содержатся уже в Ветхом Завете. Ветхозаветный Закон предусматривал (в идеале) соблюдение прав всех сынов Израилевых, создание «парламента» – Верховного Суда, который имел право смещать царя с престола в случае его злоупотребления властью. В исключительных случаях народное собрание могло отклонить кандидатуру на престол. Прообраз свободы слова воплощали библейские пророки, пользовавшиеся всеобщим уважением. Все это в конечном счете основывалось на представлении о человеке как о существе, сотворенном Богом по Его «образу и подобию». Отсюда – идея о высоком достоинстве человеческой личности и равенстве всех пред Богом и данным Им людям нравственным Законом.

Несомненно, что и другие религии оказывали прямое или косвенное воздействие на представления о справедливом устройстве общества и нормах его жизни, содержание и характер которых неразрывно связаны с особенностями того или иного вероучения, представлений о Боге, мире и человеке, а также спецификой многовекового духовного опыта, который передавался из поколения в поколение. В любом случае, в отношении каждой религии к тем или иным формам политического устройства общества есть своя логика, свои аргументы, свой смысл.

В рамках данной статьи я ограничусь рассмотрением двух христианских конфессий – католицизма и православия (в его русском варианте, а именно Русской Православной Церкви Московского Патриархата – РПЦ МП)¹.

Что касается третьей христианской конфессии – протестантизма, то он требует специального разговора. Отмечу лишь два момента, о которых иногда забывают. Во-первых, о правах человека впервые серьезно заговорил Жан Кальвин. Его английский последователь Дж. Локк стал идейным вдохновителем английского парламентаризма и американской либеральной демократии. Его формула «свобода, жизнь, собственность» стала основой, на которой развилось современное понимание прав человека. Таким образом, влияние религии здесь очевидно. Во-вторых, большая часть современных протестантских богословов поддерживает общую установку, которая в свое время была прекрасно выражена К. Бартом, по его словам «в социал-демократии нам дана притча о Царствии Божьем»².

Как относятся к демократии и правам человека православная и католическая церкви? В чем их видение совпадает, а в чем расходится?

Прежде чем ответить на эти вопросы, заметим, что у православия и католицизма за плечами стоят более десяти веков общей истории и общие основы

¹ Вселенское православие состоит из целого ряда автокефальных и независимых церквей, среди которых Русская Православная Церковь Московского Патриархата является одной из равных, хотя и наиболее многочисленных структур. Все эти православные сестры-церкви исповедуют одну и ту же веру и находятся в евхаристическом общении. Однако вне рамок догматики существует широкий спектр проблем, в том числе политических, по которым у каждой из автокефальных церквей может быть свое мнение. Кроме того, в России кроме РПЦ МП существуют и другие православные церкви, как, например, старообрядческая, которая расходится по ряду политических вопросов с РПЦ. Особенно ярко выражены противоречия РПЦ в оценках исторического прошлого (гражданской войны, Великой Отечественной войны, власовского движения и т.д.) с Русской Православной Зарубежной Церковью (РПЦЗ). Недавно они воссоединились, однако проблема их политических разногласий остается. Нельзя не отметить и такие альтернативные РПЦ структуры, как «Истинно-православную Церковь» (ИПЦ), «Русскую православную автономную церковь» (РПАЦ) и некоторые другие, которые в полной мере придерживаются православного вероучения, каждая из них имеет свое видение политических идеалов и модели государственно-церковных отношений.

² *Барм К.* Христианин в обществе // Путь. 1992. № 1. С. 184.

вероучения, поскольку разделение на восточное христианство (православие) и западное христианство (католицизм) произошло в 1054 г. Конечно, вся последующая история далеко развела эти две христианские церкви. Последствия взаимной анафемы, снятой только в 1964 г., до сих пор дают о себе знать. Немало накопилось и претензий друг к другу. Тем не менее в последние годы все больше ощущается необходимость более активного диалога и сближения двух церквей³. Одной из причин этого является потребность в выработке единой христианской позиции по многим вопросам, относящимся к правам человека.

Как заметил в этой связи в своем недавнем выступлении яркий современный православный богослов митрополит Иларион (Алфеев), «сегодня речь идет о будущем христианской цивилизации, если хотите – о ее выживании. И я думаю, что в этой ситуации было бы очень правильно и своевременно объединить усилия тех христиан, которые стоят на традиционных нравственных позициях, а это, прежде всего, православные и католики. Если нам удастся объединить усилия, мы сможем сделать гораздо больше для благосостояния и благополучия людей. Я думаю, что в нашем диалоге с католиками это задача первоочередной важности. Ради ее выполнения можно отказаться от оскорбительной терминологии, можно сидеть за столом переговоров, можно предпринимать с обеих сторон различные усилия – ведь речь идет о реальной жизни и о реальном благе людей»⁴.

Религиозные деятели православия и католицизма солидарны в том, что на всем европейском континенте должны признаваться общеевропейские нормы морали, которые определяются данным Богом нравственным Законом. Поэтому общее, на мой взгляд, как раз и заключается в том, что как православная, так и католическая церкви стремятся привнести в политическую жизнь нравственное измерение и дополнить понимание демократии и прав человека нравственными принципами, вытекающими из заповедей, полученных Моисеем от Бога. «Взяв за основу Декалог, мы смогли бы внести существенный вклад в дело исцеления разума... вера не заменит разума, но может помочь ясному осознанию важнейших ценностей», – отмечает Папа Римский Бенедикт XVI⁵.

³ Недавний визит Президента РФ Д.А. Медведева в Ватикан представляется в этом отношении важным шагом, который, будем надеяться, может способствовать сближению двух церквей. Однако нельзя сбрасывать со счетов и сильную оппозицию внутри православной церкви и ее пастве любым контактам с католиками.

⁴ *Митрополит Иларион (Алфеев)*. Православно-католические отношения на современном этапе. (<http://hilarion.ru/2010/11/15/3125>)

⁵ *Бенедикт XVI*. Ценности в эпоху перемен. М.: Библейско-богословский институт св. апостола Андрея, 2007. С. 30.

Как православная, так и католическая церкви говорят о том, что демократия не должна превращаться в фетиш и высший критерий в определении добра и зла, в результате чего все, что подверстывается под определение «демократично» считается добром, а то, что «недемократично» – злом. И в этой логике церковных деятелей есть своя правда. Действительно, как показывает история, демократия открывает возможности как для возрастания добра, справедливости и социальной гармонии, так и для злых, деструктивных и агрессивных сил. Кроме того, вполне демократическими способами к власти могут приходиться диктаторы и тираны. Достаточно вспомнить Адольфа Гитлера. Кроме того, демократические процедуры часто перестают быть подлинно демократическими, но становятся изощренными политехнологиями, манипуляцией общественным сознанием, не говоря уже о простой фальсификации результатов выборов.

Но даже если демократия и выражает подлинные интересы большинства, то всегда ли это большинство решает правильно? «Большинство может быть слепым и несправедливым», – говорит Папа Римский Бенедикт XVI⁶. Принимаемые многими демократическими государствами законы об однополых браках и возможности усыновления ими детей, как и легализация аборт, клонирования людей, эвтаназии и т.д. – все это заставляет задуматься о допустимых пределах. Понятна обеспокоенность церкви нравственным релятивизмом, который царит в современном обществе. Как православная, так и католическая церкви уверены в том, что главный порок современной западной демократии – это отсутствие моральных границ, что она допускает все, что не затрагивает интересы других людей. Допустимым считается все, что только не задевает интересы других людей. Безнравственно же то, что как-то ущемляет их свободу. Это в корне неправильно, ведь Бог дал людям нравственный закон, и отклонение от этого закона и есть грех.

Таким образом, по мнению православных и католических иерархов, важно корректировать принимаемые решения незыблемыми нравственными устоями, которые вытекают из самой сущности человеческого бытия. Поэтому «сегодня следовало бы дополнить учение о правах человека учением об обязанностях человека»⁷. Причем, по мнению Папы, такой разговор должен носить в наше время интеркультурный характер, вестись представителями разных религий и культур. И если для христиан речь должна идти о творении и Творце, то в религиях Индии – о законе «дхармы», а в Китае – об идее небесного порядка.

⁶ Бенедикт XVI. Ценности в эпоху перемен. С. 33.

⁷ Там же. С. 39.

В каждой религии и культуре обязательно есть представления о вечных нравственных основаниях существования мира и общества. В любом случае, по его оценке, отрицание нравственного принципа ведет к отрицанию человека.

Но может быть, от демократии вообще следует отказаться, а права человека жестко ограничить? Есть ли какие-то лучшие, по сравнению с демократией, формы правления? В ответах на эти вопросы православие (в данном случае имеется в виду РПЦ МП) существенно расходится с католицизмом.

Позиция русской православной церкви существенно отличается от католической.

Во-первых, потому, что она, следуя византийской традиции, всегда оценивала земную жизнь человека в эсхатологической перспективе, сосредотачиваясь на жизни вечной, «на ценностях сверхмирных, запредельных»⁸. Это притупляет, как замечал выдающийся русский религиозный философ С.Н. Булгаков, чувство непосредственных нужд земной жизни, «подобно тому, как у человека, готовящегося к смерти, естественно пропадает вкус и интерес к обыденным делам и заботам и мысль сосредотачивается на неподвижном и вечном»⁹. Подобно тому, как в Византии «не предпринималось никаких попыток построить «мирскую» этику для человека «вообще»¹⁰, так и в России «гнушение» вопросами земного бытия, в том числе социально-политического, было преодолено совсем недавно. Только в 2000 г. Архиерейский Собор принял «Основы социальной концепции Русской Православной Церкви». Появились и другие важные официальные церковные документы, в том числе принятые на Архиерейском Соборе 2008 г. «Основы учения Русской Православной Церкви о достоинстве, свободе и правах человека».

Католицизм, напротив, занимался разработкой социального учения в течение многих веков. В XX в. оно приобрело вид законченной доктрины. При этом вопросы демократии и прав человека заняли в ней важнейшее место.

Во-вторых, признавая богоподобие человека – основу для признания его прав и свобод, – православие, вместе с тем, делает акцент на пагубных последствиях грехопадения, в результате чего люди часто злоупотребляют свободой. Да, человек создан по образу и подобию Божьему. Поэтому человек есть высочайшая ценность, однако подобие Божье достигается через преодоления греха и достижения нравственной чистоты. Другими словами, человек призван

⁸ Прот. С. Булгаков. Апокалипсис Иоанна. М., 1991. С. 302.

⁹ Булгаков С.Н. Апокалиптика и социализм // Булгаков С.Н. Сочинения в двух томах. Т. 2. М., 1993. С. 431.

¹⁰ Прот И. Мейендорф. Византийское богословие. М., 2001. С. 320.

возрастать в достоинстве. Эта идея, изначально высказанная Патриархом Кириллом еще в его бытность митрополитом и затем вошедшая в церковные документы, отличает современную православную концепцию от всех других. Другой ее особенностью является утверждение, что права человека должны соответствовать этнокультурной принадлежности¹¹. Другими словами, речь идет о том, что свобода должна быть подчинена «категории вероучительной и нравственной традиции»¹². И очень хорошо – считает РПЦ, – что для многих людей, живущих в разных странах мира, вероучение и традиции, а не абстрактные права человека, обладают высшим авторитетом в общественной жизни.

Обращает на себя внимание, что, согласно «Основам учения Русской Православной Церкви о достоинстве, свободе и правах человека», эти права «не должны противоречить любви к Отечеству», а их осуществление не должно быть оправданием для посягательства на религиозные святыни, культурные ценности и самобытность народа. При этом работа независимых правозащитных организаций фактически отождествляется с подрывной деятельностью. «Под предлогом защиты прав человека одним цивилизациям не следует навязывать свой уклад жизни другим. Правозащитная деятельность не должна служить политическим интересам отдельных стран». Этому противопоставлена правозащитная деятельность «чад Русской Православной Церкви», которая ведется «с благословения Священноначалия», в том числе на уровне созданных мирянами общественных объединений, «многие из которых уже сейчас успешно работают в правозащитной сфере».

Из этого делается вывод, что политические права могут полноценно служить принципу симфонии государства и церкви. Причем в определенных случаях, «когда того требуют защита Отечества, сохранение нравственности, охрана здоровья, прав и законных интересов граждан, а также предотвращение либо раскрытие преступлений и осуществление правосудия», вполне допустимо заниматься сбором сведений о человеке без его согласия. В любом случае индивидуальные права вторичны по отношению к коллективным правам, в частности правам различных религиозных, национальных и социальных сообществ.

Весьма показательно, что в «Основах социальной концепции Русской Православной Церкви» демократия фактически признавалась низшей формой правления по сравнению с более высокими. К этим более высоким формам относится, в частности, монархия, в которой власть является «богоданной». Однако обще-

¹¹ Об этом подробно пишет О.Е. Казьмина. См. ее работу: Русская Православная Церковь и новая религиозная ситуация в России. М.: Изд-во Московского университета, 2009.

¹² Основы учения Русской Православной Церкви о достоинстве, свободе и правах человека. (<http://sobor2008.ru/428616/index.html>)

ству еще нужно «духовно дозреть» до этого, и лишь тогда «религиозно более высокая форма государственного устройства станет естественной» (ОСК, III, 7)¹³.

Также в православии подчеркивается актуальность и значимость идеала так называемой симфонии церкви и государства, при котором «мирская власть и священство относятся между собой как тело и душа». Причем эта «идеальная форма исторически могла быть выработана лишь в государстве, признающем Православную Церковь величайшей народной святыней, – иными словами, в государстве православном» (ОСК, III, 4)¹⁴. В российской истории, по мнению авторов «Основ», этот идеал реализовывался более гармонично, чем в Византии, откуда он был заимствован. На него и следует ориентироваться в современных условиях. Поэтому церковь «вправе ожидать, что государство при построении своих отношений с религиозными объединениями будет учитывать количество их последователей, их место в формировании исторического культурного и духовного облика народа, их гражданскую позицию» (ОСК, III, 6)¹⁵. Из всего этого можно сделать вывод, что речь идет о стремлении церкви к реализации идеала православной монархии. Об этом прямо говорит крупный церковный деятель прот. Всеволод Чаплин, возглавляющий ныне Синодальный отдел по взаимодействию Церкви и общества. По его убеждению, «В православном мире тяга к персонифицированной власти очевидна: царь может то, чего не может простой смертный»¹⁶.

Католицизм с иных позиций смотрит на демократию и права человека. Во-первых, потому, что, не отрицая общехристианский постулат о том, что земная жизнь есть преустройство к жизни вечной, ставит задачу совершенствования *этого* мира, в том числе и в социально-политической сфере. По его логике, ожидание Второго Пришествия должно быть активным, а не пассивным. В противном случае пассивность обернется ложно-смирным отданием земной реальности в руки темных сил¹⁷. Цель же состоит в том, чтобы «предвосхитить уже в этом мире, в сфере межчеловеческих отношений то, что будет реальностью в мире окончательном»¹⁸.

Со времен II Ватиканского Собора человеческая личность провозглашалась «началом, предметом и целью всех социальных учреждений». Поэтому со-

¹³ Основы социальной концепции Русской Православной Церкви // О социальной концепции русского православия. М.: Республика, 2002. С. 275.

¹⁴ Там же. С. 265.

¹⁵ Там же. С. 274.

¹⁶ Цит. по: Красиков А.А. Религия в современной России // Вестник Института Кеннана в России. 2009. Вып. 15. С. 90.

¹⁷ Компендиум социального учения Церкви. Ватикан, 2004. С. 13.

¹⁸ Там же. С. 51.

циальный и политический порядок, экономическое развитие и прогресс – все «должно подчиняться пользе личностей, а не наоборот»¹⁹. Этот – как называют его католические теологи – «персоналистический принцип» лег в основу современной социальной доктрины, утверждающей «неприкосновенное достоинство человеческой личности»²⁰. Важно обратить внимание, что, признавая тяжелые последствия грехопадения, которое помрачило образ Божий в человеке, католическая церковь не делает из этого вывода, что человек насковзь испорчен и поэтому свобода ему противопоказана, поскольку превращается во вседозволенность. Напротив, она предостерегает от чрезмерного сосредоточения на греховности человека, которое «порождает пессимистическое видение мира и жизни, заставляющее презирать культурные и гражданские достижения человека»²¹. Поэтому, не закрывая глаза на бездны греха, нужно видеть их в свете надежды, дарованной искупительной жертвой Иисуса Христа, которая побеждает всякое зло.

Из уважения к человеческой личности и признания ее неоспоримого достоинства вытекает обоснование прав человека. Согласно учению Церкви, подлинный источник прав человека – не просто воля людей, государственный порядок, гражданские власти, но сам человек и Бог, его Творец. Эти права – всеобщие, неприкосновенные и неотчуждаемые.

Иоанн Павел II в своей энциклике «*Centesimus annus*» (1991 г.) дал перечень этих прав. К ним относится, прежде всего, право на жизнь, «неотъемлемой частью которого является право развиваться в чреве матери после зачатия, право жить в дружной семье и нравственной обстановке, благоприятствующей развитию собственной личности; право доводить до зрелости своей разум и свою свободу в поисках и познании истины; право участвовать в трудовых процессах, чтобы оценивать в полной мере блага земли и извлекать из них все необходимое для себя и своих близких; право свободно создавать семью и воспитывать детей» и др.²²

Развивая эти положения, церковь выделяет в качестве наиболее важных гражданских прав свободу собраний, объединений, выражения своих мнений. Говорится также о правах наций и народов, в частности, на независимость. К этому же нужно добавить принцип уважения и любви к инакомыслящим.

¹⁹ Пастырская Конституция 1965 г. «Радость и надежда» о Церкви в современном мире. («*Gaudium et spes*»). Ст. 25. Второй Ватиканский Собор. Конституции, Декреты, Декларации. Брюссель, 1992. С. 351.

²⁰ Компендиум социального учения Католической Церкви. Ватикан, 2006. С. 83.

²¹ Там же. С. 90.

²² *Иоанн Павел II*. Окружное послание *Centesimus annus* (Сотый год). Ст. 47. Ватикан, 1991. С. 106.

При этом выше всего ставится свобода совести. В ней церковь видит «источник и синтез» всех прав человека. Сама же религиозная свобода понимается как «право жить по истине своей веры, сообразно трансцендентному достоинству своей личности»²³.

Отметим в этой связи, что в «Основах социальной концепции Русской Православной Церкви», напротив, принцип свободы совести осуждается и приравнивается к богоотступничеству. «Утверждение юридического принципа свободы совести свидетельствует об утрате обществом религиозных целей и ценностей, о массовой апостасии и фактической индифферентности к делу Церкви и победе над грехом» (ОСК, III, 6).

Католическая церковь ясно выразила свою позицию по поводу демократической системы. «Человеческой природе вполне соответствует, что есть юридико-политические структуры, которые представляют всем гражданам действительную возможность все лучше и без всякой дискриминации свободно и действенно участвовать как в установлении юридических основ политического общества, так и в управлении государством, в определении поля деятельности и целей различных учреждений и в выборе правителей. Бесчеловечно, однако, если политическая власть принимает тоталитарные или диктаторские формы, нарушающие права личности или социальных групп»²⁴.

Демократическая форма правления предполагает разделение властей, их контроль со стороны гражданского общества, наличие политических партий, задача которых заключается в том, чтобы «благоприятствовать широкому участию и всеобщему доступу к общественной ответственности»²⁵. Конечно, права должны признаваться, уважаться и соблюдаться наряду с обязанностями граждан. «Поэтому те, кто настаивая на своих правах, забывают о соответствующих обязанностях или не придают им должного значения, рискуют оказаться в положении человека, который одной рукой строит, а другой разрушает»²⁶. В целом можно заключить, что, согласно учению католической церкви, подлинная демократия возможна только в правовом государстве при соблюдении неотчуждаемых прав человека.

Таким образом, православная и католическая церкви в своих оценках демократии и прав человека существенно расходятся, однако их объединяет общее стремление привнести в политическую жизнь нравственное измерение и дополнить ее общеевропейской ориентацией на христианские ценности. Это стремление становится основой для развития диалога двух церквей и их сближения.

²³ Иоанн Павел II. Окружное послание *Centesimus annus* (Сотый год). Ст. 47.

²⁴ Пастырская Конституция... С. 405–406.

²⁵ Компендиум социального учения Католической Церкви. С. 272.

²⁶ Там же. С. 111.

Н.Ю. Одинг
Международный центр
социально-экономических
исследований «Леонтьевский
центр»

ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ ОБЪЕКТОВ ИСТОРИЧЕСКОГО НАСЛЕДИЯ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КУЛЬТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ

Вопросы исторического наследия в последние годы обсуждаются в обществе регулярно. И это не случайно, потому что в эпоху глобализации именно историческое наследие, культурные и природные богатства во многом формируют облик страны. Для России сохранение культурных ценностей становится важнейшим фактором дальнейшего развития территорий, возрождения малых городов и сел.

С развитием рыночных отношений приходит понимание того, что культурно-историческое наследие является ресурсом социально-экономического развития регионов России. Умелое распоряжение этим ресурсом, к которым относятся памятники, исторические местности, этнографические достопримечательности, музеи, религиозные центры и т.д., создает не только культурную, но и экономическую ценность. Особое значение имеет использование ресурсов исторического наследия при реализации культурного потенциала региона, что может послужить фактором развития туризма.

Современные тенденции роста туризма свидетельствуют не только о росте объемов туризма, но и о существенных изменениях, выражающихся в многообразии видов и индивидуализации туристических продуктов: *экскурсионный, видовой, событийный, этнографический, паломнический*. Культурный туризм является сегодня самым быстрорастущим видом туризма в мире. Согласно экспертным оценкам, ежегодный рост сегмента культурно-познавательного туризма в России составляет 10–15%.

По оценкам экспертов, культурный туризм обладает неоспоримыми преимуществами в сравнении с другими видами туризма. Но для того чтобы сформировать широкое предложение российским регионам, необходимо решить проблемы устаревшего экскурсионного и музейного продукта и создать на базе существующего историко-культурного наследия новые туристические объекты, отвечающие критериям аттрактивности, уникальности и современности.

Следует отметить, что, несмотря на восстановление большого количества памятников истории и культуры, потребность в реставрационных работах не уменьшается. Это связано, с одной стороны, с выявлением за последние годы большого числа памятников истории и культуры, а с другой – с постоянным отставанием развития реставрационной деятельности от потребностей. Практика показывает, что организация качественного туристско-экскурсионного обслуживания в муниципальных образованиях полностью зависит от благоустройства прилегающих территорий к объектам показа и посещения.

Как указано в Аналитической записке Министерства культуры РФ, по состоянию на 31 декабря 2008 г. в Российской Федерации на государственном учете состоит более 80 тыс. объектов культурного наследия, из них 25757 памятников истории и культуры федерального значения, 62384 – регионального. В их числе 13 объектов состоят в Списке всемирного культурного наследия ЮНЕСКО, а 67 учреждений культуры, науки и образования включены в Государственный свод особо ценных объектов культурного наследия народов Российской Федерации, который формируется с 1992 г. [О мерах по сохранению... 2009].

При этом существующий объем памятников истории и культуры, подлежащих государственной охране, составляет в настоящее время около 140 тыс. объектов, 25 тыс. из которых – памятники истории и культуры федерального значения, остальные – памятники истории и культуры регионального и местного (муниципального) значения.

Однако состояние объектов культурного наследия далеко от нормального: по различным оценкам, от 50 до 70% находящихся на государственной охране памятников истории и культуры имеют неудовлетворительное состояние, для большей их части необходимо принятие срочных мер по спасению от разрушения, повреждения и уничтожения.

В последнее десятилетие к процессам непосредственного разрушения памятников в результате природных или антропогенных воздействий добавились последствия нерегулируемой застройки или плохо регулируемой застройки исторических городов и территорий, зон охраны памятников, что приводит к ги-

бели либо самих памятников, либо окружающего их ландшафта. Особо подвержены ускоренному разрушению археологические памятники, попадающие в зоны промышленного и жилищного строительства, прокладки дорог, нефтепроводов и прочих трасс во многих регионах России. Особой проблемой при реставрации и реставрационной защите является правовое и имущественное состояние памятников архитектуры, многие из которых не имеют пользователей.

Надо отметить, что в последние годы пришло осознание необходимости вовлечения частного бизнеса в дела сохранения и использования памятников архитектуры. Однако, несмотря на исключение из действующего законодательства запрета на приватизацию памятников истории и культуры федерального значения, процесс приватизации идет очень медленно, да и то лишь только в крупных городах. При этом отсутствие достоверной информации о наличии и состоянии (физической сохранности) объектов культурного наследия, информации о собственниках и обладателях иных вещных прав на такие объекты приводит к невозможной утрате национального достояния России. В российских городах объекты культурного наследия, а также их территории – охранные зоны, в контексте градостроительной деятельности часто подвергаются угрозе разрушения, сноса, утраты первоначального вида, дисгармоничной застройки и т.д. За последние 10 лет в Российской Федерации погибло более 2,5 тыс. памятников. Ежегодные утраты составляют 150–200 памятников, и этот показатель практически не снижается [О мерах по сохранению... 2009].

Следует подчеркнуть, что сохранение культурного наследия было и остается важнейшей задачей государства, что выражается, прежде всего, в разработке и функционировании федеральной целевой программы «Культура России (2006–2011 годы)», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 января 2009 г. № 23 и федеральной целевой программы «Сохранение и развитие архитектуры исторических городов (2002–2010 годы)». По первой из указанных программ предусмотрено проведение работ по сохранению и реставрации объектов культурного наследия, музейных ценностей, архивных документов, библиотечных фондов, содержание и развитие инфраструктуры, обеспечивающей сохранность таких ценностей и гарантирующей доступ к ним граждан.

Субъекты Российской Федерации также могут за счет средств своих бюджетов принимать участие в финансировании мероприятий по сохранению и популяризации объектов культурного наследия, находящихся в федеральной собственности, и государственной охране объектов культурного наследия федерального значения [Закон РФ, 2002].

По сложившейся практике бюджеты регионов предусматривают расходы на «сетевые» организации культуры, при этом, не имея достаточных средств на поддержку памятников культурного наследия, использование которых явно недостаточно не только по причинам плохого состояния, но и из-за отсутствия концепций, идей использования, а также включенности в туристические продукты региона.

Может ли вливание финансовых потоков из бюджетов разных уровней в реставрацию, сохранение, использование объектов культурного наследия обеспечить сохранение исторического города? Совершенно очевидно, что нет.

Необходимо отметить, что исключительно бюджетное финансирование сохранения культурного наследия в настоящее время не может обеспечить должной результативности в деле сохранения и использования памятников культуры. Для решения данной проблемы в различных странах мира широко используются возможности государственно-частного партнерства. Это особенно актуально для программы «Сохранение и развитие архитектуры исторических городов (2002–2010 годы)», направленной в новых рыночных условиях на сохранение и возрождение культурного наследия, развития городской среды городов России, включая исторические малые и средние города.

Следует принимать во внимание необходимость определения порядка применения рыночных механизмов использования объектов культурного наследия, привлечения средств для охраны и развития исторических городов, развития государственно-частного партнерства, в том числе концессионных соглашений в этой сфере; систему организации комплексной, взаимосвязанной работы органов государственной власти по охране объектов культурного наследия и органов государственной власти по контролю за их сохранением, их территориальных подразделений, а также граждан и общественных организаций.

Отношения в области сохранения, использования, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации регулирует Федеральный закон от 25 июня 2002 г. № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» (далее – Федеральный закон от 25 июня 2002 г. № 73-ФЗ), в котором дано законодательное определение памятников истории и культуры как особого вида недвижимого имущества, введен ряд новых понятий – таких как предмет охраны, территория объекта культурного наследия, государственная историко-культурная экспертиза. Понятие государственных списков памятников истории и культуры заменено на понятие единого государственного реестра объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации.

Наличие на территории России огромного количества памятников истории и культуры является, с одной стороны, основой для развития туризма, с другой, вызывает необходимость увеличения объема инвестиций в целях сохранения культурных ценностей. Причем долгосрочная цель такого подхода состоит не только в обеспечении сохранности, реставрации объектов культурного и исторического наследия и учреждений культуры, но, главным образом, в повышении социально-экономического потенциала этих объектов и использовании их в качестве двигателя социально-экономического развития территории [Шульгин, 2004].

Использование объектов культурного наследия в социально-экономической жизни территории должно проявляться в воздействии на местную экономику, благодаря собственно деятельности по сохранению и реставрации памятников, а также в росте занятости в связи с развитием существующих и появлением новых малых и средних предприятий в сферах деятельности, которые будут востребованы в местах с восстановленными объектами. Потенциальное воздействие на местную экономику может проявиться в среднесрочной перспективе как рост туристического потока и рост доходов бюджетов всех уровней от соответствующего объекта. Кроме этого, следует учесть воздействие на сопутствующие местные отрасли, в частности, реставрационную и строительную, производство сувенирной продукции, общественное питание, гостиничный бизнес, индустрию развлечений.

Такого рода подход был использован в проекте, осуществляемом на территории четырех субъектов Российской Федерации¹. Цели проекта состоят в поддержке сохранности, безопасного хранения и использования объектов культурного наследия, а также в повышении институционального потенциала регионов в сфере управления объектами культурного наследия для содействия социально-экономическому развитию Ленинградской, Новгородской, Тверской и Псковской областей. Отличительной особенностью проекта является внедрение системных подходов к реставрации, сохранению и экономически эффективному и рациональному использованию памятников культурно-исторического наследия на основе партнерства между органами власти на федеральном и региональном уровнях, с одной стороны, и местной общественностью и деловыми кругами – с другой. Это, по сути, один из первых опытов создания условий для эффективного использования объектов культурного наследия. Эти

¹ «Сохранение и использование культурного наследия в России». Проект Министерства культуры РФ, реализуемый при финансовой поддержке Всемирного банка. Проект выполняется консорциумом консультантов, в котором Леонтьевский центр является ведущим партнером по выполнению начального этапа проекта (2009–2011 гг.).

территории обладают большим количеством самых разных памятников культурного наследия, относящихся к дореволюционному периоду, а длительная традиция бережного отношения к прошлому создает прочную основу для развития внутреннего туризма в целях ознакомления с памятниками. При этом решение об увеличении объема инвестиций было принято не только в целях сохранения культурных ценностей, но и использования их в качестве двигателя социально-экономического развития. Для этого потребовалось не только проведение работ по анализу потенциальных объектов проекта и подготовке методики отбора объектов для реставрации, но и оценка возможностей и перспектив развития культурно-познавательного туризма в этих регионах, изучение условий производства сопутствующих услуг и товаров. Во всех регионах был проведен анализ деятельности региональных органов государственного управления по регулированию предпринимательской деятельности, снижению административного давления и налоговой нагрузки на малый бизнес, реализации мер по поддержке малого и среднего предпринимательства.

Результаты проведенных исследований свидетельствуют об определенных ограничениях и угрозах для развития туризма на основе вновь возрожденных и введенных в оборот объектов культурного наследия. К ним следует отнести, прежде всего, низкий уровень развития региональных транспортных линий, что делает практически невозможным построение длинных кольцевых межрегиональных маршрутов, и длительное отсутствие средств для модернизации культурного туризма. По отношению к основным потокам въездного туризма в Россию Псковская, Новгородская и Тверская области находятся на периферии так называемого «Большого туристического кольца», куда входят Москва, Санкт-Петербург и Золотое кольцо, и практически не имеют потока иностранных туристов. Лишь Ленинградская область находится в более выгодном положении в связи с доступностью к ключевым рынкам, более развитым уровнем туристской инфраструктуры и насыщенностью культурными событиями. Данные обстоятельства являются не только вызовом, но и создают предпосылки для реализации проектов развития объектов культурного наследия на новой, модернизированной основе с предложением нечто отличного от того, что предлагалось в регионах в предшествующие десятилетия. Целесообразно развивать объекты культуры данной территории на основе анализа культурных традиций восприятия пространства, моделируя географические образы [Замятин, 2006].

Поэтому при оценке потенциала развития и целесообразности проведения реставрационных работ не только для воссоздания былого облика объектов культурного наследия, но с целью приспособления этих объектов для оказания широкого спектра услуг в сфере культуры был предпринят комплексный под-

ход, заключающийся в изучении организационно-правового статуса и физического состояния объектов культуры в сочетании с оценкой требуемого объема и состава работ по их реставрации, а также экономического анализа возможностей их дальнейшего использования. В частности, учитывались те аспекты, которые являются существенными для определения готовности объектов к реализации подпроектов. Таковыми являются оценки правового статуса объектов, требуемых инвестиций из различных источников. Изучение физического состояния объектов и оценки требуемых инвестиций позволяют представить структурированную информацию о дополнительной специализированной экспертизе, необходимой для реставрации каждого объекта, и состоянии инженерной инфраструктуры. Данные оценки были сделаны на основе информации, полученной путем запросов, выезда на объекты для ознакомления, получения экспертной информации.

Таким образом, оценка готовности объектов исторического наследия для инвестиций в реставрацию основана, прежде всего, на изучении организационно-правового статуса и физического состояния объектов, включая здание и земельный участок, на котором расположен данный объект. Результаты оценки готовности объектов должны сопровождаться экспертной оценкой рисков, обусловленных незавершенностью спецификации прав, а следовательно, потерями времени и ухудшением физического состояния памятника истории и культуры. Здесь приводится пример оценки одного из объектов проекта в Ленинградской области – музея «Дом станционного смотрителя» (здание почтовой станции в деревне Выра Гатчинского района).

Для оценки долгосрочных перспектив реализации проектов реставрации требуется также определение эффектов от сохранения и использования объектов культурного наследия. Обзор всех эффектов от сохранения и использования объектов культурного наследия учитывает то обстоятельство, что при использовании объектов культурного наследия возникает целый ряд дополнительных эффектов, которые необходимо учитывать при выборе объектов для проведения мероприятий по сохранению культурно-исторических памятников. В частности, такой наиболее быстро развивающийся сектор туристической индустрии, как культурно-познавательный туризм вызывает эффект мультипликатора, поскольку опирается на оказание услуг широким диапазоном провайдеров.

Оценка потенциала дополнительного дохода отреставрированного объекта культурного наследия учитывает и возможности возникновения прямых и косвенных экономических выгод, получателями которых являются различные социально-профессиональные группы.

Правовое состояние зданий и земельных участков

Объект является федеральной собственностью (карта учета федерального имущества ЛО ГУК «Музейное агентство» (реестровый номер 04700412 от 10.10.2002 под № 58–61). Свидетельство реестровый номер 04700412 от 10.10.2002).

Земельный участок, на котором расположен объект, находится в региональной собственности (свидетельство о праве собственности на землю, постоянное пользование).

Решением постановления главы администрации Рождественского сельского совета от 04.02.1992 № 67 для организации охранной зоны и Постановлением Совета Министров РСФСР № 624 от 04.12.1974 выделена земля в постоянное пользование. Площадь участка – 1,53 га. В постоянном пользовании музея «Дом станционного зрителя» – филиал ЛО ГУК «Музейное агентство», которое подчинено Комитету по культуре Ленинградской области

Дополнительная специализированная экспертиза

По каменным строениям почтовой станции

Предпроектные изыскания:

- комплексное техническое обследование;
- технологическое обследование состояния конструктивных и отделочных элементов памятника;
- выполнение исторической справки по домам, воротной стене, интерьерам с поиском аналогов.

Проектно-сметные работы:

- выполнение подробного обмера;
- выполнение корректировки проекта реставрации Северного и Южного почтовых корпусов;
- выполнение проекта реставрации интерьеров по имеющимся иконографическим материалам, а также на основании вновь выявленных материалов и аналогов;
- для эксплуатации зданий необходимо выполнение проекта отопления, электроснабжения, водоснабжения, канализации, молниезащиты, системы пожаротушения и сигнализации;
- составление смет на проведение строительно-монтажных работ по реставрации объекта.

По деревянным постройкам почтовой станции

Предпроектные изыскания:

- комплексное техническое обследование;
- технологическое и микологическое обследование состояния деревянных элементов памятника;
- выполнение исторической справки по строениям с поиском аналогов.

Проектно-сметные работы:

- выполнение подробного обмера;
- выполнение проекта реставрации конношен, кузницы, пожарной каланчи, деревянных сараев, шорной, колодца;
- для эксплуатации зданий необходимо выполнение проекта электроснабжения, молниезащиты, системы пожаротушения и сигнализации;
- составление смет на проведение строительно-монтажных работ по реставрации объектов.

По территории почтовой станции

Предпроектные изыскания:

- определение границы территории музея и уточнение статуса землеустройства;
- выполнение исторической справки;
- выполнение съемки территории музея, с прилегающими участками;
- выполнение обследования наружных сетей, дренажной системы;
- выполнение экологического обследования, обследования почв и воды

<p><i>Проектно-сметные работы:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ выполнение проекта благоустройства территории музея, с восстановлением построек и малых форм по имеющимся иконографическим, археологическим и историческим данным; ▪ выполнение проекта освещения территории, проекта охраны и сигнализации территории почтовой станции; <p>выполнение смет на реставрацию парка и воссоздание парковых построек</p>
<p>Состояние инфраструктуры</p> <p>Отопление в здании – печное и электрическое, водоснабжение и канализация отсутствуют.</p> <p>На здании отсутствуют водосточные трубы, водосток не организован. Неорганизованный водосток приводит к повреждению элементов фасада, разрушению цоколя, преждевременному износу фундаментов из-за чрезмерно высокой гидростатической нагрузки.</p> <p>Отсутствует слаботочные системы за исключением телефонной линии.</p> <p>Отсутствует системы пожаротушения и оповещения.</p> <p>Отсутствие водосточных труб не является частью инженерной инфраструктуры</p>
<p>Структура инвестиций (предварительная)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ стоимость проектных реставрационных работ – 3500 тыс. руб.; ▪ стоимость реставрационных производственных работ – 31500 тыс. руб.; ▪ стоимость инженерных сетей (в том числе прокладка водопровода от существующей скважины, канализация – установка локальной водоочистой станции, отопление каменных зданий, электроснабжение и электроосвещение зданий и сооружений; освещение территории музея, молниезащита; устройство охранно-пожарной сигнализации и системы пожаротушения) – 7980 тыс. руб. <p>Софинансирование</p> <p>Региональный бюджет (2011–2012 гг.) строительство павильона «Ремесленный двор» – 4350 тыс. руб.</p> <p>Местный бюджет – устройство автостоянки (2012 г.) – 896,8 тыс. руб.</p>

Прямые экономические выгоды, связанные с провайдерами услуг, приходятся, в основном, на долю предпринимателей, представителей творческих и научных профессий. Кроме этого получателями прямых выгод является и местное население (часто имеющее низкий доход) благодаря появлению новых рабочих мест в связи с проведением мероприятий по сохранению памятников, выполняемых местными малыми предприятиями, а также улучшению городской инфраструктуры и условий проживания в исторических городских центрах и местностях нахождения объектов культурного наследия.

В приведенном выше примере потенциал создания дополнительных доходов был оценен как высокий. При этом учитывались возможности реставрационных работ и модернизации инфраструктуры в короткие сроки, дополнительное содействие в совершенствовании управления объектами и местной туристической индустрией, а также возможности осуществления других видов деятельности, приносящих доход.

Следует отметить, что культурная сфера и связанная с ней экономическая деятельность – одна из самых сложных сфер для понимания возникающих эффектов. В большинстве случаев к ней невозможно применить стандартные понятия анализа: рентабельность, ликвидность.

Поэтому оценка результатов осуществления инвестиций в сохранение культурно-исторических памятников состоит в сочетании количественной и качественной оценок. Однако нельзя не отметить, что основная ценность таких мероприятий заключается, прежде всего, в реставрации и поддержании физического состояния ценного исторического наследия. Долгосрочные перспективы возрожденных объектов культурного наследия состоят в развитии самой культурной среды территории.

Литература

Закон РФ «Об объектах историко-культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов РФ» от 25 июня 2002 г. № 73-ФЗ.

Замятин Д.М. Культура и пространство: Моделирование географических образов. М.: Знак, 2006.

О мерах по сохранению историко-культурного наследия народов Российской Федерации (материалы к «правительственному часу» 244-го заседания Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 1 апреля 2009 г.) // Аналитический вестник. № 5(372).

Шульгин П.М. Историко-культурное наследие как особый ресурс региона и фактор его социально-экономического развития // Мир России. 2004. Т. XIII. № 2. С. 115.

Ю.В. Латов
Академия управления
МВД России,
Н.В. Латова
Институт социологии РАН

СТРАНЫ ВОСТОЧНО- СЛАВЯНСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ НА МЕНТАЛЬНОЙ КАРТЕ МИРА ПО МЕТОДИКЕ ХОФСТЕДА

Этнометрический подход к сравнению восточнославянских наций

Экономисты и социологи полагают, что одним из важнейших факторов качественных различий между развитыми странами Запада и развивающимися странами Востока являются различия в ментальных ценностях, которыми руководствуются люди в своей хозяйственной деятельности. Во второй половине XX в., после «японского чуда» и успехов «новых индустриальных стран», стало очевидным, что восточные цивилизации тоже могут создавать успешные национальные модели рыночной экономики. Проблема не в том, можно ли в восточных странах построить эффективную рыночную экономику, а в том, какими особыми методами ее нужно строить. «Китайское чудо» конца XX в. лишнее подтвердило, что в странах с восточной культурой экономическая модернизация эффективно осуществляется в рамках более этатистских, менее либеральных политических и экономических режимов, чем в странах с западной культурой.

Потомки древнерусской народности Киевской Руси [Толочко, 2005] – восточнославянские Россия, Украина и Беларусь – находятся на стыке цивилизаций Востока и Запада. Это промежуточное положение является одной из главных характеристик восточнославянской цивилизации, включающей эти три страны. Поэтому для всех трех современных восточнославянских стран остро актуальным является вопрос, к какому типу цивилизаций они ближе и, соответственно, на какие модели рыночного хозяйства (американскую, шведскую, турецкую, японскую?..) им надо ориентироваться.

Для характеристик ментальности восточнославянских стран используются, как правило, чисто качественные и очень субъективные оценки (см., например:

[Стражний, 2008; Кириенко, 2009]). Не раз приходилось, например, слышать, что украинцы более индивидуалистичны (и потому более «европейцы»), чем русские, поскольку для них типично поведение по украинской пословице «моя хата с краю». Немногим более серьезно звучат утверждения, что «по сравнению с русским, украинец – прижимистый, последнюю рубашку едва ли отдаст» [Стражний, 2008, с. 357], и «такое оптимистически-здоровое отношение к благосостоянию (без ментального надрыва, трагической рефлексии) роднит украинскую ментальность с европейской» [Гайдай, 2006]. Подобные тезисы остаются лишь красивыми гипотезами, пока нет данных массовых опросов, какая именно доля россиян и украинцев согласна с тем, что у них «хата с краю» и что они «готовы отдать последнюю рубашку».

Чтобы поставить обсуждение этой проблемы на научную почву, надо перейти от экспертных и чисто качественных оценок к оценкам количественным, основанным на мониторинговых данных массовых опросов. Иначе говоря, методологическая проблема заключается в том, как интуитивные представления о качественных различиях между людьми разных наций перевести на язык математических показателей.

Современным обществоведам хорошо известны методы количественного анализа национальных культур, основанные на сравнении национальной ментальности какой-либо страны с другими национальными ментальностями. Речь идет о так называемой *этнометрии* – направлении кросс-культурных исследований, анализирующих ментальные характеристики различных этнических групп (обычно речь идет о нациях) с использованием формализованных (математических) методов.

«Отцом» этнометрии заслуженно считается нидерландский социальный психолог Гирт Хофстед [Hofstede, Hofstede, 2005]. Он первым начал еще в 1970-е годы собирать количественные базы данных; разработанная им методика и сейчас наиболее популярна.

В его методике рассчитывались индексы пяти ментальных ценностей.

1) *Индивидуализм (IDV – Individualism)* – это показатель того, предпочитают ли люди заботиться только о себе и собственных семьях либо имеют склонность объединяться в некие группы, которые несут ответственность за человека в обмен на его лояльность группе.

2) *Дистанция власти (PDI – Power Distance)*, или дистанция по отношению к власти, – это оценка готовности людей принимать неравномерность распределения власти в институтах и организациях.

3) *Избегание неопределенности (UAI – Uncertainty Avoidance)* – показатель того, насколько люди терпимы к неясным ситуациям, пытаются уклонить-

ся от них посредством выработки четких правил, веря в абсолютную истину и отказываясь терпеть девиантное поведение.

4) *Маскулинность (MAS – Masculinity)* – это оценка склонности людей к напористости и жесткости, сосредоточенности на материальном успехе в ущерб интересу к другим людям.

5) *Долгосрочная ориентация (LTO – Long Term Orientation)* – показатель того, насколько общество проявляет прагматизм и стратегически ориентируется на будущее, в противоположность традиционализму и краткосрочной (тактической) ориентации.

Каждая из исследованных по хофстедовой методике стран получает числовые оценки по этим пяти измерениям, которые варьируются обычно в интервале от 0 до 100. Общее число стран, изученных по методике Хофстеда, сейчас составляет порядка 60. Методика Хофстеда имеет по исходному замыслу статический характер – она призвана фиксировать те характеристики национальных культур, которые наиболее стабильны.

Кроме методики Г. Хофстеда есть и иные этнометрические методики. Наиболее общей частью различных этнометрических методик являются показатели, характеризующие ментальные ценности индивидуализма и иерархичности, – Индивидуализм (IDV) и Дистанция власти (PDI) по Г. Хофстеду¹. Это соответствует ожиданиям: именно эти ценности (индивидуализм и демократия) считаются базовыми неформальными институтами западноевропейской цивилизации, отличающими ее от цивилизаций Востока.

Поскольку у нас есть количественные характеристики национальной ментальности разных стран мира, в нашем анализе будут далее использоваться графические иллюстрации в двухмерной системе координат. Эти *двухмерные схемы, показывающие две независимые ментальные характеристики* (в данном случае – Индивидуализм и Дистанцию власти) *разных стран*, можно назвать *ментальными картами мира (values map)*. Их использование помогает более наглядно продемонстрировать степень сходства/отдаленности этнометрических показателей различных стран мира.

Попробуем теперь при помощи ментальной карты мира рассмотреть, какое место по отношению к странам других цивилизаций занимают восточнославянские страны – Россия, Украина и Беларусь.

¹ Этот вывод был ранее сделан авторами при сравнении этнометрических методик не только Г. Хофстеда и проекта WVS, но также Ш. Шварца, Ф. Тромпенаарса, проекта GLOBE (см.: [Латов, Латова, 2010]).

Восточнославянские нации на ментальных картах мира

Первые этнометрические оценки «души России» по методике Г. Хофстеда производились еще в последние годы существования СССР. К настоящему времени в публикациях зарубежных и российских исследователей можно найти хофстедовские индексы, полученные в ходе многих исследований, не только по России в целом, но еще и по более чем десяти городам России². Наиболее надежными и сопоставимыми с основным массивом хофстедовых индексов являются данные по четырем регионам (трем областным центрам – Туле, Ставрополю, Тюмени – и Республике Саха), полученные в 2000-е годы во время опросов по репрезентативной выборке, а самое главное – данные общероссийского опроса по репрезентативной выборке в 2010 г. [Тихонова, Латова, 2010].

Построим теперь, используя данные Г. Хофстеда, двухмерную «карту» ценностных показателей разных стран мира и рассмотрим на ней место России. Эта «карта» (рис. 1) покажет нам, какие именно страны наиболее близки к России по своей хозяйственной культуре. Для облегчения восприятия на графике указаны данные не по всем странам, измеренным «общим аршином» Хофстеда, а лишь по 40 (включая Россию).

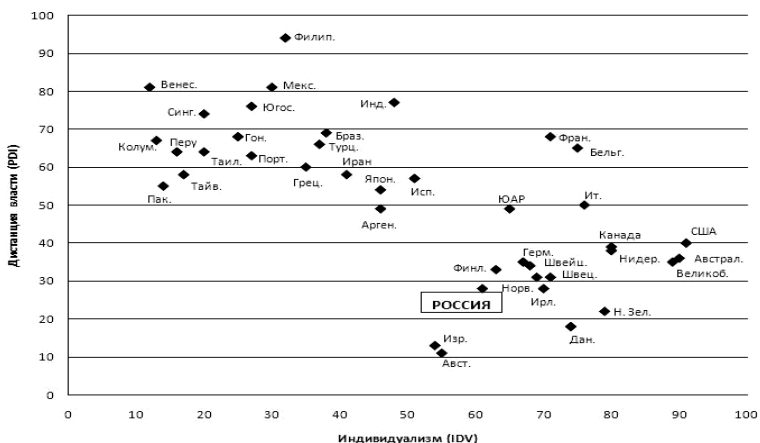


Рис. 1. Россия на карте ментальных различий, согласно методике Г. Хофстеда

Сокращения: Авст. – Австрия, Австрал. – Австралия, Арген. – Аргентина, Бельг. – Бельгия, Браз. – Бразилия, Великоб. – Великобритания, Венес. – Венесуэла, Гон. – Гонконг, Грец. –

² Обзор результатов опросов в России по методике Г. Хофстеда см.: [Латов, Латова, 2008].

Греция, Изр. – Израиль, Инд. – Индия, Ирл. – Ирландия, Исп. – Испания, Ит. – Италия, Колум. – Колумбия, Мекс. – Мексика, Нидер. – Нидерланды, Н. Зел. – Новая Зеландия, Норв. – Норвегия, Пак. – Пакистан, Порт. – Португалия, Синг. – Сингапур, Таил. – Таиланд, Тайв. – Тайвань, Турц. – Турция, Филип. – Филиппины, Финл. – Финляндия, Фран. – Франция, Швейц. – Швейцария, Швец. – Швеция, Югос. – Югославия, Япон. – Япония.

На нашей ментальной карте страны западноевропейской культуры (Запад) сгруппированы в правом нижнем углу – для них типичны сильный Индивидуализм и низкая Дистанция власти. Страны Азии, Африки и Латинской Америки (Восток) сгруппированы в левом верхнем углу, демонстрируя слабый Индивидуализм и высокую Дистанцию власти. Россия, если ориентироваться на данные общероссийского опроса 2010 г., занимает место на «восточной» периферии Запада.

О положении на хофстедовой карте мира Украины и Беларуси судить труднее, чем о России, из-за более малого количества данных. В этих странах опросы по Хофстеду проводились, к сожалению, заметно реже, чем в России: в настоящее время можно использовать данные только трех исследований.

Наиболее интересным является набор показателей по Украине и Беларуси, который приведен Д. Майтри и Т. Брэдли³ по данным, собранным в 1990-е годы. Этот кросс-культурный опрос имеет большое значение, поскольку был первым (и, насколько известно авторам, единственным) синхронным исследованием всех трех восточнославянских стран по методике Г. Хофстеда. У Майтри и Брэдли получились следующие результаты (табл. 1): по Индивидуализму Украина и Беларусь имеют заметно более высокий показатель, чем Россия; Дистанция власти у Украины ниже, чем у России, а у Беларуси – практически такая же.

Таблица 1. Оценки этнометрических хофстедовых индексов восточнославянских стран

Страны Восточной Европы	Индивидуализм	Дистанция власти
По Д. Майтри и Т. Брэдли, 1990-е годы		
Россия	31	43
Украина	51	23
Беларусь	58	44
По П. Спектеру, К. Купер и К. Спаркс, 1990-е годы		
Украина	54	45
По Р. Кюстину, 2005 г.		
Беларусь	66	61

³ См.: [Mityu, Bradley, 1999]. Общая численность выборки по трем странам составляет 5400 респондентов.

Результаты исследования Майтри и Брэдли подтверждают точку зрения Т.В. Гайдай о том, что Украина является более «западной» страной, чем Россия, – у нее заметно выше Индивидуализм и заметно ниже Дистанция власти. Правда, несколькостораживает, что у Майтри и Брэдли получилась слишком низкая оценка российского Индивидуализма. Ведь по данным опросов, организованных российскими обществоведами, Индивидуализм в России находится на уровне 50–60 единиц. Интересно также отметить, что белорусы, согласно оценке Майтри и Брэдли, столь же «авторитарны», как россияне, но по степени развития «антиобщинности»/индивидуализма оказались «вестернизированнее» не только россиян, но и украинцев. Хотя Россия по данным опроса выглядит слишком «восточной», в целом результаты Майтри и Брэдли совпадают с нашими выводами об «особости» стран православно-евразийской цивилизации. Все три страны оказались между Востоком и Западом (хотя Россия – несколько ближе к Востоку, чем Украина и Беларусь).

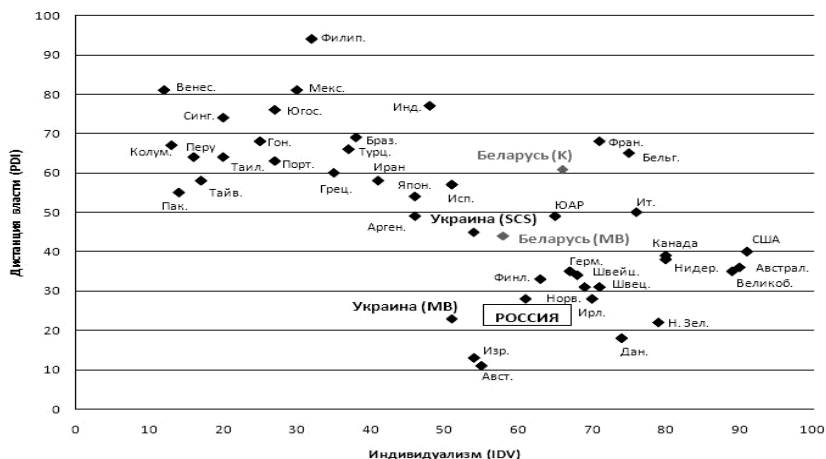


Рис. 2. Восточнославянские страны на ментальной карте мира по Г. Хофстеду

В 1990–2000-е годы в восточнославянских странах проводилось еще два исследования по методике Г. Хофстеда, которые охватывали только какую-то одну восточнославянскую страну. Во-первых, в рамках проводившегося с 1996 г. кросс-культурного исследования Collaborative International Study of Managerial Stress (CISMS) был проведен опрос нескольких сотен работников в Украине⁴.

См.: [Spector, Cooper, Sparks, 2001]. Выборка насчитывала 265 респондентов.

Во-вторых, в 2005 г. в Минске провели опрос более тысячи работников промышленных предприятий⁵.

Если сравнить все три набора данных хофстедовых опросов по Украине и Беларуси, то видно, что показатели Индивидуализма оказываются довольно стабильными, в то время как Дистанция власти заметно «пляшет». Эта любопытная закономерность совпадает с результатами опросов в России, где в данных опросов показатели Индивидуализма тоже варьируются гораздо меньше, чем показатели Дистанции власти.

Показатели Беларуси, полученные Р. Кюстином, выглядят аномально из-за высоких показателей и Индивидуализма, и, особенно, Дистанции власти⁶. Но и эти показатели соответствуют выводу об «особости» стран православно-евразийской цивилизации, поскольку Беларусь оказалась далеко за границами как «нормального» Запада, так и «нормального» Востока⁷.

Таким образом, данные социологических опросов показывают (рис. 2), что восточнославянские страны находятся на ментальной карте мира по Хофстеду недалеко друг от друга, между Востоком и Западом (точнее, на «окраине» Запада).

Общие выводы о характере восточноевропейской цивилизации

Подведем итог нашему обзору сравнительных измерений экономической ментальности восточнославянских стран при помощи методики Г. Хофстеда (табл. 2).

Относительно уверенно можно утверждать, что с точки зрения этнометрических данных Россия, Украина и Беларусь являются особым блоком стран с близкими показателями базовых характеристик экономической ментальности, поскольку у этих стран – близкие позиции на ментальных картах. Видимо, распад СССР не разрушил единого культурно-ментального фундамента восточнославянской цивилизации. Их положение по отношению к другим странам современного мира, вероятно, точнее всего можно назвать периферией западноевропейской цивилизации.

⁵ См.: [Kustin, 2006]. Выборка насчитывала 1043 респондента.

⁶ Возможно, это объясняется «столичным» характером проведенного в Беларуси опроса.

⁷ М.М. Колонтай полагал, что «в Беларуси, если следовать терминологии Хофстеда, ярко выраженная коллективистская, с высоким неприятием неопределенности, женственная культура» [Коллонтай, 1999]). Судя по данным опросов, субъективная оценка Колонтай справедлива в отношении высокого Избегания неопределенности и низкой Маскулинности, однако Индивидуализм у белорусов оказался совсем не низким.

Таблица 2.

Оценка приверженности восточнославянских стран ценностям индивидуализма и иерархии

Оценки приверженности россиян ценностям		Положение России по отношению к странам Востока и Запада	Положение Украины и Беларуси по отношению к России
Индивидуализма	Дистанции власти		
Несколько выше средней	Несколько ниже средней	Россия находится на «восточной» окраине Запада	Украина и Беларусь близки к России

Важный практический макроэкономический вывод, который можно сделать на основе этнометрических данных, – это необходимость при импорте институтов учитывать региональную дифференциацию. В частности, признавая культурно-ментальное единство России, следует обращать особое внимание на существенные различия между ее регионами (что ярко видно по данным, собранным на основе методики Г. Хофстеда, см., например: [Латов, Латова, 2007]). Возможно, разным регионам России следует осуществлять институциональный импорт из разных зарубежных стран. Хотя по регионам Украины сравнительных этнометрических данных нет, априори можно предположить, что в силу высоких культурных различий Западной, Центральной и Юго-Восточной Украины (см., например: [Мальгин, 2005]) им тоже есть смысл развивать существенно разные региональные экономические модели⁸. От Беларуси можно ожидать более высокую культурную гомогенность (хотя бы по причине более высокой компактности ее территории), поэтому для нее проблема разновекторности институционального импорта регионов вряд ли будет настолько важной.

Для распространения новых подходов к стратегическому институциональному проектированию необходимо усилить преподавание в вузах обществоведческих учебных курсов компаративистского характера (экономическая компаративистика, кросс-культурный анализ, этнометрия и др.). Такая реструктуризация философии политики и учебных программ начнет давать практическую отдачу лишь через несколько лет. Однако она заметно облегчит формирование эффективных национальных моделей российской, белорусской и украинской экономики. Эта реструктуризация потребует серьезных изменений учебных программ, поскольку в настоящее время в вузах восточнославянских стран, насколько известно авторам, нет специальных курсов компаративистского характера (за исключением разве кросс-культурного менеджмента).

⁸ Опасения, что разнокачественность региональных экономик будет опасной почвой для сепаратизма и даже развала единого государства, вряд ли следует считать обоснованными. Для сравнения можно обратить внимание на опыт Китая, где наблюдаются сильные различия региональных институтов, что отнюдь не разрушает единства китайской нации.

В любом случае, первостепенной задачей для обществоведов стран православно-евразийской цивилизации является накопление баз данных по этнометрическому анализу России, Украины и Беларуси и их творческое осмысление.

Литература

Гайдай Т.В. Теоретико-методологические основы исследования экономической ментальности: институциональный аспект // Россия: варианты институционального развития. Интернет-конференция, 25 апреля – 15 декабря 2006 г. (<http://www.mirrossii.ru/db/msg/295702/print.html>).

Кириенко В.В. Белорусская ментальность: истоки, современность, перспективы. Гомель, 2009.

Коллонтай М.М. Влияние национальных культур на становление и развитие менеджмента в разных странах (исследования Гирта Хофстеда) // Квартальный бюллетень клуба экономистов. 1999. Вып. 2. (<http://research.by/pdf/1999n2r06.pdf>).

Латов Ю.В., Латова Н.В. Ментальные карты мира // X международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. В 3-х т. Т. 3. М.: ГУ ВШЭ, 2010.

Латов Ю.В., Латова Н.В. Открытия и парадоксы этнометрического анализа российской хозяйственной культуры по методике Г. Хофстеда // Мир России. 2007. № 4.

Латов Ю.В., Латова Н.В. Этнометрический подход к сравнительному анализу хозяйственно-культурных ценностей // Вопросы экономики. 2008. № 5.

Мальгин А. Украина: соборность и регионализм. Симферополь: СОНАТ, 2005.

Стражный А. Украинский менталитет. Киев: Подолина, 2008.

Тихонова Н.Е., Латова Н.В. Модернизация и характеристики российской национальной ментальности // Готово ли российское общество к модернизации? М.: Весь Мир, 2010.

Толочко П.П. Древнерусская народность. Воображаемая или реальная. СПб.: Алетейя, 2005.

Hofstede G., Hofstede G.J. Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and Expanded. 2nd ed. N.Y.: McGraw-Hill, 2005.

Kustin R. A Study of Hofstede's Culture Value Survey in a Post-Soviet Country // Journal of Transnational Management. 2006. Vol. 11. № 4. P. 3–17.

Mitry D.J., Bradley T. Managerial Leadership and Cultural Differences of Eastern European Economies // Cross-Cultural Consumer and Business Studies. ACCBS / ed. by Scott M. Smith. 1999. (<http://marketing.byu.edu/htmlpages/ccrs/proceedings99/mitry-bradley.htm>).

Spector P. E., Cooper C. L., Sparks K. An International Study of the Psychometric Properties of the Hofstede VSM-94: Comparison of Individual and Country / Province Level Results // Applied Psychology: An International Review. Vol. 50(2). P. 269–281.

В.В. Волощенко,
Н.И. Литвиненко,
А.Н. Пилипенко
Национальный горный университет,
Украина

РЕГИОНАЛЬНАЯ КАРТА МЕНТАЛЬНОСТИ УКРАИНЫ ПО МЕТОДИКЕ ХОФСТЕДА

Трансформация украинского общества к новой модели социально-экономического развития показала ошибочность имплантации в его экономическую и политическую среду институтов западного типа без учета исторических условий развития страны. Аналогичная ситуация возникла и в других государствах, где опыт формирования национальных моделей экономики со всей очевидностью продемонстрировал тот факт, что отсутствие познания особенностей развития каждой конкретной страны, специфики формирования ее ментальности приводит к разработке таких вариантов реформ, которые отторгаются общественным сознанием. Стало понятным, что новые институты смогут эффективно функционировать только тогда, когда будут отвечать глубинным ценностным установкам субъектов. Выяснение ценностей, на которых должны базироваться институты, а также их количественная оценка в последние годы стали связываться с этнометрией.

Подавляющая часть таких исследований базируется на сравнении национальной ментальности какой-то одной страны с аналогичным показателем других стран. В результате определяется близость или отдаленность ментальных моделей различных государств, что дает основание для выводов о целесообразности переноса на национальную почву тех или иных зарубежных институтов. В подобных исследованиях, как правило, создавался общий ментальный профиль наций без учета их региональных особенностей. Однако, если посмотреть на ментальность в разрезе региональной структуры более детально, то в большинстве стран можно обнаружить определенные различия: в каждом из регионов имеют место специфические особенности поведения индивидов и свои ментальные установки, которые отличаются от общего ментального профиля нации. В одних странах эти различия будут выражены в большей степени, в других – в меньшей. Сегодня вряд ли можно найти единую монолитную нацию без региональных особенностей даже тогда, когда она находится в унитарном государстве.

Учитывая весьма непростую ситуацию, которая сложилась в связи с системными трансформациями постсоциалистических государств, особое значение приобретает именно региональный срез кросс-культурных исследований. В ряде новых независимых государств возникли настолько непримиримые противоречия относительно путей развития и институтов, которые подлежат трансплантации из институциональной среды развитых стран, что проведение эффективных реформ оказалось весьма затруднительным процессом. Возникла необходимость разработки особых форм политики модернизации, которые бы отвечали специфике не только национальной, но и региональной ментальности.

Для Украины это обстоятельство является определяющим, поскольку население различных регионов страны формировало свою ментальность под воздействием неодинаковых культурологических, природно-географических, экономических, социальных и политических условий. Украинцы веками жили в условиях чужой государственности, испытывая на себе влияние различных культур. Геополитический фактор в истории Украины всегда играл определяющую роль, поэтому неудивительным явилось то, что при формировании собственного независимого государства именно «региональность» послужила точкой системного напряжения в трансформации системы.

В ходе реформ была реанимирована и достаточно успешно культивируется в общественном сознании идея двух Украин: с одной стороны – западной, индивидуалистической и в силу этого тяготеющей к развитым европейским государствам, а с другой – восточной, коллективистской и пророссийской. Такие крайние позиции не дают возможности выработать стратегию реформ, которая бы находила поддержку у большинства населения и содействовала бы консолидации политических сил в достижении общих целей социально-экономического развития.

С целью выявления региональных ментальных различий украинцев кафедрой экономической теории и основ предпринимательства Национального горного университета (г. Днепропетровск) в октябре 2009 г. – августе 2010 г. было проведено исследование ментальности по методике Г. Хофстеда. При проведении исследования перед нами стояло несколько задач:

- 1) оценить глубину региональных различий ментальности украинцев;
- 2) доказать или опровергнуть существование в Украине отдельных ментальных образований («Западная Украина» и «Восточная Украина») с диаметрально противоположными ценностями;
- 3) определить, где проходит «водораздел» ментальностей, если действительно существуют такие различия;

4) выработать рекомендации по проведению селективной политики государства, направленной на формирование модели социально-экономического развития национальной экономики.

На сегодняшний день по этим вопросам существуют лишь экспертные мнения, которые значительно расходятся в оценках. Для определения количественных показателей оценки региональной ментальности при проведении опроса была применена последняя версия методики Г. Хофстеда – VSM08 [Hofstede et al., 2008]. Следует заметить, что по ней межстрановые исследования еще не проводились (во всяком случае, результаты подобных исследований пока не представлены в каких-либо зарубежных публикациях). Поэтому выявленный общий ментальный профиль украинской нации на сегодняшний день еще нельзя сравнить с характеристиками других наций. Несмотря на утрату такой возможности, новая версия оказалась более приемлемой для целей нашего анализа, поскольку содержит два новых индекса: Индекс терпимости против сдерживания и Индекс монументализма. Значения, которые раскрывают эти показатели, заинтересовали нас настолько, что перевесили желание определить положение Украины на ментальной карте мира.

Исходя из поставленных задач, территория Украины была разделена согласно методике В.А. Поповкина на 5 регионов:

- Центрально-Украинский (Киевская, Черниговская, Житомирская, Черкасская и Кировоградская области – Киевское Полесье);
- Донецко-Приднепровский (Донецкая, Луганская, Днепропетровская, Запорожская области);
- Северо-Восточный (Харьковская, Сумская и Полтавская области – Слободская Украина);
- Западно-Украинский (Ровенская, Волынская, Винницкая, Хмельницкая, Тернопольская, Львовская, Ивано-Франковская, Закарпатская и Черновицкая области);
- Причерноморский (Одесская, Николаевская, Херсонская области и Автономная республика Крым).

Такое деление практически полностью соответствует административно-территориальному устройству украинских земель, находящихся в составе Австрийской и Российской империй в XVIII – начале XIX веков. Оно просуществовало более века перед вхождением Украины в состав СССР, что может свидетельствовать об укоренении определенных ценностных установок населения соответствующих регионов.

Размер выборки составил 2045 респондентов; опросом охвачены все области Украины в количестве, соответствующем удельному весу проживающего населения; респондентами выступили различные слои населения, в основном, жители крупных городов и районных центров. В выборке представлено 44,2% мужчин и 55,8% женщин, что приблизительно соответствует сложившейся половозрастной структуре населения.

Значения индексов, полученные авторами в исследовании, приведены в табл. 1. Сразу следует предостеречь от соблазна их сравнения с теми уже известными широкому кругу читателей показателями, представленными в печати по более ранней версии методики Г. Хофстеда – VSM94. VSM08 имеет существенное отличие по формированию вопросов: только 9 из них были реконструированы по предыдущей версии, в то время как 19 совершенно новые или значительно изменены и несопоставимы с более ранними версиями.

Таблица 1. Значение показателей по методике Г. Хофстеда 2008 г. для Украины

Показатели	Украина	Центрально-Украинский	Западно-Украинский	Северо-Восточный	Донецко-Приднепровский	Причерноморский
Дистанция власти (PDI)	22,15	23,15	16,95	28,15	25,1	18,2
Индивидуализм (IDV)	30,08	28,0	27,3	46,9	28,35	31,15
Маскулинность (MAS)	-7,0	0,35	-12,25	-12,25	-7,0	-3,15
Избегание неопределенности (UAI)	4,7	1,0	-2,85	10,3	9,0	9,75
Долгосрочная ориентация (LTO)	2,5	8,95	-4,75	-1,35	7,25	4,85
Терпимость-Сдержанность (MON)	38,45	39,25	44,75	31,8	34,25	37,95
Монументализм (IVR)	11,8	13,9	28,15	8,25	0,55	2,05

Дистанция власти характеризует ту степень, в которой различные культуры поощряют и поддерживают различия в статусе и власти между взаимодействующими индивидами. Культуры с высоким показателем PDI вырабатывают правила, механизмы, ритуалы, которые служат поддержанию и усилению иерархических отношений между ее членами. Это своеобразная оценка авторитаризма – там, где большая дистанция по отношению к власти, сама власть рассматривается как наиболее важная часть жизни, причем акцент делается на принудительную власть. Культуры с низким показателем PDI по большей степени

игнорируют властную дифференциацию – для них важнее, прежде всего, компетентность власти, уважение к личности и равенство.

Украина демонстрирует низкие показатели PDI, что связано с особыми историческими условиями ее развития. Принадлежность этнических украинских земель к различным государствам выработала на протяжении длительного исторического периода в сознании украинцев достаточно специфическое отношение к власти. Как отмечают исследователи, особенностью украинской ментальности, которая сформировала устойчивый стереотип, является буйный индивидуализм и неподчинение власти. На это обращал внимание еще М. Грушевский, отмечая, что для украинцев понятие свободы как отражения освобождения от всякого чужого насилия постепенно приобрело специфический анархический оттенок освобождения от любого авторитета. К подобному выводу пришли и украинские этнопсихологи В. Липинский, Д. Вилконская, В. Янив. «Власть, которая в столетиях стала синонимом чужой власти, – отмечает В. Янив, – не может у нас ассоциироваться с чем-то понятным, целесообразным, желательным и в условиях собственной государственности конечным. Она продолжает в нас вызывать ощущение насилия, и к власти относимся крайне негативно» [Янів, 2006, с. 47]. Наименьшие (16,95 и 18,2) параметры PDI демонстрируют Западная Украина и Причерноморский регионы, что связано с более частой сменяемостью геополитического фактора (на протяжении своей истории западно-украинские земли семь раз были инкорпорированы в состав различных государств). Южные же земли были колонизированы достаточно поздно и в силу сложившихся социально-экономических и политических условий привлекали к себе более подвижное и свободолюбивое население.

Индивидуализм характеризует степень, в которой культуры поощряют индивидуалистические тенденции в противоположность групповым или коллективистским. В индивидуалистических культурах потребности, желания, интересы отдельного человека преобладают над групповыми или коллективными целями. Коллективистские культуры, наоборот, детерминируют жертвенность личными интересами ради общего блага. По этому показателю современная Украина выглядит не очень-то индивидуалистической – ее IDV = 30,08. Даже Западная Украина, за которой в общественном сознании закрепился статус более индивидуалистической культуры западноевропейского образца, демонстрирует достаточно умеренный показатель (28,0), чего не скажешь о Северо-Восточном (46,9) и Причерноморском (31,15) регионах. Такой результат вполне объясним. В Украине система социокультурных ценностей формировалась в прямой зависимости от социальной структуры населения. Исторически доминирующими индивидуалистические ценности были только в крестьянской сре-

де, которая составляла определяющее большинство в классовой структуре украинского населения. Украинский крестьянский индивидуализм не стал основной классической либеральной модели в Украине только потому, что был присущ социальному классу, который отличается традиционализмом, консервативностью и незначительной подвижностью.

Северо-Восточный и Причерноморский регионы, напротив, отличались бурными процессами урбанизации, связанными с формированием фабрично-заводской индустрии во второй половине XIX в., что содействовало возникновению достаточно сильного среднего класса с отчетливым превалированием индивидуалистических ценностей. Последние, как показывает исследование, оказались достаточно живучими.

Выбывается из приведенных показателей маскулинность, приобретающая для Украины отрицательные значения. Маскулинность (MAS) отражает склонность людей к напористости и жесткости, сосредоточенности на материальном успехе, отсутствию интереса к другим людям и условиям их жизни. В основу этого показателя заложены традиционные гендерные различия между мужчиной и женщиной, которые определенная культура транслирует в различия социальных ролей, функций или положения. Иными словами, речь идет о том, насколько в обществе будет выражено мужское начало (большая агрессивность, настойчивость, самоуверенность, успех, состязательность) или женское – солидарность, сотрудничество, меньшая ориентированность на успех, забота о слабых, поддержание теплых личных отношений. Средние показатели MAS (-7) по всей выборке еще раз подтверждают исторический факт, что Украина никогда не была патриархальной страной. Ее культура отличалась особой социальной ролью женщины. Это и невиданный культ Берегини в языческих верованиях, а также численное превосходство «женских» богов по сравнению с мужскими; более высокий правовой статус женщины, начиная с Киевской Руси; закреплённая неформальными нормами власть женщины «над мужами своими» в семье, а также ее особая роль в обеспечении выживаемости рода в сложных условиях. Современные результаты социологических опросов продемонстрировали, что верховенство матери в семье отмечают 62,4% украинских подростков, в то время как в России – только 39,2% [Стражний, 2009, с. 303]. Если к этому добавить факт превышения самой численности женского населения в Украине по сравнению с мужским (7,8%), то отрицательные значения маскулинности оказываются вполне оправданными.

Касательно индекса «избегание неопределенности» (UAI), который отражает способность общества справляться с тревогой и стрессами, вызванными неопределенностью, мы имеем достаточно низкие его значения (4,7) по всей

выборке и наименьший отрицательный параметр (-2,85) по Западной Украине. Таким образом, для нас характерно слабое избегание неопределенности со всеми вытекающими отсюда ментальными характеристиками: склонность к рискам, повышенная возбудимость и эмоциональность, нарушение правил из прагматических соображений, меньшее сопротивление переменам. Украинское общество в незначительной степени озабочено выработкой действенного механизма соблюдения правил, позволяющих обеспечить безопасность граждан.

По параметру «долгосрочная ориентация» (LTO) мы имеем и того меньше – 2,5 по всей выборке. Учитывая тот факт, что данный показатель отражает то, насколько общество проявляет прагматизм и стратегически ориентируется на будущее в противоположность традиционализму и краткосрочной ориентации, мы вынуждены констатировать ярко выраженную тенденцию жить сегодняшним днем. Высокая политическая и социально-экономическая нестабильность украинского общества не дает оснований для долгосрочной ориентации.

Индекс терпимости против сдерживания (IVR) показал превалирование терпимости (38,45). Последняя присуща обществам, в которых моральные установки позволяют относительно более свободное удовлетворение некоторых потребностей и чувств, особенно тех, которые имеют отношение к свободному времени, увеселению (празднованию) с друзьями, потреблению и сексу. На противоположном полюсе располагаются общества, в которых доминирует сдерживание. Здесь мораль в большей степени контролирует удовлетворение подобных потребностей, вследствие чего люди ощущают меньшую необходимость в наслаждении жизнью. Эти установки также оказывают воздействие на то, как общество воспринимает новое – идеи, взгляды, влияние других культур. Украина оказалась достаточно открытым обществом, способным проявлять толерантность к поведению и мнениям, отличным от собственных, воспринимать перемены и чужой хозяйственный опыт, инициировать инновационность. Эти черты дают убежденность, что трансформационные преобразования при благоприятных обстоятельствах вполне могут быть успешными, поскольку общество готово их воспринимать.

Индекс монументализма (MON) оценивается по шкале, сформированной по стобальной системе: 0 баллов означает высокий монументализм, 100 – высокий уровень адаптивности. Монументализм характеризует те общества, в которых воздают должное людям, умеющим защищать чувство собственного достоинства и отстаивать свою точку зрения. На противоположном полюсе находятся культуры, в которых воздают должное покорности (смирению) и уступчивости (приспособляемости). В Украине достаточно высокий уровень монументализма (11,8) с очень существенным разбросом значений по различным регионам.

При анализе этого показателя в сопоставлении с другими индексами (низкими показателями PDI, очень низкими UAI и относительно высокими IVR) можно утверждать о наличии самостоятельных субкультур, которые при этом имеют незначительную вариативность по основным базовым ценностям.

Проведенное исследование показало, что в современных условиях в украинском обществе отсутствует ярко выраженная ментальная противоположность между Западной и Восточной Украиной. Индикаторы Хофстеда еще раз подтвердили, что социально-политические факторы развития страны в составе СССР размыли ту ментальную грань, которая делила украинцев на западных и восточных. Демографическая и миграционная политика, прямые административные методы государственного воздействия и колоссальная роль идеологии содействовали формированию принципиально новой советской идентичности. Как свидетельствует социологическое исследование, проведенное весной 1994 г. с целью выявления национальных идентичностей на Востоке и Западе Украины, 45% граждан определили себя как советские и только 25% как украинцы [Hrysak, 1996, p. 266]. Исходя из этого следует признать, что усилия государства в трансформационный период должны быть сосредоточены на достижении социального консенсуса, который может сформироваться только на основе ценностей и исторических традиций, главной из которых для украинцев является самосознание себя как отдельной нации. Идея независимой Украины в 1990-е годы обеспечила общественное согласие и сплотила массы в достаточно мощную силу, которая, к сожалению, была ослаблена в последующий период полным отсутствием идеологической составляющей реформ. Учет национальных особенностей позволит, по нашему мнению, разрабатывать их более адекватные варианты, что в перспективе позволит значительно повысить эффективность государственной экономической политики, нацеленной на достижение долгосрочного экономического роста национальной экономики.

Литература

- Стражний О.* Український менталітет: ілюзії, міфи, реальність. К.: Книга, 2009.
- Янів В.* Нариси до історії української етнопсихології / упоряд. М. Шафова. 3-те вид., стер. К.: Знання, 2006.
- Hofstede G., Hofstede G. J., Minkov M., Vinken H.* Values Survey Module 2008 (VSM 08). (<http://www.geerthofstede.nl>)
- Hrysak Y.* Shifting Identities Western and Eastern Ukraine / Grappling with Democracy. Deliberations on Post-Communist Societies (1990–1995)/ ed. by E. Matynia. Prague, 1996.

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ РУССКИХ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ НАРОДОВ КAVKAZA¹

Социальный капитал – это совокупность психологических отношений [Шихирев, 2003], конвертируемых в другие формы капитала. Наличие социального капитала в группе способствует эффективности ее деятельности. Аналогичные процессы происходят на социетальном уровне – в обществе. Общество, имеющее запас социального капитала, оказывается более успешным в экономическом развитии [Day, 2002; Knack, Keefer, 1997; и др.], люди в таком обществе более здоровы и счастливы [Almedom, 2005; Kennedy et al., 1998; Putnam, 2001].

В социальной психологии данное понятие довольно долго использовалось мало, существует очень небольшое количество социально-психологических работ, в которых используется данный термин [Нестик, 2003; 2007; 2009; Шихирев, 2003; Cohen, Prusak, 2001; Nahapiet, 1998], тем не менее эмпирические социально-психологические исследования социального капитала как целостного явления в социальной психологии отсутствуют. При этом феномены, объединяемые понятием «социальный капитал», в социальной психологии изучаются. Однако целостная концепция социального капитала и методология его оценки в социальной психологии на настоящий момент не построены, что делает разработки в русле данной проблематики новым теоретико-эмпирическим направлением в социальной психологии.

Несмотря на то, что понятие «социальный капитал» до недавнего времени в психологии не использовалось, феномены, объединяемые данным понятием, такие как доверие, групповая (социальная) идентичность, групповая сплоченность, имеют давнюю историю изучения.

На уровне общества социальный капитал значительно связан с этнической культурой общества [Культура имеет значение, 2002; Фукуяма, 2006; Allic, Realo,

¹ Исследование поддержано Программой «Научный фонд ГУ ВШЭ» (проект № 11-04-0003 по конкурсу «Учитель – ученики» 2011–2012).

2004], в определенной степени даже определяется ею. Это делает кросс-культурные сравнения социального капитала особенно важными при его исследовании в поликультурном обществе, каким является Россия.

Анализ понятия «социальный капитал» позволяет предложить следующее социально-психологическое определение данного феномена: *это совокупность психологических отношений, способствующих повышению материального и психологического благополучия индивидов и групп без нанесения ущерба иным субъектам социальной системы.*

Проанализировав существующие в социологии, экономике, социальной психологии точки зрения на структуру социального капитала, мы полагаем, что наиболее релевантным для психологии измерениями социального капитала общества, являются следующие:

- *доверие;*
- *взаимная толерантность.*

Мы предлагаем рассматривать эти два компонента в качестве основных психологических измерений социального капитала. Кроме того, при анализе социального капитала на макроуровне нам представляется целесообразным включить также в его структуру третий компонент – *гражданскую идентичность.*

Прояснить различные аспекты влияния социального капитала на экономику без обращения к социально-психологическим методам его изучения невозможно. По сути, социальный капитал – это определенные психологические отношения, и для их изучения необходимо применение социально-психологического подхода. Немаловажно также то, что социальный капитал поликультурного общества (каким является Россия), где живут представители различных культур, конфессий, имеющие различную историю и этногенез, может иметь свои особенности.

Ранее мы рассматривали, каким образом связан социальный капитал с экономическими представлениями. В рамках данного исследования рассмотрению подлежала взаимосвязь измерений социального капитала и сценариев экономического поведения у представителей различных этнокультурных групп.

Методика

1. Методики оценки социального капитала.

В данном случае оценке подлежали следующие параметры: а) уровень межличностного доверия; б) характеристики гражданской идентичности (позитивность и выраженность); в) толерантность к представителям иных групп.

2. Методика сценариев экономического поведения.

Для изучения установок на различные виды экономического поведения использовался так называемый метод поведенческих сценариев, когда респонденту дается описание социальной ситуации (сценария), а затем его просят дать оценку данной ситуации с помощью специально разработанных шкал. Методика сценариев экономического поведения разработана и апробирована на базе Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований ГУ ВШЭ. Сведения о результатах апробации можно найти в научном отчете лаборатории за 2010 г.

Перед составлением методики предварительно нами были разработаны 11 биполярных измерений экономического поведения (приведены ниже), под которые уже разрабатывались конкретные ситуации.

1. Биполярное измерение: «Экономический патернализм – экономическая самостоятельность». В методике для оценки использовался полюс «Экономический патернализм».

2. Биполярное измерение: «Экономия времени – экономия денег». В методике для оценки использовался полюс «Экономия времени».

3. Биполярное измерение: «Кратковременная – долговременная ориентация (перспектива) в экономическом поведении». В методике для оценки использовался полюс «Кратковременная перспектива в экономическом поведении».

4. Биполярное измерение: «Расточительность – экономность» (шкала 7-балльная, нарастание в сторону расточительности). Шкала: «Расточительность в экономическом поведении».

5. Биполярное измерение: «Экономический интерес – экономическая индифферентность». В методике для оценки использовался полюс «Экономическая индифферентность».

6. Биполярное измерение: «Приоритет прибыли над законом – приоритет закона над прибылью». В методике для оценки использовался полюс «Приоритет прибыли над законом».

7. Биполярное измерение: «Экономическая активность – экономическая пассивность». В методике для оценки использовался полюс «Экономическая пассивность».

8. Биполярное измерение: «Приемлемость – неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни». В методике для оценки использовался полюс «Неприемлемость кредитов».

9. Биполярное измерение: «Распределение финансового вознаграждения по равенству – распределение финансового вознаграждения по справедливости».

В методике для оценки использовался полюс «Распределение финансового вознаграждения по справедливости».

10. Биполярное измерение: «Подверженность – неподверженность импульсивным покупкам». В методике для оценки использовался полюс «Неподверженность импульсивным покупкам».

11. Биполярное измерение: «Приоритет размера вознаграждения – приоритет наличия творчества в работе». В методике для оценки использовался полюс «Приоритет денег над творчеством в работе».

В табл. 1 представлены характеристики выборки исследования.

Таблица 1. Характеристики выборки исследования

Регион	Этническая группа	Количество респондентов
Москва и Московская область	Русские	221
Ставропольский край	Русские	56
Северная Осетия – Алания	Осетины	45
Чеченская Республика	Чеченцы	37
Чукотский автономный округ	Русские	57
Кабардино-Балкария	Балкарцы	100

Результаты исследования

В процессе анализа были сопоставлены показатели двух наиболее крупных групп – русских и представителей народов Кавказа. Русские опрашивались в различных регионах, что позволяет в определенной мере нивелировать межрегиональные различия. При анализе русские Москвы, Московской области, Чукотского АО и Ставропольского края были объединены в одну группу ($N = 334$). Вторую группу составили представители народов Кавказа: чеченцы, осетины, балкарцы ($N = 182$).

На начальном этапе анализа, при помощи t -критерия были сопоставлены средние значения показателей социального капитала, а также шкал оценки сценариев экономического поведения (табл. 2).

Из табл. 2 видно, что не выявлено на макроуровне, т.е. социетальном или уровне общества, социальный капитал русских и народов Кавказа отличается мало. Не выявлено значимых различий в уровне доверия, позитивности, выраженности гражданской идентичности. Также не выявлено значимых различий

в общем индексе толерантности к представителям иных групп. Однако, если рассмотреть по отдельности показатели, входящие в данный индекс, то можно увидеть, что представители народов Кавказа отмечают бóльшую толерантность по отношению к представителям этнических меньшинств. А русские демонстрируют бóльшую толерантность, по сравнению с народами Кавказа по отношению к сексуальным меньшинствам и инакомыслящим.

Таблица 2. Средние значения показателей социального капитала в двух группах (полужирным выделены статистически значимые различия)

Показатели	Среднее		Уровень значимости различий
	русские	народы Кавказа	
Характеристики гражданской идентичности			
в какой степени вы ощущаете себя представителем своего государства	3,42	3,33	0,424
какие чувства вызывает у вас ощущение того, что вы гражданин своего государства	2,45	2,64	0,091
Межличностное доверие	2,63	2,59	0,718
Толерантность к представителям иных групп			
этнические меньшинства	3,22	3,51	0,004
иные вероисповедания	3,51	3,62	0,272
сексуальные меньшинства	2,63	2,35	0,008
инакомыслящие	3,45	3,14	0,002
Общая толерантность к иным (среднее по четырем вопросам)	3,21	3,17	0,63

В табл. 3 представлены результаты сопоставления с помощью t-критерия оценок сценариев экономического поведения в группах русских и представителей народов Кавказа. В таблице оставлены только статистически значимые различия, видно, что статистически значимые различия обнаружены по оценкам 10 из 11 видов экономического поведения, т.е. различий довольно много. Большинство различий для данных ситуаций обнаружено по параметру «типичность», т.е. типичности данного поведения для представителей этнической группы, к которой принадлежит респондент.

Таблица 3.

Средние значения показателей шкал сценариев экономического поведения в двух группах

Показатели		Среднее		Уровень значимости различий
		русские	народы Кавказа	
Экономический патернализм	Эмоциональное предпочтение	2,43	2,81	0,024
	Типичность	4,08	3,47	0,001
Экономия времени	Типичность	3,71	4,06	0,051
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Типичность	4,22	3,80	0,006
Расточительность в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение	3,42	3,88	0,030
	Готовность	3,44	4,05	0,004
Экономическая индифферентность	Типичность	4,56	4,04	0,003
Приоритет прибыли над законом	Готовность	4,43	4,03	0,052
	Типичность	5,20	4,65	0,001
Экономическая пассивность	Эмоциональное предпочтение	2,69	3,18	0,009
	Готовность	2,89	3,34	0,017
	Типичность	4,17	3,78	0,017
Неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни	Типичность	3,39	3,77	0,043
Распределение финансового вознаграждения по справедливости	Эмоциональное предпочтение	5,21	4,61	0,005
	Готовность	5,25	4,46	0,000
Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе	Типичность	4,88	4,42	0,005

В табл. 4 и 5 приводятся результаты множественного регрессионного анализа взаимосвязей социального капитала и установок на различные виды экономического поведения. В них представлены только те шкалы оценки сценариев, по которым были обнаружены статистически значимые взаимосвязи с показателями социального капитала.

Таблица 4.

Взаимосвязь показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения (русские)

Установки экономического поведения		Предикторы				R ²
		межличностное доверие	толерантность к предст. иных групп	позитивность гражд. идент.	выраженность гражд. идент.	
		β	β	β	β	
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Типичность	0,14*				0,02
	Экономическая индифферентность			-0,15**		0,02
Приоритет прибыли над законом	Эмоциональное предпочтение			0,18**		0,03
	Готовность	-0,15**			-0,14*	0,05
	Типичность			0,16**		0,03
Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе	Эмоциональное предпочтение	-0,14*				0,02

В табл. 4 можно видеть результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке русских.

Из нее видно, что у русских *уровень доверия* положительно взаимосвязан с оценкой типичности кратковременной перспективы в экономическом поведении; отрицательно – с готовностью нарушать закон ради прибыли и эмоциональным предпочтением приоритета размера вознаграждения над творчеством в работе.

Толерантность к представителям иных групп не продемонстрировала на выборке русских взаимосвязей с установками экономического поведения.

Позитивность гражданской идентичности отрицательно связана с позитивностью эмоциональной оценки экономической индифферентности и положительно – с эмоциональным предпочтением и оценкой типичности поведения относительно установки «приоритет прибыли над законом».

Выраженность гражданской идентичности отрицательно связана с оценкой готовности вести себя в соответствии с установкой на приоритет прибыли перед законом.

Таблица 5. Взаимосвязь показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения (народы Кавказа)

Установки экономического поведения		Предикторы				R ²
		межличностное доверие	толерантность к предст. иных групп	позитивность гражд. идент.	выраженность гражд. идент.	
		β	β	β	β	
Экономический патернализм	Эмоциональное предпочтение			-0,25***		0,06
	Готовность				0,23***	0,05
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение		-0,18**			0,03
Расточительность в экономическом поведении	Готовность				0,14*	0,02
Приоритет прибыли над законом	Эмоциональное предпочтение	-0,23**	-0,15*		0,15*	0,10
	Готовность	-0,21**	-0,14*		0,18*	0,08
	Типичность	-0,17*				0,03
Неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни	Готовность	0,15*				0,02
Распределение финансового вознаграждения по справедливости	Эмоциональное предпочтение				-0,14*	0,02
	Готовность				-0,15*	0,02
Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе	Эмоциональное предпочтение	-0,15*				0,02
	Типичность	-0,24***				0,06

В табл. 5 представлены результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке представителей народов Кавказа.

Из нее видно, что *уровень доверия* отрицательно связан со всеми тремя компонентами поведенческой установки на приоритет прибыли над законом, а также отрицательно с двумя оценками эмоционального предпочтения и типичности поведения для установки на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе. Также уровень доверия продемонстрировал положительную связь с готовностью воспроизводить в поведении установку на неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни.

В отличие от русской выборки, *толерантность к представителям иных групп* у представителей народов Кавказа оказалась взаимосвязанной с оценками сценариев экономического поведения. Были обнаружены отрицательные связи с эмоциональным предпочтением установок на кратковременную перспективу в экономическом поведении, на приоритет прибыли перед законом, а также отрицательная связь с оценкой готовности воспроизводить в поведении последнюю из двух указанных установок.

Позитивность гражданской (российской) идентичности представителей народов Кавказа отрицательно связана с эмоциональным предпочтением экономического патернализма. *Выраженность гражданской (российской) идентичности* у представителей народов Кавказа преимущественно связана с поведенческим компонентом экономических установок.

Выводы

1. Между русскими и представителями народов Кавказа не обнаружено статистически значимых различий по показателям социального капитала на макроуровне (уровне общества).

2. Обнаружено значительное количество различий между русскими и представителями народов Кавказа в установках на различные виды экономического поведения. На основе общего анализа выявленных различий можно заключить, что большинство из них лежит не в поле отношения к определенным экономическим ситуациям или персональной готовности людей действовать в них определенным образом, а в поле стереотипных представлений о том, как поведут себя представители их этнической группы.

3. Показатели социального капитала на макроуровне взаимосвязаны с установками на различные виды экономического поведения. Однако нельзя ска-

зять, что взаимосвязь очень сильная, поскольку коэффициенты регрессионных уравнений невысоки. Аналогичный эффект был обнаружен при исследовании связи социального капитала с экономическими представлениями. По всей видимости, существует большое количество факторов, опосредствующих связь социального капитала и экономических установок.

4. По своей направленности большинство взаимосвязей социального капитала с установками на различные виды экономического поведения в обеих культурных группах различны. Сходства наблюдаются только по связям классического измерения социального капитала – доверия. В обеих группах межличностное доверие отрицательно связано с готовностью воспроизводить в поведении установку на приоритет прибыли над законом. Также в обеих группах доверие отрицательно связано с эмоциональным компонентом (его позитивностью) установки на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе.

5. Социальный капитал у русских препятствует установкам на приоритет прибыли над законом, приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и экономической индифферентности. У представителей народов Кавказа социальный капитал (за исключением выраженности гражданской идентичности) препятствует установкам на экономический патернализм, на приоритет прибыли над законом, на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и кратковременной перспективе в экономическом поведении.

6. В целом социальный капитал связан с установками на так называемые продуктивные паттерны экономического поведения в обеих группах. То есть можно сделать заключение, что экономическое поведение людей, которые делают большой «вклад» в социальный капитал общества (посредством более высокого доверия, толерантности и т.д.), будет также и более полезным для общества. Такие люди не будут стремиться к приоритету прибыли над законом, будут характеризоваться более высоким интересом к экономике, большей экономической самостоятельностью и т.п. Данный феномен является универсальным для представителей обеих рассматриваемых культур.

Литература

Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. М.: Изд-во Московской школы политических исследований, 2002.

Нестик Т.А. Культурный, социальный и символический капиталы. 2007. (<http://creativeconomy.ru/library/prd1023.php>)

Нестик Т.А. Социальное конструирование времени: теоретический анализ // СОЦИС. 2003. № 8. (http://socis.isras.ru/SocIsArticles/2003_08/Nestik.doc)

Нестик Т.А. Социальный капитал организации: социально-психологический анализ. Ч. II // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 2. С. 29–42.

Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М., 1996.

Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: Ермак, 2004.

Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 17–32.

Allic J., Reallo A. Individualism-collectivism and Social Capital // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2004. 35(1). P. 29–49.

Almedom A.M. Social Capital and Mental Health: An Interdisciplinary Review of Primary Evidence // Social Science and Medicine. 2005. 61. P. 943–964.

Cohen D., Prusak L. In Good Company: How Social Capital Makes Organizations Work. Boston, 2001.

Day R.E. Social Capital, Value, and Measure: Antonio Negri's Challenge to Capitalism // Journal of the American Society for Information Science and Technology. 2002. 53. P. 1074–1082.

Kennedy B.P., Kawachi I., Brainerd E. The Role of Social Capital in the Russian Mortality Crisis // World Development. 1998. 26(11). P. 2029–2043.

Knack S., Keefer P. Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. 112(4). P. 1251–1288.

Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage // Academy of Management Review. 1998. 23(2). P. 242–266.

Putnam R. Social Capital Measurements and Consequences // Canadian Journal of Policy Research. 2001. Vol. 2. № 1.

А.Г. Санина
Санкт-Петербургский филиал
Национального исследовательского
университета «Высшая школа
экономики»

КОГНИТИВНОЕ КОНСТРУИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНОЙ ИНЕРТНОСТИ

Проблемы построения гражданского общества, формирования гражданской идентичности, развития гражданского участия, как правило, рассматриваются в науке и социально-политической практике в деятельностном аспекте: в изучении различных форм самоорганизации, методов решения социальных проблем, инициативности граждан и т.д. В то же время в обществе присутствует «бездействие» индивидов и социальных групп, их сознательная пассивность в отношении изменения социальной реальности. Исследование данных явлений имеет важное значение для понимания тенденций социального развития и выработки направлений социальных преобразований. Так, в частности, когнитивное конструирование проблем легитимирует социальную инертность и позволяет «оправдать» бездействие, нежелание разобраться в причинах существующих проблем и перенос ответственности за их решение вовне. Одним из примеров такой ситуации является феномен «мирового экономического кризиса».

«Кризис» – одно из самых популярных слов, употребляемых в рамках различных дискурсивных полей на протяжении последних трех лет. Еще в октябре 2007 г. опрос ВЦИОМ показал, что в каждой третьей российской семье «обсуждают» кризис. В 2008 г. Центром творческого развития русского языка оно было признано «Словом года». В сентябре 2010 г., по данным ВЦИОМ и ФОМ, кризис продолжает рассматриваться как одна из наиболее опасных проблем, угрожающих личному и общественному благополучию. Однако именно предметность, а не «фактичность» «обсуждений» кризиса, равно как и контекстность упоминания этого слова в публичных местах – магазинах, транспорте, кафе – является значимым аспектом понимания общей картины мироощущения в обществе.

В 1940 г. Р. Парк, осмысляя Великую депрессию, с которой зачастую сравнивают современные негативные тенденции в экономике, писал: «плачевное положение, в котором оказались в настоящее время США и весь мир, по-видимому, представляет собой проблему, имеющую, если смотреть в корень, не экономический или политический, а культурный характер» [Парк, 2007, с. 15]. «Культурность» оснований кризиса сводилась исследователем к снижению значения традиционных норм и ценностей в обществе, исторически поддерживающих социальную сплоченность. Безусловно, представления Парка базировались на наблюдении мира, которого больше не существует: современность 2000-х годов характеризуется интенсификацией коммуникативных потоков, виртуализацией социальных процессов, трансформацией личных и групповых социальных связей. Однако его тезис о том, что финансовый кризис имеет культурные причины, не теряет актуальности и сегодня.

Наше исследование основано на использовании качественного (интерпретативного) анализа текстов нарративного характера (записей в блогах, переписки на форумах, «свободных» комментариев к статьям и фотографиям, стихов, анекдотов, карикатур и т.п.), а также анализа данных, полученных с использованием метода «смол-токов», направленного на анализ «поверхностной» социальной коммуникации, непредметных реплик монолового и диалогового характера, отражающих структуру и содержание актуального социального дискурса. Концептуализация полученных данных проводилась на основе теоретического обоснования роли культуры в экономике С. Хантингтоном, Л. Харрисоном; структуралистских идей Ф. де Соссюра; феноменологических построений М. Вебера, М. Хайдеггера, А. Шюца; фигуративной социологии Н. Элиаса; конструктивистских концепций П. Бергера, Т. Лукмана.

Используя данные методы и концепции, мы попытались показать, что в обществе – в частности, в российском обществе – присутствуют два кризиса. Один из них – результат объективных тенденций, реальных социально-экономических процессов. Второй – социально-психологическая конструкция, результат социального конструирования реальности, выступающий фактором социальной инертности в обществе. Он представляет собой порождение конкретной культуры, существующее исключительно в силу того, что люди согласны действовать так, будто то или иное явление реально и влияет на конструирование правил их жизнедеятельности. Это не кризис, а «кризис» (а, если быть более точными, «кризЕс»), в потрясающе короткие сроки ставший неотъемлемой частью повседневной коммуникации, интерпретативной схемой, логичным и наиболее вероятно поддерживаемым в рамках любой социальной группы ответ на вопрос «что здесь происходит?»

«Кризис» как определение ситуации, безусловно, изначально был задан публичными заявлениями политиков и экономистов, транслированными через средства массовой информации. Еще Ф. Соссюр отмечал, что индивиды в процессе разговора не имеют возможности определять используемые ими «знаки», поскольку эти знаки зафиксированы обществом в очень строгих границах. Однако скорость, с которой слово «кризис» превратилось в стигму, ярлык, свидетельствует о его «прорыве» в сферу повседневного. Все больше и больше жизненных ситуаций резюмируются во фразе «а, ну понятно, – кризис».

Проблема «прорыва» кризиса в повседневную жизнь актуальна постольку, поскольку сама повседневность возникает в результате процессов «оповседневнивания» (Veralltaglichung) [Waldenfels, 1985], «оживания», принимающих формы обучения, освоения традиций и закрепления норм. Они многократно и поверхностно описывались в научной и социально-философской литературе (М. Вебер, М. Хайдеггер, А. Шюц, Н. Элиас и др.).

Повседневность существует как место образования смысла, конструирования правил. И для включения чего-то нового, непривычного для общего интегративного порядка, в существующие когнитивные схемы требуется определенное время [Hammerich, Klein, 1978]. Более того, как отмечает Б. Адамс, «ни один известный нам тип разума, даже в медленно развивающихся цивилизациях, не может приспособливаться к изменениям среды так быстро, как изменяется сама среда» [Adams, 1938, p. 175]. Однако в ситуации с «кризисом» мы наблюдаем практики его «ускоренного» включения в сферу повседневности, рутинизации, «опривычивания».

В период кризиса «кризисом» объясняется все подряд, начиная от проблем, реально связанных с финансово-экономической нестабильностью, и заканчивая ситуациями, не имеющими к деньгам прямого, а иногда абсолютно никакого отношения. В качестве примера можно привести записи из блогов:

«...выбрались по магазинам обновлять гардероб, непонятно, то ли кризис так влияет на людей, то ли вчера все-таки праздник был, продавцы хватают тебя в мертвую хватку, толкают в примерочную и сами несут все, что хочешь...»

«Жду прилета стрижей, из года-в-год гнездящихся на нашей лоджии (надеюсь, его не отменяют из-за кризиса?!!!)».

Легитимация «кризиса» в сфере повседневной жизни происходит посредством поиска новых способов написания этого слова: виртуальные кавычки могут быть увидены в эрративизмах *Кризес, КризЕс, Кризесь, Крийзис, Крысис* и т.п., в неологизмах (*Кризис-имизис, Криздец* или *Пизес*) и эмоционально ок-

рашенных эпитетах (*дурацкий, чертов*). В нарративных конструктах очевидно постоянное отклонение от «правил игры», которые люди, казалось бы, должны принять, включая кризис в пространство повседневности. На уровне здравого смысла понятно, что если денег становится меньше, то «размах» траты оставшихся должен снизиться. Однако данная логика часто не выдерживается, происходит «скачок» в область привычного набора действий – демонстрации потребительского поведения как способа статусного конструирования.

Эрративизмы, неологизмы и эмоциональные эпитеты являются результатом и одновременно катализатором не просто включения «кризиса» в мир повседневной жизни большинства людей, а развития *отношений с ним*, что выражается в антропоморфизации и/или анимализации явления. Так, читая записи нарративного характера, мы можем увидеть выражения типа *«тяжололая поступь кризиса»*, *«холодная рука кризиса»*; в импровизированных социологических опросах, размещаемых в блогах, нередко вопросы *«что вы думаете о кризисе?»*, *«как повлиял на вас кризис?»* или *«что бы сделать с кризисом обидное?»*. «Против кризиса» организуются митинги. Кризису посвящаются стихи. Кризис «снится в снах». Кризис становится героем анекдотов.

Символическое значение кризиса постепенно становится выше его реальных финансово-экономических оснований, и мы начинаем иметь дело с объектами в субъективной перспективе; внешний мир при этом остается «вещью в себе», знание о которой вынесено за пределы повседневного. «Кризис» становится универсальным «проблемным» объяснением происходящего, и поэтому детализация самого феномена не требуется. Финансово-экономические термины – даже те, которые проходятся в рамках базового курса по экономике в вузах, – старательно обходятся стороной при упоминании «кризиса», а попытки использовать их для объяснения существующей ситуации негативно санкционируются.

Недетализируемое, воспринимаемое исключительно в символическом аспекте, слабо отражающем реальность, понятие «кризис», становится, тем не менее, своего рода эвристической моделью, навязывая миру и происходящим в нем событиям определенный «диагноз». Значимость символического в происходящих процессах подтверждают также форма и содержание *ответа* на вопрос *«что делать?»* – он, наряду с определением ситуации, важен для конструирования личностной идентичности и выбора того или иного ролевого набора. Этот ответ (в отличие, например, от поисков решения преодоления реального кризиса) символически предсказуем и лежит на поверхности – «кризис» побеждается «антикризисом». В данном случае стоит учитывать, что если реальные антикризисные меры призваны кризис уничтожить, то *«антикризисность»*

является продолжением «кризиса», и символическая масса одного лишь дополняет символическую массу другого. Здесь, однако, существуют вариации. Первым вариантом выражения «антикризисности» является поиск позитивных оснований «кризиса», выделение тех моментов – как правило (но не всегда!), ироническое – которые можно извлечь от существующих финансово-экономических проблем. Вторым вариантом утверждения «антикризисного» символического капитала является демонстрация позитивного отношения к «кризису» и/или позитивных отношений с «кризисом». Самым простым способом тут является знак «позитивного» смайла «:))» в различных вариациях. Однако есть и другие – например, употребление слова «кризис» в связке со словами, имеющими однозначно позитивную коннотацию.

Итак, кризис как конструктор формируется, по преимуществу, не на основе рефлексии реально происходящих социальных процессов, а на базе постоянной ретрансляции текстов и культурных кодов, понимаемых в символическо-семиотическом смысле, как осмысленную последовательность семиотических знаков, используемых в различных формах коммуникации. Скорость формирования устойчивых когнитивных схем неизбежно сказывается на качестве их интерпретативных возможностей. Собственно говоря, в данном случае мы имеем дело лишь с одной схемой объяснения ситуации: «потому что кризис».

Тем не менее маскировка проблемы не отрицает ее наличия. Более того, кризис представляет собой своеобразный научный повод характеристики содержательного и процессуального аспектов феномена взаимодействия государства и общества, «увидеть» которые в срезе текущих социально-экономических отношений достаточно сложно. В сложных же социально-экономических ситуациях происходит актуализация именно тех тенденций, которые представляют собой эмпирические маркеры этого взаимодействия.

Опираясь на материалы эмпирических исследований, проведенных Всероссийским центром изучения общественного мнения, Фонда общественного мнения, Аналитического Центра Юрия Левады, компанией «Edelman», мы можем обозначить ряд тенденций, характеризующих влияние экономического кризиса на акценты взаимодействия государства и общества – и, в частности, на процессы формирования гражданской идентичности.

1. Общее «ощущение “мы”».

По мнению экспертов, глобальный экономический кризис породил самый опасный социальный кризис – кризис доверия. Там, где рухнет доверие экономических субъектов друг к другу, своим правительствам, мировым финансовым структурам, возникает всеобщее недоверие граждан к экономическим и правовым национальным и международным институтам [Зорькин, 2009].

Результаты опросов, проводимых исследовательскими центрами, свидетельствуют об общем пессимистичном характере потенциала социального взаимодействия в период кризиса.

Опрос, проведенный компанией «Edelman», показал, что кризис в России подорвал доверие активной части общества к бизнесу. За 2009 г. доверие к бизнесу сократилось на 10 пунктов и составило 42%. Настолько же упало и доверие к власти, причем уровень доверия замер на отметке 38%. Это самое значительное сокращение уровня доверия среди стран, обследуемых в рамках программы «Edelman Trust Barometer» (так, например, во Франции доверие усилилось на 9% (до 43%); лидер по росту доверия — Швеция (с 36 до 60%). При этом большинство опрошенных убеждены, что без усиления роли государства в экономике преодолеть последствия рецессии невозможно. За последний год в России доверие к бизнесу сократилось на 10 пунктов и составило 42%. Настолько же упало и доверие к власти, причем уровень доверия замер на отметке 38% (www.edelman.com).

Опрос населения 2006 г. показал, что почти 80% населения в той или иной степени ощущают ответственность за происходящее у них во дворе или микрорайоне (40% ощущают ее «в полной или значительной мере»); в отношении происходящего на работе соответствующие цифры составляют 66 и 45%; а происходящего в городе, районе – 52 и 15%. Ответственность за происходящее в стране ощущают 33% («в полной или значительной мере» – 10%). Данные 2010 г. свидетельствуют о снижении субъективного чувства ответственности: 63% населения ощущают ответственность за происходящее у них во дворе или микрорайоне (26% ощущают ее «в полной или значительной мере»); в отношении происходящего на работе соответствующие цифры составляют 53 и 37%. На фоне этих данных интересным является резкий «скачок ответственности» за происходящее в стране: в 2010 г. ощущают 62% («в полной или значительной мере» – 17%) (www.fom.ru, www.polit.ru).

2. Проблема взаимодействия с властью и формирования политических ценностей.

По мнению исследователей, в официальной идеологии, формирующей государственно-гражданскую идентичность в начале XXI в. в России, доминировали идеологемы сильного государства, державности, безопасности при сохранении идеологем благополучия граждан, достойного места в мире, ориентации на европейские ценности, соединяющие в себе либерально-демократические и национал-патриотические идеи [Грусман, 2007].

«Посткризисный» официальный дискурс государственно-гражданской идентичности, лишь в незначительной степени удерживая демократические ценно-

сти, трансформируется в сторону умеренных национал-патриотических идеологем. При этом конструкт «преодоления кризиса» стал значимым поводом взаимодействия власти с гражданами: так, например, партией «Единая Россия» была подготовлена брошюра «Как не допустить финансовый кризис в собственную жизнь», которая призвана помочь рядовым россиянам пережить экономические трудности. *«Сколько бы ни продлился кризис – это еще не вся жизнь»*, – ободряет «Единая Россия» и рекомендует начать с анализа семейного бюджета и планирования расходов. Так, партия советует для начала завести специальную тетрадку и разложить деньги по конвертам «целевого назначения», пишет «Ведомости» (www.vedomosti.ru).

3. Миграционные намерения и «статусный уровень» гражданства.

Эмиграционные намерения, а именно, желание в обозримом будущем переехать в другую страну, довольно четко характеризуют самооощущение граждан в контексте сравнения с другими странами. Она является одной из форм попыток людей культивировать свой гражданский оптимизм, веру в свою способность реализовать новые возможности. Случай экономического кризиса и здесь является показательным – прежде всего, из-за своих характеристик «глобальности»: кризис коснулся всех развитых стран, и решение о переезде в данном контексте обуславливается субъективным представлением о способности того или иного государства его разрешить. Исследовательские данные показывают, что хотя медийный «образ кризиса» и был связан с переездом в другую страну (в 2008 г. распространенными являлись лозунги «Проведи кризис в Тайланде» или «Переживи кризис на Гоа»), в целом потенциальная эмиграционная активность за время кризиса не изменилась. В то же время, по высказываниям представителей консульств, существует тенденция к увеличению желающих уехать в страны Западной Европы и США «из-за кризиса» (www.russiancouncil.org).

Маркер статусного уровня гражданства характеризует самооощущение людей как граждан по отношению к «не-гражданам» и интересен прежде всего в контексте измерения социальных настроений в крупных городах. Как свидетельствуют результаты опросов, достаточно стойкой является тенденция делегирования низкоквалифицированного труда, связанного с физической работой, иммигрантам из Киргизии, Таджикистана, Узбекистана и др. В то же время, для жителя мегаполиса, идентифицирующего себя как «россиянина», даже угроза потери работы не является достаточным мотивом занятия физическим трудом. «Беловоротничковость» россиянина, живущего в городе, является интересным и значимым показателем качественного содержания гражданской идентичности.

Основываясь на приведенных данных можно сделать вывод, что «кризис» как когнитивная схема развивается в совсем иной плоскости, нежели реальный

финансово-экономический кризис. Метафора кризиса превратилась в простой, очевидный, очень удобный способ преодоления «комплекса необычного» [Гофман, 2004] и, что наиболее важно, в средство легитимации социальной инертности. Столь успешное «повседневничество» кризиса свидетельствует о готовности людей использовать любую возможность объяснения того, что происходит в их стране, даже если причины проблем выносятся за ее экономические, политические и социальные границы («мировой кризис»). Готовность к использованию интерпретативной схемы, ее «оживление», принимающее формы освоения традиций и закрепления норм, является результатом стремления «закрывать глаза» на реально существующие в обществе процессы и подтверждает характеристики пассивности «русской ментальности» [Балабанова, 2001; Наумова, 1994]. В условиях постоянного форсирования рефлексивности, идущей от «внешнего мира», отказаться от этой интерпретативной «палочки-выручалочки» индивиду будет невероятно сложно. Борьба с кризисом и борьба с «кризисом» суть разные вещи. И если поиск выхода из финансовых проблем – дело экономистов и политиков; то преодоление «кризиса» – во многом задача представителей социального и гуманитарного знания.

Литература

- Балабанова Е.С.* Особенности российской экономической ментальности // Мир России. 2001. № 3.
- Гофман И.* Анализ фреймов: Эссе об организации повседневного опыта. М.: Ин-т социологии РАН, 2004.
- Грусман В.М.* Музей в системе формирования национально-государственной идеи. СПб., 2007.
- Зорькин В.* Кризис доверия и государство // Российская газета. 2009. 10 апреля. № 4887.
- Наумова Н.Ф.* Социальная политика в условиях запаздывающей модернизации // Социологический журнал. 1994. № 1.
- Парк Р.* Физика и общество // Социологическое обозрение. 2007. Т. 6. № 1.
- Adams B.* The Theory of Social Revolution. N.Y., 1938.
- Hammerich K., Klein H.* Materialien zur Soziologie des Alltags. Kulner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Sonderheft 20. Opladen, 1978.
- Waldenfels B.* In den Netzen des Lebenswelt. Frankfurt/M., 1985.

На современном этапе социально-экономического, политического и культурного развития идет довольно жесткая конкуренция за инвестиционные ресурсы между государствами, регионами, городами и предприятиями. При этом замечено, что успех стратегии развития территориальных и социально-экономических образований зависит в значительной степени от *имиджевой политики органов власти*, выстраивающей эффективную обратную связь с общественностью. Особую значимость в связи с этим приобретает разработка адекватных вызовам времени коммуникационных стратегий регионального развития – масштабных и долгосрочных программ, направленных на достижение ключевых коммуникационных целей.

Исследования, проведенные сотрудниками научно-исследовательской социологической лаборатории Курского государственного университета в 2006–2010 гг. на территории Курской области в рамках проектов «Социологический портрет региона: Курская область», «Курская область и ЦФО в динамике социокультурных измерений», показали наличие в регионе высокого социально-культурного потенциала [Когай и др., 2008, 2011]. Так, согласно данным, приведенным в *Докладе о развитии человеческого потенциала в РФ 2010 года*, в 2008 г. Курская область, хотя и оказалась в числе регионов с показателем ИРЧП ниже среднероссийского (0,825) – 0,801, тем не менее, именно в 2008 г. она преодолела барьер значения 0,800, характеризующего регионы с высоким значением ИРЧП. Более того, в последние годы в Центральном федеральном округе рейтинг Курской области по ИРЧП оказывается *довольно высоким*: она уступает по данному показателю Москве, Московской, Липецкой, Белгородской и Ярославской областям – пяти регионам из восемнадцати. Произведенные подсчеты также свидетельствуют о том, что за последние годы в Курской области произошло сближение индексов, составляющих ИРЧП, а также некоторое их выравнива-

¹ Работа подготовлена при поддержке РГНФ и Администрации Курской области в рамках проекта «Позиционирование имиджа региона в коммуникационном пространстве» (проект № 10-03-72301 А/ц).

ние: в регионе мы наблюдаем довольно высокий уровень образования (0,929), постепенное увеличение доходов (0,777), и совсем невысокую среднюю продолжительность жизни – менее 67 лет (индекс долголетия – всего 0,698) [Доклад, 2010, с. 150].

Согласно комплексным оценкам внешних экспертов, Курский край практически по всем интегральным индексам социально-экономического и культурного развития проявляет в течение последнего десятилетия *срединные показатели*, а в последние годы регион уверенно выходит на позицию *выше среднего*. Вместе с тем с 1997 г. агентство Эксперт РА позиционирует Курскую область по рейтингу инвестиционного климата в группе «пониженный потенциал – умеренный риск» [Инвестиционный рейтинг регионов России, 2010]. Оценка экспертным агентством инвестиционного потенциала Курской области в 2008–2009 гг. показала, что наилучшие позиции регион проявляет в отношении *инфраструктурного потенциала* (9-е место среди субъектов РФ), наихудшие – в отношении *туристического потенциала* (52-е место). В двадцатку лучших регионов России Курская область вошла по природо-ресурсному потенциалу.

Важной составляющей инвестиционного потенциала является оценка риска, демонстрирующего вероятность потери инвестиций и дохода от них. Инвестиционный риск предстает как риск обесценивания капиталовложений в результате действий органов государственной власти и управления. В интегральной оценке инвестиционного риска учитывается ряд факторов, включающих в себя законодательный, экономический, финансовый, криминальный, экологический и управленческий риски. Данные экспертного агентства Эксперт РА свидетельствуют о том, что 2007–2008 гг. дали значительное улучшение позиции региона по данному совокупному параметру: область с 40 места переместилась на 23-е, закрепив данную позицию и в последующем (2008–2009 гг.) периоде. В 2009–2010 гг. рейтинг риска вышел на 16-ю позицию. И хотя серьезных подвижек в изменении параметров риска не произошло, тем не менее, по критерию риска рейтинг региона на фоне других регионов РФ возрос. Это, в свою очередь, задает благоприятные возможности для привлечения все более возрастающих объемов инвестиций в социально-экономический сектор развития региона. Следует отметить также, что согласно Докладу об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ, осуществленной по итогам 2009 г. Министерством регионального развития России, по достигнутой динамике эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ Курская область заняла 20-ю позицию среди российских регионов.

В целом обращение к статистическим материалам и данным рейтинговых агентств, а также проведенные полевые социологические исследования выявили наличие в регионе высокого природного, социального, историко-культурного потенциала региона. К нему следует отнести, прежде всего, обширную площадь, равную площади стран Европы, выгодное географическое положение (Курская область – южные врата России), развитую транспортную инфраструктуру, давние традиции промышленного и сельскохозяйственного производства, наличие крупных объектов энергетики, богатые природные ресурсы, весомый исторический и культурный «портфель», а также трудолюбивых, образованных людей. Отметим, что, согласно статистическим данным, в 2009 г. регион занял пятое место среди субъектов РФ по количеству студентов на 10000 человек населения [Регионы России, 2010, с. 34].

Тем не менее интернет-опрос жителей области, проведенный социологами летом 2009 г. на электронном портале KURSKSITY, охвативший более 300 респондентов, показал, что 72% из них оценивают свой регион как «отстающий», хотя объективные данные свидетельствуют о том, что данная установка не соответствует действительному положению вещей. Проведенные исследования выявили также необходимость повышения динамичности развития региона. По сути, исследования носили поисковый характер, так как проявили основные тенденции и проблемы развития региона, его реальные и потенциальные возможности. Следующим шагом в социологическом изучении специфики региона нам видится построение нормативных прогнозов развития региона, выработка стратегических ориентиров и разработка соответствующих проектов и программ его развития. Один из таких проектов – *проект по продвижению позитивного имиджа региона* на межрегиональном, федеральном и международном уровнях.

Известно, что грамотно выстроенная имиджевая политика позволяет значительно повысить инвестиционную привлекательность региона, увеличить финансовые поступления минимум на 20%. Разработка стратегий и программ комплексного продвижения регионов позволяет оптимизировать бюджетные и внебюджетные расходы на имиджевые, информационные, социокультурные и другие проекты. При использовании комплексного подхода результаты реализации данных проектов не являются разрозненными, они целенаправленно синтезируются в усиление бренда, развитие положительного образа региона и его руководителей в восприятии различных целевых аудиторий – органов федеральной власти, российских и зарубежных инвесторов, ассоциаций бизнеса, институтов гражданского общества, средств массовой информации.

Тем самым все более актуальной становится проблема осуществления управления имиджем региона. В качестве ключевых векторов управления имиджем Курской области можно выделить такие, как: 1) проявление путей продвижения инвестиционного имиджа региона; 2) продвижение репутации инновационно-активного бизнеса, обеспечивающее позиционирование региона как субъекта с конкурентоспособным сектором высоких технологий, эффективной и динамично развивающейся инновационной инфраструктурой; 3) продвижение образа региона как обладающего уникальным культурным наследием и неповторимой природой, привлекательной для внутреннего и въездного туризма; 4) продвижение существующих и создаваемых брендов в сфере культуры, формирующих образ региона с высоким образовательным и культурным уровнем населения.

Профессиональное продвижение информации о достижениях и преимуществах области в настоящее время выступает одним из важнейших и вместе с тем недоиспользованных стратегических резервов региона. Вместе с тем в стране в целом мы пока можем найти совсем немного примеров того, когда региональные и муниципальные власти всерьез занимают проблемой продвижения информации и поддержания благоприятного имиджа территории.

Имидж региона напрямую связан с тем, какая информация о регионе попадает в СМИ. Следовательно, возникает необходимость постоянного освещения наиболее привлекательных сторон региона с помощью активной и грамотно поставленной информационной работы. Регион не должен быть представлен в информационном потоке совершенно случайными событиями, большинству из которых придается негативная окраска, в то время как ежедневно происходит множество событий позитивной направленности.

Формирование имиджа региона средствами массовой информации осуществляется на нескольких уровнях, среди которых можно выделить следующие:

- позиционирование имиджа политического лидера;
- позиционирование региона как товара;
- позиционирование образов-символов.

Осуществленный контент-анализ федеральных («Российская газета», «Известия», «Коммерсант», «Общая газета», «Время новостей», «Ведомости», «Экономика и жизнь») и региональных («Друг для друга», «Аргументы и факты. Курск», «Курский вестник», «Курская правда», «Курск» и «Курские известия») средств массовой информации показал, что к настоящему времени во всех обозначенных элементах системы наш регион не представлен в выгодном свете для экономической, политической, социальной и других сфер жизнедеятельно-

сти области. Важно отметить при этом, что центральным и региональным СМИ принадлежит существенная роль в формировании стереотипов, которые оказывают влияние на характер отношения к региону самых различных территорий, в том числе самого населения региона. И если центральные СМИ порой не считаются с тем, как их материалы, статьи и сюжеты могут восприниматься в различных регионах России, то региональные СМИ часто драматизируют местные проблемы, не пытаясь осмыслить их в более широком контексте, не увязывая их с общероссийскими или глобальными процессами. Соответственно встает вопрос о необходимости глубокого осмысления и тщательного изучения вопроса о роли СМИ как ресурса территориального развития с целью его эффективного использования в качестве инструмента позиционирования региона в коммуникационном пространстве. Особенно продуктивным может быть обращение к данной проблеме на региональном уровне, где печатные и электронные СМИ, на наш взгляд, при реализации соответствующей культурной политики могли бы сыграть решающую роль в оздоровлении социально-культурной ситуации в регионе.

Создание позитивного имиджа не достижимо в одночасье. Для этого требуется проработка комплексной программы, в которой последовательно прописываются и поэтапно осуществляются эффективные шаги в обозначенном направлении. Общие контуры такой программы при участии экспертной группы социологов обозначены в Курском крае. Данная программа включает в себя следующие компоненты.

1) *Экспертно-аналитический блок.* В данном блоке прорисованы стратегические ориентиры реализации программы, осуществлено выделение целевых групп продвижения имиджа региона (внутренних и внешних), обозначены направления работы с региональными лидерами общественного мнения, зафиксированы направления осуществления исследовательской работы в контексте реализации имиджевой стратегии.

2) *Креативный блок.* В этом блоке сделан акцент на уточнении исходных социокультурных позиций и установок, осуществлена систематизация изначальных возможностей осуществления культуротворческой деятельности. В частности, сюда отнесены такие компоненты, как описание исходных имиджевых преимуществ региона, возможности и реалии создания легенд, слоганов («Курск – столица соловьиного края», «спокойная сила. Удержание в период кризиса» и т.п.), проработка существующих и перспективных статусов областного центра («Социально активный город», «Центр международного сотрудничества», «Центр молодежной политики», «Город знаний» и др.), акцентуация исторической самобытности (древнее происхождение региона, упоминание в «слове

о полку Игоре́ве»), разворачивание духовного потенциала (связь с регионом Феодосия Печерского и Серафима Саровского, наличие духовного центра – Коренной пустыни), разработка новых проектов позиционирования региона («Курская область – регион трансграничного сотрудничества», «Курская область через науку и культуру»), организация и реализация проектов международного значения (Крестные ходы, Коренская ярмарка и др.).

3) *Выделение ключевых профилей.* Некоторые из них уже довольно отчетливо просматриваются в жизни населения региона: Курск паломнический; Курск древний и др. Другие требуют приложения дополнительных усилий: Курск – туристический центр (развитие туристско-рекреационного бизнеса на территории региона); имидж Курской области в бизнесе; инвестиционная привлекательность; научно-образовательный потенциал; общественно-политический потенциал и др.

4) *Технологический блок.* Речь идет о разработке концепции и принципов доведения информации о преимуществах региона до аудитории общероссийских, региональных и местных СМИ. Проработка данного блока включает в себя усиление представленности позитивной информации о регионе в электронных СМИ, создание информационного агентства региона, регулирующего осуществление работы с региональными, федеральными и зарубежными СМИ.

5) *Блок контроля над реализацией программы.* В нем активизировано проведение перманентных социологических мониторингов общественного мнения о качестве жизни (рассматриваемом многомерно) населения региона, осуществление мониторинга СМИ, регулярное обращение к экспертным оценкам, постоянное уточнение рейтинговых позиций и т.д.

Важно отметить, что в продвижении имиджа региона мы находимся лишь в начале пути. Соответственно в качестве исходных направлений повышения имиджевой привлекательности следует назвать такие, как: развитие интернет-пространства (создание качественных порталов Курской области); формирование позитивных новостных поводов для федеральных СМИ; четкое использование единой символики региона; партнерство с региональными бизнес-структурами (имиджевая ответственность бизнеса); привлечение к проблемам региона общественных организаций и лидеров общественного мнения; оперативное реагирование на «плохие» известия из региона; активное вовлечение в проблему развития имиджа ученых, журналистов, коммуникаторов; максимальная поддержка «островков» имиджевой идентификации региона.

Следует подчеркнуть, что проект имеет как теоретическую, так и технологическую (прикладную) направленность. Основная его задача – на основе комплексного анализа текущего состояния имиджа региона проявить концептуаль-

ные, ресурсные, деятельностные, личностные, атрибутивные и эмоциональные основания для его продвижения в информационном пространстве, определить оптимальную модель развития региона, ориентированную на использование ее конкурентных преимуществ, выявить структуры и механизмы формирования и развития имиджа области.

Важно отметить, что имеющиеся наработки уже нашли применение в разработке Плана социально-экономического развития Курской области на период с 2011 по 2015 гг., при этом имиджевая составляющая выделена в отдельный подраздел данного плана, а также переведена в проект программных мероприятий на обозначенный период.

Литература

Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 2010. Цели развития тысячелетия в России: взгляд в будущее. М., 2010.

Инвестиционный рейтинг регионов России. 2010. (<http://www.raexpert.ru/ratings/regions>)

Козай Е.А., Пасовец Ю.М., Кульсеева Т.Г., Телегин А.А. Социокультурный портрет Курской области. Курск: Изд-во Курск. гос. ун-та, 2008.

Козай Е.А., Пасовец Ю.М., Кульсеева Т.Г., Телегин А.А., Горемычкин Р.С. Курская область в динамике социокультурных измерений. Курск: ООО «Учитель», 2011.

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

**СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

И.В. Зарочинцева
Алтайская краевая общественная
организация «Позитивное
развитие»

НЕМЕДИЦИНСКИЙ СЕРВИС, ИЛИ КОМПЛЕКС ПСИХОЛОГО- СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРИВЕРЖЕННОСТЬ ЛЕЧЕНИЮ

С появлением антиретровирусной терапии ВИЧ-инфекция превратилась в обычное хроническое заболевание. Однако до сих пор это заболевание является одним из наиболее стигматизированных, оно приводит к появлению в жизни человека и его окружения множества проблем социального и психологического характера. Это не всегда понятно людям, которых лично не коснулась проблема СПИДа, особенно, когда речь заходит о необходимости приема лекарств.

Задолго до появления в нашей стране первого случая ВИЧ-инфекции средства массовой информации сформировали представление о СПИДе, как о «страшной» болезни, болезни «наркоманов, гомосексуалистов и проституток», болезни «загнивающего Запада», «чуме XX века». Эти эпитеты можно перечислять еще долго, но вся суть их состоит в том, что ВИЧ-инфекция – страшная смертельная болезнь, наличие которой говорит об аморальном образе жизни ее носителя, и, соответственно, ВИЧ-положительные люди – опасные, безнравственные, преступники... Наличие статьи 122 в УК РФ за постановку в опасность заражения, центров СПИД, целью создания которых было ограничение попадания в общелечебную сеть людей с ВИЧ, да и наличие отдельного Федерального закона, посвященного ВИЧ/СПИДу (38-ФЗ от 30 марта 1995 г.), является проявлением стигматизированного отношения к данному заболеванию (нет же Федерального закона о гепатитах, имеющих тот же путь передачи, более масштабную степень распространенности среди населения и более значительные проблемы, связанные со здоровьем и лечением). До сих пор представления о ВИЧ-инфекции сопровождаются значительными предрассудками, низким

уровнем знаний, даже в среде медицинских работников, часто борьба с ВИЧ-инфекцией связана с борьбой с ВИЧ-положительными людьми и используется некоторыми политиками в предвыборных кампаниях и политических войнах. Стигматизация, правовой нигилизм общества и патерналистская модель здравоохранения, существующие в нашей стране, в значительной степени уменьшают перспективы людей, и так находящихся в уязвимом социальном положении (женщины, подростки, потребители инъекционных наркотиков, люди, зарабатывающие проституцией, гомосексуалы), формировать приверженность к лечению.

Важно еще отметить некоторые особенности течения и лечения ВИЧ-инфекции, которые негативно сказываются на формировании комплаентности.

1. Получение диагноза ВИЧ-инфекция вызывает у людей негативные эмоции, приводя к ощущениям потери смысла жизни, суицидальным мыслям, формированию депрессии. Близкое окружение, узнав о ВИЧ-положительном статусе, может прервать общение, что еще усугубляет состояние человека. Но в большинстве случаев родные и близкие учатся жить с этим знанием и пытаются оказать поддержку.

2. Чаще всего присутствие ВИЧ в организме регистрируется в той стадии, когда никаких симптомов у человека нет, да и без предварительного консультирования, которое могло бы подготовить человека к получению диагноза, в том числе и к тому, что есть эффективное лечение. Несмотря на наличие в пункте 6 статьи 7 Федерального закона РФ № 38-ФЗ от 30 марта 1995 г. «О предупреждении распространения в Российской Федерации заболевания, вызываемого вирусом иммунодефицита человека (ВИЧ-инфекции)», гарантирующей проведение обязательного консультирования до и после теста на ВИЧ, многолетних усилий государственных и общественных организаций по обучению специалистов технологии консультирования, в стране так и не создана система проведения до- и послетестового консультирования. Более того, объявление положительного диагноза сопровождается подписанием давно утратившего свою силу документа под названием «подписка» о том, что пациент предупрежден о наличии уголовной статьи за постановку в опасность заражения и сообщением некорректных сведений о сроке оставшейся жизни. В небольших городах и сельской местности разглашение ВИЧ-статуса является реалиями сегодняшнего дня. Не удивительно, почему одна треть ВИЧ-положительных больше ни разу не обращается в центр СПИД после постановки диагноза, старается поменять место жительства и социальное окружение.

3. Большинство ВИЧ-положительных – это молодые люди в возрасте от 19 до 29 лет, у которых нет навыка систематического обращения в медицинские

организации и приема лекарств (исключение составляют лишь действующие потребители наркотиков; более того, у тех, у кого сохранились социальные навыки и связи, в большей степени бывают привержены лечению, нежели люди с социально одобряемым поведением, которые «случайно» заразились и находятся в состоянии глубокой депрессии в связи с ВИЧ).

4. Лечение рекомендуется начинать при определенных показателях анализов, когда человек еще не ощущает болезненных симптомов. Начало приема препаратов может сопровождаться побочными эффектами, поэтому некоторые отказываются принимать лекарства. Само предложение начать прием лекарств может повергнуть человека в кризис, как факт того, что организм уже не справляется с вирусом и «дела стали настолько плохи». Необходимость пожизненного приема лекарств вызывает у некоторых людей ощущение утраты свободы и заставляет откладывать лечение на все более дальний срок.

5. Лечение сопутствующих и оппортунистических заболеваний может значительно повлиять на успех лечения ВИЧ-инфекции и качество жизни в целом. До сих пор существует значительное число отказов в медицинской помощи по причине наличия ВИЧ в общелечебной сети и специализированных не на ВИЧ-инфекции центрах и организациях, завуалированное под отсутствие показаний, угрожающее состояние иммунной системы и так далее.

Попытки создания служб поддержки в России были начаты в Москве в 1990-х годах. В 1994 г. была создана первая группа взаимопомощи «Позитив», в 1995 г. – первая комплексная служба психолого-социальной поддержки людей с ВИЧ, в 1998 г. – специализированный интернет-портал о СПИДе www.aids.ru. Основной целью их было предоставление достоверной информации и психологической поддержки людям с ВИЧ, их родным и близким. Хотя значительная часть клиентов, особенно интернет-портала, была представлена специалистами системы здравоохранения. С ростом эпидемии расширилось количество организаций в разных регионах России, предоставляющих поддержку людям с ВИЧ.

В 1999 г. состоялась первая встреча людей, живущих с ВИЧ в России, на которой люди учились говорить о ВИЧ, обсуждали, что можно изменить, когда нет сервиса, и что могут сделать они сами. Эта встреча стала основой для развития движения людей с ВИЧ в России и создания групп взаимопомощи, ставших впоследствии основой развития немедицинского сервиса во многих регионах. С 2002 г. на протяжении 7 лет развитие групп взаимопомощи поддерживалось Фондом Форда через финансовую и информационно-методическую помощь.

Благодаря Глобальному фонду по борьбе с ВИЧ/СПИД, малярией и туберкулезом в рамках IV раунда финансирования было начато построение комп-

лексной системы формирования приверженности лечению. Группой экспертов Фонда «Российское здравоохранение» и Благотворительного фонда «Просветительский центр “ИНФО-Плюс”» был разработан и запущен в реализацию комплекс мероприятий, который включал в себя исследовательскую и информационно-методическую части развития служб поддержки в регионах Программы «Развитие стратегии лечения населения Российской Федерации, уязвимого к ВИЧ/СПИД» (далее Программа). В рамках осуществления данного комплекса мероприятий в России был впервые введен термин «немедицинский сервис», несущий сугубо техническую семантическую основу для обозначения комплекса услуг, сопровождающих медицинскую помощь в связи с ВИЧ/СПИДом.

Что такое немедицинский сервис? Это комплекс услуг социально-психологической поддержки людей живущих с ВИЧ, их родных и близких, позволяющих сформировать:

- адекватное представление о различных аспектах ВИЧ-инфекции;
- навыки выхода из кризисных ситуаций;
- навыки активного участия людей с ВИЧ/СПИД в принятии решения в отношении своего здоровья и, в том числе, соблюдения режима приема препаратов антиретровирусной терапии по расписанию и систематического наблюдения за состоянием здоровья;
- навыки предупреждения стигматизации и дискриминации в связи с ВИЧ.

Реализация Программы началась в 2004 г. и осуществлялась в течение пяти лет. В процессе подготовительного этапа Программы, когда осуществлялся выбор регионов для участия в Программе, группа экспертов, отвечающая за немедицинский сервис, в рамках экспертных визитов определяла наличие в регионе ресурса к психолого-социальному сопровождению.

В рамках первых двух лет в комплекс мероприятий по немедицинскому сервису на конкурсной основе вошли 17 региональных организаций. Каждой организации предоставлялась грантовая поддержка на развитие немедицинского сервиса, и для всех проводились обучающие мероприятия по основам немедицинского сервиса и основам проектного менеджмента. Исполнители – БФ «Просветительский центр “ИНФО-Плюс”» (2005 г.), Центр «ДАР» (2006 г.). На этом был завершён первый этап комплекса мероприятий по развитию немедицинского сервиса.

В 2007 г. начался второй этап реализации Программы и компоненты по развитию немедицинского сервиса, которую осуществляла АКОО «Позитивное развитие» (г. Барнаул). Программа расширилась на 9 регионов, и количество проектов немедицинского сервиса было увеличено до 28-ми.

Для разработки дальнейшей стратегии и тактики развития немедицинского сервиса было организована оценка работы уже существующих двухлетних проектов. Оценка состояла из двух частей. Первая часть – анкетирование организации, вторая – структурированные индивидуальные и групповые интервью с руководителем, сотрудниками и клиентами организации, реализующей проект по немедицинскому сервису.

Анкета организации включала общее описание организации, материальные и кадровые ресурсы, процесс оказания услуг по немедицинскому сервису, привлечение клиентов, систему мониторинга и оценки. С руководителем и клиентами проектов проводились индивидуальные интервью, с сотрудниками – групповое. Интервью включали те же блоки вопросов. Данная схема оценки осуществлялась в 17 организациях первого этапа финансирования. В присоединившихся новых 11 проектах второго этапа финансирования не проводилось интервьюирование клиентов. Полученные данные обрабатывались кафедрой социологии Алтайского государственного университета (АГУ) с использованием программы SPSS. Эксперты, осуществляющие интервьюирование, анализировали анкеты организаций перед экспертным визитом, по завершении интервью по желанию руководителя проекта давали ему свои рекомендации по развитию проекта. Помимо расшифровки интервью эксперты прилагали к отчету свои оценки и рекомендации.

Далее представлены некоторые данные, полученные в ходе оценки.

Анкетирование организаций.

Общее число клиентов, обратившихся в проект за последние шесть месяцев, в соотношении с количеством ВИЧ-положительных, зарегистрированных на момент опроса, в среднем составляет 10% (в целом достоверный охват услугами варьируется от 5 до 14%).

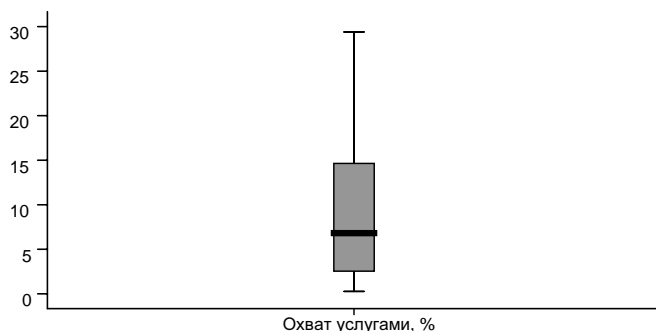


Рис. 1. Охват услугами потенциальных клиентов

Структура клиентов:

- потребители инъекционных наркотиков (95%);
- работницы коммерческого секса (70%);
- освобожденные из мест лишения свободы (90%);
- БОМЖ (61%);
- заключенные в места лишения свободы (56%);
- мужчины, практикующие секс с мужчинами (39%);
- не являющиеся гражданами России (21%);
- другие категории (31%), которые организации не дифференцировали.



Рис. 2. Охват услугами

Интервьюирование клиентов (51 человек).

Оценка работы проектов клиентами:

- оценка *часов работы* организации: 76% клиентов оценивают как удобные часы работы;
- оценка *обстановки в организации*: 82% клиентов оценивают обстановку в организации как комфортную;
- оценка *уровня оказываемых услуг/помощи*: 70% клиентов оценивают уровень оказываемых услуг/помощи как высокий;

- оценка клиентами отношения персонала, который работает в организации: 94% клиентов отметили, что все сотрудники вежливы и отзывчивы;
- изменения в уровне знаний о ВИЧ-инфекции после прихода в организацию: у 81% клиентов организации уровень знаний о ВИЧ-инфекции после прихода в организацию значительно повысился.

Формирование приверженности к лечению.

Одним из показателей эффективности деятельности проектов в области немедицинского сервиса является формирование приверженности к лечению у людей, живущих с ВИЧ. По результатам интервьюирования выявлено, что 84% клиентов проектов готовы принимать противовирусные препараты.

Три области предоставления услуг востребованы клиентами, имеют выраженную систему учета и оценки качества, доступны для клиентов. Это касается очного консультирования, телефонного консультирования и предоставления информационных материалов (рис. 3–5). Востребованы, предоставляются, но требуют более качественной организации группы взаимопомощи/поддержки (рис. 6).



Рис. 3. Оценка очного консультирования

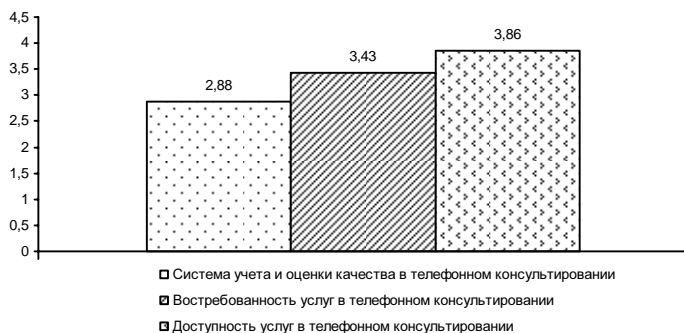


Рис. 4. Оценка телефонного консультирования

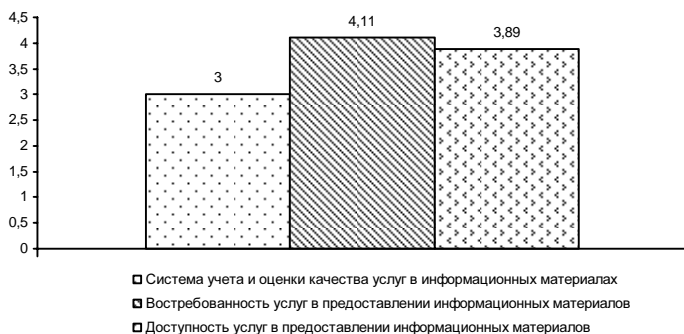


Рис. 5. Оценка предоставления информационных материалов



Рис. 6. Оценка организации групп взаимопомощи/поддержки

По результатам оценки деятельности проектов были разработаны мероприятия по дальнейшему развитию немедицинского сервиса. Для вновь вошедших регионов был организован тренинг по основам немедицинского сервиса, для всех организаций – тренинг по привлечению клиентов.

Дополнительным ресурсом для региональных проектов немедицинского сервиса стало создание виртуального ресурсного центра «Информационный центр по немедицинскому сервису» (www.infocenter-nms.ru). Ресурсный центр – это база данных организаций, осуществляющих немедицинский сервис, база данных экспертов и тренеров в области немедицинского сервиса, информационные и методические материалы.

Одним из слабых звеньев работы проектов была система мониторинга и оценки. Экспертами АКОО «Позитивное развитие» с участием факультета социологии АГУ были разработаны критерии оценки региональных проектов и

разработана система сбора данных, которая была апробирована и передана в региональные организации для осуществления мониторинга и оценки, а также стала основой для оценки работы проектов грантодателем.

Данные, полученные в ходе оценки проектов, а также представленные для мониторинга проектов критерии оценивали процесс организации проекта в целом и субъективную оценку результата клиентами проекта. Однако этого недостаточно, так как процесс оценки качества предоставляемых услуг осуществлялся сугубо субъективно экспертами, что было недостаточно для построения системы оценки качества предоставляемых услуг. Качество предоставляемых услуг, по мнению экспертов, в некоторых организациях было не на должном уровне. Это было подтверждено результатами оценки качества телефонного консультирования. Оценка проводилась специально подобранными экспертами, владеющими техниками консультирования и знаниями по ВИЧ/СПИДу.

Процедура оценки осуществлялась методом проверочного звонка. Эксперт, опираясь на специально разработанную историю, играл роль клиента, обращаясь за психологической поддержкой. Затем по специально разработанному гайду оценивал результаты консультирования. На каждый телефон доверия (25 шт.) в период с февраля по июнь 2009 г. было сделано по три звонка тремя разными экспертами с тремя разными историями. Результаты оценки качества телефонного консультирования показали, что кадровый потенциал сотрудников телефонного консультирования в части проектов оставляет желать лучшего (рис. 7, 8).

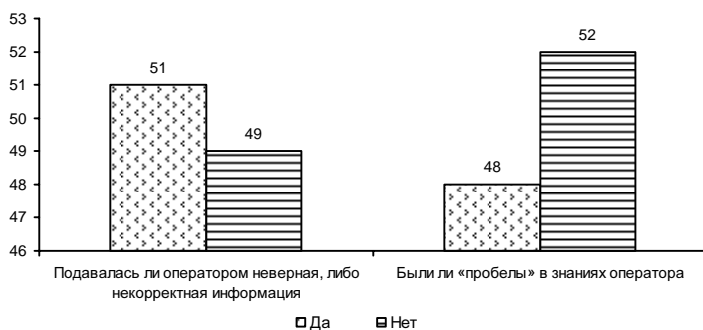


Рис. 7. Оценка качества предоставляемой информации

Проблемы, выявленные в ходе оценки телефонного консультирования, определили проблемную зону большинства организаций – это система подготовки и контроль качества работы персонала. Точнее отсутствие системы. Одной из причин являлось отсутствие системы подготовки кадров для служб

немедицинского сервиса. Проектный подход в данной сфере не приносит должного результата, участие в различных тренингах, зачастую разрозненных по содержанию и идеологии, является недостаточным для подготовки специалистов. Организации в силу ограниченности ресурсов не могли привлекать хорошо подготовленных специалистов на данные виды работы, финансовые, кадровые ресурсы для осуществления подготовки и контроля качества работы в организациях зачастую также отсутствовали.

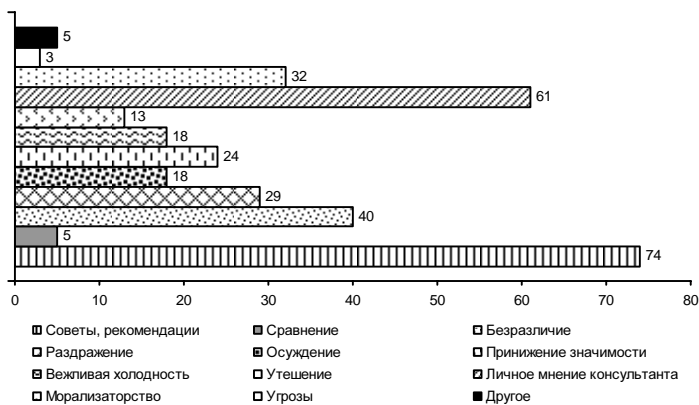


Рис. 8. Использование неэффективных техник консультирования

Необходимость продолжения развития немедицинского сервиса обусловлена тем, что среди людей с ВИЧ уровень приверженности медицинскому сервису в целом и антиретровирусному лечению в частности до сих пор остается низким. Это приводит к развитию оппортунистических заболеваний, росту устойчивых к препаратам штаммов, что приводит к необходимости применения более дорогих схем лечения второго и третьего уровней, увеличивая финансовое бремя системы здравоохранения. Рост инвалидности и смертности молодых людей снижает трудовой ресурс страны и ложится дополнительной нагрузкой на систему социальной защиты.

Службы немедицинского сервиса (НМС) – действенный механизм влияния на комплаентность к антиретровирусному лечению. Их необходимо внедрять в программы государственных гарантий оказания медицинской помощи как важный компонент активного участия пациента в улучшении своего здоровья и сохранения качества жизни, особенно при лечении хронических неизлечимых заболеваний, а именно:

- выделять и развивать структурные подразделения по НМС в рамках СПИД-сервисных организаций (например, это может быть отделение в СПИД-центре, отдел в общественной организации и т.д.);
- разработать стратегию по укреплению управленческих ресурсов в оказании НМС. К этому относятся: разработка четкой кадровой политики, меры по координации деятельности между сотрудниками, составление долгосрочных стратегических планов по развитию НМС;
- внедрять меры по повышению качества предоставляемых услуг. В первую очередь, необходимо начать осуществлять систематическую оценку потребностей клиентов, в том числе с участием привлеченных специалистов в области немедицинского сервиса;
- разработать и внедрить систему мониторинга и оценки деятельности по НМС;
- привлекать в проекты НМС новых сотрудников, имеющих профессиональный опыт в проектном менеджменте;
- внедрить систему дополнительного обучения сотрудников в области НМС для людей, живущих с ВИЧ.

Данная публикация подготовлена при поддержке Международной программы стипендий Фонда Форда. Выводы и мнения, содержащиеся в этой публикации, отражают исключительно точку зрения автора и необязательно совпадают с мнением Международной программы стипендий Фонда Форда или ее спонсоров.

Искренняя благодарность моему другу Николаю, который 16 лет живет с ВИЧ за его способность вдохновлять, даже тогда, когда уже нет сил и потеряны все надежды что-то изменить...

Литература

Всемирная организация здравоохранения «Глобальный доклад об эпидемии 2009 г.». (<http://who.int/hiv/data/en/index.html>)

Материалы отчета проекта «Развитие прямого немедицинского сервиса для людей, живущих с ВИЧ/СПИДом» в рамках Программы Фонда «Российское здравоохранение» «Развитие стратегии лечения населения Российской Федерации, уязвимого к ВИЧ/СПИД», финансируемой Глобальным фондом по борьбе со СПИДом, туберкулезом, малярией (АКОО «Позитивное развитие» 2009 г.).

Недзельский Н.А., Морозова Е.В. Поддержка людей, живущих с ВИЧ: методическое пособие. М., 2003.

Ресурсный центр по изучению политики в сфере ВИЧ/СПИДа. (<http://www.hivpolicy.ru/topics/?id=126>)

СОКРАЩЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК НА МЕДИЦИНСКИЕ ОБСЛЕДОВАНИЯ НА ВИЧ МЕТОДОМ ГРУППОВОГО ТЕСТИРОВАНИЯ

Проблема выявления инфицированных

СПИД, называемый «чумой XX века», к сожалению, остается и чумой века XXI. Несмотря на споры об особенностях диагноза, достоверности тестов, разграничении фаз заболевания, все сходится на том, что ВИЧ/СПИД является чрезвычайно опасным и актуальным заболеванием, так как панацеи не найдено, а эпидемия продолжает распространяться все более высокими темпами. В ужас приводит статистическая информация: примерно 471676 инфицированных ВИЧ на 31 декабря 2008 г. [Федеральный центр]. И если вакцина от СПИДа до сих пор не найдена, то все те, кто сейчас находится на стадии ВИЧ, скоро перейдут к финальной стадии. Несмотря на некоторые разночтения в данных, например, Росстата и Федерального Центра по профилактике и борьбе со СПИДом, ситуация с заболеваемостью выглядит устрашающе.

Картина еще более трагична, если учесть, что «на сегодняшний день в России подавляющее большинство людей, живущих с ВИЧ/СПИДом, находятся в наиболее экономически и репродуктивно активном возрасте (81% ВИЧ-положительных людей моложе 30 лет)» [Stop СПИД.РУ].

Нельзя забывать и о том, что не все добровольно проходят проверку на ВИЧ, а значит, некоторым ВИЧ-инфицированным диагноз не поставлен и они не подозревают о своей болезни. А некоторые категории населения, напротив, проходят регулярный тест на ВИЧ (например, медицинские работники всех уровней, доноры крови, беременные женщины), хотя уровень распространенности ВИЧ у последних ниже среднего. За счет такой диспропорции выборка обследованных искажает реальные данные, и если на ее основе оценивать про-

цент ВИЧ-инфицированных по стране, мы получим смещенную, заниженную оценку.

Итак, кто-то проходит тест несколько раз, а кто-то, либо просто не заботясь о своем инфекционном статусе, либо не зная о том, что законодательно за каждым закреплено право пройти бесплатный тест на ВИЧ [ФЗ «О предупреждении... ст. 7, п. 7], – ни разу. В результате расходы на такие избирательные медицинские обследования неэффективны. Часть государственных денег, например на повторные обследования пенсионеров, на диагностику беременных женщин, сдающих кровь на ВИЧ по три раза в течение беременности, тратится впустую. Реальное число заболевших при такой методике формирования выборки обследуемых не выявляется.

Метод группового тестирования и его модификации

Возникает желание повысить экономическую эффективность медицинских обследований, минимизировав издержки и при этом увеличив охват обследуемых. Решить такую задачу можно с помощью метода группового тестирования. Данный метод предполагает, что проверке подвергается не каждый потенциальный носитель вируса в отдельности, а группы, сформированные из подлежащих проверке индивидов. Пробы крови нескольких человек смешиваются в одной пробирке, и эта «групповая» смесь подвергается анализу. В случае, когда антитела не обнаружены, предлагается утверждать, что все в группе здоровы. Если же тест дал положительный результат, то мы вынуждены продолжить проверку, тестируя каждого человека по отдельности.

Впервые идея группового тестирования была предложена Робертом Дорфманом в 1943 г. и опробована при проверке солдат в армии США на сифилис, а метод был отражен в статье «Выявление зараженных представителей в больших популяциях» [Dorfman, 1943].

Метод группового тестирования появился до открытия ВИЧ, но по мере распространения этого опасного заболевания задача максимального охвата обследуемых, причем с минимальными расходами, представляется особенно актуальной. Метод группового тестирования в данных условиях, казалось, подходил идеально. Но, так как тесты на ВИЧ не всегда гарантируют точный результат, групповое тестирование по схеме Дорфмана требовало изменений. Возникла потребность в разработке нового варианта группового тестирования с учетом несовершенства реактивов и медицинских технологий. Новая волна

исследований по усовершенствованию метода группового тестирования применительно к ВИЧ, начавшаяся на рубеже тысячелетий, сосредоточена на выявлении случаев заражения на ранних стадиях.

Однако необходимо предусмотреть возможность диагностики на любой стадии заболевания, поэтому мы пытаемся, во-первых, учесть возможные ошибки теста, а во-вторых, отойти от идеи рассчитывать оптимальный объем группы, обследуемой одним тестом, в соответствии с априорной вероятностью и предложить новый механизм группового тестирования.

Отметим, что существует несколько способов диагностики крови на ВИЧ. Все они различаются и механизмом реакции на компоненты вируса, и ориентацией на определенную фазу заболевания, а главное, такими статистическими показателями, как *специфичность* и *чувствительность*. *Чувствительность* представляет собой долю положительных результатов теста в группе больных пациентов, в то время как *специфичность* – долю отрицательных результатов теста в группе здоровых пациентов. Таким образом, первый показатель говорит, какой процент больных, а второй – какой процент здоровых определен тестом верно.

Самый распространенный же тест заключается в выявлении *наличия антител*, которые вырабатываются организмом в ответ на появление вируса, и называется иммуноферментным анализом (ИФА). Чуть более сложный и, по статистике, более чувствительный тест – иммуноблоттинг (ИБ) – основан на выявлении *отдельных компонентов антител*. Здесь некоторые белки антигена к ВИЧ выявляются с вероятностью 100% (оболочечно-клеточный белок gp160), а некоторые – всего 38,8% (p15) [Белозеров, Зимушко, 2003, с. 33, 296], поэтому многое зависит от того, какой именно вирусоспецифический белок мы выявляем. Наиболее точным методом диагностики ВИЧ считается полимеразная цепная реакция (ПЦР), исследующая *РНК вируса*.

При этом на некоторых стадиях (в частности, на финальной стадии, когда организм настолько ослаблен, что антитела не вырабатываются, или в так называемый «период окна», т.е. когда антитела еще не появились) тест дает ложноотрицательный результат. Именно поэтому значительная часть недавних работ по теме сосредоточена на выявлении только что инфицированных и рассматривает тест, который более чувствителен к недавнему заражению, так как основан на многочисленном повторении компонент РНК, – так называемый NAAT (Nuclear Acid Amplification Test).

Существует и проблема ложноположительных результатов: она имеет место, когда тест принимает за антитела к ВИЧ другие антитела, например, при

обследовании пациентов с хроническими инфекционными, аутоиммунными и онкологическими заболеваниями.

Мы уйдем от учета специфичности и чувствительности конкретного теста и выйдем за рамки одного теста, проведя обследование с помощью нескольких независимых тестов. Однако проблема косвенных расходов на обследования в нашем исследовании, к сожалению, решена не будет – мы будем совершенствовать методику сокращения только прямых издержек, а точнее стоимости реактивов как наиболее очевидной их составляющей.

Отметим лишь, что в своем исследовании мы отталкивались от новейшей разработки в групповом анализе на ВИЧ – так называемого алгоритма T2+, который был предложен в 2008 г. Бетани Хэт и Марселью Паганьо. Метод был основан на «матричной схеме группировки» и предполагал, что каждая проба крови подвергается как минимум двойной проверке в группе.

Метод группового тестирования: новая схема

Оценивая издержки по простой схеме Дорфмана, исследователи считают, что тесты совершенны. Изучая статистику, предоставленную ресурсом «HIV/AIDS Surveillance Data Base»¹, мы столкнулись с той же проблемой. Лишь незначительная часть (6%) наблюдений в нашей выборке подвергалась повторному тестированию. А бороться с несовершенством тестов нам кажется возможным как раз при помощи перепроверки результатов, т.е. посредством трехкратного тестирования. Хотя такое решение однозначно повысит стоимость обследования, оно позволит снизить вероятность ошибочного результата.

Разработчики схемы двукратной проверки – Хэт и Паганьо – предлагали свой алгоритм для выявления больных конкретно на первой стадии. Мы же стараемся предложить более универсальную схему, которая могла бы быть применена не только к тестам NAAT, но позволила бы проводить перекрестные исследования различными тестами, которые нацелены на диагностику заболевания на разных фазах: NAAT – на ранних стадиях, ПЦР изначально разрабатывался для уточнения диагноза у детей, а ELISA и Western blot – на стадиях, когда выработка антител уже началась или еще не прекратилась. При этом стоимость различных тестов, а порой и одного и того же теста в зависимости от производителя, может быть неодинаковой. Мы будем проводить три неза-

¹ Международная база данных. (<http://www.hiv aidsurveillance db.org/>)

висимых теста, отличающихся как по медицинским особенностям, так и по стоимости затрачиваемых реактивов и используемого оборудования.

Стоимость первого теста обозначим c_1 , второго теста $-c_2$, третьего $-c_3$. Обследуемых пациентов, каждый из которых будет проходить три раза тест в разных группах, мы можем представить как точки в трехмерном пространстве с координатными осями x , y и z . Каждая точка будет характеризоваться тремя координатами. Другими словами, все пациенты будут расположены в параллелепипеде со сторонами, обозначенными соответственно α , β и γ и расположенными вдоль координатных осей x , y и z .

Наша задача, таким образом, сводится к нахождению длин сторон параллелепипеда, которые обеспечивают объем параллелепипеда, позволяющий вместить всю выборку из n пациентов, а кроме того, минимизировать стоимость обследования. Поскольку мы проверяем каждого индивида не отдельно, а в группах по направлениям, заданным координатными осями, площадь каждой из трех сторон будет соответствовать необходимому количеству тестов конкретного вида. Так, по строкам в направлении z мы проверяем тестом, стоимость которого равна c_1 . Поскольку в этом направлении $\alpha\beta$ строк, нам будет необходимо провести $\alpha\beta$ (площадь одной из граней параллелепипеда) тестов первого типа. Тогда тестов второго типа (в направлении y) необходимо провести $\alpha\gamma$, а тестов третьего типа (в направлении x) необходимо $\beta\gamma$. Получается, что минимизировать необходимо $\varphi(\alpha, \beta, \gamma) = \alpha\beta c_1 + \alpha\gamma c_2 + \beta\gamma c_3$, при ограничении $\alpha\beta\gamma \geq n$.

Итак, задачу можно формализовать следующим образом:

$$\begin{cases} n \leq \alpha\beta\gamma, \\ \alpha\beta c_1 + \alpha\gamma c_2 + \beta\gamma c_3 \rightarrow \min. \end{cases}$$

Выпишем функционал Лагранжа:

$$L = \alpha\beta c_1 + \alpha\gamma c_2 + \beta\gamma c_3 - \lambda(\alpha\beta\gamma - n)$$

и соответствующую систему уравнений:

$$\begin{cases} \frac{dL}{d\alpha} = \beta c_1 + \gamma c_2 - \lambda\beta\gamma = 0, \\ \frac{dL}{d\beta} = \alpha c_1 + \gamma c_3 - \lambda\alpha\beta = 0, \\ \frac{dL}{d\gamma} = \alpha c_2 + \beta c_3 - \lambda\beta\gamma = 0, \\ \frac{dL}{d\lambda} = n - \alpha\beta\gamma = 0 \end{cases} \quad (0^*)$$

Преобразуем систему следующим образом:

$$\begin{cases} \beta(c_1 - \lambda\gamma) + \gamma c_2 = 0, \\ \alpha(c_1 - \lambda\gamma) + \gamma c_3 = 0, \\ \alpha(c_2 - \lambda\beta) + \beta c_3 = 0, \\ n = \alpha\beta\gamma \end{cases} \Leftrightarrow \begin{cases} \beta = \frac{\gamma c_2}{(\lambda\gamma - c_1)}, & (1^*) \\ \alpha = \frac{\gamma c_3}{(\lambda\gamma - c_1)}, & (2^*) \\ \alpha = \frac{\beta c_3}{(\lambda\beta - c_2)}, & (3^*) \\ n = \alpha\beta\gamma. & (4^*) \end{cases}$$

Теперь подставим выражение (1*) в (3*):

$$\begin{aligned} \alpha &= \frac{\beta c_3}{(\lambda\beta - c_2)} = \frac{\gamma c_2}{(\lambda\gamma - c_1)} \cdot \frac{c_3}{\left(\lambda \cdot \frac{\gamma c_2}{(\lambda\gamma - c_1)} - c_2\right)} = \frac{\gamma c_2}{(\lambda\gamma - c_1)} \cdot \frac{c_3}{\left(\frac{\lambda\gamma c_2}{(\lambda\gamma - c_1)} - \frac{c_2(\lambda\gamma - c_1)}{(\lambda\gamma - c_1)}\right)} = \\ &= \frac{\gamma c_2}{(\lambda\gamma - c_1)} \cdot \frac{c_3}{\left(\frac{\lambda\gamma c_2 - \lambda\gamma c_2 + c_1 c_2}{(\lambda\gamma - c_1)}\right)} = \frac{\gamma c_2}{(\lambda\gamma - c_1)} \cdot \frac{c_3}{\left(\frac{c_1 c_2}{(\lambda\gamma - c_1)}\right)} = \frac{\gamma c_2 \cdot c_3 \cdot (\lambda\gamma - c_1)}{(\lambda\gamma - c_1) \cdot c_1 c_2} = \frac{\gamma c_3}{c_1}. \end{aligned} \quad (5^*)$$

Из (2*) и (1*) получаем, что

$$\frac{\alpha}{\beta} = \frac{\gamma c_3}{(\lambda\gamma - c_1)} : \frac{\gamma c_2}{(\lambda\gamma - c_1)} = \frac{c_3}{c_2}. \quad (6^*)$$

Теперь преобразуем выражение (3*): $\frac{\alpha}{\beta} = \frac{c_3}{(\lambda\beta - c_2)}$, приравняем к правой части уравнения (6*) и получим, что $\frac{c_3}{c_2} = \frac{c_3}{(\lambda\beta - c_2)}$, откуда

$$\frac{1}{c_2} = \frac{1}{(\lambda\beta - c_2)}, \text{ а значит, } c_2 = \lambda\beta - c_2. \text{ Получаем, что } \beta = \frac{2c_2}{\lambda}.$$

Далее из (5*) выражаем $\frac{\gamma}{\alpha} = \frac{c_3}{c_1}$, а из уравнения (2*) в системе находим

$$\frac{\gamma}{\alpha} = \frac{c_3}{(\lambda\gamma - c_1)}. \text{ Приравняем правые части данных уравнений, откуда следу-}$$

ет, что $\frac{c_3}{(\lambda\gamma - c_1)} = \frac{c_3}{c_1}$, а следовательно, $\frac{1}{(\lambda\gamma - c_1)} = \frac{1}{c_1}$ и $\lambda\gamma = 2c_1$. Тогда

$$\gamma = \frac{2c_1}{\lambda}. \quad (7^*)$$

Подставив (7*) во вторую строку системы (0*), получаем уравнение

$$\alpha \cdot c_1 + \frac{2c_1}{\lambda} \cdot c_3 - \lambda \cdot \alpha \cdot \frac{2c_1}{\lambda} = 0,$$

которое приводится к виду $\alpha \cdot c_1 + \frac{2c_1 c_3}{\lambda} - 2c_1 \alpha = 0$. Далее получаем, что

$$\alpha c_1 = \frac{2c_1 c_3}{\lambda}, \text{ а значит, } \alpha = \frac{2c_3}{\lambda}.$$

Таким образом, система (0*) приводится к виду

$$\begin{cases} \alpha = \frac{2c_3}{\lambda}, \\ \beta = \frac{2c_2}{\lambda}, \\ \gamma = \frac{2c_1}{\lambda}, \\ n = \alpha\beta\gamma. \end{cases} \quad (0^{**})$$

Из последней строки полученной системы (0**) $\alpha = \frac{n}{\beta\gamma}$, что, используя

вторую и третью строки, можно записать как $\alpha = n : \left\{ \left(\frac{2c_1}{\lambda} \right) \left(\frac{2c_2}{\lambda} \right) \right\} = \frac{n\lambda^2}{4c_1 c_2}$.

Выражение $\alpha = \frac{2c_3}{\lambda}$ из той же системы равносильно $\lambda = \frac{2c_1}{\alpha}$, поэтому, под-

ставив последнее в $\alpha = \frac{n\lambda^2}{4c_1 c_2}$, получаем

$$\alpha = \frac{n\lambda^2}{4c_1 c_2} = \frac{n \cdot \left(\frac{2c_3}{\alpha} \right)^2}{4c_1 c_2} = \frac{4n \cdot \frac{c_3^2}{\alpha^2}}{4c_1 c_2} = \frac{nc_3^2}{\alpha^2 c_1 c_2}.$$

Отсюда находим $\alpha^3 = \frac{nc_3^2}{c_1 c_2}$ и $\alpha = \sqrt[3]{\frac{nc_3^2}{c_1 c_2}}$.

Аналогично, $\beta = \sqrt[3]{\frac{nc_2^2}{c_1c_3}}$ и $\gamma = \sqrt[3]{\frac{nc_1^2}{c_2c_3}}$. Итак, мы нашли размеры паралле-

лограмма, которые позволяют минимизировать издержки тестирования. Из системы (0*) видно, что при одинаковой стоимости каждого теста наша задача сведется к нахождению ребра куба².

Итак, в соответствии с полученным решением, каждая ячейка теперь характеризуется тремя координатами, по каждой из которых ячейке присвоен статус «+» или «-». Поскольку для каждой координаты предусмотрены две возможности («+» или «-»), а всего координатных осей три, то вариантов может быть $2^3 = 8$. То есть индивид по результатам тестирования может характеризоваться как (+;+;+), (+;+;-), (+;-;+), (+;-;-), (-;+;+), (-;+;-), (-;-;+), (-;-;-). Все ячейки, кроме (+;+;+) и (-;-;-), будем называть *подозрительными*, причем ячейки с плюсами по двум направлениям будут именоваться «очень подозрительными», а ячейки с одним плюсом будем характеризовать как «не очень подозрительные».

Введем понятие сопряженных строк. *Сопряженные* относительно ячейки l_{xyz} строки – расположенные вдоль координатных осей x , y и z строки, на пересечении которых находится ячейка l_{xyz} . Тогда *усеченными сопряженными строками* будем называть сопряженные строки без ячейки l_{xyz} . На рис. 1 далее представлен искомый параллелепипед: ячейка l_{xyz} выделена темно серым, смежные строки – пятнами, а усеченные смежные строки – серым цветом.

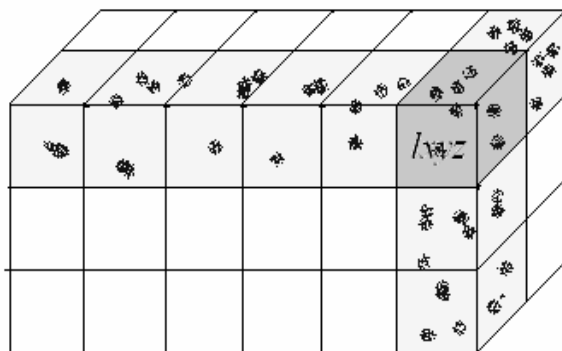


Рис. 1. Параллелепипед обследуемых

² Формальное доказательство минимума может быть проведено путем исследования окаймленной матрицы Гессе и чередования знаков миноров в это матрице.

По критерию (-;-;-) будем классифицировать человека как незараженного. Все остальные должны будут подвергнуться последовательной перепроверке. Очевидно, что начинать ее стоит с тех, чей статус сомнений почти не вызывает, т.е. с тех, кто получил характеристику (+;+;+). Усеченные сопряженные строки такой ячейки объединяются (сливаются в одну пробирку) и подвергаются перепроверке четвертым тестом. В случае «минусового результата» ячейка, находящаяся на пересечении сопряженных строк, характеризуется как инфицированная. Мы не перепроверяем саму ячейку, поскольку вероятность того, что три теста выдали ложноположительный результат, стремится к нулю. Перепроверка нужна для того, чтобы показать, что другие ячейки сопряженных строк оказались «плюсовыми» не вследствие ошибки теста, допущенной в каждой из строк из-за сомнительной пробы в какой-то ячейке, а вследствие действительного наличия инфекции в ячейке I_{xyz} . На рис. 2 представлен пример тестирования с одной ячейкой (+;+;+). Каждая сопряженная строка ячейки получила знак «+», все ячейки, составляющие смежные строки, имеют знак «+» по одному направлению.

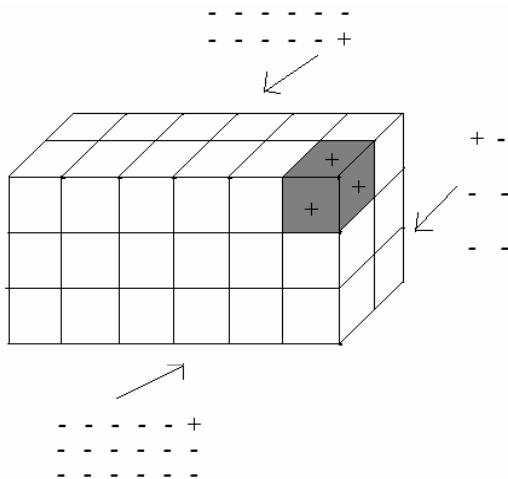


Рис. 2. Параллелепипед с зараженной ячейкой

Сформулируем условие замены. Если во всех ячейках, которые составляют сопряженные строки ячейки I_{xyz} , кроме самой I_{xyz} , получившей характеристику (+;+;+), не более одного плюса и по результатам четвертого теста объединение этих ячеек дало отрицательный результат³, то мы объявляем все

³ Все ячейки одной сопряженной строки характеризуются как (+;-;-), другой - (-;+;-), а третьей - (-;-;+).

элементы сопряженных строк неинфицированными, заменяя при дальнейшем исследовании ранее «плюсовую» координату «минусовой». Соответствующая замена представлена на рис. 3.

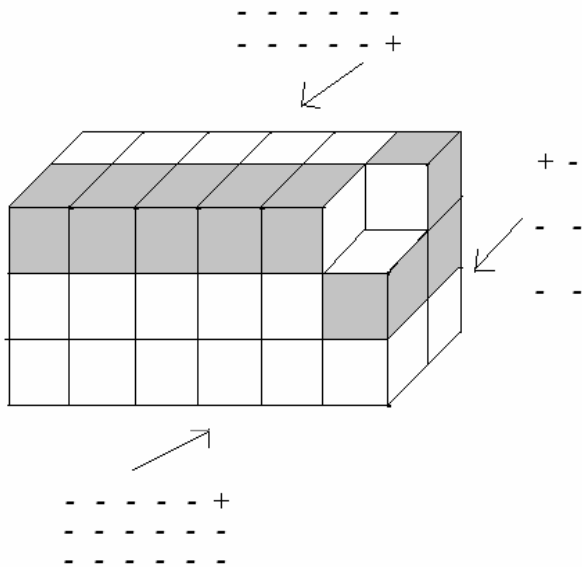


Рис. 3. Параллелепипед с исключенной ячейкой (+;+;+)

В случае, когда по объединению строк мы получили положительный результат, переходим к индивидуальному исследованию усеченных сопряженных строк, а если какая-то из строк окажется «плюсовой», то и ячеек, составляющих эту усеченную сопряженную строку. Кроме того, отдельно перепроверяется «подозрительная» ячейка.

Если же в сопряженных строках встречается более одного «+», то мы начинаем проверку с сопряженных строк, находящихся на пересечении наименее «подозрительных» ячеек. Так, по рис. 4 перепроверяются сначала сопряженные строки (выделены темно серым) ячейки (+;+;-), которая представляется наименее «подозрительной». Затем и сама ячейка. После проверяются сопряженные строки (выделены пятнами) ячейки (+;+;+).

Таким способом мы перепроверяем объединенные сопряженные строки всех «подозрительных ячеек» и сами эти ячейки, начиная с «не очень подозрительных», затем переходя к «очень подозрительным» и заканчивая ячейками. После каждой проверки, если выполнено условие замены, характеристика плюсового направления усеченной сопряженной строки меняется.

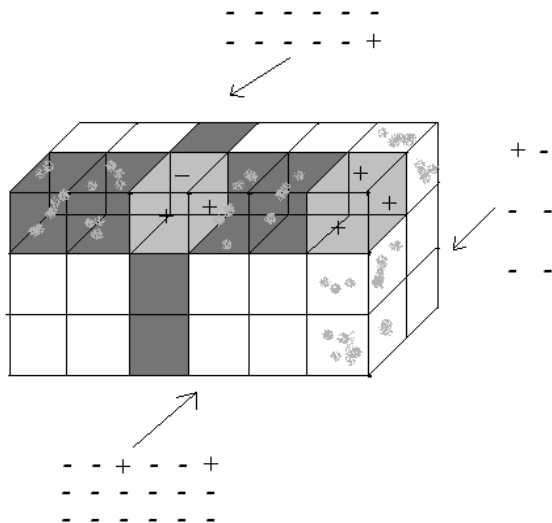


Рис. 4. Параллелепипед с двумя «подозрительными» ячейками

Заключение

Получается, что последовательное исключение инфицированных ячеек позволяет нам сократить количество дальнейших перепроверок. Кроме того, именно последовательная перепроверка позволит избежать перепроверки тем же смешиванием в случайном порядке, которая предлагается матричными схемами и не учитывает результаты предыдущей проверки.

Оговорим, что при высоком уровне распространенности заболевания применение такой схемы, равно как и других алгоритмов группового тестирования, не имеет смысла. Но в популяциях с низким коэффициентом распространенности инфекции данная схема позволит повысить точность диагностики и не потребует высоких дополнительных затрат.

Кроме того, мы в результате теста сразу получаем характеристики ячейки-индивида, а не группы, что при результате (+;+;+) в ячейке сопряжено минимум с одним тестом (усеченных сопряженных строк), в то время как при проверке ячеек-групп приходится проводить не менее двух тестов для идентификации зараженного индивида. Процедура выделения инфицированного индивида, таким образом, оказывается в нашей схеме проще. Можно применять эту схему и при подтверждающих тестах, если нам необходимо удостовериться, что полученные ранее «отрицательные» результаты действительно верны.

Предложенный нами метод группового тестирования может найти эффективное применение в популяциях с низким коэффициентом распространенности, в частности, для проверки донорской крови (как применяется обычный метод группового тестирования в США [Lyons, Margolin, 2008]), а также может быть использован для подтверждающих тестирований. Он позволяет оценить издержки обследования, основанного на нескольких видах тестов, которые имеют различную стоимость, что важно с экономической точки зрения и, более того, учитывает различную природу тестов, что чрезвычайно существенно для медицины, так как именно комбинация разнообразных методов, особо чувствительных к разным фазам заболевания, позволяет провести точную диагностику. Прежние же оптимизационные схемы, выдвигающие идею группового тестирования на первый план, не рассматривали возможность комбинировать тесты. А такая возможность на практике чрезвычайно важна, поскольку позволит отобрать самые точные тесты для проведения диагностики.

Мы также ушли от идеи основывать дальнейшие расчеты на априорно заданных вероятностях, которые подсчитаны по сомнительным однократным проверкам.

Конечно, наше исследование было сосредоточено только на сокращении прямых расходов на диагностику, однако в дальнейшем задача оптимизации издержек может быть распространена и на косвенные издержки, сопровождающие медицинские обследования.

Литература

Белозеров Е.С., Зимушко Е.И. ВИЧ-инфекция. 2-е изд., переработанное и дополненное. СПб.: Питер, 2003.

Изучение чувствительности и специфичности отечественной ПЦР-тест-системы для диагностики ВИЧ-инфекции / Саркисян К.А., Шипулин Г.А., Воробьева М.С. и др. (http://www.pcr.ru/bibliogr/articles/article_7.htm)

Информационный портал «Stop СПИД.РУ». (<http://www.stopspid.ru/>)

Федеральный закон «О предупреждении распространения в Российской Федерации заболевания, вызываемого вирусом иммунодефицита человека (ВИЧ-инфекции)» (с изменениями от 12 августа 1996 г., 9 января 1997 г., 7 августа 2000 г.). (<http://femida.info/55/fzoprvtzvic002.htm>)

Федеральный центр по профилактике и борьбе со СПИДом. (<http://www.hivrussia.org/>)

Brinson M. Lab Experience with HIV RNA. NAAT. North Carolina State Laboratory of Public Health, 2009. P. 39.

Dorfman R. The Detection of Defective Members of Large Populations // The Annals of Mathematical Statistics. 1943. P. 436–440.

Hedt B.L., Pagano M. Matrix Pooling: An Accurate and Cost Effective Testing Algorithm for Detection of Acute HIV Infection: Harvard University Biostatistics Working Paper Series. 2008. Paper 58.

Hwang F.K. A Generalized Binomial Group Testing Problem // Journal of the American Statistical Association. 1975. Vol. 70. № 352. P. 923–926.

Korschun H. Genetic Amplification (NAAT) Test Detects HIV More Effectively than Standard Tests in Urban Study. (<http://www.medicalnewstoday.com/articles/20362.php>)

Lyons J., Margolin F. FDA-Approved Rapid HIV Antibody Screening Tests. February 4, 2008. (<http://edhivtestguide.org/uploads/RTPurchasingChart83007.pdf>)

Rational Testing of the HIV-Exposed Infant / Benjamin D.K.Jr, Miller W.C., Fiscus S.A. et al. // Pediatrics. 2001. Vol. 108. № 1. P. e3. (<http://pediatrics.aappublications.org/cgi/content/full/108/1/e3#T1>)

Л.С. Засимова,
М.Г. Колосницына
Национальный исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

ДЕТЕРМИНАНТЫ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ РОССИЙСКИХ СТУДЕНТОВ

Изучение феномена здорового образа жизни сегодня как нельзя более актуально, поскольку, по данным экспертов Всемирной организации здравоохранения, его вклад в итоговые показатели здоровья населения составляет около 70%, тогда как другие факторы – наследственность и состояние развития медицины – определяют здоровье лишь на 30%, вместе взятые. В то же время не секрет, что Россия по основным показателям здорового (а точнее – нездорового) образа жизни радикально отличается в худшую сторону не только от развитых, но и от многих развивающихся стран. По разным данным, от 60 до 65% российских мужчин и от 17 до 25% женщин курят. Две трети 13–16-летних российских подростков имеют опыт курения и 35% курят регулярно. Потребление алкоголя в России, по официальным статистическим данным, составляет около 10 литров в пересчете на чистый спирт на взрослого человека в год, при этом, по различным оценкам, еще около 5 литров – незарегистрированное потребление. Это почти в 2 раза превышает уровень, признанный экспертами ВОЗ относительно безопасным (8 литров). В современной России злоупотребление алкоголем приводит к преждевременной смерти около полумиллиона человек, а курение – от 330 до 400 тыс. человек ежегодно¹. По данным РМЭЗ, около половины взрослого населения страны имеет избыточный вес, что в подавляющем большинстве случаев является показателем неправильного питания и недостаточной физической активности. Чтобы проводить сознательную политику здорового образа жизни, необходимо определить, что собственно входит в это понятие и какие факторы его определяют.

Анализ многочисленных определений здорового образа жизни (далее – ЗОЖ), представленных в научной и справочной литературе, выявил их чрез-

¹ Доклады Общественной палаты РФ «Табачная эпидемия в России: причины, последствия, пути преодоления», Москва, 2009 г. и «Злоупотребление алкоголем в Российской Федерации: социально-экономические последствия и меры противодействия», Москва, 2009 г.

вычайное разнообразие, однако в самом общем виде можно выделить две основных трактовки – узкую (медицинскую) и расширенную (социологическую). Соответственно различается и набор элементов (составляющих) – от индивидуальных поведенческих норм (в отношении потребления алкоголя, курения, питания, физической активности, самосохранительного поведения²) до более общих внешних условий жизнедеятельности человека, в частности: условий труда (занятость/безработица, вредные условия производства, стрессы), среды обитания (условия жилья и отдыха, развитие инфраструктуры, экологическая ситуация).

Обзор теоретических и эмпирических исследований³ показал, что среди факторов, определяющих ЗОЖ, важная роль принадлежит индивидуальным характеристикам отдельного человека, из них выделяют демографические (пол, возраст), когнитивные способности, индивидуальное восприятие риска и межвременные предпочтения. Важны и социальные детерминанты – образование, семья, принадлежность к определенному социальному классу, социальные сети, место жительства. Действуют экономические факторы – профессия, работа, доходы, цены, технологии производства и предложение тех или иных товаров и услуг (включая не только непосредственно связанные со здоровьем, но и такие как жилье, транспорт, связь). И если в отношении отдельных факторов, прежде всего, демографических, среди ученых нет расхождений – их влияние на здоровый образ жизни оценивается однозначно, то в отношении многих других – образования, семьи, социальных сетей, доходов, цен, рекламы – мнения расходятся. В разных исследованиях, в зависимости от эмпирической базы и используемой методологии, результаты оказываются различными. Те или иные факторы могут отчетливо действовать в отношении одних элементов ЗОЖ (например, курения), но не оказывать воздействия на другие (например, физическую активность). Или, наоборот, действовать лишь в отношении отдельных социально-демографических групп (скажем, женщин или подростков), но быть нейтральными для других групп (мужчин, населения старших возрастов). Поэтому при выстраивании политики мотивации здорового образа жизни необходимо, во-первых, серьезный анализ накопленного большого опыта других стран и, во-вторых, тщательные исследования сложившейся в России ситуации, с ее возможной спецификой и отличиями, в том числе для разных социально-демографических групп.

² Профилактические медицинские осмотры, прививки и т.п.

³ Отчет по проекту «Социально-экономические условия формирования здорового образа жизни» в рамках темы «Институциональные условия модернизации российского здравоохранения», Лаборатория экономических исследований ЦФИ НИУ ВШЭ, 2010 г.

Представляется, что наиболее важным объектом для изучения сегодня должна быть молодежь. Во-первых, именно в юном возрасте формируются основные привычки и собственно образ жизни. Во-вторых, если плохие привычки уже сформированы, то они пока еще неустойчивы, их проще изменить. В-третьих, наши исследования, выполненные ранее на данных РМЭЗ, показали, что молодежь более чувствительна, по сравнению со взрослыми, к изменению цен на табак и алкоголь, т.е. многие меры государственной политики будут особенно эффективными именно в отношении этой группы. И, наконец, в четвертых, молодые люди – это будущая рабочая сила, впереди у них вся трудовая карьера, и поэтому с экономической точки зрения любые инвестиции в здоровье этой группы населения будут, по определению, наиболее эффективными.

Для проведения эмпирического исследования детерминант здорового образа жизни российской молодежи мы сконцентрировали внимание на студенчестве как весьма представительной группе молодых людей – по официальным данным, сегодня в вузах обучается более 40% населения в возрастной когорте от 18 до 24 лет. Опрос проводился осенью 2010 г. в трех городах – Москве, Перми и Самаре⁴. В нем участвовали студенты факультетов экономики, менеджмента, государственного и муниципального управления (НИУ ВШЭ в Москве и Перми), лечебного, педиатрического, медико-профилактического факультетов (СамГМУ), социологического, юридического, биологического, химического, исторического, механико-математического факультетов (Самарский университет). Опрашивались студенты второго, четвертого, пятого, шестого годов обучения. Общий объем выборки – 914 респондентов, из них 40% юношей и 60% девушек⁵. Студенты-медики составили около 22% выборки (200 человек), и эта группа представляет самостоятельный интерес для изучения, так как, по данным зарубежных исследований⁶, поведение медиков (как профессионалов, так и студентов) существенно отличается от других профессиональных групп, причем не в лучшую сторону. Возраст респондентов колебался от 15 до 30 лет, но подавляющая часть – 94% выборки – попали в интервал от 18 до 24 лет включительно. 68% студентов учатся на бюджетных местах, 32% – на местах с оплатой стоимости обучения. Почти 30% опрошенных сочетают учебу с работой. Анкета исследования содержала более 70 вопросов, касающихся вредных привычек, питания и физической активности, здоровья, а также раз-

⁴ Опрос проводился сотрудниками Лаборатории экономических исследований общественного сектора ЦФИ НИУ ВШЭ и сотрудниками кафедры общественного здоровья и здравоохранения с курсом экономики и управления здравоохранением СамГМУ.

⁵ В среднем, по данным Росстата, среди российских студентов 58% девушек и 42% юношей.

⁶ The Tobacco Atlas. 3rd ed. Ch. 4. Health Professionals. American Cancer Society, 2009. P. 26–27.

нообразных характеристик респондента – семьи, учебы, места жительства, наличия работы и т.п.

Две трети наших респондентов считают, что ведут здоровый образ жизни, одна треть склоняются к мысли, что их образ жизни скорее нездоровый. Однако занимаются физическими упражнениями 2–3 раза в неделю или чаще всего 59% опрошенных, 20% занимаются физкультурой только раз в неделю, 21% – реже одного раза в неделю. Студенты мало двигаются – 26% респондентов ходят пешком в среднем 30 минут в день и меньше. Треть опрошенных спят в среднем 6 и менее часов в день. Курят 25% студентов, причем среди студентов-медиков курильщиков 29%, среди остальных – 24%. Подавляющее большинство студентов (87%) хотя бы время от времени употребляют спиртные напитки, 12,1% юношей и 10,9% девушек злоупотребляют алкоголем, причем в случае злоупотреблений речь идет, прежде всего, о крепких напитках (водка, коньяк)⁷. Около 30% студентов питаются 2 раза в сутки или реже. Зато в перерывах между едой они отдают предпочтение конфетам и шоколаду (33%), бутербродам и чипсам (27%), и лишь потом – овощам и фруктам (22%). Треть студентов регулярно пьют сладкую газированную воду: 18% – 1–2 раза в неделю; 14% – 3 и более раз. Неудивительно, что уже в этом возрасте проявляется проблема избыточного веса, которая характерна для 13% опрошенных. Интересно отметить, что избыточный вес существенно чаще встречается у юношей, чем у девушек (в 20% случаев против 9%, соответственно), притом, что в целом для российского населения характерна обратная модель – среди женщин полных больше, чем среди мужчин. Возможно, что здесь уже сказывается фактор образования – наши предыдущие исследования на базе данных РМЭЗ показывали, что именно для женщин (в отличие от мужчин) высшее образование отрицательно коррелирует с весом.

Существенное воздействие и на привычки, и на здоровье оказывает окружение. 14% студентов отметили, что в их семье злоупотребляют алкоголем. Среди тех, кто живет не один (в семье, в общей квартире, в общежитии), подвергаются воздействию пассивного курения ежедневно 21%, эпизодически – еще 11%.

Важно отметить, что представления студентов о здоровом образе жизни расходятся с их фактическим поведением. Так, среди определивших свой об-

⁷ В настоящем исследовании мы ориентировались на наиболее часто используемые границы, которые зафиксированы Национальным институтом по изучению проблем злоупотребления алкоголем и алкоголизма, США (National Institute of Alcohol Abuse and Alcoholism, NIAAA), – 98 грамм в неделю для женщин и 196 грамм для мужчин. Кроме того, для определения безопасной суточной дозы мы ориентировались на границы, заданные экспертами ВОЗ – 40 грамм для женщин и 60 грамм для мужчин.

раз жизни как здоровый 16% занимаются физкультурой и спортом реже одного раза в неделю, 18% – один раз в неделю; 16% курят; 9% злоупотребляют алкоголем. Но хуже всего обстоят дела с режимом питания: из тех, кто считает свой образ жизни здоровым, на самом деле 56% имеют погрешности в питании (либо питаются реже трех раз в день, либо принимают основной объем пищи вечером или ночью), а питание еще 28% можно определить как однозначно неправильное (сочетание двух названных погрешностей у одного респондента).

Особенно высока доля заблуждающихся среди тех, у кого наблюдаются вредные привычки. Так, 56% мужчин и 51% женщин, злоупотребляющих алкоголем, считали, что ведут здоровый образ жизни. Более того, практически все они ответили положительно на вопрос «Считаете ли вы свои усилия по сохранению собственного здоровья достаточными?». Аналогичная ситуация наблюдается и в отношении других признаков. Среди курящих мужчин 43% считали свой образ жизни здоровым, а среди курящих женщин таких было 40%. Все они охарактеризовали усилия по сохранению своего здоровья как достаточные. Среди студентов, имеющих все признаки неправильного питания, 60% были уверены в обратном. Несколько лучше студенты осведомлены о роли физической активности – из тех, кто совсем не занимается спортом или делает это крайне нерегулярно, 78% мужчин и 70% женщин понимали, что их усилия по сохранению своего здоровья недостаточны.

Мы попытались определить, какие из известных факторов, действующих обычно на образ жизни, влияют на поведение наших респондентов. Для оценки фактора благосостояния мы разделили всю выборку на три условных группы: те, чей уровень благосостояния ниже среднего; респонденты со средним уровнем благосостояния; студенты с высоким уровнем благосостояния. Для этого использовались ответы на вопросы о том, сколько денег может потратить студент на личные нужды за месяц⁸, а также о его самоощущении (как он оценивает свое материальное положение относительно других).

Видно, что доход, действительно, играет определенную роль, увеличивая как долю курильщиков и тех, кто злоупотребляет алкоголем, так и долю активно занимающихся физкультурой. Доля тех, кто неправильно питается, растет с ростом доходов не так заметно. Последняя строчка таблицы подтверждает отмечавшуюся ранее в зарубежных публикациях зависимость: с ростом доходов избыточный вес сначала растет, а затем с какого-то момента начинает снижаться.

⁸ Так как в анкетировании принимали участие студенты из разных городов России, изначально пограничные значения доходов в анкете задавались с учетом различий в уровне жизни.

Таблица 1.

Различия в образе жизни студентов
в зависимости от уровня благосостояния, %

	Группа 1 – низкий уровень	Группа 2 – средний уровень	Группа 3 – высокий уровень
Доля курильщиков	20,1	25,6	35,6
Доля злоупотребляющих алкоголем	10,1	10,6	20,2
Занимаются физкультурой 2–3 раза в неделю и чаще	54,1	59,7	68,9
Доля тех, кто питается неправильно	27,5	28,0	31,0
Имеют избыточный вес	13,0	13,9	10,1

В литературе также часто выделяют такой фактор, влияющий на формирование здоровых привычек детей, как *уровень образования матери*. Поэтому мы попытались проследить влияние этого фактора и для нашей выборки. К сожалению, разброс значений образования небольшой – во всей выборке оказалось всего 4 респондента, чьи матери имеют образование 9 классов и меньше. Поэтому мы объединили их со следующей группой – тех, чьи матери имеют среднее образование (всего 252 респондента). Остальные 659 студентов из ответивших на этот вопрос отметили высший уровень образования (высшее или послевузовское).

Таблица 2.

Различия в образе жизни студентов
в зависимости от уровня образования
матери, %

	Доля куриль- щиков	Злоупот- ребляют алкоголем	Правильно питаются	Часто зани- маются физкульту- рой	Имеют избыточ- ный вес
Образование матери среднее полное и ниже	26,6	10,9	14,4	57,4	12,2
высшее и послевузовское	25,0	11,4	15,1	60,1	13,8

Полученные результаты не выявили различий в поведении студентов, чьи матери имеют разный уровень образования.

В научной литературе часто соотносят *состояние здоровья* с образом жизни. Состояние здоровья студентов мы определяли на основании их собственной оценки. Такой анализ имеет ряд существенных недостатков, вызванных субъективностью оценки. Тем не менее за неимением объективных данных самооценка здоровья часто применяется на практике. Результаты, полученные для нашей выборки, показали, что среди студентов, злоупотребляющих алкоголем, доля тех, кто считает свое здоровье «хорошим» и «очень хорошим», существенно выше, чем среди лиц, употребляющих алкоголь в пределах нормы: 75,6% против 63% у мужчин и 60% против 43,4% у женщин. Такие риск-факторы, как неправильное питание и курение, не дают значимой разницы в оценке собственного здоровья студентами. Это может быть связано с тем, что негативное воздействие данных факторов на здоровье проявляется с течением времени и в молодости ощущается слабо. Кроме того, негативное воздействие одних факторов (например, злоупотребление алкоголем или неправильное питание) в молодом возрасте еще может быть компенсировано высокой физической активностью. В отличие от курения, питания и алкогольных пристрастий, фактор высокой физической активности у студентов положительно влияет на оценку состояния своего здоровья. Как видно из табл. 3, процент охарактеризовавших собственное здоровье как «хорошее» и «очень хорошее» существенно выше в группе тех, кто занимается спортом регулярно.

Таблица 3.

Распределение студентов в зависимости от уровня физической активности и оценки состояния здоровья, %

	Мужчины		Женщины	
	высокий уровень физической активности	низкий уровень физической активности	высокий уровень физической активности	низкий уровень физической активности
Оценка студентами состояния своего здоровья				
хорошее и очень хорошее	71,2	40	51,1	37
среднее	25,4	50,5	44,9	57,8
плохое и очень плохое	3,4	9,5	4	5,2
Итого	100	100	100	100

В научной литературе, посвященной ЗОЖ, подчеркивается, что образ жизни во многом зависит от окружения, в котором индивид вырос и живет в

настоящее время. Поэтому нами были проанализированы два фактора, характеризующие особенности среды обитания студентов. Первый – *тип населенного пункта*, в котором студент закончил/а школу (столица, областной центр, районный центр /город, поселок городского типа (ПГТ) и село), второй – *условия проживания в момент обучения* (общежитие, съемная квартира, совместно с родителями, собственное жилье). Полученные результаты позволили выявить ряд различий в образе жизни студентов. Так, те из них, кто до поступления в институт проживал в сельской местности, существенно реже курят (доля курильщиков среди них – 16%, тогда как среди «городских» студентов она колебалась в пределах 25–28%). В отношении физической активности прослеживается следующая закономерность: с ростом размера населенного пункта, в котором студент/ка закончил/а школу, снижается доля учащихся, регулярно занимающихся физическими упражнениями.

Таблица 4.

Распределение студентов по уровню физической активности в зависимости от места окончания школы, %

	Уровень физической активности	
	высокий	низкий
Место окончания школы		
столица	35,2	64,8
областной центр	36,3	63,7
районный центр /город	42,7	57,3
поселок городского типа	46,8	53,2
село	58,1	41,9

Противоположные результаты были получены в отношении питания. Среди студентов, окончивших школу в Москве, доля тех, кто имеет все признаки неправильного питания, намного ниже, чем среди всех остальных студентов. Только 6% москвичей значительно нарушают режим питания, тогда как более половины студентов, окончивших школу в сельской местности, и 43% студентов, окончивших школу в ПГТ, могут быть отнесены к категории имеющих нездоровый режим питания. Анализ потребления алкоголя не выявил различий, связанных с местом окончания школы.

Анализируя *условия проживания студентов* в момент обучения, мы обнаружили, что злоупотреблению алкоголем в большей степени подвержены учащиеся, проживающие в собственных квартирах: 20% от всех, кто имеет соб-

ственное жилье, превышает допустимые нормы потребления спиртного против 7–11% в других подгруппах. Возможно, это косвенно связано с более высоким уровнем доходов данных студентов и их семей. Наше предположение о том, что студенты, проживающие совместно с родителями, склонны питаться правильно, не подтвердилось. Напротив, по таким критериям, как правильное питание и высокий уровень физической активности, лидируют студенты, проживающие в общежитии. Возможно, это связано с организацией питания и спортивного досуга в общежитиях. Процент курящих во всех группах оказался примерно одинаковым.

Традиционно считается, что лица, ведущие здоровый образ жизни, более трудоспособны. Для работающих индивидов это подтверждается более высокой вероятностью трудоустройства и более высоким уровнем заработной платы. Для студентов мы решили проследить взаимосвязь между образом жизни и *успеваемостью*. Успеваемость оценивалась самими студентами в сравнении с другими учащимися. На основании самооценки студенты были разбиты на три группы по заявленному уровню успеваемости: ниже средней, средняя, выше средней. Полученные результаты представлены в табл. 5.

Таблица 5.

Различия в образе жизни студентов
в зависимости от уровня успеваемости, %

	Группа 1 – успеваемость ниже средней	Группа 2 – средний уровень успеваемости	Группа 3 – успеваемость выше средней
Доля курильщиков	43,1	27,5	17,7
Доля злоупотребляющих алкоголем	14	11,8	9,9
Доля тех, кто питается неправильно	31,3	28,2	27,3
Занимаются физкультурой 2–3 раза в неделю и чаще	52,3	41,5	36

Несмотря на то, что разница в значениях, характеризующих злоупотребление алкоголем и неправильное питание, находится в границах статистической погрешности, есть основания предполагать, что концентрация курильщиков, лиц, злоупотребляющих алкоголем и питающихся неправильно, будет выше в группе студентов с низкой успеваемостью. Обратная ситуация наблюдается для занятий физкультурой – с переходом к группе с более высоким уровнем успеваемости снижается доля лиц, регулярно занимающихся физкультурой. Возможно, это связано с trade-off между физической и умственной нагрузкой.

СОЦИОЛОГИЯ

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ДЕЛОВОМ УСПЕХЕ СЛУШАТЕЛЕЙ ПРОГРАММ БИЗНЕС- ОБРАЗОВАНИЯ

По мере становления реальных рыночных отношений и под воздействием глобализационных процессов происходят существенные изменения практик ведения бизнеса в России. Постепенно расширяется горизонт целей субъектов ведения бизнеса, изменяются их представления о бизнес-этике и социальной ответственности.

Состояние национального бизнеса зависит не только от институциональной среды, инвестиционного климата и рыночной конъюнктуры, но и от мотивации и целей тех, кто бизнес ведет. Цели формируются на основе представлений об основных составляющих делового успеха и его факторах.

В качестве одного из важных факторов успеха руководители и потенциальные руководители фирм все чаще рассматривают получение формального бизнес-образования. Ведь бизнес-образование в идеале способствует приращению человеческого капитала, формированию полезных связей и знакомств и дает компетенции для более верной оценки степени благоприятствования внешних условий. В числе особенностей бизнес-образования можно отметить его прагматическую направленность. «Бизнес-образование – это образование ради карьеры и предпринимательского успеха» [Бизнес-образование... 2004, с. 39].

Бизнес-образование возникает и развивается в ответ на соответствующие потребности российского бизнеса. В свою очередь, и оно может способствовать «коррекции» целей руководителей бизнеса: по мере наращивания разных видов капитала, уточнения представлений о состоянии и тенденциях развития рынков могут меняться не только стиль и стратегия ведения бизнеса, но и само представление о финальной цели – успехе. В качестве целей бизнес-образования помимо передачи знаний и выработки умений также выделяют «формирование личностных качеств, жизненной позиции и мировоззрения» [Там же, с. 46].

Представления руководителей бизнеса об успехе и его факторах мало изучены и чаще рассматриваются в западных исследованиях [Baruch, Peiperl, 2000;

Hay, Hodgkinson, 2006; Heslin, 2005; Judge et al., 1995; Lau et al., 2007; Reijonen, 2008; Simpson et al., 2005]. Наиболее полное российское исследование по данной проблематике было проведено в АНХ при Правительстве Москвы под руководством Т.И. Заславской [Заславская, Крылатских, Шабанова, 2007].

В экономической литературе понятие делового успеха рассматривается преимущественно через призму экономической эффективности. Мы придерживаемся социологической концепции, связывающей деловой успех с реализацией жизненных устремлений. В данном исследовании представления о деловом успехе включают критерии, выделенные самими слушателями из ряда альтернатив.

В статье используется подход с позиций концепции «плеяды нематериальных капиталов» [Бурдые, 2002; Капелюшников, 1981; Радаев, 2003; Coleman, 2000]. Человеческий капитал охватывает профессиональные знания и навыки. Под социальным капиталом понимается установление и укрепление социальных связей. Символический капитал охватывает статусные характеристики. Эти формы капитала могут быть для руководителей бизнеса как самостоятельными показателями успеха, так и его факторами. Мы рассмотрим, как именно слушатели программ бизнес-образования воспринимают различные формы капитала.

Та или иная комбинация приоритетов инвестирования вытекает из понимания актором относительной важности каждой формы капитала, из его субъективных представлений о том, какая стратегия будет в его случае наиболее эффективной, какие факторы могут сыграть решающую роль. Избранная стратегия инвестирования является также индикатором профессиональных предпочтений и индивидуального понимания успеха.

Целью исследования является выявление представлений слушателей программ бизнес-образования о деловом успехе и их связи с приоритетами, касающимися работы, представлениями о бизнес-этике и целями получения бизнес-образования.

Эмпирическую базу составляет опрос слушателей программ MBA, EMBA и DBA трех бизнес-школ г. Москвы по представлениям об успехе и факторам успеха (222 человека, июнь – ноябрь 2010 г.).

Представления об успехе

Главными критериями успеха для слушателей программ являются высокий уровень личного дохода (65%), высокий уровень профессионализма (57%) и возможность заниматься интересной деятельностью (51%).

Около 60% в числе четырех наиболее важных критериев успеха указали характеристики компании (высокую прибыльность, престижность, хорошие перспективы развития, устойчивость). Для этих слушателей важнее гармония между личной жизнью и работой и менее важно карьерное положение и уровень дохода. Они придают большее значение гибкости в обращении с законом, социально-ответственному ведению бизнеса, бизнес-этике, умению понять точку зрения других как факторам успеха. В системе ценностей чаще выделяют в качестве основных профессиональные и связанные с профессиональными (деловой успех, лидерство, социальный статус).

С помощью кластерного анализа выделено пять групп слушателей с различными представлениями об успехе¹. Данные группы различаются по представлениям о факторах успеха и профессиональных предпочтениях.

1. «Ориентирующиеся на личную карьеру» (37,4%) под успехом прежде всего понимают высокий уровень дохода, возможность заниматься интересной деятельностью, широкий спектр карьерных путей. Характеристики компании не имеют для них практически никакого значения.

2. «Ориентирующиеся на прибыльность компании» (14%) все без исключения относят к критериям успеха прибыльность, хорошие перспективы развития и устойчивость компании, а также высокий уровень профессионализма. Это связано с тем, что среди них выше всего доля ведущих собственный бизнес.

3. «Ориентирующиеся на другие характеристики компании» (27%) похожи на предыдущую группу, однако для них важнее статусные характеристики (должность, престижность компании), а прибыльность не имеет значения.

4. «Ориентирующиеся на символический капитал» (11,7%) понимают под успехом высокий уровень дохода, высокий авторитет, признание в бизнес-сообществе, высокий статус в компании, а также характеристики компании.

5. «Интересующиеся» (9,9%) все без исключения относят к успеху возможность заниматься интересной деятельностью, также для них успех – это хорошие перспективы развития, устойчивость компании.

¹ Типология была составлена с помощью метода иерархического кластерного анализа. Расстояние между кластерами считалось методом Варда. В качестве расстояния между кластерами берется прирост суммы квадратов расстояний объектов до центров кластеров, получаемый в результате их объединения. В качестве меры близости использовался квадрат евклидова расстояния.

Таблица 1.

Типология слушателей по представлениям об успехе

Критерии успеха	Ориентирующиеся на личную карьеру	Ориентирующиеся на прибыльность компании	Ориентирующиеся на другие характеристики компании	Ориентирующиеся на символический капитал	Интересующиеся
Высокий уровень личного дохода	73,5	45,2	63,3	76,9	54,5
Высокая прибыльность вашей компании	12	100	0	65,4	50
Возможность заниматься интересной деятельностью	75,9	32,3	28,3	0	100
Высокий уровень профессионализма	56,6	96,8	81,7	0	4,5
Высокий авторитет, признание в бизнес-сообществе	34,9	29	41,7	69,2	31,8
Высокий авторитет, признание в обществе	32,5	9,7	10,0	11,5	27,3
Престижность компании	3,6	9,7	20,0	30,8	0
Высокий статус, позиция в вашей компании	47,0	6,5	28,3	69,2	0
Широкая возможность выбора карьерных путей	50,6	3,2	6,7	7,7	13,6
Хорошие перспективы развития, устойчивость компании	3,6	51,6	53,3	61,5	86,4
Всего, человек	83	31	60	26	22

Данные группы также различаются социально-демографическими и социально-экономическими характеристиками. Среди «ориентирующихся на личный успех» выше всего доля работающих в сфере услуг (социальные и другие услуги населению) (17% против 11% в целом). Здесь ниже всего доля собственников (7% против 13% в целом), наибольшая доля слушателей, самостоятельно оплачивающих обучение (73% против 64% в целом). Среди «ориентирующихся на прибыльность компании» ниже всего доля лиц, работающих в бизнес-услугах (33% против 43% в целом). Здесь выше всего доля имеющих собственный бизнес (29% против 13% в целом) и руководителей вообще (93% против 80% в целом). Среди «ориентирующихся на другие характеристики компании» выше всего доля неруководителей (28% против 20% в целом). Среди

«ориентирующихся на символический капитал» выше доля мужчин (81% против 67% в целом), лиц с техническим и естественно-научным образованием (68% против 54% в целом) и ниже всего доля лиц с гуманитарным образованием (20% против 33% в целом). За обучение половины слушателей хотя бы частично платит фирма (34% в целом). Среди «интересующихся» выше всего доля работающих в реальном секторе (38% против 27% в целом), руководителей среднего звена (57% против 43% в целом). Практически половина (48%) «интересующихся» обучаются за счет фирмы.

Выделенные группы также различаются *по приоритетам, касающимся работы*. «Ориентирующиеся на личную карьеру» относительно большее значение придают уровню личного дохода (60% поставили на 1–2 место против 54% в целом) и меньше – гармонии между личной жизнью и работой (31% поставили на 3–4 место против 24% в целом). При этом они относительно чаще выбирают лучше перспективы карьеры и менее интересную работу, но реже – выше доход и менее интересную работу. Также в данной группе относительно чаще отмечают больше полномочий и ниже доход, высокую позицию в менее престижной компании.

Для «ориентирующихся на прибыльность компании» важнее всего гармония между личной жизнью и работой: 80% дали ей первый ранг. Содержание работы чаще всего ставят на второе место (43%). Положение на карьерной лестнице для представителей данной группы, напротив, наименее важно (3% против 9% в целом первый ранг). Доход также менее важен, чем в среднем (первый ранг – 3% против 20% в целом). «Ориентирующиеся на прибыльность компании» в наибольшей степени готовы жертвовать свободным временем ради карьерного положения и дохода. При этом для них самостоятельность в работе важнее престижности компании. Также для них огромное значение имеет интересная работа. Вполне естественно, что в данной группе выше всего доля предпочитающих собственный бизнес карьере наемного менеджера. Такие предпочтения связаны с тем, что среди представителей данной группы выше всего доля руководителей и собственников, уже занимающих хорошее карьерное положение. Они вынуждены много работать и, следовательно, стремятся получать удовольствие от профессиональной деятельности и находить время для личной жизни.

Для «ориентирующихся на другие характеристики компании» относительно наиболее важное положение на карьерной лестнице (35% поставили на 1–2 место) и менее важен доход (43% поставили на 1–2 место). При этом доход для них важнее интересной работы, но менее важен, чем свободное время. Также здесь высокая позиция немного важнее престижности.

«Ориентирующиеся на символический капитал» выше ценят положение на карьерной лестнице и доход, чем содержание работы и гармонию между личной жизнью и работой. Так, вдвое больше слушателей здесь ставят доход на первое место (42% против 20% в целом). Карьерному положению первый ранг дают 15% (против 9% в целом). Напротив, только для 8% наиболее важно содержание работы и для 36% – гармония между личной жизнью и работой. «Ориентирующиеся на символический капитал» больше всего значения придают престижности компании и меньше – самостоятельности в работе и интересной работе. Для них престижность важнее высокой позиции в компании и самостоятельности в работе. При этом они чаще выбирают менее интересную работу с лучшими перспективами карьеры и более высоким доходом. Также доход для представителей данной группы важнее свободного времени и полномочий.

Для «интересующихся» наибольшее значение имеет содержание работы: 29% поставили его на первое место. Карьерное положение для них относительно менее важно: никто не поставил его на первое место. В том числе они предпочитают интересную работу перспективам карьеры. Свободное время для «интересующихся» представляет наибольшую ценность. Тем не менее они чаще выбирают меньше полномочий и выше доход. Престижность для них важнее высокой позиции, но менее важна, чем самостоятельность в работе.

Далее рассмотрим отношение к *бизнес-этике* слушателей различных групп. «Ориентирующиеся на личную карьеру» под бизнес-этикой относительно чаще понимают учет интересов сотрудников (58%). Среди них относительно выше доля тех, кто при выборе компании обращает внимание на репутацию компании (72%), прозрачность, отсутствие теневых практик (29%). Представители данной группы относительно менее терпимо относятся к работе в компании, где нарушается законодательство (16% скорее согласились бы), и более терпимо – относительно к работе в компании, где производится вредная для здоровья продукция (68% скорее согласились бы). В силу того, что представители данной группы прежде всего заинтересованы в личном успехе, для них важнее те характеристики, которые каким-то образом затрагивают их лично.

«Ориентирующиеся на прибыльность компании» чаще под бизнес-этикой понимают строгое соблюдение деловых обязательств (94%), отказ от нечестных методов конкуренции (55%) и строгое соблюдение закона (55%). При выборе компании для них важнее всего прибыльность (63%), качество и социальная значимость продукции (по 20%). Однако они чаще готовы работать в компании, где закон строго не соблюдается (36% скорее согласились бы) или где наруша-

ются экологические стандарты производства (68% скорее согласились бы). Представители данной группы рассуждают как руководители и выделяют прежде всего качества, необходимые для успеха фирмы.

«Ориентирующиеся на другие характеристики компании» чаще всего понимают под бизнес-этикой честное установление цен на продукцию (22%). При выборе компании для них относительно важнее качество и социальная значимость продукции (19 и 16% соответственно. Для представителей данной группы более важно, чтобы в компании не производилась вредная для здоровья продукция (47% скорее не согласились бы работать в такой компании) и чтобы не нарушались экологические стандарты производства (55% скорее не согласились бы).

«Ориентирующиеся на символический капитал» чаще всего относят к основным принципам бизнес-этики строгое соблюдение закона (58%), жесткие стандарты качества продукции (35%). При выборе компании для них важнее ее устойчивость (81%) и отношение к персоналу (69%). Для представителей данной группы важнее среднего соблюдение законодательства (15% скорее согласились бы работать) и менее важно, чем в среднем, отсутствие производства вредной для здоровья продукции (65% скорее согласились бы) и соблюдение экологических стандартов производства (69% скорее согласились бы).

«Интересующиеся» чаще всего понимают под бизнес-этикой ответственность перед потребителями (91%), учет интересов сотрудников (67%), экологичность производства (24%). При выборе компании для них важнее среднего ее прибыльность (57%), отношение к персоналу (67%), прозрачность, отсутствие теневых практик (29%). Для представителей данной группы важнее соблюдение этических принципов ведения бизнеса (76% скорее не согласились бы работать в компании, где они нарушаются) и экологических стандартов производства (57% скорее не согласились бы).

Далее перейдем к *целям получения бизнес-образования* для слушателей разных групп по представлениям об успехе.

Цели получения бизнес-образования «ориентирующихся на личную карьеру» практически не отличаются от среднего. Тем не менее для них несколько важнее среднего возможность получить новые контакты, знакомства. «Ориентирующиеся на прибыльность компании» в большей степени нацелены на инвестирование в человеческий капитал и в меньшей – на инвестирование в другие формы капитала. Важно, что они придают человеческому капиталу большее значение как фактору делового успеха в современных условиях, чем представители других групп. Это может быть связано с тем, что у них достаточно высокий

статус и широкий круг контактов. «Ориентирующиеся на другие характеристики компании» стремятся с помощью МВА, прежде всего, улучшить свое положение на рынке труда. Человеческий капитал для них относительно менее важен. Для «ориентирующихся на символический капитал» бизнес-образование – это возможность повысить свой статус и инвестировать в социальный капитал. «Интересующиеся», напротив, в первую очередь стремятся повысить уровень человеческого капитала. Остальные формы капитала для них наименее значимы.

Таблица 2. Цели получения бизнес-образования
(в % от числа ответивших на вопросы по каждой группе)

Цели	Ориентирующиеся на личную карьеру	Ориентирующиеся на прибыльность компании	Ориентирующиеся на другие характеристики компании	Ориентирующиеся на символический капитал	Интересующиеся
Возможность получить полезные контакты, знакомства	48,1	35,5	39	50	33,3
Получение дополнительных знаний для профессионального роста	82,7	90,3	78,0	73,1	90,5
Карьерный рост	23,5	12,9	33,9	38,5	9,5
Возможность изменения сферы деятельности	23,5	12,9	33,9	38,5	9,5
Развитие управленческих компетенций	65,4	71	45,8	61,5	81
Получение престижного диплома	16	6,5	15,3	15,4	9,5
Рост заработной платы	19,8	9,7	30,5	26,9	9,5
Усвоение современных практик ведения бизнеса	40,7	74,2	49,2	42,3	57,1
Усиление статусных позиций	16	12,9	8,5	34,6	14,3
Расширение круга полномочий на работе	8,6	6,5	6,8	3,8	4,8
Повышение конкурентоспособности на рынке труда	38,3	38,7	50,8	19,2	28,6

Заключение

Исследование показало, что представления о деловом успехе слушателей программ бизнес-образования отличаются большим разнообразием. Уровень личного дохода указывается чаще всего. Однако около трети слушателей не включили этот критерий в число четырех наиболее важных. Профессионализм и интересная работа являются вторым и третьим по важности критериями соответственно, хотя изначально предполагалось, что они скорее факторы, чем критерии успеха.

В ходе исследования было выделено пять групп слушателей по представлениям об успехе: «ориентирующиеся на личную карьеру», «ориентирующиеся на прибыльность компании», «ориентирующиеся на другие характеристики компании», «ориентирующиеся на символический капитал» и «интересующиеся». Выделенные группы различаются по социально-экономическим характеристикам их представителей, приоритетам, касающимся работы, представлениям о бизнес-этике и целям получения бизнес-образования.

Литература

Бизнес-образование: специфика, программы, технологии, организация / под общ. ред. С.Р. Филоновича. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004.

Бурдые П. Формы капитала // *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–75.

Заславская Т.И., Крылатских Э.Н., Шабанова М.А. Новое поколение деловых людей России. М.: Дело, 2007.

Капелюшников Р.И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы. М.: Наука, 1981.

Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*. 2003. № 2. С. 5–17.

Baruch Y., Peiperl M. The Impact of an MBA on Graduate Careers // *Human Resource Management Journal*. 2000. Vol. 10. № 2. P. 69–90.

Coleman J.S. Social Capital in the Creation of Human Capital // *Social Capital: a Multifaceted Perspective* / P. Dugupta, I. Serageldin (eds.) Wash. DC: World Bank, 2000.

Hay A., Hodgkinson M. Exploring MBA Career Success // *Career Development International*. 2006. Vol. 11. № 2. P. 108–124.

Heslin P.A. Conceptualizing and Evaluating Career Success // *Journal of Organizational Behavior*. 2005. 26. P. 113–136.

Judge T.A., Cable D.M., Boudreau J.W., Bretz R.D. An Empirical Investigation of the Predictors of Executive Career Success // *Personnel Psychology*. 1995. Vol. 48. Iss. 3. P. 485–519.

Lau, V.P., Shaffer M.A., Au K. Entrepreneurial Career Success from a Chinese Perspective: Conceptualization, Operationalization, and Validation // *Journal of International Business Studies*. 2007. 38. P. 126–147.

Reijonen H. Understanding the Small Business Owner: What They Really Aim at and How This Relates to Firm Performance. A case study in North Karelia, Eastern Finland // *Management Research News*. 2008. Vol. 31. № 8. P. 616–629.

Simpson R., Sturges J., Woods A., Altman Y. Gender, Age, and the MBA: An Analysis of Extrinsic and Intrinsic Career Benefits // *Journal of Management Education*. 2005. Vol. 29. №. 2. P. 218–247.

ОТНОШЕНИЕ МОЛОДЕЖИ К МАЛОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА СТУДЕНТОВ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ¹

Сейчас перед Россией стоит задача модернизации, поиска новых источников для роста экономики и повышения благосостояния населения страны. Решение этой задачи невозможно без развития предпринимательской инициативы. Молодежь, как наиболее активная часть общества, потенциально является основным резервом для расширения предпринимательского класса.

В свою очередь, намерения молодежи в будущем организовать свое дело и вести бизнес в соответствии с определенными принципами напрямую зависят от того, какое отношение к предпринимательству и какие представления о предпринимателе сформировались в молодежном сознании.

Цель данного исследования – определить отношение современной молодежи к малому бизнесу. Для достижения этой цели необходимо выявить мнения молодежи о доминирующих ценностях и установках, свойственных малым предпринимателям, а также представления молодежи об успешном предпринимателе и факторах успеха в малом бизнесе.

Объектом исследования является студенческая молодежь в возрасте 16–24 лет, предметом исследования – мнения и представления студенческой молодежи о малом бизнесе. В качестве метода исследования выбран формализованный анкетный опрос, который позволяет охватить достаточное число респондентов и с необходимой степенью глубины выяснить их мнение по поставленным вопросам.

Опрос проводился в марте–апреле 2009 г. в пяти крупных российских городах (Москва, Санкт-Петербург, Красноярск, Екатеринбург и Краснодар) на базе

¹ При реализации проекта использованы средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента РФ от 14 апреля 2008 г. № 192-рп.

факультетов экономического и/или управленческого профиля классических университетов этих городов². Эти города являются региональными центрами и представляют Центральный, Северо-Западный, Сибирский, Уральский и Южный федеральные округа, что обеспечивает географическое разнообразие получаемых данных. Выбор в каждом городе классических университетов обеспечивает сопоставимость уровня вузов от города к городу, а выбор факультетов экономического/управленческого профиля в этих вузах обусловлен тем, что у студентов этих факультетов в большей степени, чем у студентов других факультетов, сформировано представление о сущности предпринимательства.

Выборка исследования составила 1000 респондентов по 200 человек в каждом городе. Отбор респондентов проводился случайным образом, путем распространения анкет среди студентов в учебных группах. В выборке соблюдалась сопоставимость числа респондентов по полу и возрасту (курсу обучения).

В целом, выборка оказалась смещена в сторону хорошо обеспеченных студентов: 32,1% опрошенных заявили, что их семьям хватает денег на покупку любой бытовой техники, кроме машины, еще 28,8% – что могут позволить себе все, кроме дачи или квартиры, а 11,6% – что вообще не испытывают финансовых затруднений (рис. 1). Такая ситуация объясняется тем, что в опросе принимали участие студенты экономических специальностей, обучение по которым считается престижным.

В разрезе городов наиболее обеспеченные студенты проживают в Москве и Краснодаре, а наименее обеспеченные – в Екатеринбурге.

Большинство студентов, принявших участие в опросе, оказались так или иначе лично знакомы с предпринимательской средой: 54% респондентов заявили, что в их семье есть предприниматели, а 63% респондентов указали, что предприниматели входят в число их знакомых.

² В опросе приняли участие студенты Высшей школы бизнеса (факультета) Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, экономического факультета Института экономики, управления и природопользования Сибирского федерального университета (г. Красноярск), торгово-экономического факультета Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург), экономического факультета Кубанского государственного университета (г. Краснодар).

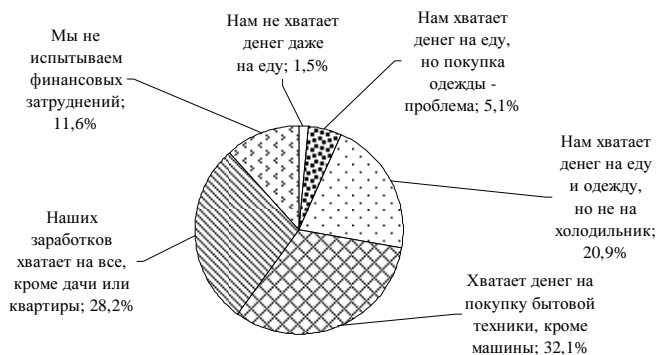


Рис. 1. Распределение респондентов по уровню материальной обеспеченности

Анкетный опрос позволил проверить следующие гипотезы.

- Большинство респондентов положительно относятся к людям, которые занимаются малым предпринимательством (Н1).
- Респонденты оценивают статус малых предпринимателей как высокий – вызывающий уважение, связанный с получением высокого дохода и возможностями для самореализации (Н2).
- Респонденты скорее позитивно оценивают деятельность малых предпринимателей с точки зрения ее полезности для общества (Н3).
- Респонденты считают, что деятельность малых предпринимателей связана с нечестным поведением и несоблюдением законов (Н4).
- Преимущественно, деятельность в сфере малого бизнеса направлена на зарабатывание денег и извлечение прибыли, а не на удовлетворение потребностей потребителя наилучшим образом и/или внедрение инноваций (Н5).
- Главными характеристиками успешного предпринимателя является прибыльность его бизнеса и материальный достаток (Н6).
- Главными факторами успеха для малого предпринимателя являются обширные связи и поддержка со стороны местных органов власти (Н7).

Большинство респондентов (87%) в ходе опроса отметили, что положительно относятся к людям, которые занимаются предпринимательской деятельностью, 12% респондентов заявили, что относятся к предпринимателям нейтрально, и только 1% опрошенных выразили негативное отношение к предприни-

мателям. Таким образом, гипотеза Н1 (*«Большинство респондентов положительно относятся к людям, которые занимаются малым предпринимательством»*) подтвердилась.

При этом в ходе опроса было выявлено, что положительное отношение к малым предпринимателям со стороны молодых людей преобладает, если среди родственников или знакомых респондента есть люди, занимающиеся предпринимательской деятельностью. Среди тех респондентов, которые указали, что предпринимателями являются члены их семей и/или знакомые, положительно относятся к предпринимательству 90%. Среди тех, кто не знаком с предпринимателями, о положительном отношении к предпринимательству заявили только 68%.

Кроме того, отношение к предпринимателям оказалось связано с уровнем благосостояния респондентов. Негативное отношение к предпринимателям в наибольшей степени характерно для наименее обеспеченной части молодежи. В то же время молодые люди из богатых семей имеют более выраженное позитивное отношение к малым предпринимателям. Но при этом важно подчеркнуть, что в каждой из групп по уровню материальной обеспеченности большинство респондентов (от 80 до 91%) выразили положительное отношение к людям, которые занимаются предпринимательством.

Несмотря на позитивное отношение к предпринимательству, среди опрошенной молодежи количество тех, кто уже сейчас занимается предпринимательской деятельностью, невелико – всего 3%. При этом 66% респондентов в ходе опроса заявили, что планируют организовать свой бизнес в будущем, а 54% опрошенных считают, что большинство молодежи в России рассматривает малое предпринимательство в качестве желательного выбора карьеры. В чем же заключается привлекательность малого предпринимательства для молодежи?

Традиционно одним из преимуществ занятия малым бизнесом считается наличие более широких возможностей по самореализации, большей степени свободы по сравнению с работой по найму. Как показали результаты опроса, большинство респондентов (78%) разделяет эту точку зрения. При этом более половины опрошенных студентов (60%) отметили, что занятие малым бизнесом обеспечивает более высокий уровень дохода, чем работа по найму. Результаты опроса позволяют сделать вывод, что в малом предпринимательстве молодежь привлекает не только большая степень свободы, но также ожидания более высокого уровня доходов. Таким образом, гипотеза Н2 (*«Респонденты оценивают статус малых предпринимателей как высокий – вызывающий уважение, связанный с получением высокого дохода и возможностями для самореализации»*) в целом подтвердилась.

По результатам опроса была выявлена зависимость ответов респондентов относительно привлекательности деятельности в сфере малого бизнеса от уровня благосостояния. Респонденты, семья которых имеет более высокий уровень благосостояния, как правило, чаще отмечали, что предпринимательская деятельность дает больше свободы и возможностей для самореализации и обеспечивает более высокий уровень дохода.

Для анализа представлений молодежи о малом бизнесе с точки зрения полезности этого вида деятельности для общества респондентам предлагалось выразить свое согласие или несогласие со следующими утверждениями:

- «Малые предприниматели являются наиболее активной частью общества, они стремятся к изменениям, реализуют новые идеи, ориентированы на качество»;
- «Малых предпринимателей волнует только сиюминутная выгода, они не заботятся о качестве продукции или оказываемых услуг»;
- «Малые предприниматели заботятся только об улучшении собственного благосостояния и не приносят пользу обществу».

В качестве вариантов ответов предлагались следующие: «да», «нет», «затрудняюсь ответить». На основе ответов на эти вопросы была произведена оценка того, насколько в молодежной среде распространены позитивные и негативные представления о деятельности в сфере малого бизнеса с точки зрения общественной пользы. К «позитивной» точке зрения на малый бизнес относились утвердительные ответы респондентов о том, что малый бизнес стремится к изменениям, заботится о качестве продукции и несогласие с тем, что малый бизнес не приносит пользы обществу. Соответственно к «негативной» точке зрения относились противоположные ответы респондентов.

В результате оказалось, что 34% респондентов положительно отзываются о деятельности в сфере малого бизнеса. К группе тех, кто имеет негативные представления о деятельности малых предпринимателей, можно отнести только 3% опрошенных. Таким образом, гипотеза Н3 (*«Респонденты скорее позитивно оценивают деятельность малых предпринимателей с точки зрения ее полезности для общества»*) подтвердилась. При этом результаты опроса показали, что позитивная оценка малого предпринимательства с позиции общественной полезности слабо связана с возрастом (курсом обучения) респондентов, т.е. по мере взросления отношение студентов к малому бизнесу не становится более критическим.

Характеризуя российских предпринимателей, работающих в сфере малого бизнеса, респонденты наиболее часто упоминали такие стороны их личности,

как «лидерские качества, активность» (56% опрошенных), «умение договариваться, вести переговоры» (42%), «смекалка, изобретательность» (38%), «трудолюбие, целеустремленность» (35%). Негативные качества («умение дать взятку», «нечестность, способность действовать в обход закона») упоминались сравнительно реже, но все равно набрали достаточно большое число голосов (28,7 и 15,8% соответственно). При этом только 5,1% респондентов выделили в качестве личных качеств честность, порядочность и законопослушность российских предпринимателей (табл. 1).

Такое распределение ответов позволяет сделать вывод о том, что гипотеза Н4 (*Респонденты считают, что деятельность малых предпринимателей связана с нечестным поведением и несоблюдением законов*) частично подтвердилась. Молодежь в значительной степени склонна считать российских предпринимателей, работающих в сфере малого бизнеса, активной частью общества, людьми, обладающими лидерскими качествами и развитыми коммуникативными навыками, и все это не исключает умения давать взятки и действовать в обход закона.

Таблица 1. Распределение ответов респондентов на вопрос «По вашему мнению, какими качествами обладает российский предприниматель, работающий в сфере малого бизнеса?» (выбор из списка не более трех вариантов ответа)

Варианты ответа	Число респондентов, %
Лидерские качества, активность	56,1
Умение договариваться, вести переговоры	42,0
Смекалка, изобретательность	37,8
Трудолюбие, целеустремленность	35,2
Склонность к риску, авантюризм	29,5
Умение установить связи с «нужными людьми», дать взятку	28,7
Образованность, профессионализм	23,9
Расчетливость, экономность	23,6
Нечестность, способность действовать в обход закона	15,8
Честность, порядочность, законопослушность	5,1
Другое	0,7

Большинство респондентов (84%) считают, что конечной целью деятельности предпринимателя является зарабатывание денег, извлечение прибыли. К важным функциям малого предпринимателя респонденты относят также управление компанией (56% опрошенных). В то же время внедрение инноваций в ответах респондентов стоит только на четвертом месте (табл. 2).

Таблица 2. Распределение ответов респондентов на вопрос «В вашем понимании, чем занимается малый предприниматель, на что направлена его деятельность?» (выбор из списка не более трех вариантов ответа)

Варианты ответа	Число респондентов, %
Зарабатывание денег, извлечение прибыли	84,3
Управление компанией, организация какой-либо деятельности	56,2
Удовлетворение потребностей потребителя наилучшим образом	31,3
Внедрение инноваций, реализация оригинальных идей	29,7
Перепродажа товара по более высокой цене	29,4
Изготовление, выпуск конкретной продукции	26,6
Другое	2,4

Таким образом, гипотеза Н5 (*«Преимущественно, деятельность в сфере малого бизнеса направлена на зарабатывание денег и извлечение прибыли, а не на удовлетворение потребностей потребителя наилучшим образом и/или внедрение инноваций»*) в целом подтвердилась.

Образ успешного предпринимателя в представлении студенческой молодежи связан, прежде всего, с достижением высокого уровня профессионализма (68% респондентов). Богатство, материальное благополучие и воплощение своей мечты также являются важными признаками успешного предпринимателя, однако доля таких ответов заметно ниже (около 40%) (табл. 3). Таким образом, гипотеза Н6 (*«Главными характеристиками успешного предпринимателя является прибыльность его бизнеса и материальный достаток»*) не подтвердилась.

Согласно данным опроса, идеал предпринимателя для российских студентов – это человек, который является специалистом в своей области, знает свое дело, выполняет свою работу лучше всех. Возможно, студенты рассматривают малый бизнес как сферу приложения своих навыков и умений, формирующихся в период обучения в вузе.

Таблица 3.

Распределение ответов респондентов на вопрос об образе успешного предпринимателя («Представьте себе успешного предпринимателя, занятого в сфере малого бизнеса. Этот человек – ...») (выбор из списка не более трех вариантов ответа)

Варианты ответа	Число респондентов, %
Профессионал в своей сфере	68,1
Много лет ведет свой прибыльный бизнес	44,0
Богатый, материально обеспеченный	40,5
Воплотил в жизнь свою мечту	39,1
Смог обойти всех своих конкурентов	37,8
Думает не только о себе, но и помогает другим	18,2
Другое	4,9

Наиболее часто в ходе опроса студенты отмечали, что самым важным фактором успеха для малого предпринимателя является «предпринимательская хватка, лидерские качества» (76,2% респондентов). В целом, среди респондентов преобладает точка зрения, что успех малого предпринимателя зависит, прежде всего, от внутренних качеств человека. При этом, по мнению молодежи, такие «внешние» факторы успеха, как наличие обширных связей и поддержка со стороны властей, являются менее значимыми для достижения успеха (32 и 15% соответственно) (табл. 4). Таким образом, гипотеза Н7 («Главными факторами успеха для малого предпринимателя являются обширные связи и поддержка со стороны местных органов власти») не подтвердилась.

Итак, студенческая молодежь, в целом, положительно относится к предпринимательству и признает привлекательность деятельности в этой сфере с точки зрения возможностей для самореализации и уровня доходов, однако молодые люди не спешат создавать свой бизнес. Образ малого предпринимателя в глазах молодежи – это, прежде всего, профессионал, который стремится к извлечению прибыли, но при этом приносит пользу обществу. Деятельность такого предпринимателя несвободна от взяточничества и действий в обход закона. Самые важные факторы успеха для малого предпринимателя связаны с его внутренними характеристиками, такими как лидерские качества, предпринимательская хватка, тогда как внешним факторам (связи, поддержка местных властей) отводится второстепенная роль.

Таблица 4. Распределение ответов респондентов на вопрос «Что необходимо малому предпринимателю для достижения успеха в бизнесе?» (выбор из списка не более трех вариантов ответа)

Варианты ответа	Число респондентов, %
Обладать предпринимательской хваткой, лидерскими качествами	76,2
Много работать, быть целеустремленным	45,7
Иметь стартовый капитал	42,7
Иметь оригинальную идею	32,9
Иметь обширные связи	32,0
Быть удачливым, везучим	19,7
Иметь хорошее образование	16,3
Иметь поддержку со стороны властей и организаций, содействующих развитию малого бизнеса	15,0
Иметь большой профессиональный опыт	11,2
Другое	0,8

ПРЕУСПЕВАЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АКТОРЫ КАК МОДЕРНИЗАЦИОННАЯ ОБЩНОСТЬ

В неугасающих дискуссиях о модернизации России все чаще поднимается вопрос о потенциальных субъектах и социальных механизмах этого процесса. Таких субъектов (потенциальных и реальных) можно обнаружить в разных социальных группах, в том числе и в российском деловом сообществе. Как свидетельствуют эмпирические исследования, за прошедшее десятилетие весьма заметная часть относительно молодых, образованных и преуспевших предпринимателей и менеджеров оформилась в одну из авангардных социальных общностей. Но можно ли отнести их к модернизационным слоям, т.е. к слоям, для которых модернизация есть «не фиктивная кампания, спущенная сверху, а вопрос выживания, самооформления в собственной стране» [Ходорковский, 2009]? Как соотносится личный деловой успех этой части делового сообщества в современной институциональной среде с ее вкладом в продвижение последней к более цивилизованным стандартам? Что способствует, а что препятствует кристаллизации преуспевающих экономических акторов как модернизационной общности?

Общий замысел исследования – на основе выявления особенностей качественного состава (профессионально-деловых, социоструктурных, ценностно-деятельностных), а также моделей поведения (инновационных – традиционных, правовых – противоправных, индивидуальных – коллективных и пр.) преуспевающих экономических акторов попытаться понять, представляют ли они сегодня модернизационную общность или нет, каковы факторы и ограничения на пути реализации их модернизационного потенциала. На фоне усиления модернизационных сигналов «сверху» особое внимание необходимо уделить динамическому аспекту проблемы: характеру реальных институциональных сдвигов в деловой среде, влияющих на возможности реализации модернизационного потенциала преуспевающих предпринимателей и менеджеров. Поиск локомотивов модернизации среди одной из самых образованных и продвинутых групп делового сообщества тем более важен, что именно ее представители могут выступать весьма авторитетными экспертами по состоянию и тенденциям

изменения современной институциональной среды бизнеса, а также способствующим и препятствующим модернизации факторам и акторам.

Описание подхода и информационной базы

Для осмысления глубины и характера кристаллизации преуспевающих экономических акторов как модернизационной общности, факторов и барьеров на этом пути наиболее продуктивным представляется *деятельностно-структурный подход*, базирующийся на синтезе макро- и микроуровней социальной реальности [Заславская, 2004 (1983, 1995); Штомпка 1996 (1991); Archer, 1988; Mouzelis, 1991]. Рассматривая их в тесной взаимосвязи друг с другом, он в то же время признает за каждым уровнем (субъектами и структурами) определенную степень автономности. Каждый уровень анализируется в двух ипостасях – в потенциальной возможности и в действительности, а вектору изменений придается вероятностный характер. Важным достоинством российской версии этого подхода является введение в рассмотрение не однородных субъектов, а субъектов, различающихся объемом и структурой имеющихся ресурсов (политических, административных, экономических, силовых, социальных, профессиональных и др.).

Реализация этого подхода в нашем случае означает, что модернизация не может быть проведена как чисто экономический проект – без модернизации общества (свойство системности). Нельзя осуществить ее и только сверху: она нуждается в продвижении снизу. А потому важно осмысливать в модернизационном ключе динамику отношений «бизнес – власть», «бизнес – бизнес» и «бизнес – общество» (свойство многосубъектности). Две ипостаси понимания процесса (проблемы) – в потенциальной возможности и в действительности – предполагают выявление разрыва между предпочтениями и готовностью экономических акторов к модернизационной деятельности, с одной стороны, и доминирующими реальными практиками (добровольными или вынужденными), с другой. Учет же, наряду со взаимосвязью, определенной автономности разных уровней социальной реальности (макро-, мезо- и микро-) означает, в частности, то, что экономические акторы в течение более или менее долгого времени могут оставаться индифферентными даже к самым позитивным импульсам «сверху». В свою очередь, их спонтанная модернизационная активность (особенно если они разобщены) также может не сразу стать заметной для макроакторов. В то же время воздействие на макроуровень может быть и результатом непреднамеренных действий очень многих микро- и мезоакторов, в

одинокую преследующих свои прагматичные цели в современной бизнес-среде (так называемый кумулятивный эффект).

Информационная база исследования. Высококатегорные и преуспевающие экономические субъекты, в принципе, мало доступны для широкомасштабных эмпирических исследований. Уникальную возможность изучения этой группы дают опросы слушателей программ МВА – в нашем случае в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ. На текущий момент проведены четыре волны исследований (с периодичностью один раз в два года): 2004 г. – 1016 человек, 2006 г. – 1445, 2008 г. (октябрь–декабрь) – 1279, 2010 г. (октябрь–декабрь) – 1104 человек¹.

Обозначим ряд признаков, одновременное наличие которых дает основания искать потенциальных субъектов модернизации и в данной общности, именуемой новым поколением деловых людей России. В самом деле, их отличает относительная молодость на фоне весьма солидного стажа работы в бизнесе (средний возраст респондентов – 34,4 года, 61% – не старше 35 лет, 83% – не старше 40 лет; средний стаж работы в бизнесе – 9,8 лет); весьма высокий уровень бизнес-образования и установка на его систематическое наращивание, рассматриваемое как источник дальнейшего делового успеха (у всех МВА, 69% в последние 5 лет повышали квалификацию, в том числе 21% за рубежом). Примечательно и то, что, несмотря на относительную молодость, эту общность отличает относительно высокий профессионально-должностной и социально-экономический статусы, весьма высокая самооценка и удовлетворенность достигнутыми статусными позициями.

Так, 50% респондентов² – генеральные директора, директора, их заместители, руководители филиалов, прочие топ-менеджеры, 39% – руководители подразделений, функциональные менеджеры. По совокупности признаков основная часть наших респондентов относится либо к весьма малочисленному ядру среднего класса (5 из 20%, по данным НИСП), либо выше него. Не случайно более половины респондентов (55%) отнесли себя к среднему слою, а 39% – к социальным слоям выше среднего. Благодаря своей деловой активности эти хозяйствующие субъекты достигли такого статусного положения и уровня реализации способностей, который их вполне удовлетворяет. Большинству (68–77%) удается весьма успешно конвертировать свой человеческий потенциал в другие значимые ресурсы (статусно-должностные, доходные).

¹ В разные годы доля опрошенных составляла от 53 до 61% общего числа слушателей 2–4 семестров обучения.

² Данные 2010 г. (в предыдущих волнах – 60%).

В целом абсолютное большинство (78%) оценивает свою деловую активность в последние годы как очень успешную или успешную (против 19% – как недостаточно успешную). Оценки нынешнего экономического положения компаний, которыми руководят наши респонденты, также весьма высоки: 58% оценили его как отличное или хорошее, 33% – как удовлетворительное и лишь 3% – как плохое.

Основные результаты

Результаты исследований разных волн свидетельствуют о том, что в рамках своих социальных позиций эта общность экономических акторов уже давно участвует в спонтанной модернизации «снизу», содействуя продвижению экономики и общества к более конкурентоспособным. В крайне проблемной российской институциональной среде они демонстрируют весьма высокий инновационно-деятельностный потенциал. Так, в последние 2–3 года основной части респондентов (60%) удалось осуществить те или иные инновации (одну или несколько): разработку (участие в разработке) и внедрение передовых технологий (28%), освоение (участие в освоении) новых видов продукции и услуг (26%), успешные организационные новации (22%), создание собственного успешного бизнеса, компании с нуля (10%). Кроме того, многим (56%), несмотря на кризис, удалось осуществить те или иные рыночные продвижения (одно или несколько): существенное увеличение объема продаж и доходов компании (26%), выход на новые рынки, открытие новых филиалов и представительств (19%), повышение качества, рост конкурентоспособности продукции (26%), легализацию части теневых операций, освоение норм цивилизованного бизнеса (6,5%). В целом основная часть респондентов (82%) имела те или иные инновационно-рыночные достижения.

Это дает основание полагать, что именно данная общность относительно молодых, образованных, амбициозных и преуспевающих экономических акторов скорее (активнее) других способна стать проводником инновационного бизнеса, рассматриваться в числе групп-локомотивов модернизации в России. Непрерывно наращивая свой профессионально-деловой потенциал, они добились и продолжают добиваться личного делового успеха, способствуют преуспеванию своих компаний, одновременно укрепляя рыночные основания российской экономики. Относительно высокие статусные позиции этих экономических акторов сочетаются с их весьма высоким инновационно-деятельностным потенциалом.

Однако, наращивая индивидуальный профессионально-деловой потенциал, представители этой общности пытаются быть более эффективными пре-

имущественно в рамках своих социальных позиций, не выходя за их границы для открытого отстаивания своих интересов на макроуровне посредством разного рода объединений, союзов, ассоциаций. Из-за слабости коллективных действий, воспроизводства «островного сознания» (термин Г.Г. Дилигенского), их подталкивание модернизации «снизу» носит преимущественно спонтанный характер и представляет собой кумулятивный эффект индивидуальных адаптационных стратегий, связанный с постепенным взрослением российского бизнеса, его профессионализацией, укреплением неформальных деловых сетей и связей, взаимопомощи между «своими», постепенной интернализацией бизнеса, ростом роли деловой репутации и конкуренции в ряде сегментов рынка (табл. 1). Примечательно, что современной деловой среде по сравнению с 2008 г. приписывается более высокий уровень взаимопомощи постоянных партнеров, более высокая роль неформальных сетей и связей, а также строгости соблюдения деловых обязательств, этики и др.

Таблица 1. Оценка экономическими акторами степени развития деловой среды (отношений «бизнес – бизнес»)³, %

Характеристики бизнес-среды	Баллы*, 2010 г.			Баллы, 2008 г.
	1–2	3	4–5	4–5
Роль деловой репутации	5	21	74	72
Роль неформальных деловых сетей, связей	5	22	73	66
Строгость соблюдения деловых обязательств, этики	15	31	54	41
Взаимопомощь постоянных партнеров	18	44	38	29
Уровень профессионализма бизнес-сообщества	18	48	34	42
Уровень взаимного доверия бизнесменов	20	47	33	26
Строгость соблюдения законов и правовых норм	26	43	31	33
Добровольность участия бизнеса в спонсорской и благотворительной деятельности	52	35	13	X
Помощь предпринимательских союзов, ассоциаций	63	25	12	14

* 1 – нулевая, 2 – низкая, 3 – средняя, 4 – высокая, 5 – очень высокая.

Конечно, вряд ли кто возьмется оспаривать тот факт, что внутри делового сообщества, в том числе и весьма «продвинутого», имеется много «слабых звень-

³ Вопрос звучал так: «Оцените, пожалуйста, по 5-балльной шкале степень развития окружающей вас деловой среды по следующим направлениям...». В таблице ответы упорядочены. Опрос 2010 г.

ев». Это и невысокая строгость соблюдения правовых и этических норм, и ограниченная степень взаимного доверия, и крайне низкая отдача от разного рода формальных деловых объединений, союзов. Не случайно около половины респондентов (49%) в последние два-три года попадали в конфликтное поле, сталкиваясь с недобросовестным поведением со стороны партнеров, поставщиков, клиентов (45%) или/и насилием (угрозами насилия) со стороны конкурентов (6%). Тем не менее чуть больше было тех, кто извлек преимущества из солидаристических взаимодействий внутри делового сообщества (54%)⁴. Так, весьма многочисленная часть респондентов (37%) в трудных ситуациях получали деловую и финансовую помощь со стороны партнеров. Постепенно развивается виртуальная сетевая взаимопомощь деловых людей. В последние 2–3 года в нее включались 22% (2008 г. – 17%) занятых в бизнесе. Так, 16% респондентов получали полезные деловые советы от незнакомых лиц через Интернет, а 12% сами делились опытом с незнакомыми бизнесменами и менеджерами тем же способом (в том числе 6% делали и то, и другое). Можно предположить, что виртуальные сетевые взаимодействия и далее будут нарастать и дополнять ресурсы неформальных деловых сетей, основанных на персонифицированных связях. Во всяком случае, уже сегодня «виртуальные солидарности» оставили далеко позади формальные объединения в реальном пространстве.

Отношения с властью более проблематичны. Несмотря на объявленный курс на модернизацию, респонденты фиксируют продолжающееся ухудшение институционального фона для деловой активности, включая инновационную. В 2010 г. впервые за годы мониторинга среди позиций, характеризующих сдвиги в отношениях власти с бизнесом, не оказалось таких, по которым положительные оценки преобладали над отрицательными; улучшения фиксировались реже, а градус ухудшений хотя и снизился, но они повсеместно доминировали. Власть устойчиво тянет бизнес к нецивилизованным формам взаимодействий, препятствует реализации инновационно-деятельностного потенциала преуспевающих экономических акторов (табл. 2). В самом деле, о какой модернизации можно говорить в условиях нестабильности, непрозрачности и нечеткости правил игры власти с бизнесом, усугубляющихся к тому же невозможностью бизнеса влиять на эти правила?! (Между тем острота всех этих проблем в 2010 г. оказалась на 10–11 п.п. выше, чем в 2008 г.).

Острота проблем в отношениях «власть – бизнес», разумеется, различается в зависимости от масштабов бизнеса (табл. 2). Но повсеместно она весьма высока; мало кому удастся избежать этих проблем, что свидетельствует о по-

⁴ Весьма многочисленная группа (27%) сталкивалась как с конфликтными (недобросовестными), так и с солидаристическими действиями со стороны других экономических акторов.

тенциальном совпадении интересов у представителей данной модернизационной общности.

Таблица 2. Оценка остроты отдельных проблем в отношении бизнеса с властью в сфере деятельности респондентов, % оценивших остроту проблемы как «высокую» или «очень высокую»

Проблемы	Всего	Масштабы бизнеса			
		малый	средний	крупный	транснац.
Коррупционность чиновников	59	62	65	52	48
Нестабильность правил игры	52	59	57	46	38,5
Непрозрачность, нечеткость правил игры	49	53	55	42	39
Невозможность противостоять произволу чиновников	47	59	49	39	42
Несправедливость системы налогов на бизнес	45	58	51	31	33
Слабость поддержки бизнеса региональными и местными властями	43	45	47	39	36
Недостаточность влияния бизнеса на принимаемые законы	42	37	44	45	32
Несправедливость отношений власти с бизнесом	38	34	46	31	28
Незащищенность частной собственности	37	50	40	30	22
Высокая экономическая преступность	27	37	29	23	19
Слабость защиты бизнеса правоохранительными органами	38	44	42	32	24
Сложные условия выхода бизнеса «из тени»	34	37	42	24	17,5

Судя по динамике оценок характера отношений властей с бизнесом (табл. 3), спонтанное подталкивание преуспевающими экономическими акторами модернизации «снизу» осуществляется вопреки механизмам торможения со стороны властей разных уровней, а не благодаря «способствующей политике» с их стороны.

В условиях сохранения весьма неблагоприятной (в том числе и в правовом отношении) институциональной среды нет оснований культивировать лишь оптимистичные ожидания относительно преуспевающих деловых людей как мо-

дернизационной общности. Функционирование в столь проблемных условиях не может не отражаться на их модернизационном потенциале, какими бы продвинутыми они ни были. Стоит, в частности, обратить внимание на такие качества этих экономических акторов, как специфическое понимание деловой репутации (строгое выполнение деловых обязательств как необходимый атрибут репутации часто не подкрепляется соблюдением моральных принципов, норм деловой этики, а также неукоснительным следованием закону), особенности правового сознания и поведения, а также крайне низкий уровень институционального доверия (к власти, милиции, судебной системе) [Шабанова, 2011]. Так, на фоне крайне слабого доверия к милиции (70% дали оценку 1–2 балла по 5-балльной шкале) весьма невысок уровень доверия и к Правительству РФ, причем по сравнению с 2008 г. он резко снизился (45% – 1–2 балла против 29% в 2008 г.), что не может не сдерживать модернизационную активность бизнеса.

Таблица 3. Оценка характера изменений правил игры властей с бизнесом за последние 2–3 года, % от занятых в бизнесе

Правила игры	Разность между ответами «лучше» и «хуже»			
	2004 г.	2006 г.	2008 г.	2010 г.
Условия выхода бизнеса из тени	+5	+14	+15	-7
Система налогов на бизнес	+38	0	-3	-18
Преодоление экономической преступности	X	+1	-3	-6
Прозрачность, четкость и ясность правил игры	-15	0	-10	-17
Стабильность правил игры	-28	-11	-13	-15
Справедливость отношений власти с бизнесом	-30	-19	-20	-14
Защита бизнеса правоохранительными органами	-32	-12	-24	-14
Защищенность частной собственности от огосударствления, национализации	X	-13	-26	-13
Возможность избежать произвола чиновников	X	-16	-32	-20
Преодоление коррумпированности гос. аппарата	X	-22	-39	-23

Курс на модернизацию вселяет в эту общность новые надежды, но и порождает риски разочарований, способные активизировать весьма радикальные миграционные предпочтения ее представителей, причем в первую очередь тех, кто занят в секторе высоких технологий (табл. 4).

Таблица 4.

Миграционные предпочтения экономических акторов, %

	Все занятые в бизнесе		В том числе сектор высоких технологий (независимо от отрасли)		Реальный сектор	
	жить	работать	жить	работать	жить	работать
Где предпочли бы жить и работать, если могли бы выбирать:						
в России	39	41	32	39	44	44
за рубежом	23	17	33	23	19	15
и там, и там	28	32	32	31	28	31
затрудняюсь ответить	9	10	3	6	9	10

В целом уже сегодня преуспевающие экономические акторы могут рассматриваться как весьма интегрированная модернизационная социальная общность. У них во многом схожие представления о необходимости, возможности и наиболее важных направлениях модернизации как экономики, так и общества. Так, только 15% вообще не верят в возможность модернизации российской экономики в ближайшей перспективе, и только 7% полагают, что модернизация экономики мало зависит от состояния общества. Имеется единодушие и во взглядах на движущие силы процесса: только 4% не видят таких сил, 14% назвали одну силу, большинство же (68%) – 2–3, а 18% – 4–5 сил. Причем, наряду с прогрессивными представителями власти, заботящимися о будущем России (56%), важное место отводится и представителям бизнеса, связывающим свое будущее с Россией (56%), компетентным специалистам разного профиля с высоким творческим потенциалом (43%), владельцам и менеджерам частных компаний, добившихся успеха в инновационной сфере (41%) и пр.

Возможность и успешность модернизации зависит от усилий акторов всех типов, включая власти разных уровней, которые сегодня благодаря своим политическим, административным и силовым ресурсам возводят значительные барьеры на этом пути, прежде всего, удерживая бизнес в неправовом поле и высокой зоне неопределенности, препятствующим выстраиванию эффективных модернизационных стратегий. Без совершенствования институциональных условий ведения бизнеса нет оснований рассчитывать на серьезное увеличение модернизационных слоев и отдачи от их человеческого потенциала, а значит, и на успешность модернизационного проекта как такового.

Литература

Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М., 2004.

Ходорковский М. «Поколение М» // Ведомости. 2009. 21 октября.

Шабанова М.А. Деловая репутация в проблемной социально-правовой среде // Общественные науки и современность. 2011. № 1. С. 25–41.

Штомпка П. Социология социальных изменений. М., 1996.

Archer M. S. Culture and Agency. Cambridge, 1988.

Mouzelis N.P. Back to Sociological Theory: The Constructions of Social Order. N.Y., 1991.

МОДЕРНИЗАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ (СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)¹

В современной России процесс модернизации осмысливается преимущественно сквозь призму экономического интереса – посредством достижения конкурентоспособности на международных рынках [Бессонов, 2009; Иноземцев, 2009; Кузнецов, 2002; Ясин, 2003 и др.]. Идеино такая трактовка лежит в русле развиваемого с конца 1980-х годов понимания модернизации как множественного пути развития стран [Eisenstadt, 1994; Тихонова и др., 2007], соизмеряющих свое положение с лидерами индустриального развития. К концу XX в. стало понятно, что шансы страны на успех модернизационных преобразований зависят не столько от импорта институтов, сколько от качества сложившейся в обществе системы отношений, а также наличия разнообразных ресурсов (определяемых далеко за пределами привычного деления «земля – труд – капитал»), обуславливающих долгосрочное развитие в условиях глобальной конкуренции, и ряда других факторов, в частности – наличия развитого человеческого капитала², который позволяет справляться со сложными заданиями, особенно в условиях автоматизированных и компьютеризированных производств.

Исходя из этой логики, в целях оценки модернизационного потенциала российской рабочей силы в представляемом исследовании к числу факторов,

¹ Данная статья представляет собой более концентрированное изложение положений, рассмотренных в раннем и расширенном варианте публикации автора [Аникин, 2010б].

² Этой составляющей модернизации уделял особое внимание еще С. Хантингтон, полагая, что последняя включает «...растущий уровень грамотности, образованности... а также более сложные и многосторонние профессиональные структуры» [Хантингтон, 2003, с. 94]. Из числа последних работ, в которых дается анализ качества человеческого капитала российского работника, наибольшего внимания заслуживает исследование Р.И. Капелюшника и А.Л. Лукьяновой, выполненное на базе РМЭЗ – Российского мониторинга экономического положения и здоровья [Капелюшников, Лукьянова, 2010].

раскрывающих качество трудовых ресурсов, отнесены следующие характеристики российских работников:

- уровень образования и применяемые в работе навыки (умения работы на компьютере и знания иностранных языков);
- наличие особой технологической культуры (в том числе привычки к трудовой и производственной дисциплине), необходимой как для успешной работы на сложных высокоточных производствах, так и для создания рациональных конкурентоспособных систем управления³;
- готовность работать в рамках определенных стилей руководства, стимулирующих постоянное развитие, эффективный рост и внутреннюю самоорганизацию;
- отношение работающих россиян к различным формам девиантного поведения, в том числе в сфере производственной деятельности;
- субъективные факторы: оценка российскими работниками того, какие возможности, по их мнению, должно обеспечивать идеальное место работы, а также того, что россиянам нравится и не нравится в их работе и чем для них является их работа⁴.

В рамках данной статьи мы ограничимся лишь некоторыми из обозначенных выше пунктов.

Эмпирической основой исследования выступил репрезентативный опрос Института социологии РАН, который был проведен в марте–апреле 2010 г. и охватил 1750 респондентов в возрасте от 18 лет и старше, жителей всех типов поселений и территориально-экономических районов Российской Федерации, представляющих основные социально-профессиональные группы населения⁵.

Данное уточнение характера выборки проведенного исследования не случайно. Преимущественный ракурс анализа в данной работе – это профессиональные статусы. Анализ связей обозначенных выше социологических характеристик работников с занимаемыми ими профессиональными статусами позволяет дать оценку качеству рабочей силы в разрезе квалификационной структуры и соответствующего ей⁶ характера и содержания труда.

³ Данная проблема не получила пока широкого освещения в современном российском дискурсе «о модернизации». Теоретическая сторона вопроса получила наибольшую проработку в исследованиях отечественных социологов, напрямую не связанных с вопросом экономической модернизации [Магура, Магун, 2000; Магун, 2000 и др.].

⁴ Широко известно, что установки при выборе работы важны для понимания поведения наемных работников на работе и социальных отношений, которые сложились на рабочем месте, и даже для оценки долгосрочных тенденций в развитии социальных отношений и ценностей [Rose, 1994].

⁵ С более подробной информацией о выборке и результатах опроса можно ознакомиться на сайте: (http://www.isras.ru/analytical_report_modernization.html).

⁶ Вопрос соответствия квалификации труда характеру и содержанию выполняемой работы не в каждой профессиональной схеме разрешается однозначно. В данном исследовании ис-

Стоит отметить, что разделение российских работников как по характеру, так и по содержанию труда особенно заметно, когда речь идет о хозяйственной этике работающей части россиян (в зависимости от их профессионального статуса), которые достаточно лояльно относятся к различным формам девиантного поведения, в том числе в сфере экономических отношений (см. табл. 1).

Таблица 1. Отношение россиян к различным формам девиантного поведения, % от работающих

Приходилось ли респондентам:	Был опыт	Сам этого не делал, но других за это не осуждаю	Нет, я противник этого	Отказ от ответа
<i>Сознательно обманывать кого-то для достижения своих целей</i>	34	16	46	4
Предпринимателям и самозанятым	47	11	39	3
Руководителям высшего звена	31	12	54	3
Специалистам	27	15	55	3
Рядовым работникам сферы торговли и бытовых услуг	43	16	37	4
Рабочим, 3–4 разряда	34	21	40	5
Рабочим, 1–2 разряда	36	17	40	7
<i>Употреблять наркотики</i>	2	5	89	4
Предпринимателям и самозанятым	0	3	94	3
Руководителям высшего звена	4	0	96	0
Специалистам	0	3	95	3
Рядовым работникам сферы торговли и бытовых услуг	2	6	86	5
Рабочим, 3–4 разряда	3	7	84	6
Рабочим, 1–2 разряда и без разряда	6	11	77	6
<i>Давать взятки</i>	22	18	56	4
Предпринимателям и самозанятым	42	11	44	3
Руководителям высшего звена	42	4	54	
Специалистам	20	15	62	3

пользуется логика сбора данных о социально-профессиональном статусе респондента, близкая к теоретическим основаниям Международного классификатора занятий (ISCO-88). Подробнее о считаемой на основе ISCO-88 профессиональной структуре России см.: [Аникин, 2009].

Окончание табл. 1.

Приходилось ли респондентам:	Был опыт	Сам этого не делал, но других за это не осуждаю	Нет, я противник этого	Отказ от ответа
Рядовым работникам сферы торговли и бытовых услуг	28	17	48	8
Рабочим, 3–4 разряда	21	25	50	4
Рабочим, 1–2 разряда и без разряда	15	24	58	3
<i>Уклоняться от уплаты налогов</i>	6	20	70	4
Предпринимателям и самозанятым	25	11	56	8
Руководителям высшего звена	12	15	69	4
Специалистам	4	19	75	3
Рядовым работникам сферы торговли и бытовых услуг	9	22	65	4
Рабочим, 3–4 разряда	7	25	65	3
Рабочим, 1–2 разряда и без разряда	4	24	66	6
<i>Нарушать достигнутые договоренности</i>	12	12	59	17
Предпринимателям и самозанятым	11	8	61	19
Руководителям высшего звена	12	0	65	23
Специалистам	11	10	61	18
Рядовым работникам сферы торговли и бытовых услуг	18	11	55	16
Рабочим, 3–4 разряда	14	15	57	14
Рабочим, 1–2 разряда и без разряда	16	20	51	14

Примечания. Здесь и далее жирным шрифтом выделены показатели, которые значимо отличаются от показателей, характерных для работающего населения в целом (уровень значимости $p \leq 0,05$, применялся тест Хи-квадрат).

На момент опроса не работало 23% респондентов, вошедших в выборку.

На первый взгляд, судя по данным табл. 1, проблема состоит прежде всего в низкой технологической культуре российских рабочих и фактически процессов люмпенизации, которые имеют место в среде рабочих, особенно – рабочих низкой квалификации. Так, россияне, которые бы не стали осуждать деловую необязательность, чаще всего оказываются именно рабочими низкой квалификации. Среди них относительно чаще можно встретить и людей, которые имеют опыт употребления наркотиков, причем негативные тенденции в этой об-

ласти в последние годы нарастают. Фактически *перед страной стоит угроза появления в массовом масштабе в среде рабочих определенного типа личности, которая не просто будет не способна обеспечить на своем рабочем месте процессы модернизации, но и превратится в угрозу для создания благоприятной для человеческого потенциала населения в целом среды проживания в районах концентрации представителей этого типа личности (промышленные центры, села и малые города).*

В то же время *специалисты являются оплотом возможности создания такой модели общественных отношений, в которой современная конкурентоспособная экономика могла бы сложиться и успешно развиваться.* Они являются единственной профессиональной группой, представители которой в подавляющем большинстве категорические противники уклонения от уплаты налогов (75%) и коррупции (62%). В то же время предприниматели и руководители, которые, по идее, должны составлять традиционную основу среднего класса, выступая гарантом стабильного развития экономики, являются сегодня самыми активными участниками практик измождения и ухода от налогов, что, являясь в некоторой степени следствием социокультурной нормы, складывающейся в России веками [Голосенко, 1999], сегодня отражает превращение этих практик в российской экономике в норму для всех хозяйствующих субъектов. Недалеко от предпринимателей отстают и руководители всех уровней, 30% которых, даже по их собственному признанию, вовлечены в коррупционные практики. Более того, изменение данной ситуации едва ли видится возможным в ближайшее время, особенно учитывая, что молодежь, связывающая свою профессиональную деятельность с гражданской службой, лояльно относится к работе, предполагающей различные формы правовой и моральной девиации [Фурсов, 2010].

Во многом из жизненного опыта различных профессиональных групп вытекает и оценка ими приоритетов развития страны. В этой связи надо отметить, что сейчас есть три главные группы, которые по-разному видят картину того, какая идея должна стать ключевой для модернизации России. Это 1) *специалисты*, выступающие за формирование эффективной инновационной системы; 2) *предприниматели* и самозанятые, видящие краеугольным камнем модернизации расширение возможностей для свободного предпринимательства и развития конкуренции; 3) *рядовые работники торговли и сферы бытовых услуг*, для которых особенно ценна идея социальной справедливости. Стоит отметить, что рабочие не отличаются от средних показателей по работающему населению особой склонностью к той или иной идее, ключевой для модернизации.

Что касается образования, то по этому критерию в российской экономике можно выделить четыре основные точки профессиональной структуры рабочей силы – 1) *управленцы*, 2) *специалисты*, 3) так называемый «*конторский пролетариат*» и рядовые работники торговли и сферы услуг, 4) *рабочие*. В настоящее время подавляющее большинство управленцев, особенно руководителей высшего звена (85%) и специалистов (91%), обладают хорошими формальными показателями человеческого капитала (имеют законченное высшее образование, см. рис. 1).

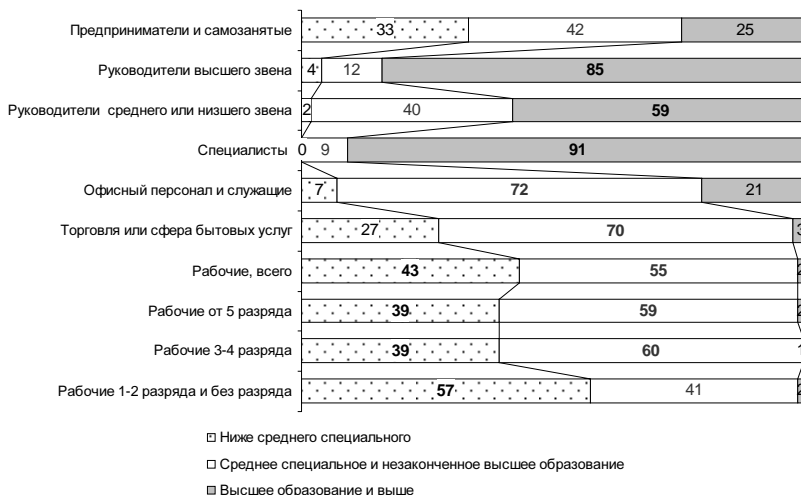


Рис. 1. Специфика образования основных социально-профессиональных групп, % от работающих

Значительную роль играет отраслевой и поселенческий фактор, а также возраст и пол – большая часть руководителей со средним специальным образованием занята в лесном и сельском хозяйстве, что делает картину человеческого капитала на селе и в малых городах очень мрачной, особенно если учитывать, что первичный сектор экономики, в котором занято, согласно данным Федеральной службы государственной статистики РФ, около 11% россиян, существенная часть которых мужчины, вообще объединяет в основном людей со средним общим образованием и ниже.

Более полно квалификационные характеристики российской рабочей силы позволяют представить себе данные о тех навыках, которые приходится использовать работающим россиянам во время их производственной деятельности

сти, например, навык работы на компьютере. Учитывая, что информационные технологии являются сегодня основой мирового экономического развития, данные, представленные на рис. 2–4, позволяют говорить как минимум о потенциальной неспособности к полноценному участию российских работников в международном разделении труда. Так, видно, что работа большей части россиян (58%) не предполагает использования навыков работы на компьютере, не говоря уж о навыках работы с применением иностранного языка или совместном использовании этих компетенций.



Рис. 2. Навыки, которые россияне используют в своей работе, % от работающих

В полной мере относится это и к руководителям, среди которых значительная часть (см. рис. 3) не использует информационных технологий. Однако это связано не со спецификой их работы, а с низким качеством человеческого капитала многих российских «начальников». Так, 58% руководителей всех уровней, чья работа не предполагает использование компьютера, имеют образовательный уровень ниже среднего специального, а 68% никак не повышали свою квалификацию в течение последних трех лет.

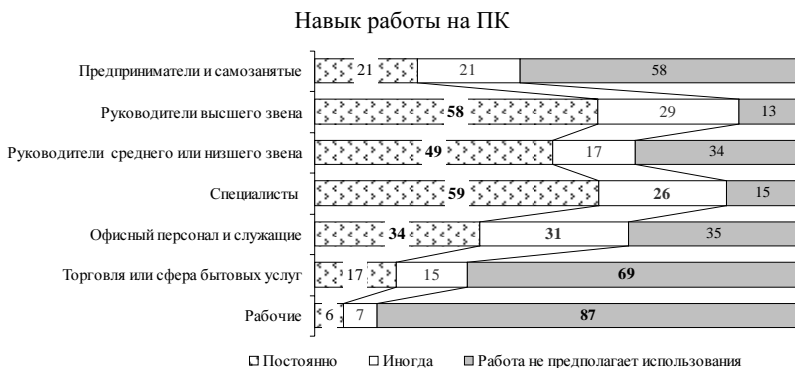


Рис. 3. Навыки, которые представители различных социально-профессиональных групп используют в своей работе, % от работающих их представителей



Рис. 4. Навыки, которые представители различных социально-профессиональных групп используют в своей работе, % от работающих их представителей

Вместе с тем *сравнение форм пополнения знаний, используемых разными группами работников, позволяет говорить о явном различии причин обновления ими своего человеческого капитала. У руководителей и служащих это связано, как правило, с доведением уже имеющейся квалификации «до ума», в то время как специалисты рассматривают процесс обновления человеческого капитала с точки зрения расширения границ уже имеющейся квалификации* [Аникин, 2010а]. Это принципиальное отличие позволяет нам глубже оценить объективные предпосылки модернизации, которые, хотя и существуют, но сосредото-

ны в очень узком сегменте российской экономики. *Лишь деятельность специалистов, видимо, открывает возможности для формирования личности, способной воспринять во всей полноте вызовы модернизации в сфере производственных отношений. Да и то, мотивы их активности в наращивании своего человеческого капитала лежат не столько в сфере инвестиционной деятельности в свой главный актив – человеческий капитал, – что характерно для развитых экономик и не характерно для России (где связь качества человеческого капитала и размера получаемых доходов достаточно слаба даже у специалистов), – сколько в плоскости общих особенностей их трудовых мотиваций.*

Посмотрим в этой связи, какую роль россияне придают своей работе. Согласно полученным данным, подавляющим большинством россиян (93%) работа воспринимается как источник получения доходов, хотя и не только. Вместе с тем распространенность этого восприятия работы зависит от профессии, сферы деятельности и типа собственности предприятия, на котором занят человек.

Хотя приведенные данные нельзя назвать исчерпывающими, все же можно озвучить главные выводы, более широкая аргументация которых содержится в уже отмеченной публикации автора.

Итак, перспективы экономической модернизации России во многом обусловлены состоянием и особенностями человеческого капитала российских работников, который зависит, прежде всего, от профессии и отрасли. Ситуация с человеческим капиталом работников в российской экономике, при которой большая их часть находится в положении либо частичной декартификации (как в случае невостребованности навыков многих специалистов), либо общей деградации (в случае рабочих как группы в целом с учетом тенденций ее межпоколенческого воспроизводства), может характеризоваться как крайне опасная для перспектив модернизации России.

На эти структурные ограничения российской экономики, связанные со спецификой человеческого капитала российских работников, наслаивается сегодня проблема их лояльного отношения к различным формам девиаций. Из всех групп работников специалисты являются единственной профессиональной группой, представители которой открыто протестуют против таких институтов, как уклонение от уплаты налогов и коррупция.

Перспективы экономической модернизации ограничиваются еще и тем, что к распространению современных стилей руководства оказываются не готовы пока ни российский менеджмент, ни специалисты, ни рядовые работники.

Все эти ограничения развития модернизационных процессов в сфере производственных отношений – ограничений, по сути своей вытекающих из незавершенности социальной и социокультурной модернизации российского общества и отсталой структуры ее экономики, – выступают серьезными барьерами на пути инновационного развития России, интеграции ее в экономику знаний. Вот почему, как позволяют утверждать результаты исследования, решая задачи модернизации России, нельзя ограничиваться только проблематикой экономической модернизации, забывая о той базе, на которой последняя может эффективно реализовываться, – наличии ориентированного на саморазвитие и экономическую рациональность работника и формирования современной системы производственных отношений.

Литература

Аникин В.А. Поведение по отношению к своему человеческому капиталу основных социально-профессиональных групп российского общества // Модернизация экономики и глобализация. В 3 кн. / отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010а.

Аникин В.А. Перспективы экономической модернизации // Готово ли российское общество к модернизации? / под ред. М.К. Горшкова, Р.К. Крумма, Н.Е. Тихоновой. М.: Весь мир, 2010б.

Бессонов В.А. Производительность и факторы долгосрочного развития российской экономики: докл. к X Междунар. науч. конф. ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества, Москва, 7–9 апреля 2009 г. / Бессонов В.А., Гимпельсон В.Е., Кузьминов Я.И., Ясин Е.Г. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.

Вознесенская Е.Д. Человеческий капитал и проблема социальных неравенств // Социальные неравенства и социальная политика в современной России. М.: Наука, 2008.

Голосенко И.А. Феномен «русской взятки»: очерк истории отечественного чиновничества // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Т. 2. № 3.

Иноземцев В.Л. Что такое модернизация и готова ли к ней Россия? // Модернизация России условия, предпосылки, шансы: сб. статей и материалов. Вып. 1 / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Центр исследования постиндустриального общества, 2009.

Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Трансформация человеческого капитала в российском обществе. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010.

Кузнецов Е. Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России / пер. с англ. WP5/2002/07. М.: ГУ ВШЭ, 2002.

Магун В.С. Об изменениях трудовых ценностей российского населения // Куда идет Россия? Власть, общество, личность. Вып. 7 / под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: Интерцентр, 2000.

Магура М.И., Магун В.С. Шкала протестантской трудовой этики и опыт ее применения в российских организациях // Российское предпринимательство: стратегия, власть, менеджмент / под ред. А.Е. Чириковой. М.: Институт социологии РАН, 2000.

Тихонова Н.Е., Аникин В.А., Горюнова С.В., Лежнина Ю.П. Эволюция концепции модернизации во второй половине XX века // Социология: методология, методы, математические модели. 2007. № 25.

Фурсов А.Л. Динамика установок правосознания молодых специалистов государственной службы // Административное и муниципальное право. 2010. № 6.

Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. Гл. 3. Универсальная цивилизация? Модернизация и вестернизация. М.: ООО «Издательство АСТ», 2003.

Ясин Е.Г. Модернизация экономики и система ценностей // Вопросы экономики. 2003. № 4.

Eisenstadt S. Studies of Modernization and Sociological Theory // History and Theory. 1994. Vol. 13. № 3.

Merton R. Social Conformity, Deviation, and Opportunity Structures: A Comment on Contributions of Dubin and Cloward // American Sociological Review. 1959. Vol. 24. Iss. 2.

Rose M. Job Satisfaction, Job Skills, and Personal Skills // Penn R., Rose M., Rubery J. Skill and Occupational Change. Oxford: Oxford University Press, 1994.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ¹

Процесс глубинных изменений в общественных отношениях России актуализирует необходимость социологического исследования динамики трудовых отношений, теоретического анализа социально-экономических проблем труда, и их эмпирической проверки.

В работе представлены результаты социологических опросов, проводившихся в 2006, 2009 и 2010 гг. Выборка исследования 2010 г. составила 1509 человек, репрезентативная по югу Тюменской области, многоступенчатая, кватрированная по половозрастной структуре, с контролем по типу образования.

Кризис 2008 г. обнажил изъяны экономической политики государства, а также все экономические и социальные деформации, наблюдавшиеся в постсоветской России. Несмотря на то, что Тюменская область (ТО) является одним из самых стабильных регионов Российской Федерации (среднемесячная заработная плата одного работника ТО за ноябрь 2010 г. составляет 35937 руб.; по данному показателю ТО занимает одно из лидирующих положений в стране), рынок труда не избежал последствий мирового экономического кризиса.

Для изучения изменений в структуре трудовых мотивов работников в исследовании был задан вопрос: «Какую работу вы предпочли бы сегодня, имея возможность выбора?» (рис. 1). Первое место занимает желание иметь пусть небольшой, но твердый заработок и уверенность в завтрашнем дне – 43%. Доля тех, кто готов много зарабатывать, пусть даже без особых гарантий на будущее, в два с лишним раза меньше. За период после 2006 г. снизилась доля тех, кто готов вести свое дело с 17 до 12%, при этом наиболее значительный их спад на 8% наблюдался в разгар экономического кризиса в 2009 г. Отметим зависимость типа трудовых мотивов от образования работника. Если в 2006 г. среди тех, кто предпочитает небольшой, но твердый заработок, преобладали люди со средне-специальным образованием, то в 2010 г. его выбирают практически одинаковые доли населения с высшим и среднеспециальным образованием (40 и 41% соответственно).

¹ Работа выполнена в рамках ФЦП (контракт № П859).

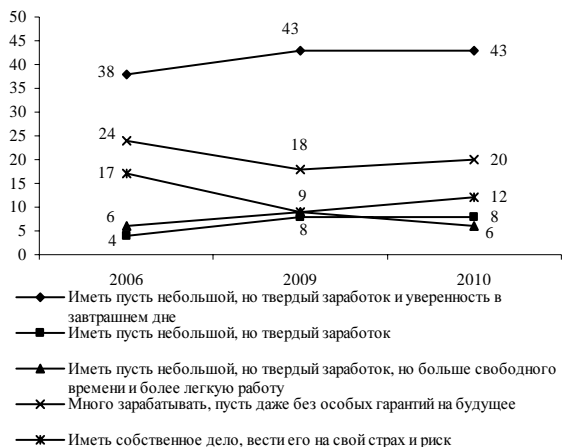


Рис. 1. Динамика предпочтений при выборе желаемой работы, Тюменская область, 2006, 2009, 2010 гг., %

При этом весь период наблюдения сохраняется тренд: чем более образованы люди, тем чаще они готовы много зарабатывать, пусть даже без особых гарантий на будущее. В 2010 г. доля населения с высшим образованием, готового иметь свое дело и вести его на свой страх и риск, почти в два раза превышает долю готовых на это среди людей со среднеспециальным образованием. Если в 2006–2009 гг. работники с высшим образованием являлись исключением среди прочих типов образования и чаще предпочитали рисковать, то кризис отбросил их назад. Сегодня люди с высшим образованием вместе с остальными предпочитают иметь пусть небольшой, но твердый заработок и уверенность в завтрашнем дне. Женщины, как и прежде, чаще мужчин выбирают стабильность, гарантии завтрашнего дня и больше свободного времени. С точки зрения возрастных различий, конечно, чем моложе группа населения (до 25 и 25–34 лет), тем больше доля тех, кто предпочитает много зарабатывать без гарантий на будущее и вести свое дело (рис. 2). Так, среди указанной возрастной группы до 25 лет 20% (против 23% в 2009 г.) хотели бы много зарабатывать без гарантий на будущее, а 31% – иметь собственное дело, вести его на свой страх и риск (для сравнения среди лиц в возрасте 55–64 лет такие мотивы имеют лишь 14 и 2% соответственно). Переход от рыночно-ориентированного к патерналистскому типу трудовой мотивации, как и раньше, происходит в возрастной когорте 35–44 лет. Далее, при приближении пенсионного возраста трудовая мотивация снижается уже по объективным причинам.

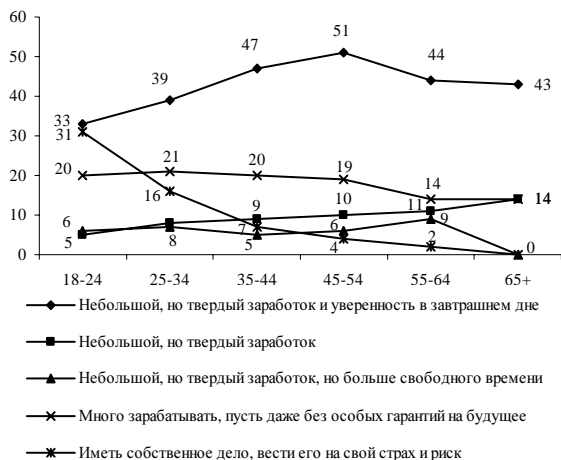


Рис. 2. Иерархия трудовых мотивов в различных возрастных когортах, Тюменская область, 2010 г., %

Таким образом, в трудовой мотивации наблюдаются две противоположные тенденции. По сравнению с результатами исследования 2006 г., в 2009 г. в возрастных когортах после 35 лет существенно выросли патерналистские настроения работников, в исследовании 2010 г. эта тенденция продолжается. Одновременно отмечается рост доли тех, кто готов работать в рыночных условиях среди горожан моложе 35 лет, с высшим образованием. Тем не менее в среднем по области произошло увеличение доли работников, желающих иметь пусть небольшой, но твердый заработок и уверенность в завтрашнем дне. Такая тенденция вполне закономерна: увеличение доли населения, предпочитающего стабильность, объясняется тем, что в условиях финансово-экономической нестабильности резко сократились доходы граждан, возрос риск остаться без работы, особенно для людей с низким уровнем образования. Одним из результатов воздействия периода финансово-экономической нестабильности на трудовые мотивы является рост различий между слоями населения, переход к большей поляризации, когда на одном конце остаются слабые и те, кто живет в менее благополучных условиях, на другом – те, кто не испытывает на себе сильных потрясений или готов к ним.

По степени готовности к риску на рынке труда население области можно разделить на две категории: 1) люди, готовые рисковать, без особых гарантий на будущее (32%); 2) люди, согласные на минимум, при сохранении уверенности в завтрашнем дне (58%). Отметим изменения в отношении людей к риску.

Если в 2006 г. не готовых к риску было 53%, в разгар кризиса 2009 г. их число увеличилось до 61%, а в 2010 г. можно говорить о положительной тенденции снижения не готовых к риску работников до 58%.

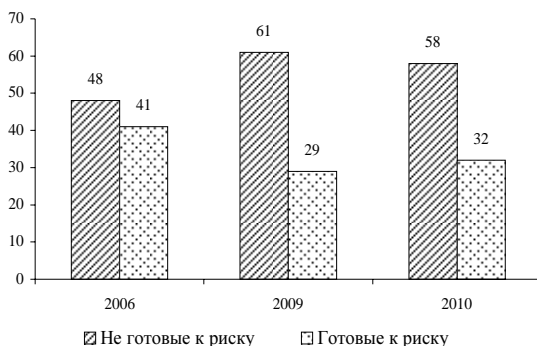


Рис. 3. Разделение работников по степени готовности к риску, Тюменская область, 2010 г., %

В направлениях исследовательского интереса к сфере трудовых отношений все более прослеживается тенденция к изучению их на уровне конкретных предприятий, а не отраслей в целом. Следуя этой научной установке, было проведено обследование шести предприятий Тюменской области. Были обследованы следующие предприятия (с соответствующим условным названием): «Завод № 1» (самый успешный из рассмотренных), «Завод № 2» (относительно малоуспешный, работающий нестабильно, сменивший ряд собственников и несколько реорганизаций), «Комбинат» (вполне успешный, работающий в высококонкурентной среде), «Нефтяная компания» (одна из лучших в России), «Колхоз» (вполне успешный и конкурентный среди других предприятий на своем рынке). В анализ в качестве контрольной была включена также случайная выборка из работников нескольких мелких предприятий юга Тюменской области, которые условно были названы: «Другие предприятия». Общая характеристика последних по сфере деятельности – услуги для производителя/услуги для потребителя. Все обследуемые предприятия можно рассматривать как базовые, у них одинаковая форма собственности (АО), они достаточно давно созданы и имеют развитые профсоюзные организации. Уровень заработной платы существенно различен в силу целого ряда причин. Отметим, что средняя заработная плата в выборке равна 19802 руб. в месяц, при стандартном отклонении 13784 руб., а медиана равна 18000 руб. При этом 75% выборки ответили, что они получают не более 23000 руб. в месяц, а заработная плата трети опрошенных ко-

леблется в диапазоне от 10000 до 20000 руб. То есть при весьма широком диапазоне колебаний реальная заработная плата работников достаточно стабильна.

По типу доходности, сферам деятельности рассмотренные предприятия существенно различны: они работают в разных условиях, их рыночные позиции, экономическую среду нельзя сравнивать. Однако в целях нашего анализа – изучения трудовой мотивации – достаточно хорошо моделируется соответствующее исследовательское поле как в сравнительном контексте, так и в структурном, фиксируя региональную принадлежность (Тюменская область). Были рассмотрены показатели, отражающие отношение к месту своей работы и к результатам своего труда. В фокусе исследовательского интереса во всех случаях находится соотношение советских (нерыночных)/постсоветских (рыночных) мотивационных факторов. Для обеспечения сопоставимости данных в инструментарии были использованы вопросы, полностью повторяющие изложенные в знаменитой работе А.Г. Здравомыслова, В.А. Ядова «Человек и его работа в СССР и после» [Здравомыслов, Ядов, 2003].

Изменения, происходившие в экономике страны на протяжении последних 20 лет, не могли не отразиться в различных стратегиях трудового поведения поколений. Старшее поколение, воспитанное при социализме, прошло и перестройку, и приватизацию, и все кризисы 1990-х годов. Молодое поколение воспитывалось уже в новых, рыночных условиях. В исследовании было рассмотрено, как эти факторы влияют на трудовое поведение работников в 2010 г. на примере Тюменской области. Изучены такие вопросы как: потенциальная текучесть кадров, динамика оценок удовлетворенности работой, оценка работниками некоторых условий своего труда, значимость работы как таковой, выделяются типы работников по удовлетворенности трудом.

Как показал дисперсионный анализ, на удовлетворенность работой в наибольшей степени влияют *место работы, заработная плата и возраст работника*. Отношение к результатам труда определяется в первую очередь таким параметром, как количество подчиненных (т.е. фактически социально-профессиональным статусом) и возрастом работника. Гендер не является значимым фактором отношения к работе, но в среднем женщины немного чаще (на 3 п.п.) заинтересованы в результатах своего труда, чем мужчины. С ростом уровня *образования* растет доля тех, кто максимально заинтересован в результатах своего труда и снижается доля тех, кто неудовлетворен своей работой. *Семейное положение* является значимым фактором, заметны отличия в удовлетворенности в работе и заинтересованности в результатах труда в пользу семейных

работников, хотя статистическая устойчивость такого прогноза весьма низка. *Должность* и *статус* работника также достаточно сильно повышают как удовлетворенность работой, так и заинтересованность в результатах труда, но эти отличия статистически неустойчивы.

Исследование показало, что для молодых работников наиболее значимыми по вкладу в общую удовлетворенность оказались следующие факторы: компетентность управления, выплаты и поощрения, доверие между начальниками и работниками, социальные пособия и возможность повышения. Для работников старше 30 лет наиболее значимыми по вкладу в общую удовлетворенность оказались: выплаты и поощрения, компетентность управления, доступность информации об организации, гарантия стабильности, постоянной занятости, социальной защищенности и уверенности в будущем, доверие между начальством и работниками. Общими значимыми мотивационными факторами для всех работников по степени значимости являются: компетентность управления, гарантии стабильности, возможности повышения, доверие и взаимопонимание между начальством и работниками, доход. Сильными дифференцирующими факторам оказались следующие: возможность приносить пользу людям, самостоятельность, доступность информации, социальные пособия.

Различными методиками было выявлено, что «водораздел» в отношении к работе и в мотивации труда проходит не столько по оси «рабочие – менеджеры», как ожидалось, сколько по оси «молодое поколение – старшее поколение». Эти основные различия сводятся к следующему.

Имеется принципиальное различие в отношении к бизнесу. Так, среди молодых работников хотели бы иметь собственное дело и вести его на свой страх и риск 23%, а среди тех, кому за 30 лет, – только 6%.

Среди молодых работников в два раза реже, чем среди старшего поколения, люди хотели бы не работать вообще (6 и 12%), остаться в той же должности (24 и 51%). При этом среди молодых гораздо выше доля тех, кто желает повышения (26 и 15%), стать начальником (25 и 15%), начать собственный бизнес (30 и 12%).

Представители поколения старше 30 лет гораздо чаще удовлетворены своим трудовым положением, в два раза реже хотели бы сменить работу, имеют меньше карьерных амбиций, существенно чаще хотели бы вообще не работать.

Работники моложе 30 лет гораздо чаще, чем старшее поколение (14 против 8%), не удовлетворены работой, немного чаще безразличны к ней (28 против 21%), но противоречивое отношение к работе от данного фактора зависит мало (15% среди молодых и 11% среди тех, кому за 30 лет).

Не обнаружено значимых корреляций и/или принципиальных различий между поколениями при заинтересованности в результатах труда, что говорит, в принципе, больше о рыночной ориентации, чем о нерыночной.

Сравнение полученных данных по ТО с данными, опубликованными в работе В. Ядова и А. Здравомыслова, позволило отметить следующие тенденции: 1) по сравнению с советскими временами существенно снизилась мотивационная значимость содержания труда; 2) существенно возросла значимость управленческих факторов, таких как компетентность управления, взаимоотношения с начальством, доверие, доступность информации. Причем для молодых работников (до 30 лет) этот рост еще более заметен, чем для работников более старшего поколения.

Подводя итог, стоит отметить, что в 2011 г. на рынок труда Тюменской области продолжают оказывать влияние факторы, обусловленные последствиями мирового экономического кризиса, одним из которых является процесс высвобождения работников в связи с ликвидацией организаций либо сокращением численности или штата, а также неполная занятость работников (простой, введение режима неполного рабочего времени, предоставление отпусков без сохранения заработной платы по инициативе работодателей и т.п.). Это свидетельствует о необходимости принятия дополнительных мер по стабилизации ситуации и снижению напряженности на рынке труда. Задача органов власти видится в необходимости обеспечить полноценное соблюдение трудового законодательства в плане социальной защиты высвобождаемых работников; в повышении конкурентоспособности высвобождаемых работников на рынке труда за счет повышения их квалификации, переподготовки по востребованным специальностям, переезда в регионы с дефицитом рабочей силы соответствующей квалификации. Для адаптации к кризису и повышения конкурентоспособности предприятия необходим объективный процесс освобождения от излишней и неэффективной занятости. Сохранение неэффективных рабочих мест «бьет», сказывается, прежде всего, на самих работниках, снижая доходы и не давая повысить свою квалификацию или найти более достойное рабочее место. Усилия власти по стабилизации рынка труда дали результат, но они не вполне соответствуют рыночным требованиям в условиях кризиса.

Литература

Здравомыслов А.Г., Ядов В.А. Человек и его работа в СССР и после. М.: Аспект-Пресс, 2003. С. 462–480.

Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.tumstat.gks.ru/>

СТЕПЕНЬ СФОРМИРОВАННОСТИ НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ КАК СУБЪЕКТА ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Прошло уже почти 20 лет с того времени, как в России сменился социально-экономический уклад, одним из последствий этой перемены явилось значительное ухудшение положения наемных работников. Однако за два десятилетия не произошло никаких существенных улучшений. Напротив, сложившиеся нормы спецификации прав наемного работника в современной российской экономике приводят к ущемлению его интересов и сокращению объема реализуемых прав. Нарушение трудового контракта стало распространенной практикой. Даже зафиксированные права работника плохо защищаются – задерживается заработная плата, не предоставляется учебный отпуск, не оплачиваются больничные листы, допускается труд с нарушениями техники безопасности. При этом формальные механизмы обеспечения реализации интересов и прав наемного работника фактически не действуют. Не только работники, но и работодатели некоторых организаций малого бизнеса уверены, что законодательство о труде регулирует трудовые отношения только в государственных учреждениях, а на организации иных форм собственности не распространяется. Это далеко не весь перечень негативной практики, которая складывается на протяжении последних десятилетий. Отсутствие адекватного экономическим реалиям механизма обеспечения соблюдения интересов и прав наемного работника, значение которого резко возросло с введением более либеральных норм взаимоотношений работников и работодателей, становится одним из тормозов на пути построения эффективных трудовых отношений.

Ситуация усугубляется тем, что работники даже не пытаются отстаивать свои права. Причин такого положения дел множество, среди них следует обратить внимание на менталитет наших работников. Правовой нигилизм, т.е. полное неверие в силу права, а следовательно, защиту с его помощью своих законных

интересов, стал для нас данностью. Работники, чьи права нарушены, очень редко обращаются за защитой в различные инстанции. Кроме того, неотъемлемой чертой менталитета российских работников называют патернализм, т.е. нежелание (а часто и неспособность) самостоятельно защищать свои интересы, решать свои проблемы, перекладывание забот на других субъектов, в том числе и на работодателя. Об этой проблеме неоднократно упоминается в работах отечественных исследователей, например: [Темницкий, 2004, 2010; Ракитская, 2002, 2008; Становление... 2004] и др.

Другими словами, общей проблемой для трудовых отношений России является несформированность их субъектов, в том числе и работников наемного труда. В работах этих исследователей не дается четкого определения понятия «сформированности», однако, говоря о ней, чаще всего сформированность связывают с определенной степенью осознания субъектом трудовых отношений специфики своего положения в их системе, информированности о своих правах и с умением воздействовать на других субъектов трудовых отношений с целью защиты своих интересов.

Применительно к современной ситуации в сфере трудовых отношений более корректно говорить скорее о несформированности работников как субъектов трудовых отношений. Проблема неспособности работников к организованным действиям по защите своих интересов является одним из аспектов, разрабатываемым в ходе мониторинга социально-трудовой сферы промышленности Самарской области, проводимого НИИ социальных технологий СамГУ с 1995 г. [Тукумцев, 2001]. Ежегодно опрашиваются 1000 работников обрабатывающих производств разного уровня квалификации.

В рамках опроса в качестве признаков сформированности наемных работников использовались следующие показатели:

- информированность работников о своих правах, способах их защиты;
- оценка работниками деятельности профсоюзных организаций;
- солидарность работников (консолидация их мнений и степень готовности работников к конфликтам);
- регулярность переговоров между работниками и администрацией.

Ответы работников говорят об очень низком уровне их *информированности о своих правах и способах их защиты*. Примерно три четверти работников сообщают, что знают о своих правах «кое-что», половина опрошенных столь же «хорошо» информированы о содержании коллективного договора, заключенного на их предприятии. При этом замечен интересный факт – часть

работников, сообщивших, что не знакомы с содержанием коллективного договора, отвечают, что он соответствует их интересам. А ведь в реальности качество этих нормативных актов, за редким исключением, по-прежнему невысоко. До сих пор в большей части этих документов нет даже упоминания о политике изменений в оплате труда, о преодолении у части работников уровня оплаты, который соответствует порогу нищеты (величина одного прожиточного минимума) и о компенсации инфляции. Но даже такие коллективные договоры не выполняются в полном объеме.

Таблица 1. Оценка работниками предприятий выполнения коллективного договора работодателем (в % к числу опрошенных)

Варианты ответов	Предприятие «Запчасть», 2009 г.	Предприятие «Полет», 2010 г.
В основном выполняется	40,0	26,4
По большей части не выполняется	30,0	48,4
Мне это не известно	30,0	25,2
Итого	100,0	100,0

О том, как нужно отстаивать свои права, имеют некоторое представление 52,3% работников. Никто из работников, встретившихся с нарушением своих прав (задержкой заработной платы), не пытался их отстаивать, обращаясь в органы государственной власти. Между тем нарушение главного права – на достойную и своевременную оплату труда – не подлежит сомнению. В табл. 2 приводятся распределения ответов работников на вопрос о том, задерживали ли заработную плату на их предприятиях.

Лишь единицы среди опрошенных работников не столкнулись с задержками зарплат, однако только 5% из них сообщили, что обращались за защитой своих интересов в государственные органы.

Таблица 2.

Распределение ответов на вопрос: «Были ли на вашем предприятии случаи задержки заработной платы?» (в % к числу опрошенных)

Варианты ответов	Предприятие «Запчасть», 2009 г.	Предприятие «Полет», 2010 г.
Задержек не было	1,6	1,0
Задержки были, но сейчас задолженностей нет	51,7	26,0
Зарплата задерживается на 1–2 месяца	46,7	58,6
Задолженность по зарплате составляет 3 месяца и более	0,0	8,7
Другие ответы	0,0	5,7
Итого	100,0	100,0

Оценивая деятельность профсоюзов (второго показателя сформированности работников), от трети до половины работников предприятий считают, что профсоюз не способен защищать их интересы.

О желании выйти из профсоюза заявили уже две трети (65%) от числа опрошенных.

Таблица 3.

Оценка работниками влияния профсоюзной организации на улучшение условий и оплаты их труда (в % к числу опрошенных членов профсоюзов)

Варианты ответов	Предприятие «Запчасть», 2009 г.	Предприятие «Полет», 2010 г.
Безусловно, профсоюз оказывает влияние	13,3	17,1
Скорее оказывает, чем нет	36,7	24,4
Скорее не оказывает	23,3	0,0
Совершенно не оказывает влияния	1,7	51,2
Затрудняюсь ответить	25,0	7,3
Итого	100,0	100,0

Только 8% работников сообщают о том, что профсоюз предоставляет им возможность участвовать в оздоровительных мероприятиях (прохождении мед-

осмотров, посещениях спортзалов и бассейнов), отдыхать на турбазах и домах отдыха по сниженным ценам и т.д. Таким образом, по данным опроса работников, очевидно, что профсоюзные организации не могут рассматриваться как эффективные защитники прав и выразители интересов работников, не способны объединить работников и, тем более, организовать совместные действия по защите прав работников.

Третий показатель – *солидарность работников* – рассматривается нами через единство мнений и единство действий. О том, что среди работников существует единство мнений, мы судили по тому, есть ли такие суждения, оценки, которых придерживается абсолютное большинство работников. О единстве действий свидетельствует тот факт, что большинство работников выберут активный вариант действий в конфликтной ситуации.

Выясняя единство мнений, мы изучали удовлетворенность работников одним из самых важных аспектов трудовых отношений – условиями труда, причины неудовлетворенности и мнение о том, кто виноват в сохранении плохих условий труда.

Таблица 4. Удовлетворенность работников условиями своего труда (в % к числу опрошенных)

Варианты ответов	Предприятие «Запчасть», 2009 г.	Предприятие «Полет», 2010 г.		
Вполне удовлетворены	3,3	38,3	13,9	40,6
Скорее удовлетворены	35,0		26,7	
Скорее не удовлетворены	45,0	50,0	27,7	49,5
Совершенно не удовлетворены	5,0		21,8	
Трудно сказать	11,7		9,9	
Итого	100,0		100,0	

Распределение ответов работников не позволяет говорить о явном преобладании какого-либо мнения, т.е. не свидетельствует о единстве мнений как о признаке сформированности работников в качестве субъекта трудовых отношений.

Респондентам, не удовлетворенным условиями труда, предлагалось указать, что же их больше всего не устраивает. Лидирующие позиции в «рейтинге» причин неудовлетворенности условиями труда занимают: плохие санитарно-гигиенические условия (55–71%), плохое обеспечение рабочим инструментом и де-

фицит запчастей (35–43%). Таким образом, можно считать, что в отношении причин неудовлетворенности условиями труда есть относительное единство мнений.

Наибольшую ответственность за то, что на предприятии сохраняются неудовлетворительные условия труда, работники возлагают на руководство предприятия (77%). Доля выбравших в качестве «виновника» руководство предприятия значительно превосходит долю выбравших другие варианты ответов, что говорит о сформировавшемся мнении абсолютного большинства. Таким образом, в отношении одного из индикаторов состояния условий труда, а именно – в отношении «виновника» плохих условий труда, наблюдается безусловное единство мнений работников.

Следовательно, результаты опроса позволили выявить единство мнений работников по всем названным аспектам, кроме удовлетворенности условиями труда.

О единстве действий работников мы судили по их оценке степени готовности к конфликтам. Относительно оценки вероятности возникновения конфликта ответы работников делятся на три примерно равные части: треть работников считают, что конфликт возможен, треть – что он вряд ли возникнет, а остальная треть затрудняются с оценкой.

При этом две трети опрошенных не считают возможным лично присоединиться к участникам конфликта, если таковой возникнет на предприятии.

Чтобы понять причины, по которым работники не готовы на организованные действия против руководства, респондентам был задан вопрос: *«Как вы считаете, почему работники предприятия не готовы протестовать против администрации, чтобы добиться лучших условий труда, более высокой оплаты, защиты своих прав?»*. Распределение ответов на этот вопрос представлено ниже.

Таким образом, результаты опроса работников свидетельствуют об отсутствии единства действий. В то же время можно говорить об относительном единстве мнений, однако это единство мнений не приводит работников к участию в активных действиях по защите их интересов.

Наличие переговоров между работниками и работодателями – еще один индикатор сформированности субъектов трудовых отношений. Сегодня не более трети работников сообщают о том, что на предприятии ведутся переговоры между работниками и администрацией (табл. 6).

Таблица 5. Распределение ответов на вопрос: «Как вы считаете, почему работники предприятия не готовы протестовать против администрации, чтобы добиться лучших условий труда, более высокой оплаты, защиты своих прав?» (в % к числу опрошенных)

Варианты ответов	Предприятие «Запчасть», 2009 г.	Предприятие «Полет», 2010 г.
Администрация все равно не пойдет навстречу, нет желания понять работников	45,3	41,0
Нет организатора, способного объединить работников на общие действия	27,4	31,0
Работники боятся увольнения	53,5	23,0

Примечания: респондент мог выбрать больше одного варианта ответа. Приведены не все варианты ответов.

Таблица 6. Распределение ответов на вопрос: «Ведутся ли в вашем производстве регулярные переговоры между представителями работников и руководством по выполнению коллективного договора и другим вопросам трудовых отношений?» (в % к числу опрошенных)

Варианты ответов	Предприятие «Запчасть», 2009 г.	Предприятие «Полет», 2010 г.
Да, ведутся	26,7	36,7
Нет, не ведутся	33,3	23,3
Затрудняюсь ответить	40,0	40,0
Итого	100,0	100,0

Самый же распространенный ответ – «затрудняюсь ответить», что говорит о низкой информированности работников о ситуации на предприятии. О неинформированности работников свидетельствуют и противоречивые ответы в рамках одного предприятия. Следовательно, переговоры не являются правилом, и если они ведутся, то их результаты остаются неизвестными основной массе работников, т.е. у сторон практически отсутствует возможность озвучить свои интересы друг перед другом. Ситуация осложняется тем обстоятельством, что степень доверия тем, кто ведет эти переговоры от имени коллектива, очень низка – 28,3%

работников отвечают, что доверяют своим представителям в коллективных переговорах.

Результаты исследований из года в год позволяют делать вывод о том, что признаки сформированности работников как субъекта трудовых отношений не выражены. Лишь отдельные индикаторы, например, наличие единства мнений среди работников по поводу состояния условий труда и виновников их плохого состояния, приближаются к тому уровню выраженности, который можно рассматривать как достаточно высокую степень сформированности.

Анализ ответов работников разных квалификационных групп позволяет выявить, что рост уровня квалификации приводит к более сознательному отношению работников к своим правам, к большей информированности о состоянии различных вопросов трудовых отношений в организации. Таким образом, можно считать, что работники самой высокой квалификации – специалисты и мастера – могут рассматриваться как часть работников с более выраженным признаками сформированности в качестве субъекта трудовых отношений, однако и к этой группе нельзя применить понятие «полностью сформированный субъект трудовых отношений».

Литература

Ракитская Г.Я. Взаимоотношения работников и работодателей в современной России (1987–2001 гг.) // Вопросы экономики. 2002. № 11.

Ракитская Г.Я. Специфика классовых взаимоотношений и перспективы становления социального партнерства в России с учетом фактора глобализации // Социальные проблемы труда в условиях перехода к инновационному развитию общества. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. СПб., 24–26 апреля 2008 г.

Становление трудовых отношений в постсоветской России. М.: Академический Проект, 2004.

Темницкий А.Л. Ориентация рабочих на патерналистские и партнерские отношения с руководством // Социологические исследования. 2004. № 6.

Темницкий А.Л. Условия формирования партнерски ориентированных работников на российских промышленных предприятиях // Официальный сайт ИС РАН. 2010. (<http://www.isras.ru/publ.html?id=1816>)

Тукумцев Б.Г. Самарский мониторинг социально-трудовой сферы // Социологические исследования. 2001. № 7.

ПРОБЛЕМЫ СОЛИДАРНОСТИ И ЛИДЕРСТВА В ТРУДОВЫХ КОНФЛИКТАХ

Актуализация исследований, посвященных проблемам конфликтов в трудовой сфере, в первую очередь связана с происходящими сдвигами в направлении более широкого использования работниками протестных технологий и качественными изменениями в характере индустриальных (трудовых) конфликтов. Несмотря на то, что статистически корректный анализ динамики забастовок и других форм конфликтов на предприятиях не представляется возможным в связи с недостатком первичной информации, есть немало оснований полагать, что прошедшее десятилетие было отмечено несколькими пиками протестной активности работников [Козина, 2009]. Очевидно, что ее масштабы в России, особенно в сравнении со многими зарубежными странами, остаются весьма скромными. Однако сам факт возобновления индустриальных конфликтов после длительного периода «затишья», а также динамика этого процесса, требуют внимания исследователей, прежде всего, с точки зрения анализа протестного потенциала и возможных последствий для социальной и экономической стабильности.

В этой связи особое значение имеет детализированное исследование – систематизация, типологизация явлений, связанных с возникновением и разрешением конфликтов в трудовой сфере на микроуровне (уровне предприятий).

Содержание понятия «трудовой конфликт» имеет много аспектов. Когда говорят об уровне и масштабах конфликтности на предприятиях, часто принимают в расчет только коллективные конфликты. Однако в этом случае более точным будет использование термина «индустриальный конфликт», который в западных странах употребляется в качестве синонима понятия «забастовка». Забастовка является наиболее явной и легко поддающейся учету формой коллективных трудовых конфликтов, однако механизмы возникновения и разрешения текущих противоречий в трудовой сфере, проходящие в конфликтной форме в социально-трудовой сфере, ею не ограничиваются. В то же время не

всякое противоречие представляет собой трудовой конфликт. Под трудовым конфликтом мы понимаем такой трудовой спор (коллективный или индивидуальный), который приводит к взаимной неуступчивости, противостоянию сторон и предполагает применение специальных мер или процедур для его разрешения. В этом смысле важно иметь представление о механизмах конфликтов, возникающих в процессе повседневного взаимодействия работников и менеджмента.

Одной из центральных идей нашего исследования¹ было предположение о том, что формирование и реализация конфликтного потенциала внутри предприятия связана с актуальной степенью солидарности работников, а также с качеством лидерства, в частности, с доверием к институтам представительства интересов и защиты прав наемных работников.

Изменение форм представительства интересов различных социальных классов в постиндустриальных обществах обуславливает актуальность темы социальной солидарности в целом. В фокусе внимания исследователей находятся как «новые» формы солидарности, направленные на защиту гражданских прав отдельных групп, так и их сочетание со «старыми», ориентированными на защиту рабочего класса. При этом проблема солидарности работников современных трудовых корпораций остается недостаточно исследованной, хотя ряд работ на эту или похожие темы существует [Клеман, 2008; Максимов, 2008; Солидаризация... 1998; Климова, 2003].

В эмпирических исследованиях социальной солидарности можно выделить два основных подхода, соответствующих двум аналитически выделенным компонентам структуры солидарности: компонент сознания (внутренние субъективные предпосылки, согласованность ценностей), который, в первую очередь, связан с самоидентификацией индивида с определенной социальной общностью; и компонент поведения, представляющий доступные наблюдению социальные связи между членами группы. В него входит «практическая солидарность», «правила игры», т.е. устойчивые социальные практики взаимодействия внутри сообщества (общественной организации, трудового коллектива и пр.). Анализ методических подходов к изучению социальной солидарности показы-

¹ Статья основана на материалах проекта «Социальное партнерство и конфликт» в рамках фундаментальных исследований НИУ ВШЭ, 2010 г. Этот проект является частью лонгитюдного исследования социально-трудовых отношений, проводимых Институтом управления социальными процессами НИУ ВШЭ на ряде промышленных предприятий России. Эмпирическая часть исследования 2010 г. включала анкетный опрос работников трех крупных промышленных предприятий (N = 935) и серию интервью с представителями менеджмента, профсоюза и работников данных предприятий.

вает, что в исследованиях последнего десятилетия авторы обычно фокусируются на изучении либо одного, либо другого компонента [Ищенко, 2008]. При этом зарубежные авторы в большей степени ориентированы на изучение объективных, социальных проявлений солидарности, которые в большей степени поддаются операционализации и наблюдению, а российские – чаще уделяют внимание ее субъективным, ценностно-мотивационным предпосылкам [Reiger, Roberts, 1998; Flache, 2002; Горяинов, 1997; Темницкий, 2008]. В то же время, несомненно, что оба компонента являются взаимовлияющими и взаимодополняющими. Одна из немногих работ, где использовался подобный подход – исследование процессов солидаризации в рабочей среде под руководством В. Ядова [Солидаризация... 1998]. Именно такой подход мы пытались реализовать в своем исследовании (хотя проблемы солидарности не являлись центральными).

Проблемы солидарности и лидерства в поле исследования трудовых конфликтов рассматривались нами в двух аспектах: (1) исследование содержательных оснований групповой идентификации; (2) анализ реальных практик разрешения конфликтов, которые существуют на предприятиях на сегодняшний день².

Самоидентификация в пространстве предприятия как основа различных форм солидарности

Содержательные основания групповой идентификации изучались на основе того, как определяют (идентифицируют) себя работники в пространстве предприятия. Респондентам было предложено провести условную границу между «своими» и «чужими», указать, с представителями каких групп они ощущают свою общность. Следуя предложенным вариантам ответов, респонденты распределились на шесть групп.

- Общности нет ни с кем – 6%.

Очевидно, что такая установка не может лежать в основе какого-либо типа солидарности. В группах с подобными установками преобладают разрозненность и индивидуализм, что делает их скорее объектом ситуативных манипуляций,

² Анализ того, как проявляются в повседневной практике разрешения конфликтов на предприятиях установки на индивидуализацию трудовых отношений или на разные формы солидарности, как на практике реализуется доверие к институтам представительства интересов работников, основан на ответах респондентов, имеющих личный актуальный опыт участия в трудовых конфликтах (за последние 12 месяцев, предшествующих опросу).

чем участниками решения задач, требующих устойчивых социальных связей, в том числе задач в сфере социально-трудовых отношений.

- Общность только с друзьями, с теми, с кем поддерживается непосредственное общение – 42%.

Доверие и солидарность внутри групп такого типа строится на сетевых принципах, индивидуальных связях и привязанностях, что делает ее маловосприимчивой к сигналам извне и исключает сколько-нибудь широкую солидарность.

- Общность с работниками, обладающими аналогичным статусом – 20%.

Группа строится по принципу социально-классовой солидарности; открывает возможности для солидаризации с лично незнакомыми людьми, но исключает группы с иными статусами.

- Общность с работниками, обладающими аналогичным статусом, и непосредственным начальником – 17%.

В рамках предприятия общность такого типа является фактором формирования реально (а не только формально) организованных коллективов, на которые можно опираться в решении стратегических задач, как в сфере производства, так и сфере социально-трудовых отношений. Организованность и сплоченность одновременно представляют собой основу и для эффективного сопротивления нежелательным внешним воздействиям, в том числе основу для протестной активности.

- Общность со всеми работниками предприятия, кроме начальства – 5%.

Общность такого типа можно рассматривать как разновидность расширенной социально-классовой солидарности, наряду с другими признаками предполагающей установку на системный конфликт между трудовым коллективом (или его частью) и менеджментом (и/или собственником) предприятия.

- Общность со всеми работниками предприятия» – 11%.

Этот тип общности базируется на лояльности фирме и составляет основу корпоративной солидарности.

Таким образом, гипотеза о тотальной атомизации или об абсолютном доминировании организации социальных связей по сетевым принципам лишь отчасти подтверждаются результатами опроса. Распространенность индивидуалистических типов самоидентификации весьма значительна – в той или иной форме фигурирует в ответах почти половины респондентов – 48%. Но, эти установки не являются безусловно преобладающими. Картина иных типов самоидентификации, предполагающих больший уровень социальной солидарности

и доверия, более дробна и сложна по структуре, но в целом настроения общности по своей значимости сравнимы с настроениями разобщенности.

Двойственность, промежуточный характер социальных настроений отражается и в прямых оценках работниками солидарности в трудовых коллективах. Более 47% респондентов «полностью» или «скорее» согласны с утверждением о том, что «на их предприятии каждый сам за себя», что практически точно отражает распространенность индивидуалистических идентификаций. Одновременно, при оценке ожидаемого поведения сотрудников при возникновении проблем на работе 66% «полностью» или «скорее» согласны с тем, что они могут полагаться на поддержку коллег.

Представительство и защита прав: институты или люди?

Проблема лидерства рассматривалась нами с точки зрения доверия институтам представительства интересов работников и инструментам защиты прав, в первую очередь, профсоюзам как организациям, мобилизующим ресурс солидарности. Здесь мы исходили из подходов теории рационального выбора: рациональное делегирование индивидами части своих прав общности в обмен на коллективную защиту членов общности включается в правила коллективных или индивидуальных действий в ситуации возникновения противоречий в трудовой сфере.

Отношение работников к способам защиты трудовых прав можно рассматривать как один из аспектов социальных настроений и общих установок и, соответственно, как критерий принадлежности к одному из выделенных выше типов. Низкий уровень доверия к институтам и низкая оценка качества предусмотренных законодательством и выработанных практикой инструментов защиты прав повышают вероятность стихийных и разрушительных сценариев возникновения и развития конфликтов.

При ответе на вопрос «Как вы считаете, кто реально способен защитить ваши интересы на предприятии в настоящее время?» среди позиций, поддержанных сколько-нибудь значимым числом респондентов (более 20%), преобладают позиции, обозначающие «людей», а не «институты»: непосредственный начальник, активные небезразличные коллеги, наконец, «я сам» (рис. 1). И только около 15% респондентов считают, что рассчитывать нельзя ни на кого.

По уровню доверия с каналами личного взаимодействия сравнимы только два институциональных канала – профсоюзная и судебная защита. Попробуем оценить эффективность этих действующих институтов.

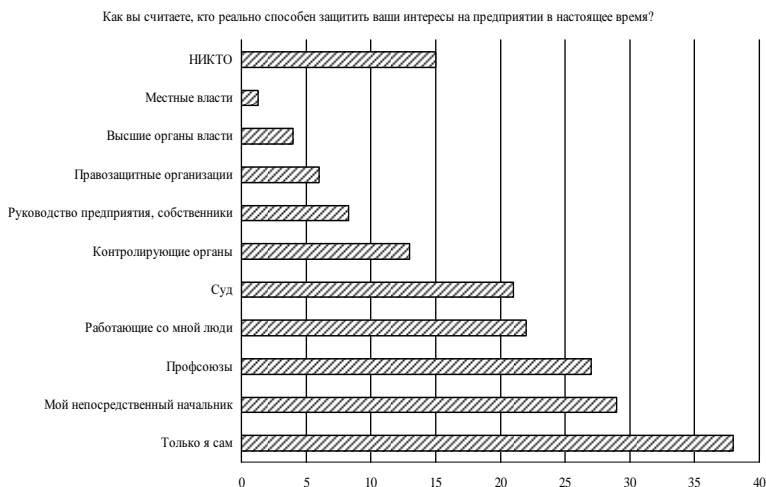


Рис. 1. Уровень доверия к институтам защиты трудовых прав, %

Так как по данным исследования доля работников, обратившихся в суды по поводу трудовых споров, крайне мала – 3%, обратимся к доступным статистическим источникам. Чтобы охарактеризовать масштабы и динамику обращений в суд по трудовым вопросам, для наглядности проведем сравнение с другой юридической статистикой. Для юридической статистики (прежде всего, уголовной) основным обобщающим показателем является *показатель (коэффициент) судимости*, рассчитываемый в промилле (судебные дела на 1000 граждан) как отношение судебных дел к общему числу граждан, находящимся в возрасте подсудности. В течение 2002–2008 гг. *коэффициент трудовой судимости* (т.е. участие граждан в судебных процессах по трудовым спорам) был сравним с коэффициентом уголовной судимости, а в 2009 г. значительно превзошел его (11,9 против 8,8)³, преимущественно за счет резкого роста судебных дел по трудовым спорам в кризисный период. Так, за один только 2009 год их число в общей сложности выросло почти вдвое. Расчеты, основанные на данных Судебного департамента при Верховном суде РФ, показывают, что число трудовых конфликтов, рассмотренных в судах в течение 2002–2009 гг., составляет около 1% всего занятого населения. При этом абсолютное большинство дел удовлетворяется в пользу работников. За 2002–2009 гг. доля судебных решений по трудовым спорам, вынесенных в пользу работников, колебалась в

³ Данные по судебной статистике, приводимые здесь и далее, получены непосредственно в Судебном департаменте при Верховном суде РФ.

пределах 80–95% от поданных исков (за исключением исков о восстановлении на работе, где эта доля составляет 57–62%). Можно констатировать, что судебная защита в настоящее время становится все более действенным механизмом реализации прав наемных работников. Тем не менее массовые обращения работников в суды позволяют говорить о слабой эффективности иных механизмов урегулирования трудовых конфликтов, прежде всего, через профсоюзное представительство.

Анализ ответов на детализированные вопросы, касающиеся отношения к профсоюзам и к коллективному договору как основному инструменту защиты прав работников, дает картину деления респондентов на неравные, но сравнимые по масштабам группы. Позитивное отношение к профсоюзам выразили 44% респондентов; утверждение о том, что коллективный договор защищает интересы всех работников, поддержали 41% опрошенных. Однако среди всех социально-профессиональных групп в рамках предприятия именно рабочие в наименьшей степени склонны к позитивным оценкам профсоюза (на вопрос «Считаете ли вы, что в настоящее время профсоюзы на вашем предприятии способны отстаивать интересы таких людей, как вы?» утвердительно ответили 53% руководителей, 45% специалистов и только 40% рабочих).

Нужно отметить, что полученные результаты существенно отличаются от результатов опросов населения в сторону позитивных оценок. Так, согласно данным исследовательской группы ЦИРКОН, в 2008–2009 гг. доверие к профсоюзам высказали только 12% респондентов, а на вопрос о способах защиты трудовых прав лишь 7% участников всероссийского зондажа выбрали ответ «личное обращение в профсоюзную организацию». ВЦИОМ определяет уровень доверия к профсоюзам (доля положительных оценок) – 25% [Мониторинг ЦСТП, 2010]. Заметим, что наше исследование проводилось на крупных, успешных промышленных предприятиях с большими профсоюзными организациями, чья деятельность прочно встроена в систему управления. Предприятия именно такого типа представляют, в некотором смысле, «опережающую группу» в плане исследования трудовых отношений. Кроме того, отношение к профсоюзам имеет прямую корреляцию с членством в профсоюзе, а на исследованных предприятиях доля юнионизированных работников приближается к 100%.

Если судить по результатам опроса, спектр мнений об эффективности институтов защиты прав, в целом, отражает реальную практику разрешения текущих противоречий в трудовой сфере. В 2010 г. на наличие конфликтных ситуаций с руководством указали от 12 до 26% работников, и эта доля довольно

устойчива в течение ряда лет⁴. Основной группой работников, вступающих в конфликты, являются рабочие высокой квалификации (примерно в 2 раза чаще, чем представители других квалификационно-должностных групп). Большинство конфликтов, действительно, разрешаются через каналы личного взаимодействия: через непосредственного начальника – 24% или линейного руководителя – 28%. Через профком разрешаются 24% возникающих конфликтов, доля других способов не превышает 10%. Таким образом, для своих членов профсоюз является более эффективным институтом разрешения трудовых конфликтов, чем принудительные правовые механизмы. Нужно отметить, что абсолютное большинство конфликтов на исследованных предприятиях были индивидуальными. Случаев, когда в конфликт вовлечена группа работников, единицы, что не удивительно, учитывая ситуацию, которую в аспекте возможности солидарных действий можно характеризовать как неустойчивую, промежуточную между атомизацией и различными формами солидарности, индивидуализацией мотиваций и поведения работников, с одной стороны, и осознанием и реализацией общности интересов – с другой. В результате латентные противоречия могут не выявляться, не разрешаться и аккумулироваться. В совокупности со значительным дефицитом доверия к существующим институтам представительства социальная апатия и диффузные, неоформленные настроения недовольства создают социальную среду, в которой при стечении соответствующих обстоятельств могут возникать непредсказуемые и трудно управляемые всплески протестов.

Об этом свидетельствует и тот факт, что с началом экономического кризиса увеличивается число стихийных выступлений с требованиями возврата долгов по заработной плате, таких акций протеста, как голодовки, свидетельствующие о неверии работников в возможность институциональных способов разрешения конфликтов. Хотя, судя по сообщениям новостных лент Интернета, число коллективных трудовых конфликтов растет, но их характер возвращает нас в середину 1990-х годов.

Литература

Горяинов В.П. Групповая солидарность и ценностные ориентации // Социс. 1997. № 3. С. 60–67.

Ищенко А. Методические подходы к изучению социальной солидарности // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. Харків:

⁴ Хотя эти данные репрезентативны только для исследованных предприятий, они соотносятся с данными обследований предприятий в конце 1990-х – начале 2000 гг. (ЦИРТ ИЭ РАН), которые показывали, что в трудовые конфликты вовлекаются 10–20% работников за год.

Видавничий центр Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. 2008. С. 103–107.

Клеман К. Процессы активизации и солидаризации в рабочей среде на примере забастовок на Форде и АвтоВАЗе // Социальные проблемы труда в условиях перехода к инновационному развитию общества. СПб., 2008. С. 498–505.

Климова С. Персонификация или солидарность? // Отечественные записки. 2003. № 3. (<http://www.strana-oz.ru/?numid=12&article=540>)

Козина И. Индустриальные конфликты в современной России // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 3. С. 16–32.

Максимов Б. Современный социально-экономический протест в сфере производства: черты, роль // Социальные проблемы труда в условиях перехода к инновационному развитию общества. СПб., 2008. С. 510–516.

Мониторинг ЦСТП: трудовые протесты в России: итоги 2009 г. (<http://trudprava.ru/?1736>); Кризисная статистика. /Мониторинг ЦСТП: трудовые протесты в России за январь–июнь 2010 г. (<http://trudprava.ru/index.php?id=1839>)

Солидаризация в рабочей среде: социальное и индивидуальное / под ред. В. Ядова. М., 1998.

Темницкий А.Л. Коллективистские ориентации и практики трудового поведения // Социологические исследования. 2008. № 12. С. 62–72.

Reiger R.L., Roberts J.M. Solidarity and Social Networks // The Problem of Solidarity: Theories and Models / ed. by P. Doreian, T.J. Fararo. Amsterdam: Gordon and Breach, 1998. P. 239–262.

Flache A. The Rational Weakness of Strong Ties: Failure of Group Solidarity in a Highly Cohesive Group of Rational Agents // Journal of Mathematical Sociology. 2002. Vol. 26. P. 189–216.

http://www.zircon.ru/russian/publication/5_1.htm

<http://wciom.ru/index.php?id=173>

ОТНОШЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА И КОНФЛИКТА В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ РАБОТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Социальные настроения и установки основных акторов системы социально-трудовых отношений (СТО) являются важнейшим элементом несущей конструкции системы социально-трудовых отношений. Роль устойчивых представлений, или «идеологии» работников, менеджмента и государства была впервые определена Дж. Данлопом – автором теории систем индустриальных отношений, работы которого в течение нескольких десятилетий служат методологической основой для исследований¹. Согласно Данлопу, «идеология» как набор установок, убеждений, разделяемых акторами, скрепляет систему, связывая воедино ее составные части, определяет ее социально-экономическую природу, роль институтов и применяемые управленческие подходы.

В основе различий «идеологических» ориентаций находится вопрос о том, является ли организация (предприятие) единой командой людей, объединенных общей целью, или «обществом в миниатюре», с присущими ему неоднородностью и противоречивостью интересов и целей – допускающих или не допускающих гармонизацию? В зависимости от позиций акторов по этому фундаментальному вопросу формируются и их отношение к конфликту, и реальное содержание сотрудничества (партнерства) работников и менеджмента.

В работах представителей так называемой оксфордской школы, сыгравшей важнейшую роль в развитии теории индустриальных отношений², и, в частности, в работах А. Фокса, выделяются и анализируются три базовые «идео-

¹ *Dunlop J. Industrial Relations Systems. N.Y.: Holt, 1958.*

² Позиции представителей оксфордской школы, наиболее известными из которых являются Х. Клегг (H. Clegg), А. Фландерс (A. Flanders), А. Марш (A. Marsh) и А. Фокс (A. Fox), связываются с плюралистическим видением индустриальных отношений.

логические» рамки («*frames of reference*»), определяющие принципиально различные типы представлений о содержании социально-трудовых отношений в индустриальном обществе: унитаристский, плюралистический и радикальный³. Наряду с другими положениями теории систем индустриальных отношений, эта типология приобрела статус «классики»; она сохраняет свою актуальность и в настоящее время, являясь отправной точкой многих исследований.

Унитаристский взгляд на социально-трудовые отношения исходит из представления об организации (предприятии) как о едином организме, идеальный образ которого ассоциируется с семьей. Наличие общих целей, объединяющих всех работников, предопределяют их лояльность организации и принципиально гармоничный характер отношений работников и менеджмента. Институты представительства интересов работников в этих условиях не востребованы или (чаще), номинально существуя как таковые, они встроены в систему управления персоналом и их роль сведена к выполнению технических функций. Конфликт рассматривается как патологическое состояние, связанное с «провокациями» извне, либо с межличностными трениями и несовершенствами коммуникаций внутри организации.

Плюралистическое видение социально-трудовых отношений состоит прежде всего в признании наличия в рамках организации групп, интересы которых различны (или противоположны), но при этом подлежат согласованию и гармонизации. Конфликт представляется данностью, т.е. одним из вариантов нормы; его регулирование через институт коллективных переговоров – часть рабочего процесса. Конфликт не рассматривается как однозначно негативный эксцесс; считается, что при определенных условиях он может послужить источником позитивных изменений, повышающих общую эффективность работы. Институты представительства работников воспринимаются как неотъемлемая часть системы социально-трудовых отношений (а не как инструмент управленческих технологий). **Радикальный** взгляд исходит из принципиального антогонизма интересов труда и капитала, что предопределяет абсолютную неизбежность и неразрешимость конфликтов в рамках существующей социальной системы.

³ Анализ плюралистического и унитаристского подходов представлен в работах А. Фокса 60-х годов прошлого века, в частности, в известном аналитическом материале: *Fox A. Industrial Sociology and Industrial Relations: An Assessment of the Contribution which Industrial Sociology Can Make Towards Understanding and Resolving some of the Problems Now Being Considered by the Royal Commission*. L.: H.M.S.O., 1966. Радикальный подход (к которому в 1970-х годах пришел и сам Фокс), противопоставляемый указанным двум, представлен в работах: *Fox A. Industrial Relations: A Social Critique of Pluralist Ideology // Barrett B., Rhodes E., Beishon J. Industrial Relations and the Wider Society*. L.: Collier MacMillan, 1975, а также: *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relations*. L.: Faber, 1974.

Разумеется, на практике такого рода установки редко существуют и реализуются в системах отношений в чистом виде⁴. В то же время очевидно, что плюралистический подход служит основой для развития системы социального партнерства и коллективных переговоров, а с унитаристской идеологией связываются существовавшие на различных исторических этапах развития социально-трудовых отношений традиционалистская управленческая культура (отрицательное отношение менеджмента к профсоюзам, отсутствие внимания к нуждам работников), различные варианты патерналистских систем отношений, включая их советскую версию, а также некоторые современные формы социального партнерства, включающие декларативный или реальный учет руководством запросов работников, но при этом либо исключают институты их представительства (в частности, профсоюзы), либо отводящие им преимущественно техническую, коммуникационную роль, а также относящие конфликт к разряду аномалии.

В течение ряда лет как российские, так и зарубежные социологи сходились во мнении о том, что в среде российских работников наиболее распространены настроения и установки клиентелы, характерные для патерналистского типа социально-трудовых отношений. Этот тип исключает как реальное сотрудничество, так и открытый конфликт. И первое, и второе как минимум предполагают артикуляцию интересов различных групп, выявление их противоположности, обозначение зон совпадения или непротиворечивости интересов, что исключается унитаристским подходом, который исходит из единства целей и интересов, а также предполагают единый «фокус лояльности» работников.

Преобладание патерналистских ориентаций справедливо рассматривалось как одна из причин слабости рабочего движения, практического отсутствия институтов реального представительства работников, а также формально-бюрократического характера институтов партнерства. В то же время очевидно, что развитие рыночных отношений, небольшие, но уже заметные сдвиги в развитии гражданского общества и, наконец, физическая смена поколений могли оказать влияние на ориентации работников. Важной частью изменений, вызываемых этими процессами, могли явиться движение к осмыслению и артикуляции интересов отдельных групп работников, их соотнесение с интересами других групп и менеджмента, формирование запроса на представительство и защиту интересов и прав (и их адекватную институционализацию). На нали-

⁴ Отсутствие четких границ между ними отмечал А. Фокс, развивая критику плюрализма с радикальных позиций.

чие подобных тенденций указывают и некоторые изменения в характере требований, выдвигавшихся в ходе не очень многочисленных, но довольно ярких протестных акций работников, происходивших с середины 2000-х годов. Если протесты начала десятилетия были спонтанными реакциями на крайние формы деприваций и, как правило, адресовались не работодателям, а властям, то в требованиях, выдвигавшихся работниками во второй половине 2000-х, обращенных к работодателю, отчетливо просматривались ценности достойного труда (и его оценки) и осознание групповых интересов работников как самостоятельного актора системы индустриальных отношений⁵.

Анализ соотношения различных тенденций в актуальных настроениях и установках работников был одной из задач исследования, проведенного летом 2010 г. Институтом управления социальными процессами ГУ ВШЭ⁶. Эмпирический компонент исследования, часть результатов которого представлена в этой статье, включала анкетный опрос 935 работников трех промышленных предприятий: «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез», Пермский моторостроительный завод («Пермские моторы» – ПМЗ) и Ленинградский механический завод (ЛМЗ – холдинг «Силовые машины»), а также серию интервью с работниками, представителями менеджмента и профсоюзов. Выбор предприятий, отличающихся значительными масштабами, высокотехнологичным характером производства, наличием современных управленческих систем (вхождение в крупные холдинги или компании), а также традиций советского периода, был нацелен на то, чтобы получить представление о СТО, сложившихся в наиболее продвинутой части отечественной промышленности.

Рамки статьи позволяют остановиться на ограниченном круге вопросов, связанных, во-первых, с наиболее общим определением идеологических рамок, в которые укладываются представления работников, и, во-вторых, с их оценками возможностей и реальной практики взаимодействия с руководством, прежде всего с их видением конфликта: его допустимых форм и наиболее приемлемых способах разрешения⁷.

Результаты исследования (рис. 1) свидетельствуют о том, что *унитаристские* идеи общности интересов работников и администрации имеют относи-

⁵ Анализ этих сдвигов дан в статье: Козина И.М. Индустриальные конфликты в современной России // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 3. С. 16–32.

⁶ Работа по теме «Социальное партнерство и конфликт» проводилась в рамках плана фундаментальных исследований ГУ ВШЭ 2010 г. Работа является частью лонгитюдного исследования социально-трудовых отношений, проводимых Институтом на ряде промышленных предприятий России, первый этап которого проведен в апреле – июне 2009 г.

⁷ Вопросы доверия, солидарности и лидерства рассматриваются в докладе: И. Козина, Е. Виноградова «Проблемы солидарности и лидерства в трудовых конфликтах», представленном на XII международную апрельскую конференцию ГУ ВШЭ.

тельно слабую поддержку не только среди работников, но и среди представителей менеджмента. С утверждением «мы все в одной лодке, никто не хочет, чтобы она потонула, все заинтересованы работать и жить лучше» согласились лишь 18% опрошенных: 19% рабочих и 18% специалистов. В группе менеджеров доля разделяющих такое видение СТО несколько выше, но также невелика (24%). Несколько большая распространенность этого убеждения характерна и для группы молодых (до 25 лет) работников, однако и здесь работники, тяготеющие к идеям унитаризма, не составляют большинства (25%).

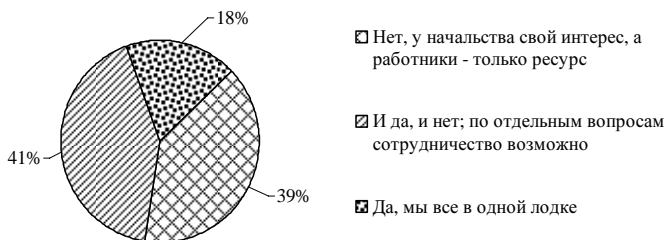


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос «Могут ли совпадать интересы работников и администрации/собственников предприятия?»

Значительно более распространенными оказываются «радикальные» взгляды, которые в актуальном российском контексте было бы правильнее квалифицировать как латентно-конфронтационные установки. Утверждение «у начальства (и владельцев предприятия) свой интерес, а работники – просто ресурс для достижения их целей» получило поддержку 39% опрошенных. Доля сторонников такого взгляда сокращается по мере перехода к более высоким профессионально-квалификационным группам: среди рабочих она составляет 41%, среди специалистов – 38%, среди менеджеров – 27%. В группе молодых работников (до 25 лет) доля поддерживающих эту идею вдвое ниже, чем в среднем по выборке.

«Плюралистический» взгляд, выражаемый в утверждении «каждый ищет свою выгоду, но местами интересы все-таки совпадают; сотрудничество по конкретным вопросам возможно» разделяется статистически наиболее многочисленной, однако не доминирующей группой – 42,9% опрошенных. Доли сторонников «плюралистического» взгляда на индустриальные отношения в различных профессионально-квалификационных группах сравнимы, хотя воз-

растают по мере перехода к верхним уровням иерархии: 40% рабочих, 47% специалистов и 49% менеджеров.

Полученные результаты дают основания, если не с уверенностью опровергать, то по крайней мере подвернуть сомнению устоявшееся мнение о широком распространении в среде российских работников унитаристских (патерналистских) установок, унаследованных от советского периода. Общую картину представлений работников можно характеризовать скорее как неустойчивое равновесие между установками латентной системной конфронтации и плюрализма. Первое исключает какое-либо сотрудничество, не допускает возможности доверия между работниками и менеджментом ввиду непримиримости их противоречий. Второе предполагает прагматические подходы как к сотрудничеству, так и к конфликту, отношение к ним как к нормальным формам социально-трудовых отношений и базируется на артикулированных групповых интересах, выдвижении реалистических целей; исходя из разумной меры доверия между сторонами создает основу для функционирования институтов представительства участников и каналов коммуникации.

Формирование идеологических установок и ценностей – сложный процесс. Представления акторов систем индустриальных отношений складываются под воздействием большого числа разнообразных социокультурных, психологических, политических и экономических факторов. На них оказывают влияние ценности и установки, внедряемые в сознание системой образования, государственными, культурными, религиозными и другими институтами, прежде всего через СМИ.

На микроуровне важнейшее значение для формирования перцепций работников имеют их положение в должностной и профессиональной структуре, характер труда, а также – что особенно важно – реальный практический опыт взаимодействия работников (и их референтных групп) с администрацией, в частности, опыт конфликтов⁸. Взаимосвязи установок и восприятия опыта двусторонние: идеологические установки влияют на восприятие действительности, опыт может корректировать установки.

Как показало наше обследование, оценки и восприятие практик взаимодействия работников и администрации также неоднородны, как и установки идеологического характера. По ряду позиций эта неоднородность граничит с противоречивостью оценок, что отражает неустойчивый, «переходный» харак-

⁸ Последнее достаточно убедительно подтверждается анализом статистических связей между соответствующими переменными, представление результатов которых приходится оставить за пределами этой статьи ввиду ограниченности ее объема.

тер ситуации. Оценки возможностей влияния на решения администрации преимущественно отрицательные. По данным опроса, 74% опрошенных считают, что «мнения работников не интересуют руководство»; более половины – что «решения руководства зачастую несправедливы, но с этим ничего не поделаешь». В то же время обращение к руководству и переговоры рассматриваются многими не только как возможная и необходимая мера, но и как наилучший способ разрешения конфликтов. Так, респонденты косвенно признают, что по определенным вопросам воздействие на администрацию возможно и необходимо: подавляющее большинство участников опроса (78%) считают, что без давления работников на руководство условия и оплата труда улучшаться не будут⁹. Среди наиболее эффективных, с точки зрения респондентов, способов разрешения конфликта (включая обращения в профсоюз, прокуратуру и трудовую инспекцию, к властям различных уровней, к общественности и в СМИ, а также протестные действия) с большим отрывом лидирует обращение к руководству и переговоры (рис. 2).

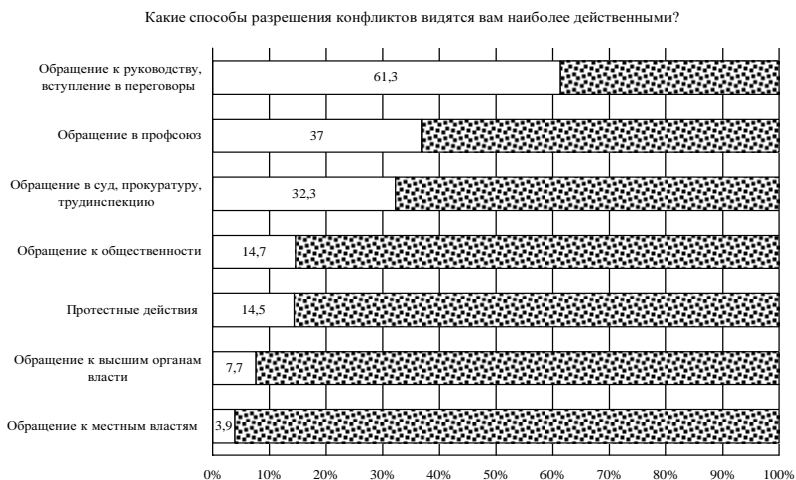


Рис. 2. Оценка способов разрешения конфликтов, %

Анализ же реальных практик¹⁰ прежде всего свидетельствует о том, что значительная часть конфликтов существует в скрытом, подавленном виде. Как

⁹ Интересно отметить, что по этому вопросу распределения мнений всех групп работников, включая участвовавших в опросе руководителей высшего звена, полностью совпадают.

¹⁰ Подробное рассмотрение практик конфликтов на обследованных предприятиях см.: Отчет о НИР «Социальное партнерство и конфликт в системе трудовых отношений». М.: ГУ ВШЭ,

считает подавляющее большинство респондентов (рис. 3), при возникновении противоречий в трудовой сфере люди чаще всего не выводят их на поверхность, не обращаются к руководству, а «*просто возмущаются, злятся, но ничего не делают*» (отметили более 70% респондентов, ответивших на вопрос) или «*начинают работать формально, спустя рукава*» (около четверти ответивших). Открытые конфликты, таким образом, случаются нечасто и, судя по высоким долям затруднившихся ответить на соответствующую группу вопросов анкеты, сама тема конфликта не актуализирована в сознании значительной части работников обследованных предприятий. Преобладающая часть конфликтов – индивидуального характера; групповые и тем более массовые конфликты – значительно реже. Основной и по существу единственной причиной конфликтов являются вопросы оплаты труда.

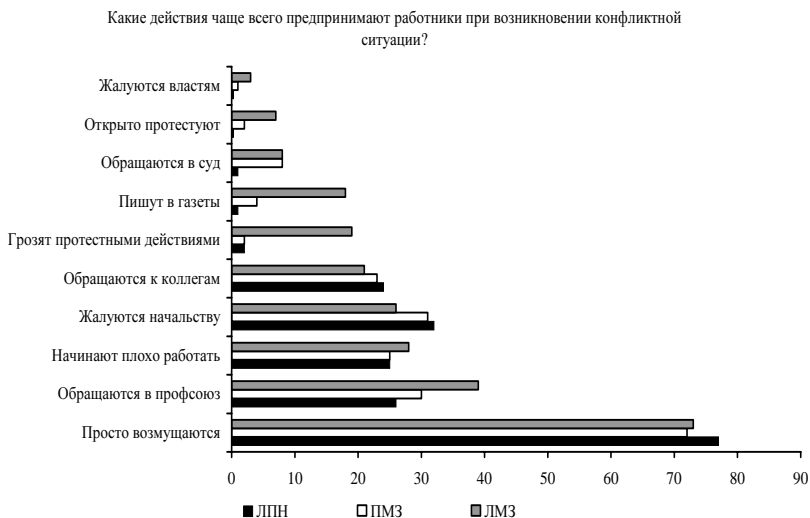


Рис. 3. Мнения о действиях работников в конфликтной ситуации, %

Поведение администрации в восприятии работников в целом представляется ситуативным:

- *чаще всего во что бы то ни стало настаивает на своем – 27%;*
- *обычно сразу идет навстречу работникам, стараясь избежать скандалов – 7%;*

2010 (Козина И. Практики конфликтов в восприятии работников; Орешина Д. Индивидуальные конфликты: взгляд инсайдеров).

- *подробно разбирается в конфликте и старается найти решение, которое более или менее устраивает всех – 24%;*

- *в зависимости от того, насколько решительно действуют работники, если действуют активно, то идет на уступки – 18%.*

Наиболее распространенными действиями работников в ситуации конфликта явились обращения к начальству, в профком или к коллегам. При этом работники ЛМЗ, которые, в отличие от других участников исследования, в прошлом имели опыт успешных протестных действий, активнее других используют такие методы, как угроза протестных действий, обращение в СМИ и, наконец, открытый протест.

Выявляемое опросом отношение к протестным действиям и, в частности, к забастовке отражает как накопленный практический опыт, так и баланс их общих установок, о которых речь шла выше. Половина респондентов считает забастовку крайней, но допустимой мерой оказания давления на администрацию. Несколько меньшая, но сравнимая по масштабам часть работников (39%) считает, что такие действия скорее всего будут безрезультатными или принесут им вред.



Рис. 4. Мнения об отношении к забастовке

До последнего времени научный и общественный интерес к вопросам конфликта и сотрудничества как его альтернативы в России фактически сводился к стремлению получить оценки вероятности массовых выступлений.

Оставляя в стороне проблемы и саму возможность разработки подобных прогнозов (в частности, критику непосредственного выведения вероятностных оценок из данных опросов общественного мнения), отметим, что необходимость понимания внутренних механизмов развития социально-трудовых отношений связана прежде всего с выбором и обоснованием мер их регулирования на государственном уровне и разработкой управленческих подходов на уровне предприятий. Мировой опыт показывает, что государственная политика и управленческие технологии способны обеспечивать долгосрочную стабильность социально-трудовых отношений лишь при условии их поддержки со стороны значительной части работников.

Насколько можно судить по материалам исследования, результаты которого представлены в этой статье, а также ряда других работ, в том числе выполненных ИУСП НИУ ВШЭ в последние годы, СТО чаще всего выстраиваются руководством предприятий преимущественно исходя из принципов унитаризма. На это, наряду с программными документами компаний и декларациями менеджмента, указывает и политика, проводимая на практике: ограничение самостоятельности профсоюзов и сведение их деятельности к выполнению части функций по управлению персоналом (в отличие от независимого представительства и защиты интересов работников), целенаправленная деятельность (в том числе и профсоюзов) по подавлению, недопущению открытых конфликтов (включая индивидуальные), практический отказ от признания противоречивости интересов различных групп работников. Государственная политика в отношении индустриальных конфликтов идет в том же русле: легальное выражение протеста работников затруднено настолько, что становится практически невозможным.

Анализ же актуальных представлений российских работников о сотрудничестве и конфликте выявляет значительную их неоднородность, при этом не подтверждая гипотезы о преобладании патерналистских установок и ожиданий. Не просматривается и других признаков преобладания или значимой роли «унитаристского» видения социально-трудовых отношений. Наличие значительных групп работников, убежденных в принципиальном антагонизме интересов работников и администрации, указывает на концентрацию латентного конфликтного потенциала. В этих условиях ограничение независимости институтов представительства и подавление конфликтов вместо их выявления и разрешения, возможно, отвечающие интересам бизнеса в краткосрочном плане, представляются недальновидной стратегией менеджмента и государства.

КЛАССОВОЕ СОЗНАНИЕ: ОПЫТ СРАВНИТЕЛЬНОГО ЭМПИРИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ¹

Интерес к проблематике классового сознания в постсоциалистических странах вызван тем, что в ситуации появления и углубления капиталистических отношений, усиливающейся поляризации социальных групп, роста неравенства доходов и жизненных шансов, структурной перестройки экономики, а параллельно распространения новых явлений занятости (аутсорсинг, вторичная, случайная, множественная занятость и т.п.), логично ожидать усиления уровня классового сознания и классовой борьбы. В связи с этим актуализируется задача зафиксировать наличный уровень классового сознания в российском и украинском обществе и отслеживать в будущем объемы его колебания и факторы, их детерминирующие.

Концептуализация классового сознания

Концепт «классовое сознание» является неоднозначным в понимании социологов разных теоретических направлений. Тем не менее существует определенный консенсус в отношении того, как классовое сознание определять. Одна из наиболее признанных классификаций теоретико-методологических подходов к этому объекту предложена Эриком Олином Райтом (1997). Он констатирует, что изучение классового сознания уходит корнями в марксистскую школу классового анализа, к которой относятся попытки понять связь между классовыми конфликтами и социальными изменениями. Различая два главных подхода к анализу класса – процессуальный и структурный, Райт и классовое сознание концептуализирует в их рамках. *Процессуальные подходы* концентри-

¹ Детально результаты исследования представлены в статье автора: Симончук Е.В. Классовое сознание: опыт сравнительного эмпирического изучения // Социология: теория, методы, маркетинг. 2010. № 4. С. 56–84. (http://www.simonchuk.kiev.ua/sym_rus_2010.pdf).

руются в первую очередь на проблеме классовой идентичности. В рамках этой традиции, развиваемой главным образом исследователями немарксистского направления, классовое сознание отождествляют с субъективной классовой идентификацией индивидов. Считают, что *структуралистские исследования* классового сознания в большей мере соответствуют первоначальному значению данного понятия у Маркса, согласно которому классовое сознание детерминировано тем, насколько ясно люди воспринимают социальные классы как имеющие подобные или отличающиеся экономические и социально-политические интересы. Неомарксисты считают, что классовое сознание прежде всего отражает осознание членами класса своих объективных классовых интересов. Марксистская традиция определения классового сознания связана с трактовкой интересов и их адекватного или неадекватного восприятия, что отражено в понятии ложного сознания.

Отмечу, что классовая идентичность и осознание классовых интересов могут совпадать и усиливать друг друга, но могут также развиваться в разных направлениях (последнее особенно часто встречается среди людей, которые претерпели в своей жизни быструю нисходящую или восходящую мобильность). Райт утверждает, что в конечном счете эти два явления представляют собой два вида классового сознания – *классовое самосознание личности* и *осознание классовых интересов*. Кстати, современные исследователи стремятся сочетать структурный и процессуальный подходы в конкретных исследованиях классового сознания.

Еще один востребованный в исследованиях классового сознания подход связан с предположением ряда ученых, что классовое сознание складывается из нескольких уровней понимания акторами своих классовых интересов, в соответствии с которыми можно оценивать меру революционного сознания. Пожалуй, наиболее широкое признание получила теория Майкла Манна (1973) о четырех стадиях классового сознания, последовательно отражающих уровни зрелости класса (классовая идентичность, классовая оппозиция, классовая тотальность и социальная альтернатива). Согласно Манну, классовое сознание британских рабочих обычно ограничено первым уровнем и лишь иногда достигает второго. Он считает, что можно сформировать классовое мировоззрение и групповую солидарность, но «довольно маловероятно», что рабочий класс способен самостоятельно выработать альтернативное представление о новом обществе. В большинстве работ по соответствующей тематике высказывается мнение, что состояние сознания рабочего класса изменчиво во времени, и обычно оно значительно ниже уровня истинно революционного сознания. Несмотря на такой скептицизм, Манн и другие исследователи считают, что классовое сознание

нужно изучать перманентно, не дожидаясь появления редких «революционных моментов» и состояния абсолютно зрелого классового сознания. В данной статье внимание направлено на изучение первого и второго уровней зрелости классового сознания (по Манну) – классовой идентичности и осознания людьми противоположности классовых интересов.

Опыт изучения классового сознания в международных проектах

Помимо сложности концептуального определения классового сознания общепризнана и проблемность его эмпирического изучения. В последние десятилетия развитие концепции классового сознания шло в рамках крупных международных сравнительных проектов. Среди наиболее масштабных проектов, в которых анализ классового сознания выступал специальной задачей и для которых была разработана особая методология, – Проект сравнительного классового анализа (Comparative Class Analysis Project), основанный на методологии Э.О. Райта (он имел три волны – 1985, 1987 и 1997 гг.; его данные обобщены в книге Райта 1997 г. «Class Count»), и Программа международного социального исследования (International Social Survey Programme – ISSP), в рамках которой четырежды (в 1987, 1992, 1999 и 2009 гг.) осуществлялся проект по изучению социальных неравенств («Social Inequality»)².

Задача изучения классового сознания в проекте ISSP была продиктована желанием эмпирической проверки распространенного в 1980-х годах стереотипа об американской бесклассовости и британской классовой разделенности. С середины 1990-х годов к проекту ISSP подключились ряд постсоциалистических стран. Интерес состоял в том, чтобы понять, какова ситуация с классовым сознанием в странах, в которых десятилетиями люди находились под влиянием идеологического лозунга о «бесклассовом обществе», «классовой однородности», «сглаживании классовых различий»; где действовали принципы государственного регулирования всех сфер жизни, всеобщей занятости, выравнивания оплаты труда, запрета забастовок и т.п. Эмпирической проверки требовала гипотеза о том, что за последние два десятилетия с появлением рыночных отношений, частного сектора, государственного дерегулирования, выраженной имущественной дифференциации в постсоциалистических обществах не только оформились классовые интересы и противостоящие классовые позиции, но и

² Богатый аналитический потенциал последнего проекта был реализован в многочисленных социологических исследованиях сознания и поведения различных социальных классов.

сформировалось специфичное сознание у членов разных классов, подобное по своим характеристикам западным аналогам.

Методология изучения классового сознания в проекте ISSP

Методологическая и эмпирическая схема анализа Райта сосредоточена на двух аспектах содержания классового сознания – субъективной классовой идентификации и установках, отражающих классовые интересы³. Такая же идея и методология изучения классового сознания заложена в основу модуля «Социальное неравенство» в рамках ISSP. Согласно Джеффри Эвансу (1993), наиболее доказательный критерий степени классовой дифференциации определенного общества – сила связи объективных классовых положений людей и, во-первых, их классовых идентичностей, во-вторых, их установок в отношении социального неравенства. В связи с этим в рамках сравнительного проекта исследователю необходимо ответить на следующие два вопроса: насколько отличны социальные установки представителей капиталистического, рабочего и среднего классов в каждой стране и насколько существенна связь между классовым положением и классовой идентичностью?

Для реализации такого замысла с целью изучения классового сознания в анкету заложены вопросы, на основании которых можно определять *объективные классовые позиции* (согласно классовой типологии Джона Голдторпа), фиксировать *классовую идентичность* (путем соотнесения респондентом себя с одной из категорий на предложенной шкале – высший класс, средний, рабочий и низший) и судить о разнообразных *установках относительно социального неравенства*, операционализированных в проекте в виде большого набора переменных (см. ниже).

Коллекция соответствующих данных обеспечивает широкую информационную базу, позволяющую судить об особенностях классового сознания в разных странах.

Эмпирическая база исследования

С целью сравнительного изучения классового сознания в Украине и России, ряде постсоциалистических и развитых западных стран нами использованы

³ Среди исследователей общепризнано, что изучать восприятие людьми классовых интересов возможно через их разнообразные установки в отношении социального неравенства.

данные двух волн проекта «Социальное неравенство» в рамках ISSP. Источником данных по Украине стал национальный массив 2009 г. (до этого Украина не принимала участия в этом проекте). Однако для сравнительного анализа России, стран Восточной и Западной Европы⁴ пришлось использовать массив 1999 г., поскольку данные четвертой волны всех стран-участниц проекта ожидаются в середине апреля 2011 г. Отдавая себе отчет в некорректности сравнения данных разных лет, мы все-таки прибегаем к этому сопоставлению с целью претеста.

Результаты эмпирического исследования

Описанная выше методология анализа классового сознания включает два основных направления – изучение классовой идентичности и классовых установок относительно социального неравенства. Результаты исследования представлены ниже в виде этих двух сюжетов.

Анализируя *связь классовой позиции и классовой идентичности* (см. табл. 1), можно сделать ряд выводов. Во-первых, из шкалы с четырьмя классовыми идентичностями наиболее востребованы респондентами всех сравниваемых стран две – «средний класс» и «рабочий класс» (по выборке их отметили совокупно более 90% респондентов). В развитых капиталистических странах 60% респондентов идентифицировали себя со средним классом и 36% – с рабочим, что вполне очевидно свидетельствует в пользу определения западного общества как «общества среднего класса», по крайней мере по самоощущениям его членов. В Украине доля субъективного среднего класса составляет 50% и рабочего класса – 40%, что, на наш взгляд, указывает на весьма оптимистичный тренд социально-экономического развития страны и самочувствия ее граждан. К крайним же позициям шкалы идентичности – «высший класс» и «низший класс» – относят себя в западных странах очень редко (соответственно 1,2 и 2,8%), а вот во всех постсоциалистических странах категория «низший класс» востребована для самоидентификации значительно чаще (до 10%), а «высший класс» – реже (0,2%).

⁴ Для анализа взята группировка девяти развитых западных стран (США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Норвегия, Швеция, Западная Германия, Великобритания, Испания) и семи постсоциалистических стран Восточной Европы (Польша, Болгария, Чехия, Венгрия, Восточная Германия, Словакия, Латвия).

Таблица 1.

Связь объективного и субъективного классов в разных странах, %

EGP-классы	Субъективный социальный класс			
	высший	средний	рабочий	низший
Украина				
Служебный класс	0,6	79,4	13,1	6,9
Промежуточный класс	0	63,9	28,1	7,9
Мелкая буржуазия	0	60,2	36,4	3,4
Квалифицированные рабочие	0	31,0	59,5	9,5
Неквалифицированные рабочие	0	23,2	62,0	14,7
По выборке в целом (N = 1799)	0,2	50,5	39,9	9,4
Россия				
Служебный класс	0,0	58,2	36,4	5,3
Промежуточный класс	0,0	37,1	49,5	13,3
Мелкая буржуазия	0,0	41,3	52,2	6,5
Квалифицированные рабочие	0,0	15,6	77,3	7,1
Неквалифицированные рабочие	0,7	17,2	73,1	9,0
По выборке в целом (N = 662)	0,2	35,6	56,3	7,9
Страны Восточной Европы				
Служебный класс	1,2	62,8	31,9	4,1
Промежуточный класс	0,3	44,6	48,7	6,4
Мелкая буржуазия	1,6	52,6	37,9	7,9
Квалифицированные рабочие	0,2	16,6	74,0	9,3
Неквалифицированные рабочие	0,1	13,5	67,2	19,1
По выборке в целом (N = 5952)	0,6	35,6	53,8	10,0
Развитые западные страны				
Служебный класс	1,7	77,1	20,2	1,0
Промежуточный класс	0,8	60,8	35,6	2,8
Мелкая буржуазия	1,7	63,2	31,8	3,3
Квалифицированные рабочие	0,4	38,8	58,4	2,4
Неквалифицированные рабочие	0,8	38,5	54,9	5,8
По выборке в целом (N = 7086)	1,2	60,0	36,1	2,8

Во-вторых, во всех сравниваемых странах прослеживается выразительная взаимосвязь объективного и субъективного классов. Представители объективных классов, которые принято называть «средними», – служебный (как вышший средний класс), промежуточный (как нижний средний) и мелкая буржуазия (как старый средний) – идентифицируют себя значительно чаще со средним классом, чем с рабочим. В свою очередь, большая часть респондентов, занимающих позиции «объективного» рабочего класса (квалифицированные и неквалифицированные рабочие), выбирают идентичность «рабочий класс». (Кстати, вполне закономерно, что неквалифицированные рабочие чаще членов других классов относят себя к низшему классу.) Интересно, что профили классовой идентификации у представителей разных социальных классов в Украине и западных странах очень близки, несмотря на процентные различия.

В-третьих, связь между классовой позицией и классовой идентичностью, измеряемая значением коэффициента Eta, оказалась достаточно сильной во всех странах. Причем значение Eta в отношении идентификации с рабочим классом выше в Украине (0,43), чем в развитых капиталистических странах (0,31). Логично предположить, что связь между идентификацией с рабочим классом и соответствующей объективной классовой позицией теснее в странах, имеющих большой индустриальный сектор и традиции идеологического доминирования рабочего класса в недавнем историческом прошлом. Однако сложно объяснить, почему в Украине, в сравнении с западными странами, оказалась больше и сила связи идентичности «средний класс» и соответствующих классовых позиций (0,47 и 0,33 соответственно).

Резюмируя представленные данные, можно утверждать, что взаимосвязь объективного и субъективного класса довольно сильна в сравниваемых странах. Это значит, что люди вполне адекватно осознают свою классовую позицию; что первый уровень классового сознания, согласно типологии Манна, можно характеризовать как вполне сформированный. Это еще одна причина говорить об актуальности понятия «социальный класс» не только как востребованного теоретического конструкта для анализа современных обществ, но и как категории для социального самоопределения.

Связь классовой позиции и установок в отношении социального неравенства

В проекте ISSP обычно эмпирически проверяется вопрос: разделяют ли представители «объективных» классов установки относительно социального не-

равенства? Социальные установки во всех волнах проекта представлены в виде ряда переменных, среди них: представления о степени неравенства доходов, справедливости заработной платы, поддержке политики перераспределения, шансах достичь жизненного успеха, восприятие людьми классового конфликта, поддержка политических партий, имеющих ясную классово-ориентированную идеологию, и др. Последовательно рассмотрим связь объективного класса и названных социальных установок. *(В статье в качестве примера детально рассмотрены только три установки.)*

Класс и восприятие неравенства в доходах

Одна из важных социальных установок – в отношении степени неравенства в доходах. Судя по данным табл. 2, большинство населения во всех сравниваемых странах разделяет мнение о высокой степени неравенства в доходах. Причем если в развитых капиталистических странах в среднем около трех четвертей респондентов подтверждают существование этого неравенства, то во всех постсоциалистических странах фиксируются крайне высокие оценки – более 90%.

В западных обществах очевидны классовые различия в установках: социальные неравенства в доходах более остро воспринимают представители рабочего (81,8% неквалифицированные и 81,3% квалифицированные рабочие) и промежуточного классов (76,7%), чем представители служебного класса (65,5%) и мелкой буржуазии (67%). А вот в постсоветской Украине вообще нет значимых различий между классами в восприятии социального неравенства в доходах: этот вид неравенства представителями всех объективных классов воспринимается одинаково остро. Эти различия сравниваемых стран подтверждаются значениями коэффициента Eta: если в Украине сила связи минимальна (0,04), то в западных странах она относительно выше (0,16). Таким образом, высокий уровень представлений о социальном неравенстве во всех объективных и субъективных классах говорит о том, что существующая дифференциация доходов нелегитимирована в постсоветской России и Украине. Можно предположить, что доходы распределяются отнюдь не в пользу одного из этих классов.

Таблица 2.

Класс и степень восприятия социального неравенства в доходах (% в каждом классе согласных с утверждением, что «слишком большая разница в доходах»)

EGP-классы	Украина	Россия	Страны Восточной Европы	Развитые западные страны
Служебный класс	96,8	96,1	90,7	65,5
Промежуточный класс	96,3	96,4	93,9	76,7
Мелкая буржуазия	98,3	93,7	89,7	67,0
Квалифицированные рабочие	93,0	97,2	92,3	81,3
Неквалифицированные рабочие	95,5	95,4	94,5	81,8
По выборке в целом	96,4	96,0	92,6	73,3
<i>Коэффициент Eta</i>	<i>0,04</i>	<i>0,04</i>	<i>0,06</i>	<i>0,16</i>
Число респондентов	1783	662	5952	8119

Класс и восприятие справедливости заработной платы

Судить об установках людей в отношении социального неравенства можно и на основании восприятия степени справедливости получаемой ими заработной платы (табл. 3). Очевидно, что в постсоциалистических странах более трех четвертей населения считают свою заработную плату несправедливой, в то время как в развитых капиталистических странах этого мнения придерживаются в среднем 57% респондентов. Таким образом, на Западе налицо значительно менее острое восприятие социальной несправедливости в Украине.

Несмотря на то, что доля недовольных заработной платой в западных странах ощутимо ниже, чем в постсоциалистических, сила связи между классовой позицией и мнением о справедливости оплаты труда, измеряемая значением Eta, почти одинаково низкая (от 0,07 до 0,14). Анализируя влияние объективной классовой позиции, следует отметить такую тенденцию: во всех сравниваемых странах мнение о несправедливости заработной платы в меньшей мере характерно для представителей служебного класса и мелкой буржуазии (самозанятых, имеющих и не имеющих наемных работников), чем для представителей остальных классов, состоящих из наемных работников. В западных же странах свою зарплату считали ниже справедливой и заслуженной чаще представители рабочего класса, чем мелкой буржуазии и служебного класса.

Таблица 3.

Класс и оценки социального неравенства в оплате труда (% в каждом классе считающих, что их зарплата значительно меньше или меньше, чем они заслуживают)

EGP-классы	Украина	Россия	Страны Восточной Европы	Развитые западные страны
Служебный класс	76,5	90,3	71,5	49,5
Промежуточный класс	82,8	94,3	75,1	59,0
Мелкая буржуазия	75,0	72,7	58,6	50,2
Квалифицированные рабочие	80,5	91,9	78,2	63,3
Неквалифицированные рабочие	84,3	89,8	79,6	65,6
По выборке в целом	80,4	89,9	74,7	56,7
<i>Коэффициент Eta</i>	<i>0,07</i>	<i>0,15</i>	<i>0,12</i>	<i>0,14</i>
Число респондентов	1646	655	5799	7119

Класс и поддержка политики перераспределения

Эмпирической проверке в ходе проекта подлежит вопрос о том, влияют ли классовые идентичности людей и восприятие ими социального неравенства на их склонность поддерживать социальную политику, направленную на сокращение неравенств, связанных с классом. С этой целью используют ряд вопросов о роли правительства в перераспределении ресурсов, содержание которых интерпретируют как поддержку респондентами *принципа перераспределения*. Один из них – поддержка государственной политики перераспределения доходов.

Из вышеизложенных данных (см. табл. 2) известно, что свыше 90% населения всех постсоциалистических стран разделяют мнение, что различия в доходах слишком велики. Вполне ожидаемо, что доля согласных с политикой перераспределения доходов оказалась в этих странах очень высокой – от 90,7% в Украине до 77,5% в восточноевропейских странах (см. табл. 4). В западных же странах оценка социального неравенства сравнительно ниже (73,3%), соответственно ниже и доля поддерживающих политику перераспределения (54,4%).

Беря во внимание значения коэффициента Eta, отметим, что влияние классовой позиции на одобрение принципа перераспределения во всех странах невелико (0,08 в Украине и 0,15 в западных странах). Однако даже в Украине

очевидна тенденция: представители мелкой буржуазии в меньшей степени поддерживают политику перераспределения, чем представители классов, состоящих из наемных работников. В развитых западных и постсоциалистических странах, кроме мелкой буржуазии, еще и представители служебного класса придерживаются более либеральных экономических взглядов, а вот представители рабочего и промежуточного классов в большей мере поддерживают политику перераспределения.

Таблица 4. Класс и воспринимаемое социальное неравенство (% в каждом классе согласных с утверждением, что «правительство обязано уменьшить различие в доходах между лицами с высокими и низкими доходами»)

EGP-классы	Украина	Россия	Страны Восточной Европы	Развитые западные страны
Служебный класс	90,7	81,5	67,4	45,8
Промежуточный класс	92,4	89,8	80,1	58,5
Мелкая буржуазия	81,6	73,9	69,7	45,3
Квалифицированные рабочие	91,6	88,4	81,0	61,3
Неквалифицированные рабочие	90,8	89,7	84,4	65,4
<i>По выборке в целом</i>	90,7	85,5	77,5	54,4
<i>Коэффициент Eta</i>	0,08	0,13	0,14	0,15
Число респондентов	1749	664	5906	7998

Обсуждение результатов и предварительные выводы

Результаты исследования свидетельствуют, что первый уровень классового сознания – уровень классовой идентификации – достаточно сформирован во всех сравниваемых странах, поскольку около двух третей представителей рабочего и среднего классов (выделенных согласно классовой схеме Дж. Голдторпа) идентифицируют себя с соответствующими классовыми позициями. Сила связи между объективным и субъективным классами оказалась довольно велика во всех странах, причем в постсоветских России и Украине она выше, чем в развитых капиталистических обществах (значение Eta 0,45, 0,43 и 0,30 соответственно).

Анализ ряда показателей второго уровня классового сознания – осознания людьми противоположности классовых интересов (операционализованных в данном проекте в виде ряда установок относительно социального неравенства) – показал, что высокий уровень классовой идентичности не гарантирует адекватного осознания представителями разных классов специфичности их классовых интересов. (В целом классовые различия в социальных установках низкие – значение Eta до 0,15.) Причем, проблема не в рабочем классе – как раз установки его представителей вполне ожидаемы и объяснимы, а именно: крайне высокий уровень восприятия неравенства в доходах, несправедливости заработной платы, необходимости перераспределения доходов, осознания разных видов классового конфликта. Скорее, представители мелкой буржуазии и верхнего служебного класса в России и Украине слабо осознают специфичные интересы, которые отличали бы их от других классов. Они вполне разделяют критические установки рабочего класса. Фиксируется лишь тенденция (главным образом в западных странах), что рабочий класс более критично воспринимает социальное неравенство в доходах и заработной плате, наличие социальных конфликтов, чем представители других классов, однако эти различия отнюдь не выражают ситуацию классового противостояния.

Резюмируя результаты, следует обсудить проблемы теоретической концептуализации и эмпирического измерения классового сознания в проекте «Социальное неравенство», которые могут влиять на адекватность сделанных выводов.

Во-первых, вывод о высоком уровне классовой идентичности респондентов (в частности, рабочих) нуждается, на наш взгляд, в дополнительной проверке, поскольку заложенный в проекте ISSP подход к измерению классовой идентичности кажется недостаточно надежным. В ситуации массового опроса респонденты, действительно, довольно легко идентифицируют свою классовую принадлежность в закрытом перечне классовых категорий, однако данные проведенных нами 40 глубинных интервью с рабочими свидетельствуют, что их классовая идентификация отнюдь не является спонтанной и четкой, она, скорее, ситуативная и формальная, не имеющая эмоционального наполнения в повседневной жизни. На наш взгляд, нужны более тонкие методические инструменты для изучения классовой идентичности.

Во-вторых, стоит также проверить вывод о слабой связи класса и социальных установок. Возможно, это объяснимо тем фактом, что в выборку массовых опросов крайне редко попадают владельцы и менеджеры крупного и среднего бизнеса, госслужащие и администраторы высшего звена, которые, собст-

венно, и являются носителями интересов, противоположных интересам рабочего класса. Мелкие же работодатели и самозанятые вполне могут разделять с наемными работниками некоторую враждебность по отношению к владельцам и менеджерам крупных корпораций. По нашему мнению, представительство крупного и среднего капитала в выборке неизбежно выявило бы ожидаемую оппозицию классовых интересов.

В-третьих, на основании имеющихся данных можно говорить о наличии у большинства людей во всех классах и во всех странах глубинного недовольства, направленного против капиталистов и руководителей бизнеса. Однако, несмотря на фиксирование высокого уровня негативных классовых установок, использованный методический инструмент имеет ряд ограничений, не позволяющих судить о перспективах формирования революционной сознательности. Первое – он применим для измерения только двух нижних уровней зрелости классового сознания. Второе ограничение состоит в том, что заложенный в проект подход не дает эмпирических возможностей для изучения связи между классовым сознанием и классовым действием. Очевидно, что если рабочие разделяют убеждения о высоком уровне классовой оппозиции, само по себе это еще не гарантирует, что они будут действовать как класс с целью изменения социальных обстоятельств их жизни.

В-четвертых, все сформулированные выводы носят предварительный характер, поскольку сделаны на основе сравнения данных 10-летней давности. Польза такого предварительного анализа — в возможности развить теоретическую чувствительность к проблематике классового сознания, освоить разработанные специально для проекта ISSP теоретико-методологические подходы исследования классового сознания, апробировать соответствующие методики и статистический аппарат анализа данных.

В-пятых, остаются сомнения по поводу того, как концептуализировать такое сложное и динамическое явление, как классовое сознание, и каким образом его измерять. Вполне оправданно, что в целях сравнительного исследования за основу были взяты инструментарий и схема анализа, заложенные в методическом аппарате исследования ISSP. Следует обсудить, насколько такой подход валиден для анализа классового сознания в постсоветских обществах. Представленные данные интересно было бы сравнить с результатами изучения классового сознания, предпринятого в рамках других теоретико-методологических подходов.

Несмотря на изложенные выше ограничения, полученные данные дают представление о латентных классовых конфликтах, которые, не реализуясь в

открытой форме, тем не менее, формируют социальные и культурные изменения в западном и постсоветском обществах. Поэтому не возникает сомнений в важности непрерывного изучения тезиса Маркса о связи между классовой поляризацией и классовым сознанием в нереволюционные периоды развития капитализма. В связи с этим важными исследовательскими задачами, на наш взгляд, являются создание и апробирование модели мониторинга разных уровней классового сознания в постсоветском обществе, а также связи классового сознания и классового действия (задача, которая не охватывается методологической программой ISSP). Надеюсь, что представленные данные послужат вкладом в актуализацию этой классической социологической проблематики в повестке дня отечественных исследований.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ: ИЗМЕНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УСПЕХА

Переход общества от индустриальной к постиндустриальной экономике, от общества модерна к обществу постмодерна фиксируется в социальных науках и в экономике как состоявшийся тренд, однако большинство исследований этого перехода описывают его на макроуровне – уровне трансформации экономик, социальных структур, социальных институтов. В частности, довольно активно дискутируется вопрос о новых социальных структурах: как принципах их формирования, так и результатах – новых системах неравенства, возникающих в обществе. Многие из этих исследований пока только фиксируют тенденции, а новые теории социальных структур часто носят характер гипотез, но все же в этой области уже довольно много сделано.

Что касается исследований социальной мобильности, которые тесно связаны с проблематикой социальной стратификации, то создается впечатление, что исследователи просто не замечают происходящих изменений социальной структуры. Исследования продолжают фиксировать перемещения в «застывших» стратификационных системах, которые все более становятся абстракциями.

Тем временем возникают новые формы занятости и мобильности, которые фиксируют эмпирические исследования: это дауншифтинг, сознательная безработица, самозанятость и фриланс. Общие для этих форм занятости черты – это нелинейность карьер и индивидуализация стратегий мобильности.

Эти новые типы мобильности невозможно изучать в устоявшейся методологии, когда мы сначала описываем профессиональную структуру (непреречно иерархическую), а затем фиксируем потоки восходящей, нисходящей и горизонтальной мобильности.

Цель работы – анализ новых тенденций профессиональной мобильности, возникающих в условиях перехода к постиндустриальной, информационной

экономике, методологические и методические вопросы исследования мобильности в этих условиях.

Постиндустриальные изменения социальной структуры и методологические возможности анализа социальной мобильности

Классическая методика изучения социальной мобильности предполагает на первом этапе построение шкал мобильности, а затем – изучение направления, интенсивности перемещений индивидов между «ступенями» шкалы. Такой подход предполагает принятие нескольких базовых методологических принципов.

1. Существуют относительно стабильные, медленно меняющиеся во времени социальные структуры, и это позволяет нам фиксировать положение индивида в структуре и изменение этого положения – мобильность.

2. В обществе существуют разделяемые большинством представления о социальном успехе и это позволяет нам:

- выделить один или несколько ключевых критериев неравенства (обычно это доход, собственность и профессионально-должностной статус), именно на них и выстроить шкалу;
- в шкале неравенства определить измеряемые положения «выше» и «ниже», а также оценивать направление мобильности (восходящая или нисходящая).

3. Статус индивида согласован по разным параметрам, т.е. высокому положению по одному критерию соответствует высокое положение по другим (высокая должность = высокий доход).

В новых социальных структурах такая методология не срабатывает. Можно говорить о многих изменениях социальных структур, но, на наш взгляд, делают невозможным традиционный подход к изучению мобильности следующие ключевые сдвиги.

1. Ключевым измерением неравенства в индустриальном обществе (для большинства населения) было положение в профессионально-должностной структуре. Сегодня это положение постепенно меняется, чему способствует гибкость (гибкость) рынка труда. Как отмечает З. Бауман, «Лозунгом дня стала “гибкость”, что применительно к рынку труда означает конец трудовой деятельности в известном и привычном для нас виде, переход к работе

по краткосрочным, сиоиминутным контрактам либо вообще без таковых, к работе без всяких оговоренных гарантий»¹. В результате почти каждый человек в течение своей жизни сталкивается с временной безработицей, снижением статуса, смены места работы происходят чаще. И как следствие – профессионально-должностной статус больше не является основным измерителем статуса индивида, а организация как институт мобильности теряет свои позиции.

2. Происходит усиление неравенства, прежде всего, за счет поляризации среднего класса: верхние слои (топ-менеджеры и профессионалы, обладающие уникальными компетенциями) приближаются по своему положению к высшему классу, а массовый средний класс, напротив, переживает снижение статуса. Кастельс² называет категорию новых элитных слоев *информационными работниками*, чей статус опирается на информационный ресурс – ресурс уникальных знаний и компетенций.

3. Результат этих процессов – усложнение социальных структур за счет распространения альтернативных форм занятости, к которым можно отнести самозанятость, «короткие» трудовые договоры. Кроме того, неопределенность занятости и уменьшение шансов мобильности приводят к девальвации достигательских ценностей.

Основное следствие всех этих процессов для социальной мобильности – индивидуализация траекторий мобильности, «карьер».

Смысл индивидуализации в том, что люди становятся, с одной стороны, более свободны в построении собственных биографий. Как отмечает У. Бек, «люди освобождаются от классово окрашенных отношений и форм жизнеобеспечения в семье и начинают в большей мере зависеть от самих себя и своей индивидуальной судьбы на рынке труда с ее рисками, шансами и противоречиями»³. С другой же стороны, институциональная определенность биографии снижается, и люди вынуждены проявлять самостоятельную активность и на рынке труда, и при построении карьеры и при других социальных ситуациях, которые в индустриальном обществе были более формализованы, заданы, предопределены.

На наш взгляд, *возможности новой теории мобильности связаны именно с фокусом на индивидуализацию траекторий мобильности и дифференциацию шансов мобильности в связи с разными возможностями использования ресурсов, прежде всего, информационных.* При этом исследование социальной мо-

¹ Бауман З. Индивидуализированное общество. М.: Логос, 2002. С. 30.

² Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

³ Улрих Б. Общество риска: на пути к другому модерну. М.: Прогресс-Традиция, 2000. С. 105.

бильности должно учитывать собственные представления индивидов о социальном успехе и мотивацию достижений.

Фрилансеры как модель новой профессиональной мобильности

В качестве объекта исследования, на котором мы попытались применить этот методологический подход, были взяты фрилансеры. Фрилансеры, по нашему убеждению, представляют собой один из ярких современных примеров индивидуализации трудовых биографий и трудовых отношений, поскольку обладают следующими чертами:

- индивидуализированные отношения работник/работодатель;
- короткие контракты или их полное отсутствие (на честном слове);
- работник самостоятельно выбирает стратегию собственных отношений с работодателем, полностью автономен в организации рабочего времени;
- работник торгует своими знаниями и уникальными компетенциями (это тоже признак постиндустриальной экономики).

Траектории мобильности фрилансеров уже отчасти описаны в «Первой всероссийской переписи фрилансеров» Д.О. Стребкова и А.В. Шевчука⁴, проведенной в 2008 г. Но в этой работе проанализированы, фактически, только вопросы входа-выхода на позицию фриланса.

В нашем исследовании⁵ мы стараемся пойти глубже и описать траектории мобильности внутри группы фрилансеров, а для этого необходимо понять, какие оси неравенства/мобильности можно выделить для этой группы. Для тех, кто работает по найму, оси неравенства/мобильности определяются в рамках организационной иерархии – это профессионально-должностная структура и уровни оплаты труда. Для фрилансеров подобные оси неочевидны, выявляются

⁴ *Стребков Д.О., Шевчук А.В.* Фрилансеры в информационной экономике: как россияне осваивают новые формы организации труда и занятости (по результатам Первой всероссийской переписи фрилансеров): препринт WP4/2009/03. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. (<http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx?view=WP4/2009/04>)

⁵ 30 глубинных интервью с фрилансерами (личные или телефонные). Рекрутирование по двум стратегиям: 1) на специализированных сайтах – удаленных биржах работы, в основном (www.free-lance.ru); 2) рекрут по социальным сетям. Критерии отбора: стаж работы по свободному найму не менее двух лет, в настоящее время фриланс – основной источник заработка, проживание (гражданство) в Российской Федерации, выборка строилась по принципу разнообразия видов деятельности. Исследование проведено в соавторстве с В. Харченко, аспирантом факультета социологии УрГУ (сентябрь 2010 – февраль 2011).

именно в ходе изучения практик самооценки и взаимооценки статуса и «карьерного» продвижения в среде фрилансеров, описания типических моделей успеха.

Исследование позволяет нам выделить несколько гипотез относительно постиндустриальных моделей успеха и оснований для изучения профессиональной мобильности.

Гипотеза 1. Ключевым для восходящей профессиональной мобильности является наращивание репутационного ресурса.

Репутационным ресурсом мы обозначили несколько направлений, в которых сами фрилансеры описывают и объясняют свой успех. Речь идет и о росте квалификации, но сам по себе он «дивидендов» не приносит, важно, чтобы информация о квалификации распространялась среди потенциальных заказчиков. Помимо квалификации, для фрилансеров важен «рейтинг доверия» со стороны заказчиков и партнеров – репутация человека, который не подведет, не затянет сроков, не исчезнет с деньгами (отдельная тема – регулирование трудовых отношений с заказчиками, механизм этот пока не отлажен, поэтому много и с той и с другой стороны необязательности, да и прямых обманов).

Для фрилансеров, ищущих заказчиков преимущественно по социальным сетям (не в Интернет!), это механизм прямых рекомендаций – заказчики передают их «из рук в руки», появляются постоянные заказчики. Для фрилансеров, активно работающих на биржах удаленной работы, есть еще и дополнительные механизмы – рейтинг, отзывы. В любом случае, этот ресурс очень важен, и фрилансеры зачастую с ним целенаправленно работают.

- *Я сначала брался за любую работу, за 300 руб., за 500 руб. Чтобы заработать рейтинг на сайте, набрать хороших отзывов и подняться на первые страницы (флеш анимация, стаж фриланса 3 года).*

- *Я даже на отдыхе заказчикам всегда звоню, пишу. Заказчик любит внимание (веб-программирование, стаж фриланса 3 года).*

И, соответственно, достижения свои фрилансеры часто формулируют именно «в заказчиках», «в проектах» – «более серьезные проекты», «более солидные заказчики», «у меня теперь несколько крупных постоянных заказчиков». А далее уже как следствие – уровень доходов и стабильность доходов (последнее в ситуации фриланса еще одно важное измерение экономического статуса).

Еще одна особенность поведения фрилансеров, которую мы обнаружили, и которая, как оказалось, идет вразрез с нашими предложениями на первых этапах исследования – их планы на будущее и представления о дальнейшем развитии связаны с инвестированием, в первую очередь, в себя. У нас была гипотеза

теза (основанная, в том числе, на исследовании Д.О. Стребкова и А.В. Шевчука), что для фрилансеров логичное направление дальнейшего роста – собственное дело. Пока эта гипотеза не находит подтверждения. Фрилансеры склонны инвестировать в развитие индивидуальных ресурсов.

- *Дальше я буду получать образование на Западе, параллельно продолжая работать фрилансером. А потом выйду на другой, уже международный уровень (разработка сайтов, стаж фриланса 3 года).*

- *У меня будет собственный интернет-проект, он будет меня кормить, если все получится, а я буду дальше работать. Только жить буду, наверное, уже в другой стране (дизайн, стаж фриланса 2,5 года).*

- *Думаю, нужно уже свое имя шире продвигать. У меня куча собственных авторских работ, которые нужно как-то позиционировать. Думаю в этом направлении (дизайн, стаж фриланса 7 лет).*

Иными словами, фрилансеры – это не предприниматели. У них совершенно другие цели и пути самореализации.

Гипотеза 2. В понимании успеха фрилансерами важен аспект возрастания индивидуальной автономии: возможности самостоятельного принятия решений, независимости в работе, распределения времени и пр. Именно с этими мотивами многие приходят во фриланс, именно в этом видят преимущества своего статуса. И именно это становится критерием успеха: успешный профессионал – это профессионал, сам решающий работать или не работать, и над чем работать, и сколько работать (и за какое вознаграждение). Важно, что фрилансеры прекрасно понимают связанные с этим риски нестабильности, но сознательно идут на это.

- *Я получила от фриланса то, что хотела – не ходить каждый день на работу, построить свой день так, как хочу и не отчитываться ни перед какими начальниками (дизайн, стаж фриланса 7 лет).*

- *Для меня это подходит, для кого-то, наверное, нет, а для меня отлично. Я когда работал, никогда не мог приходить вовремя, на это глаза начальство закрывало. Никогда не мог работать, если мне это в данный момент не нужно, и не понимал, как это в офисе сидеть, если нет работы... а сейчас я подсчитал, я работаю в среднем 5 часов в день, а зарабатываю не меньше, а то и больше (векторный дизайн, стаж 2,5 года).*

В начале исследования у нас была гипотеза, что для дизайнеров один из вариантов «карьерного продвижения» – от индивидуального исполнителя к организатору группы фрилансеров, что является неким заменителем должностной

структуры организаций, только в постсовременном сетевом варианте. Эта гипотеза пока не подтверждается. Да, у фрилансеров есть «карьерная позиция» организатора группы (*freelancer's pool*). По сути дела, это «узловая» роль во временной сетевой структуре, о которых писал М. Кастельс. Но эта позиция для фрилансеров вынужденная, она не оценивается как статусное продвижение, напротив, многие не любят отвечать перед заказчиком еще и за действия других, хотя вынуждены к ним прибегать, поскольку не все работы могут выполнить самостоятельно.

В ходе исследования мы заметили некоторую общность отношения к жизни фрилансеров – по большей части это «одиночки», отчасти мизантропы и интраверты. Это, конечно, только наше впечатление (у нас не психологическое исследование), но в целом в литературе мы нашли некоторое обоснование для определения типа работников, к которым относятся фрилансеры. Звоновский В.Б. и Мацкевич М.Г.⁶ провели исследование, в котором применили концепцию локуса контроля к исследованию социальной структуры. Они указывают, что локус контроля не столько личностная, сколько культурная, социальная характеристика, связанная с системой ценностей, и внутренняя атрибуция ответственности свойственна не более чем 1/3 населения, и в основном это молодые, образованные, активные жители больших городов. Именно к этой категории можно, безусловно, отнести фрилансеров – они максимально самостоятельны и независимы, стараются сами «управлять своей жизнью». И это для них – важнейшая ценность.

Можно заключить, что на примере группы фрилансеров мы наблюдаем *существенное изменение модели успеха – переход от «достижительских» ценностей к ценностям автономии, свободы, возможности вести желаемый образ жизни.*

Некоторые выводы и направления дальнейших размышлений

Итак, модели успеха, *траектории мобильности фрилансеров полностью соответствуют представлениям об индивидуализированных карьерных стратегиях.* Но индивидуализация не означает того, что невозможно выделить типические траектории мобильности. Большинство фрилансеров говорили о том, что у них происходит движение вперед, субъективно они ощущают повышение

⁶ Звоновский В.Б., Мацкевич М.Г. Локализация ответственности как фактор социального поведения // СоцИс. 2009. № 3 (299). С. 45–56.

своего статуса, но измеряется это продвижение как возрастание объема культурного и символического капитала, самая главная составляющая которого – репутация.

Возможна ли в этих условиях количественная оценка уровня и направления мобильности, и как методически это осуществить? Первый, очевидный, ответ – мобильность возможно мерить только с позиций субъективных оценок. Но, на наш взгляд, это непродуктивно, поскольку субъективные оценки в количественном исследовании неизбежно приведут к стереотипным оценкам на основе «здорового смысла», который по большей части пока на первое место ставит приоритет экономических и потребительских показателей статуса.

Представляется, что более перспективный подход близок к тому, что предлагает Н.Е. Тихонова⁷, которая проверила эффективность основных моделей социальной стратификации для анализа структуры российского общества и выяснила, что самый адекватный подход основан на измерении индивидуальных ресурсов. Индивидуальные ресурсы измеряются с помощью множества шкал, основанных как на фактических показателях, так и на оценочных. На наш взгляд, сам список и содержание основных видов ресурсов можно развивать, но принцип очень продуктивный.

Вторая методическая идея основана на предположении, что в современном обществе существует несколько разных «систем координат», в которых индивиды могут реализовывать собственные биографические планы. И исследование мобильности должно включать два основных уровня: определение системы неравенства, значимой для индивида (для наших фрилансеров это оказался уровень автономии, для кого-то по-прежнему будет объем доходов), и лишь затем анализ динамики статуса, изменения объема обладаемых ресурсов, именно в этой системе неравенства. Процедура это может реализоваться через процедуру формирования коэффициентов значимости для каждого из ресурсов и формирования итоговых индивидуальных шкал мобильности.

Такой исследовательский подход, конечно, предполагает, что в результате у нас не будет единой шкалы мобильности. Но при этом сохраняется возможность оценки уровня мобильности/стабильности в обществе и анализа типических траекторий мобильности (в разных системах неравенства).

⁷ Тихонова Н.Е. Социальная стратификация в современной России: опыт эмпирического анализа. М.: Институт социологии РАН, 2007.

РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ НА СТЫКЕ ПРОФЕССИЙ: ОПЫТ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА¹

Исследования социального предпринимательства и исследования профессий обычно не соприкасаются между собой в литературе, так как относятся к разной научной специализации, а подчас – и научным дисциплинам. Между тем уже накопленные эмпирические данные из российского и международного опыта социального предпринимательства дают любопытный материал для обсуждения темы создания и развития профессиональных знаний на стыке профессий, а также на стыке профессиональной и предпринимательской деятельности в ходе создания и функционирования социальных предприятий. Исследовательская проблема настоящей статьи состоит в объяснении противоречия между стандартным подходом социологии профессий, противопоставляющим бизнес и профессиональную деятельность, и активным использованием профессиональных знаний и профессионального сотрудничества в ходе создания и функционирования социальных предприятий.

Определение системы координат: социальное предпринимательство и профессии

Под социальным предпринимательством понимается способ социально-экономической деятельности, в котором социальное назначение организации

¹ Эмпирическую основу доклада составляют результаты пилотного проекта «Исследование моделей социального предпринимательства в России», реализованного сотрудниками НИУ ВШЭ совместно с Российским микрофинансовым центром (10 кейсов, исследованных по методу кейс-стади, включавших опрос руководителей организации и ее стейкхолдеров – научный руководитель А. Московская, Оксфорд, Великобритания, 2009 г.), а также анализ международного опыта социального предпринимательства на основе кейсов базы данных глобальной организации поддержки социального предпринимательства «Ашока». Подробнее об этой работе см.: [Московская, 2001]).

соединяется с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости. Понятия «социальное предприятие» и «социальное предпринимательство» рассматриваются как сопряженные, где социальное предпринимательство означает процесс, деятельность, а социальное предприятие – его носителя, организационную структуру, в рамках и через посредство которой соответствующая деятельность воспроизводится и достигает социального и экономического результата.

В качестве принципов социального предпринимательства в научной литературе и в нашем исследовании приняты следующие: 1) первенство социальной миссии над коммерцией, это означает, что предприятие *предназначено* для решения реальной социальной проблемы либо существенного уменьшения ее остроты; 2) существование устойчивого коммерческого эффекта, обеспечивающего самоокупаемость предприятия и основанного преимущественно на продаже товаров или услуг (а не получении грантов либо иной формы помощи внешних благотворителей); 3) наличие инновации в достижении результатов деятельности (социальная или экономическая инновация, инновационная комбинация социальных, материальных, финансовых ресурсов и пр.).

Под профессиональной деятельностью в настоящей работе понимаются устойчивые виды сложного, преимущественно умственного труда, способность к выполнению которого приобретает через общественно признанную систему длительного специализированного обучения (в современном мире преимущественно в вузах), которое выступает основой как коллективного, так и индивидуального мастерства. Особое положение профессий по сравнению с более широким кругом трудовых занятий складывается постольку, поскольку носители профессий выступают в качестве «держателей знания». Отсюда короткое определение профессий как *«knowledge-based occupation»* (занятия, основанные на знании) [Московская, 2009]. Развитие знаниевой базы многих занятий в XX в. привело к тому, что, с одной стороны, сегодня за каждой профессией стоит научное знание, а с другой – все большее число занятий профессионализируется.

Англосаксонская традиция в социологии профессии утверждает, что: 1) логика развития профессий и профессиональной самоорганизации в современных обществах представляет собой устойчивую альтернативу («*third logic*») «логике рынка» (бизнес) и «логике бюрократии» (государство) [Freidson, 2001]; 2) проникновение рыночных стимулов в сферу профессиональной деятельности нарушает профессиональную автономию и профессиональный самоконтроль, ведет к эрозии не только профессионального статуса, но и профессиональной компетенции соответствующих специалистов.

В то же время исследования социального предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой свидетельствуют об активном использовании профессионального знания как источника создания бизнес-модели социального предприятия, а профессиональных сетей – в качестве его партнерского ресурса [Московская, 2011]. Это отличает социальные предприятия от стандартного бизнеса, где предприниматель и менеджер часто не являются специалистами в избранной для предприятия сфере деятельности, приоритетным для них является «знание рынка» и опыт хозяйственной деятельности. Более того, чтобы найти устойчивую модель самоокупаемости, решая основную задачу ослабления остроты социальной проблемы избранной социальной группы, социальный предприниматель должен быть знатоком, по меньшей мере, в двух несопоставимых сферах: одной, представляющей нужды целевой социальной группы, и другой – той или иной экономической отрасли, представляющей механизмы удовлетворения данных социальных нужд. Используя примеры трех российских кейсов, это значит – соединить проблемы и интересы сирот и фермерского дела, детей 6–12 лет и народных ремесел, школьных учителей и театральной режиссуры. Другими словами, это предполагает комбинирование профессиональных знаний, относящихся к ведению разных профессий, а подчас, и внесение в них определенных нововведений.

В связи с этим правомерно поставить целый ряд вопросов:

- как отражается на целевых группах клиентов развитие профессиональной деятельности в области социального предпринимательства?
- способствует ли социальное предпринимательство в профессиональной сфере профессиональному развитию участников – профессионалов социального предприятия и/или их внешних партнеров?
- является ли перекрестное применение профессиональных знаний в пограничной между двумя профессиями области развитием профессиональных знаний для каждой из них?
- способствует ли социальное предпринимательство в профессиональной сфере повышению профессионального статуса участников предприятия, их партнеров, а также (возможно) коллег, работающих в данной профессиональной области?

В силу ограничений объема статьи здесь основное внимание будет уделено первому вопросу. В то же время через него по ходу обсуждения удастся пролить свет и на остальные.

Именно сложившийся нежелательный социальный порядок в какой-то области является естественной предпосылкой возникновения нестандартных соци-

ально-экономических организаций, какими являются социальные предприятия. В противном случае социальная проблема уже решалась бы средствами традиционных секторов экономики – государственного, частного или некоммерческого [Martin, Osberg, 2007]. К таким проблемам устойчивого, но нежелательного «социального порядка» применительно к описываемым кейсам относятся: для Музея игрушки – умирание традиционных народных промыслов; для Школы фермеров – социальная и профессиональная дезадаптация выпускников детдомов, с высокой вероятностью ведущая их в преступную среду; для АНО «Пролог» – высокие риски психологических травм детей при организации школьных мероприятий и спектаклей, устойчивая педагогическая традиция навязывания форм и смыслов от педагогов к детям, подавляющая внутреннее движение ребенка к самоактуализации и творчеству.

Профессиональное знание в социальном предпринимательстве и в коммерции

Одним из важных выводов, который подтверждают российские и международные кейсы, состоит в следующем: чтобы задача решения социальной проблемы могла быть реализована в форме социального предпринимательства, необходимо глубокое знание предмета деятельности – как проблем целевой группы, так и средств, предлагаемых для ее решения. Наиболее частой и естественной основой для этого служит предшествующая профессиональная деятельность.

Сама по себе эта мысль выглядит вполне тривиальной. Человек обычно сначала приобретает профессию, а с ней – и некоторый жизненный опыт, а потом задумывается о создании собственного дела, например, социального предприятия. В результате велико искушение во временной последовательности увидеть причинно-следственную связь. Поэтому связь профессионального опыта и профессионального знания с социальным предпринимательством нуждается в разъяснении. Проблема начинает проясняться, когда к сравнению привлекается обычный бизнес. Для последнего характерно то, что организатором дела является человек или группа людей, умеющих работать в рыночных условиях. Это все чаще является первоочередным требованием для того, чтобы обеспечить успех предприятия. Необходимость быть специалистом в той области производства товаров или услуг, которые, собственно, выносятся на рынок, для руководителя бизнеса все менее значима. Это связано, с одной стороны, с тем, что за успех предприятия сегодня отвечают наряду с производственными подразделениями

специалисты по продажам, маркетингу, финансам, рекламе, PR и пр., и руководитель должен быть способен соединять воедино весь комплекс деятельности по всем направлениям. Даже в случае малого предприятия, где большая часть указанных функций выполняются только одним человеком – руководителем, значимость профессиональных знаний в области производства продукта/услуги в общем ряду забот руководителя не является самодовлеющей. С другой стороны, непосредственной задачей бизнес-предприятия, а не редко и стратегической, является получение прибыли. Если решение этой задачи совпадает с задачей удовлетворения потребностей клиента – хорошо, если нет – любой руководитель бизнеса интересы потребителя поставит после получения прибыли, отсюда происходит постепенное смещение акцента деятельности предприятия и управления предприятием с производственных функций – на сопровождение продукции на рынок.

У социального предпринимателя более сложная задача, чем просто предложить для избранной сферы деятельности коммерчески выгодные решения. С одной стороны, он должен быть знатоком, по меньшей мере, двух изначально не связанных между собой «рынков»: одного – это, по сути, не рынок в буквальном смысле, рынком его могут сделать усилия социального предпринимателя², – который представляет нужды целевой социальной группы, и другого – из которого конструируются механизмы, способы решения проблемы целевой группы. На основе примеров трех описанных кейсов это: сироты и фермерское дело, дети 6–12 лет и народные ремесла, школьные учителя и театр. Такое сопоставление подразумевает нестандартность и новизну предлагаемых решений. Но здесь также идет речь скорее о предпринимательском новаторстве и нахождении новых комбинаций ресурсов.

С другой стороны, в каждом кейсе, включая и те, которые мы не вынесли в качестве примеров, но изучали в ходе исследования, одной из важных составляющих социальной поддержки является поддержка профессионалов одной или нескольких смежных областей. Во-первых, не стоит забывать, что «социальная сфера» (образование, здравоохранение, социальная работа, культура и искусство) и в России, и в мире относятся к категории «профессиональных».

² Потребности социальной группы сами по себе не относятся к области рынка, они становятся его элементом, когда превращаются в платежеспособный спрос. В немногих случаях, подобных опыту музея игрушки, создание новой услуги формирует прямой платежеспособный спрос и развитие рынка в сфере досуга. Во многих других случаях, где получателем услуг являются низкодходные и социально уязвимые категории населения, клиентский рынок замещают ресурсы государства – так в «Школе фермеров» оплата пребывания сирот в летнем лагере осуществляется детскими домами за государственный счет. В этом случае мы имеем дело с «квазирынком» [Московская, 2011].

Другими словами, в ней сосредоточена высококвалифицированная рабочая сила, чей труд носит экспертный характер, является умственным по преимуществу и предполагает получение высшего профессионального образования. Поэтому если социальный предприниматель берется за социальную проблему, связанную или пересекающуюся с деятельностью названных отраслей, то его успешная работа не может игнорировать накопленный в этой профессиональной области опыт (то же самое в общем виде касается и НКО – их деятельность сегодня тем успешнее и надежнее, чем теснее она связана с профессиональной сферой и приглашением к своей работе экспертов с соответствующим профессиональным образованием). В то же время нельзя не видеть, что бизнесмен тоже использует профессионалов. В чем здесь принципиальное отличие социального предпринимательства?

Прежде всего, в том, что предпринимательство как новаторство и творческий взгляд нужны социальному предпринимателю уже на стадии работы с самой целевой группой и ее проблемой. Творческая новаторская задача состоит в ответе на вопрос, в чем состоит искомая социальная услуга, из каких элементов она содержательно может конструироваться; и уже следующий вопрос – поиск ее коммерческого решения. Разумеется, возможно, что ответы на оба вопроса могут прийти одновременно, так же как и то, что такое решение может появиться у человека, пришедшего в отрасль со стороны, а не уже «укоренного» в данной сфере специалиста, проработавшего много лет. В то же время профессиональная деятельность на то и профессиональная, что выталкивает дилетантов и «любителей», через профессиональные стандарты жестко контролирует «вход» в свою область. Поэтому, для того чтобы предложения «со стороны» были адекватны проблеме и были шагом вперед по сравнению с тем, что уже существует, «сторонний инноватор» должен перестать быть новичком, он должен углубиться в предмет и изучить проблемы целевой группы, а также недостатки существующих способов их решения. Именно поэтому среди социальных предпринимателей так много людей с профессиональным образованием в одной или нескольких областях, связанных либо с положением целевой социальной группы, либо с предлагаемым механизмом решения, либо с тем и другим одновременно. Примерами могут служить уже описанные кейсы.

Так, музейное дело, искусствоведение, было для А. Санкина, руководителя «Музея игрушки», новой сферой, но он пришел в него с большим опытом общения с народной игрушкой и профессиональной квалификацией педагога-историка. В. Горелов, руководитель «Школы фермеров», еще 10 лет назад не был фермером и не был глубоко знаком с проблемами сирот, но у него к этому времени уже был 20-летний успешный педагогический опыт работы с труд-

ными подростками, диплом профессионального биолога и успех российской юношеской сборной по спортивному ориентированию, которую он тренировал, на международных соревнованиях. Это позволило, с одной стороны, подойти к организации фермерского хозяйства с позиции новых технологий и передовых форм экологически чистого земледелия, а с другой – быстро приспособиться к специфике и социальным потребностям сирот как подростковой группы. Что касается курсов театральной педагогики, разработанной АНО «Пролог» под руководством А. Никитиной, то это наиболее «чистый» пример профессионального проекта, выросший из комбинации двух профессиональных областей, театральной и педагогической, возникшей на стыке русской научной педагогической школы и системы освоения режиссерского и актерского искусства К. Станиславского. На ее основе была создана и отработана методика обучения учителей новому знанию – режиссуре педагогического пространства. Подробный анализ этого кейса с позиций исследования становления новой профессии проведен И. Поповой [Попова, 2010]. В то же время сложность реализации этого проекта была обусловлена формальными границами разделения педагогической и театральной деятельности и управления ими в России, вынуждавшими выходить за формальные рамки каждой из дисциплин в системе профессионального обучения, что в итоге создало сложности для дальнейшего развития предприятия. В целом в каждом описанном случае «выход» за пределы профессии был подготовлен предшествующей деятельностью и новым полученным опытом в смежной или призванной выступать смежной области деятельности. И только в тесной связи с профессиональными знаниями и опытом на основе этой уже проделанной работы формировалась модель социального предприятия.

Социальное предпринимательство как форма профессионального развития

Каково значение профессиональной принадлежности, профессиональных знаний и опыта в создании и функционировании социальных предприятий?

Во-первых, в социальном предпринимательстве предшествующий профессиональный опыт и квалификация предпринимателя имеют прямое отношение к потребностям целевой группы клиентов или особенностям продукта, который им предлагается, в отличие от стандартного бизнеса, где руководителем более востребованы знания законов экономики, финансов, продвижения продукции на рынок. Эта особенность социального предпринимательства отражает первоочередной характер потребностей клиентов, связанных с их социальными проб-

лемами, по сравнению с другими, в частности, коммерческими задачами предприятия.

Во-вторых, задача социального предпринимателя – сложнее, чем задача обычного бизнеса, поскольку его замысел предполагает изменение неблагоприятного положения целевой группы клиентов, в каком-то смысле, изменения сложившегося социального порядка в отдельно взятой сфере, который является достаточно устойчивым и которой не мог быть до сих пор поколеблен в рамках государственных предприятий, бизнеса или НКО. Для того чтобы такую задачу попытаться решить, нужна не просто смекалка или фантазия, но хорошее знание деталей и нюансов как самой проблемы, так и обстоятельств, которые ее поддерживают. Поэтому совершенно естественно, что предложение идеи социального предприятия и разработка механизма ее реализации чаще всего приходит изнутри профессиональной сферы, которую эта идея или этот механизм затрагивают в повседневной профессиональной практике – во взаимодействии с заинтересованными целевыми группами и коллегами, занятыми сходными профессиональными задачами.

В-третьих, профессиональная деятельность и профессионализм отличаются сложным характером труда, длительностью профессиональной подготовки и разработкой профессиональных барьеров на «вход», определяемых качеством знаний и умений человека, претендующего на работу в конкретной профессиональной сфере. В подобных условиях параллельно с техническими формируются этические стандарты – особая трудовая этика и приверженность избранной профессии. Это служит основой поиска лучшей практики и лучших результатов оказания услуги для удовлетворения потребностей целевой группы населения как содержательной потребности деятельности, а не как реакции на материальный стимул. Подобная социальная ответственность профессионалов является благоприятной питательной средой как для создания идеи социального предприятия, так и для использования профессиональной кооперации и профессиональных сетей в его работе.

В-четвертых, одним из необходимых свойств профессионального труда, в отличие от более широкой сферы трудовой деятельности, является профессиональная автономия и свобода действий в пределах соответствующей компетенции. Это обусловлено значительной долей умственного труда и необходимостью свободного сочетания накопленных знаний (короткое определение профессий – деятельность, основанная на знании, экспертная работа – *knowledge-based occupation, expertise*)³. Такой труд в меньшей степени подлежит внешнему конт-

³ Понимание профессий в обыденной жизни в России нередко смешивает профессию и трудовую деятельность в немалой степени в силу отсутствия различия в русском языке про-

ролю при помощи стандартизации и разделения на мелкие операции и в большей степени ориентирован на инновации, применение новых идей и творческих подходов, что с учетом сказанного ранее способствует предложению социально-предпринимательских проектов для решения социальных проблем, находящихся в сфере компетенции профессионала. Все вместе создает благоприятные условия для реализации социального предпринимательства, прежде всего в тех областях экспертных услуг, которые напрямую связаны с социальными потребностями людей и решением их наиболее острых проблем – т.е. в отраслях социальной работы, здравоохранения, образования, культуры и пр.

Литература

Московская А. (ред.) Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2011 (в печати).

Московская А. Проблемы становления модели профессии: российский опыт в западном исследовательском контексте // Мир России. 2010. № 3.

Московская А. Профессионализм, доверие и проблемы России // Свободная мысль – XXI. 2009. № 11.

Попова И. Профессионализация в социальной сфере и социальное предпринимательство: создание новых компетенций // Профессии и профессиональные организации в современном обществе: новые подходы к исследованиям: сб. статей / под ред. П.В. Романова, Е.Р. Смирновой-Ярской. 2011 (в печати).

Freidson E. Professionalism. The Third Logic. Cambridge: Polity, 2001.

Martin R.L., Osberg S. Social Entrepreneurship: the Case for Definition // Stanford Social Innovation Review. Spring. 2007.

фессий – т.е. сложных видов труда, основанных на длительном профессиональном обучении (*profession*) и трудовых занятий в целом (*occupation*). К тому же в XX в. в России исследования профессий и профессионализма сдерживались влиянием классовой теории общества и социалистической задачей преодоления социального неравенства, в соответствии с которыми качественные различия в труде разного типа связывались с социальной несправедливостью и экономическим неравенством [Московская, 2010].

НОВЫЙ РОССИЙСКИЙ ТЕХНОПОЛИС «СКОЛКОВО»: ОТНОШЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ АУДИТОРИЙ И ИХ МОТИВАЦИЯ К ПРОЖИВАНИЮ И РАБОТЕ

Описание исследования

Проект был проведен Группой ЦИРКОН в мае – июне 2010 г. В качестве цели исследования рассматривалось получение информации для анализа отношения потенциальных резидентов Центра инноваций в Сколково (далее по тексту – «Технополис») к концепции инновационного поселения, их мотивации к проживанию и работе в этом поселении, их предпочтений в отношении условий проживания и работы в Центре инноваций.

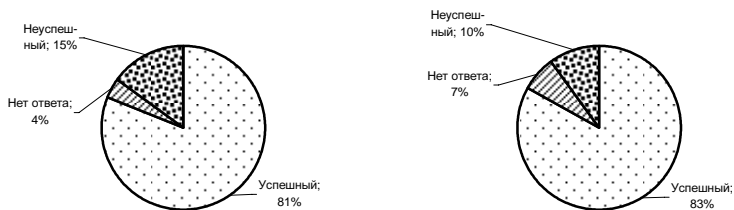
В качестве метода сбора первичной социологической информации был использован опрос представителей целевых аудиторий в режиме онлайн. Данные о фактической структуре выборочной совокупности приведены в табл. 1.

Таблица 1. Фактическая структура выборочной совокупности

	Россия	Ближнее зарубежье	Дальнее зарубежье	Итого
Ученые (научные работники), преподаватели	91	20	83	194
Инженеры	75	20	89	184
Студенты, аспиранты	54	8	28	90
Всего	220	48	200	468

О восприятии идеи технополисов

Большинство респондентов (представителей как постсоветского пространства, так и дальнего зарубежья) оценивают опыт существующих инновационных поселений как положительный.



1) Россия + республики бывшего СССР 2) Страны дальнего зарубежья

Рис. 1. «Основываясь на ваших знаниях и представлениях об инновационных поселениях, как бы вы в целом оценили этот опыт – как успешный или не успешный для развития и внедрения инноваций?»

В списке позитивных сторон технополисов потенциальные резиденты склонны отдавать приоритет тезисам, связанным с развитием науки и научной среды, тогда как тезисы о рыночной составляющей инновационных поселений находятся в самой нижней части ранжированного списка. Это означает, что ключевая идея проекта «Сколково» – «создание научно-технологического комплекса по разработке и коммерциализации новых технологий» – совпала с ожиданиями целевых групп только первой своей частью («разработка технологий»), в то время как вторая часть («коммерциализация технологий») оказалась на периферии внимания.

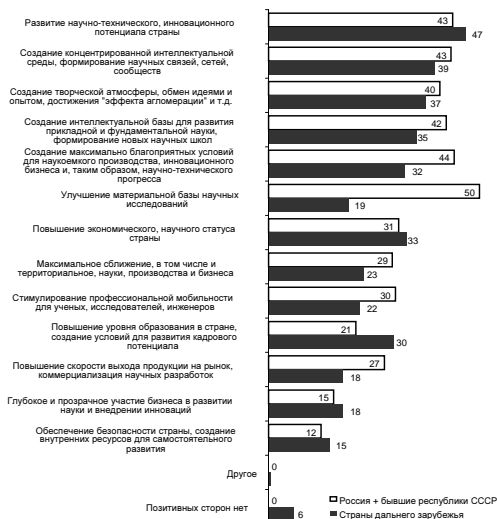


Рис. 2. «На ваш взгляд, каковы основные позитивные стороны существования технополисов для тех стран, где они есть, для экономики, науки этих стран?»

Главное предубеждение против существования технополисов заключается в представлении о дороговизне создания и поддержания эксклюзивных условий в таком поселении (такой вариант ответа выбрали 46% респондентов из России и стран постсоветского пространства; среди респондентов, представляющих страны дальнего зарубежья, этот показатель находится на уровне 37%).

О восприятии российского технополиса

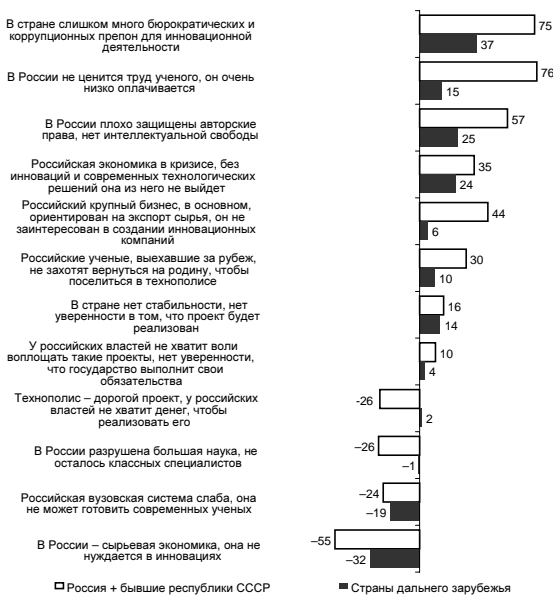
Высокий кредит доверия имеют как инновационные поселения в целом, так и инновационные поселения в России – в среднем по территориям исследования 88% респондентов указали, что они положительно относятся к идее создания технополиса в России.

Главным фактором, определяющим привлекательность гипотетических инновационных поселений в России, является возможность реализации в таком поселении потенциала ученых.

Ключевыми препятствиями для развития инновационных поселений в России респонденты назвали бюрократию и коррупцию. Первые три позиции списка препятствий к созданию технополисов в России фактически являются апелляциями к государственным функциям и государственной политике («В стране слишком много бюрократических и коррупционных препон для инновационной деятельности», «В России не ценится труд ученого, он очень низко оплачивается», «В России плохо защищены авторские права, нет интеллектуальной свободы»).

Для респондентов из России выбор территории Сколково в качестве места для создания российского Центра инноваций не является однозначно одобряемым, доли положительных и отрицательных оценок имеют сопоставимые величины.

Для потенциальных резидентов Сколково, живущих в дальнем зарубежье, этой проблемы фактически не существует – 79% респондентов в этой категории считают, что место выбрано удачно.



Примечание. Каждое значение на диаграмме представляет собой разницу между долей согласных с утверждением и долей не согласных (превышение положительных ответов над отрицательными).

Рис. 3. «Выразите, пожалуйста, ваше согласие или несогласие с каждым из представленных суждений, в которых сформулированы факторы, препятствующие созданию инновационных центров в сегодняшней России»

О мотивации потенциальных резидентов к переезду в технополис

Российский технополис, рассматриваемый как гипотетическое место работы, обладает весьма высокой привлекательностью – почти три четверти респондентов (71% в среднем по территориям исследования) считают, что переезд в российский технополис может способствовать реализации их жизненных и профессиональных планов.

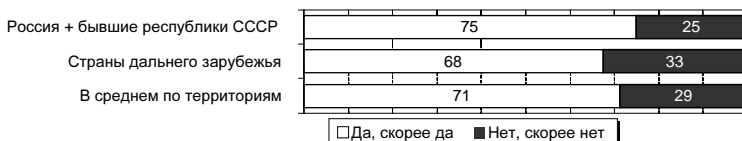




Рис. 4. «Как вам кажется, может ли переезд в российский технополис способствовать реализации ваших жизненных и профессиональных планов?»

Главным агентом влияния на решение о переезде во всех без исключения категориях респондентов является семья. Отметим также, что иностранцы (респонденты из стран дальнего зарубежья) в принятии решений оказались заметно более зависимыми от мнения групп влияния. Для каждой из возможных групп влияния доля ответов «Могут повлиять» у иностранных респондентов оказалась заметно выше, чем у респондентов из России и ближнего зарубежья.



Рис. 5. «Ответьте, пожалуйста, в отношении каждого из перечисленных субъектов – могут ли они повлиять на ваше решение о переезде в российский технополис?» (доли ответов «Могут повлиять»)

Главной побудительной причиной возможного переезда в технополис является стремление к повышению качества профессиональных коммуникаций – первую и третью позицию списка наиболее важных стимулов к переезду занимают формулировки, в которых фигурируют эти коммуникации: «Работа в одной команде с ведущими специалистами из разных стран» (в среднем по вы-

борке 67% ответов) и «*Контакты с коллегами из разных стран, возможность обновления круга профессионального и научного общения*» (в среднем по выборке 58% ответов).

Для жителей России и ближнего зарубежья заметно более высокую, чем для других респондентов, значимость имеют материально-бытовые мотивы – трудоустройство членов семьи и решение проблем с доходом и жильем. Жители стран дальнего зарубежья более высоко по сравнению с их коллегами из стран бывшего СССР оценивают важность научной составляющей работы в технополисе – создание научной школы и оперативность научных публикаций.

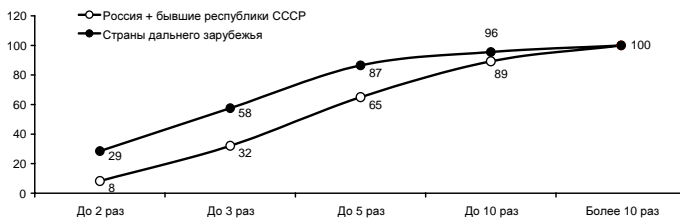
Зарплатные притязания потенциальных резидентов из России и бывших республик СССР заметно выше по сравнению с ожиданиями их иностранных коллег. Например, трехкратное увеличение зарплаты является достаточным для привлечения 58% потенциальных резидентов из стран дальнего зарубежья и лишь для 32% потенциальных резидентов из России и бывшего СССР.

Так, ответы почти каждого четвертого респондента из России и стран ближнего зарубежья (24%) попали в диапазон кратности «От пяти до десяти раз», тогда как ответы респондентов из стран дальнего зарубежья, попавшие в этот же диапазон, имеют совокупную долю лишь в 9%. Особенно показательными эти различия становятся при сравнении графиков с накоплением долей ответов респондентов. Например, трехкратное увеличение зарплаты является достаточным для привлечения 58% потенциальных резидентов из стран дальнего зарубежья и лишь для 32% потенциальных резидентов из России и бывшего СССР.

Оговоримся, что в данном случае речь идет не о конкретных суммах, а о кратности увеличения располагаемых зарплат. Понятно, что при большой разнице в нынешних доходах российских и иностранных специалистов трехкратное увеличение этих доходов будет означать разные суммы. Значительные же расхождения в ожидаемой кратности роста дохода означают, что для иностранных респондентов увеличение зарплаты является разумной компенсацией неудобств, связанных с переездом, и жизненного уклада не меняет; представители же целевых групп из России и бывшего СССР рассчитывают с помощью переезда в технополис принципиально изменить свой уровень благосостояния и переместиться в гораздо более высокий потребительский сегмент.



1) Простое распределение



2) Распределение с накоплением

Рис. 6. «Скажите, пожалуйста, во сколько раз нужно увеличить вашу текущую заработную плату, чтобы вы согласились переехать в российский технополис?» (по территориям проживания)

Об антимотивации переезда в технополис

Личные обстоятельства (возраст, здоровье, пожелания семьи, нежелание связываться с хлопотами переезда) имеют для потенциальных резидентов технополиса из России и стран ближнего зарубежья гораздо меньшую ограничительную значимость по сравнению с обстоятельствами, находящимися в ведении руководства страны в целом и проекта «Сколково» в частности. Наибольшие опасения в этой категории респондентов вызывают нестабильность политической и экономической ситуации в России, бюрократия и коррупция, а также материальные и финансовые условия, которые могут быть предложены в технополисе.

У респондентов из России и бывших республик СССР заметно большее беспокойство вызывают риски, связанные с несовершенством институциональной среды. Для целевой группы из стран дальнего зарубежья гораздо большую значимость имеют личные, персональные мотивы, определяющие нежелание переезда.

Таблица 2.

«Почему вы не хотели бы жить и работать в российском технополисе? Какие вы видите потенциальные ограничения, риски и т.п., которые влияют или могут негативно влиять на ваше решение?»

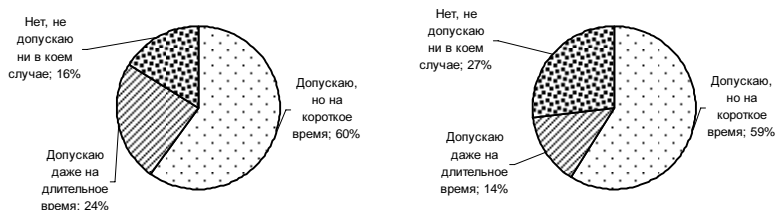
	Россия + бывшие республики СССР	Страны дальнего зарубежья	В среднем по территориям
Не хочу менять место жительства	28	48	38
В России нестабильная экономическая и политическая ситуация	43	33	38
Моя семья не согласится на переезд	25	47	36
В России есть проблемы с правами человека, в том числе с авторскими правами, ограничена свобода слова и интеллектуальной деятельности, а без этого работа в технополисе бессмысленна	34	38	36
Сомневаюсь, что в российском технополисе могут быть предложены достойные материальные и финансовые условия для комфортного проживания и работы	48	24	36
С переездом связаны большие хлопоты, я к этому не готов	32	39	36
Не верю, что в России возможно эффективное функционирование и развития технополисов (бюрократия, коррупция и т.п.)	45	26	36
Я привык работать со своим коллективом, не известно, как сложатся отношения с другими коллегами	22	28	25
Меня полностью устраивает моя работа, карьера и перспективы	13	30	22
Состоявшиеся, признанные, успешные ученые, инженеры не поедут в новый технополис, в этой ситуации работа в нем не представляет интереса	22	13	17
Не позволяют возраст, здоровье	13	19	16
Планирую уйти из науки в другую сферу	11	15	13
Отрицательно отношусь к самой сути технополисов, не считаю их эффективной формой для развития науки и инноваций	5	12	8

Примечание. Рамками в таблице выделены ячейки, в которых доля ответов по категории респондентов превышает долю ответов во второй категории не менее чем на 10 п.п.

Сам факт переезда на новое место жительства и работы даже с условием отрыва от семьи не является принципиальным ограничителем в масштабах целевой аудитории. Категорическое несогласие на переезд выразил примерно каждый пятый опрошенный (в среднем по выборке).

Доля категорических противников переезда среди потенциальных резидентов технополиса из России и бывших республик СССР заметно меньше, чем доля таких респондентов в целевой группе, представляющей страны дальнего зарубежья (16% в первом случае и 27% во втором).

Самой приемлемой формой работы в отрыве от семьи являются кратковременные командировки – на них согласны 60% респондентов в масштабе всей выборки (в среднем по территориям нынешнего проживания респондентов).



1) Россия + республики бывшего СССР

2) Страны дальнего зарубежья

Рис. 7. «Вы в принципе допускаете или не допускаете для себя возможность работать в отрыве от своей семьи в течение определенного времени?»

О запросах к условиям жизни и работы в технополисе

Ожидаемый целевыми аудиториями формат поселения предполагает постоянное проживание персонала в технополисе вместе с членами своих семей.



1) Россия + республики бывшего СССР

2) Страны дальнего зарубежья

Рис. 8. «Скажите, пожалуйста, какой вариант функционирования технополиса вы считаете наиболее перспективным, востребованным со стороны ученых, инженеров?»

Принципиальная разница в отношении к технополису со стороны потенциальных резидентов, в настоящее время проживающих в странах дальнего зарубежья и на территории бывшего СССР, заключается в том, что первые рассматривают его как привлекательный, но временный для самих респондентов проект, а вторые готовы (или надеются) необратимо изменить в пользу проекта все течение своей жизни. Респонденты из России и ближнего зарубежья рассматривают проживание в Сколково как основание для получения бонуса в виде приобретения жилья на льготных условиях. Для потенциальных резидентов из стран дальнего зарубежья этот вариант имеет заметно меньшую привлекательность, и они примерно втрое чаще представителей стран бывшего СССР заявляли, что условия предоставления жилья значения не имеют.

О готовности к переезду и ключевых характеристиках потенциальных резидентов

Круг потенциальных резидентов Сколково в общем числе респондентов оказался довольно широким. Доля принципиально не согласных на переезд в Сколково составляет лишь 21%. Доля настроенных по отношению к проекту лояльно (ответы «Да, хотел бы жить и работать в российском технополисе») составляет 28%. Наибольшую группу составляют респонденты, ответившие «Хотел бы жить и работать в российском технополисе при выполнении определенных условий» – 50%.

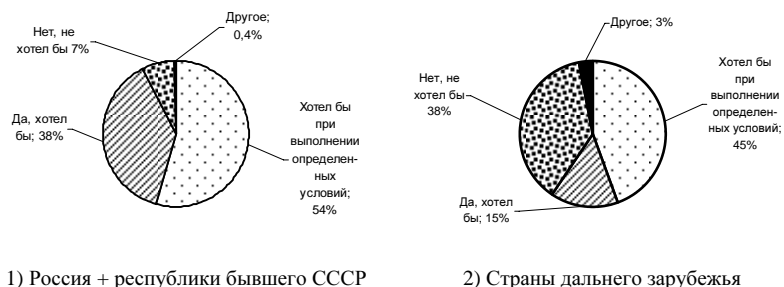


Рис. 9. «Скажите, пожалуйста, а вы лично в принципе хотели бы или не хотели жить и работать в российском технополисе?»

Примечание. Приведенные далее характеристики двух категорий респондентов следует интерпретировать как типичные, но не как обязательные.

Понятно, что каждая из категорий не имеет строго зафиксированных границ, и отдельные респонденты могут придерживаться самых разнообразных точек зрения и линий поведения, не совпадающих с генеральной тенденцией и не имеющих очевидной взаимосвязи с ответами, которые были даны этими респондентами на вопрос о принципиальной готовности к переезду в российский технополис.

Отличительные характеристики категории респондентов, принципиально не согласных на переезд:

- высокий средний возраст;
- высокий уровень обеспеченности;
- высокая удовлетворенность условиями жизни и карьерой;
- негативная оценка опыта существующих поселений;
- главные препятствия к переезду – неприятие самого процесса этого переезда, а также нежелание менять работу и место жительства;
- низкий уровень подверженности влиянию чужого мнения.

Отличительные характеристики категории респондентов, принципиально согласных на переезд:

- по большинству индикаторов является антиподом предыдущей категории;
- выше доля среднеобеспеченных;
- выше доля жителей России (для российских респондентов наличие желания жить и работать в технополисе – явление более распространенное, чем для остальных респондентов);
- главные опасения, связанные с переездом, вызывают макроэкономические и политические риски, характерные для России;
- заметно выше доля считающих, что персонал должен постоянно проживать в технополисе вместе с членами своих семей.

И.В. Задорин,
Л.В. Шубина
Исследовательская группа ЦИРКОН

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО САМОЧУВСТВИЯ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ СТРАН ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Измерение различных параметров социального самочувствия граждан, представляющего собой обобщенную эмоциональную реакцию на состояние и изменение социальной среды, является весьма важным элементом оценки положения дел в стране, без которого вся совокупность «объективных» (экономических, политических и т.п.) характеристик не кажется полной и достаточной.

При этом, чтобы корректно и адекватно оценивать состояние и динамику социального самочувствия граждан страны, необходимо иметь возможность сопоставления основных показателей социального самочувствия населения данной страны с аналогичными показателями в других странах. Такую возможность дает проект регулярных межстрановых опросов населения «Евразийский монитор», в рамках которого в мониторинговом режиме измеряются ключевые параметры социальных настроений жителей стран постсоветского пространства (ПСП)¹.

Различия в характере и темпах общественных преобразований в странах ПСП, без сомнения, определяют различия в социальных настроениях населения новых независимых государств, когда-то бывших жителями одной страны. Однако можно предположить, что социальное самочувствие в той или иной мере определяется и иными факторами (в том числе, социокультурными, информационными и др.), и увидеть это можно лишь в сравнении основных показателей социальных настроений населения разных стран.

¹ Проект «Евразийский монитор» представляет собой систему регулярных (мониторинговых) измерений основных показателей социальных настроений жителей стран постсоветского пространства (ПСП), подробнее см.: <http://www.eurasiamonitor.org>. В настоящей статье приводятся данные по восьми странам – участницам проекта.

Социальное самочувствие населения новых независимых государств: динамика основных показателей

Анализ социального самочувствия населения стран бывшего СССР, реализуемый на основе данных проекта «Евразийский монитор» на протяжении последних нескольких лет, показывает, что по важнейшим социальным показателям, традиционно используемым в межстрановых исследованиях (удовлетворенность текущей жизнью, самооценка материального положения, оценка экономического положения в стране и перспектив на будущее), страны ПСП сильно дифференцированы, и эти различия довольно устойчивы.

Сравнительно более высокий уровень удовлетворенности граждан их сегодняшней жизнью регулярно фиксируется в Казахстане, напротив, на низком уровне показатель социальной адаптации находится в Украине, Армении, Молдове (см. рис. 1).

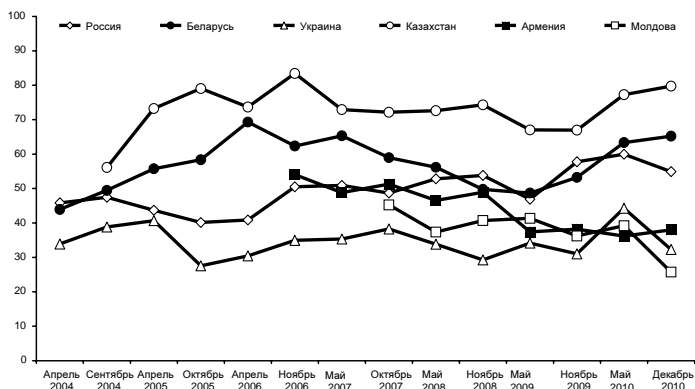


Рис. 1. Динамика уровня социальной адаптации
(доля положительных ответов на вопрос
об удовлетворенности сегодняшней жизнью)

Источник: НП «Евразийский монитор».

Промежуточное положение по показателю социальной адаптации граждан среди республик бывшего СССР занимают Россия и Республика Беларусь. Обращает на себя внимание, что в отличие от Казахстана и Украины, тренды удовлетворенности текущей жизнью в этих двух странах за время измерений (с 2004 г.) демонстрировали большую склонность к колебаниям. Так, весной 2006 г. по показателю социальной адаптации Беларусь «тяготела» к Казахстану, а Россия – к Украине, т.е. различия были весьма существенными (и отнюдь

не в пользу России). На протяжении последующих лет происходило сближение уровней удовлетворенности жизнью населения России и Беларуси, к маю 2009 г. разница почти нивелировалась. На сегодня (по данным последней волны измерений в декабре 2010 г.) по уровню социальной адаптации различия между Россией и Республикой Беларусь не столь существенны, как, к примеру, между Россией, Казахстаном и Украиной. Доля граждан, заявивших о своей удовлетворенности жизнью, в декабре прошедшего года составила 80% в Казахстане, 65% – в Беларуси, 55% – в России и лишь 32% – в Украине.

Очевидно, что одним из основных, хотя и не единственным фактором социального самочувствия граждан, влияющим на то, как они оценивают свое настоящее и будущее, является материальное благополучие. Без сомнения, жизнь большинства граждан новых независимых государств далека от финансового процветания, однако сравнительные исследования показывают, что жители разных стран бывшего СССР дают оценки экономического положения своих семей, разнящиеся весьма существенно (см. рис. 2).

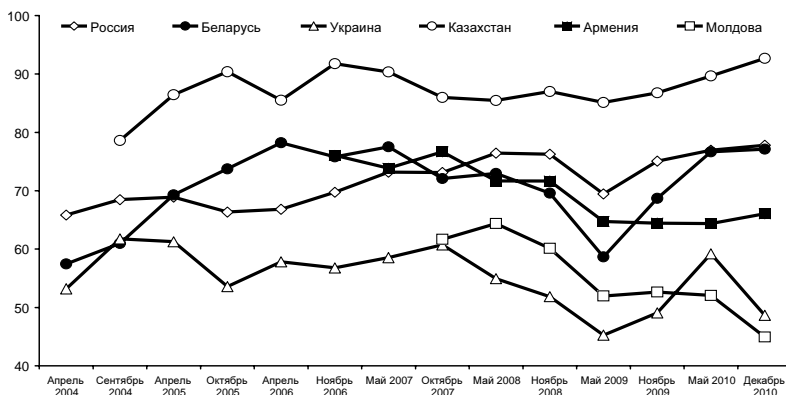


Рис. 2. Динамика самооценки материального положения семьи (совокупная доля оценок «среднее», «хорошее» и «очень хорошее»)

Источник: НП «Евразийский монитор».

Понятно, что представления граждан о «хорошем» и «плохом» благосостоянии в разных странах неодинаковы, стандарты материального благополучия тоже могут далеко не совпадать. Возможно, что различия в самооценках материального благополучия связаны не только с реальным положением дел, но и с разным уровнем притязаний, «скромностью» граждан одних стран и «равнением» на высокие (например, европейские) стандарты – других.

Но в данном случае важны самооценки и самоощущения – т.е. думает ли сам человек, что его семья живет «хорошо», «средне» или «плохо». Как видим,

лучшие показатели, стабильно, демонстрирует Казахстан, худшие – Украина и Молдова, причем доли граждан, считающих свое материальное положение как минимум «средним», различаются почти вдвое.

Стоит отметить еще такую деталь. Тренды самооценок материального благосостояния, несмотря на различия, довольно устойчивы во всех странах, хотя и подвержены колебаниям (в ту и другую сторону) в зависимости от социально-экономической и/или общественно-политической ситуации в стране. Однако можно выделить и некоторые общие закономерности, например, почти повсеместное снижение самооценок материального положения на фоне глобального финансово-экономического кризиса. В период между весной 2008 и весной 2009 г. динамика самооценок была понижательной во всех странах, кроме Казахстана: в России и Армении совокупная доля респондентов, оценивших экономическое положение своей семьи как «очень хорошее», «хорошее» и «среднее», снизилась на 7 п.п., в Украине – на 10, Молдове – на 12, Беларуси – на 14 п.п.

Но далее – уже к осени 2009 г. тренды оценок материального благополучия во всех странах либо стабилизировались (например, в Армении), либо стали улучшаться (Россия, Казахстан, Беларусь, Украина). Правда, осенью 2010 г. в Украине и Молдове самооценки граждан вновь снизились, но это уже связано с внутривнутриполитическими процессами в этих странах.

Исследования в рамках проекта «Евразийский монитор» выявили и другой любопытный момент, касающийся оценки гражданами ПСП перспектив жизни своих семей на ближайшее будущее (социальный оптимизм) (см. рис. 3).

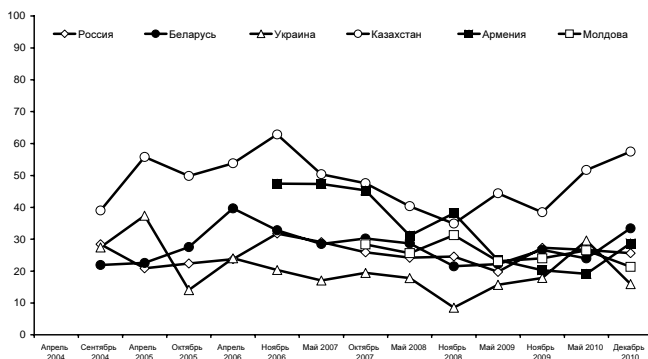


Рис. 3. Динамика социального оптимизма (совокупная доля удовлетворительных оценок: «значительно лучше» и «несколько лучше»)

Источник: НП «Евразийский монитор».

В первую очередь следует отметить, что во всех странах без исключения уровень социального оптимизма ниже других показателей социального самочувствия. То есть граждане в большей степени удовлетворены текущей жизнью, выше оценивают свое материальное благополучие и экономическое положение своей страны по сравнению с оценками ближайших перспектив, но в своих прогнозах они весьма осторожны. Кроме того, межстрановая дифференциация в уровне социального оптимизма существенно ниже, чем дифференциация в других параметрах социального самочувствия. Хотя и здесь, как видно на рис. 3, Казахстан опять «выше», а Украина «ниже», особенно в последнее время различия в показателях социального оптимизма в России, Беларуси, Молдове, Армении и Украине не столь существенны.

Можно высказать несколько гипотез относительно указанной особенности. На наш взгляд, социальный оптимизм – самый «субъективный» из всех показателей социального самочувствия. Давая субъективную оценку своего текущего положения, материального благополучия своей семьи, гражданин опирается не некую «объективную» основу (уровень текущего обладания теми или иными социальными благами, уровень удовлетворения тех или иных социальных потребностей и т.п.). Что же касается прогнозов, то здесь сложнее найти реальную опору или основу для оценки. Ожидания от будущего серьезным образом зависят от внешнего информационного фона, в большинстве стран «играющего на понижение» социального оптимизма населения. Ну, и, очевидно, не следует сбрасывать со счетов и тот факт, что многие жители новых независимых государств – бывшие советские граждане, и, несмотря на национальные особенности, сохраняют общие черты. Предшествующий перестройке и распаду СССР период застоя отучил советских людей от слишком радужных ожиданий и надежд на быстрое улучшение жизни. Да и весь постсоветский период бурных преобразований во всех сферах жизни и разного рода катаклизмов скорее порождал склонность к осторожности в прогнозах и ожиданиях, во всяком случае, по мнению некоторых экспертов, лишь совсем недавно экономический и политический контекст стал более определенным и, как следствие, позволяющим более или менее долгосрочное планирование.

На социальные настроения граждан влияет не только их удовлетворенность собственной жизнью, но и то, как они оценивают ситуацию в своей стране в целом. Подобного рода параметры тоже регулярно измеряются в рамках проекта «Евразийский монитор».

Как и следовало ожидать, оценки экономического положения страны в высшей степени дифференцированы. На одном краю спектра – Украина и Молдова, где за все годы измерений доли граждан, оценивающих ситуацию в своей стране хорошо и удовлетворительно, не превышали 40% (а чаще были заметно бо-

лее низкими). На другом – Казахстан, где колебания положительных оценок происходили в пределах от 76 до 96%. Промежуточное положение занимают Беларусь, Россия и Армения, но и между этими странами дифференциация оценок весьма значительна.

Понятно, что реальные финансово-экономические показатели, характеризующие текущую ситуацию в той или иной стране, и субъективные оценки гражданами этой ситуации могут не совпадать. На субъективных оценках населения сказывается множество факторов – и национальный менталитет (отсутствие склонности к критике и негативным высказываниям), и различия в стандартах, и состояние информационного поля страны.

Однако тренды оценок демонстрируют и влияние общих факторов. К примеру, такой фактор, как мировой финансово-экономический кризис, в той или иной мере затронувший все страны постсоветского пространства, казалось бы, должен был повлиять на оценки населением экономической ситуации в их стране примерно в одном направлении. По крайней мере, экономический спад мог повлечь за собой падение оценок экономического положения (пусть и в разном масштабе). Так и случилось. По крайней мере, на рис. 4 отчетливо видно снижение оценок практически во всех странах, где проводилось измерение, в период между весной 2008 и весной 2009 гг. и их последующий почти повсеместный рост и стабилизацию.

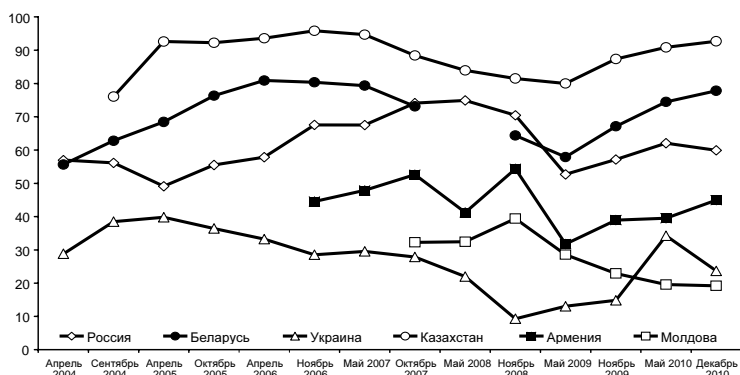


Рис. 4. Динамика оценки экономического положения страны (совокупная доля удовлетворительных оценок: «среднее», «хорошее» и «очень хорошее»)

Источник: НП «Евразийский монитор».

К примеру, в Казахстане и Беларуси, по данным опросов декабря 2010 г., достигнут докризисный уровень оценок, позитивная тенденция отмечается в Рос-

сии и Армении. Более сложная ситуация в Украине, где все ключевые показатели социального самочувствия – в том числе и оценки экономической ситуации в стране – в 2010 г. сначала росли, а во II полугодии заметно ухудшились (что связано, по-видимому, с разочарованием и несбывшимися ожиданиями в связи со сменой политического руководства страны). В заключение данного раздела обратимся еще к одному исследовательскому фрагменту, касающемуся результатов анализа социального самочувствия граждан новых независимых государств, образовавшихся на пространстве бывшего СССР. В ходе обработки результатов исследований было проведено сопоставление самооценок респондентами материального благополучия своей семьи и оценок экономического положения страны для каждой страны-участницы проекта. На рис. 5 приведена соответствующая диаграмма для семи стран ПСП, построенная на данных декабрьских (2010 г.) общенациональных опросов.



Рис. 5. Сравнение самооценок материального положения семьи и оценок экономического положения страны

Источник: НП «Евразийский монитор», декабрь 2010.

Как видно, различия весьма значительны. В ряде стран (Казахстан и Беларусь) самооценки материального положения семьи и оценки экономической ситуации в стране фактически совпали, т.е. доли граждан, оценивающих свое собственное материальное благополучие как «хорошее» и «среднее», по объему соответствуют долям граждан, оценивающих экономическое положение в своей стране как «хорошее» и «среднее».

В других странах ситуация иная: оценки гражданами своего собственного благосостояния выше оценок экономической ситуации в стране. Причем, на-

пример, в России доля положительных самооценок своего материального благополучия выше доли положительных оценок экономического положения страны в 1,3 раза, в Молдове – в 2,4 раза, а в Латвии – в 3,5 раза.

Мы уже упоминали, что на уровень социального самочувствия граждан влияют разные факторы, в том числе и состояние информационного поля страны. На наш взгляд, в данном случае анализируемых расхождений именно информационный фактор должен рассматриваться как один из главных, определяющих соотношение самооценок материального положения семьи и оценок экономической ситуации в стране. Действительно, простые граждане судят об экономическом положении в стране в целом в первую очередь на основе того, как оно представлено в средствах массовой коммуникации. Соответственно, чем более свободны СМИ, чем больше представлены в них оппозиционные (по отношению к официальной) точки зрения, тем, скорее всего, более критичными будут оценки населением экономической ситуации в стране и тем более глубоким будет расхождение в оценках экономического благополучия семьи и всей страны.

Очевидно, именно крайне высоким контролем государства над СМИ и отсутствием (или почти отсутствием) в них оппозиционного контента в Казахстане и Республике Беларусь объясняются весьма высокие оценки экономической ситуации в этих странах со стороны граждан, соответствующие, как представляется, транслируемой официальной точке зрения.

Напротив, в тех странах, где информационный фон весьма разнообразен, в том числе представлены не только провластные, но и оппозиционные мнения, расхождения в том, как граждане оценивают свое собственное благополучие и как они оценивают экономическое положение страны, весьма значительны. Наиболее яркий пример – Латвия, в которой как минимум удовлетворительно оценивают материальное положение своей семьи большинство населения (60%), в то время как лишь 17% граждан считают удовлетворительным и хорошим экономическое положение своей страны.

Социальное самочувствие и отношение к власти: взаимосвязь и межстрановые различия

Представляется вполне очевидным, что динамика социальных перемен находит отражение и в отношении граждан к отдельным институтам власти. Очевидно также, что межстрановая дифференциация отношения населения к власти в республиках бывшего СССР весьма значительна (см. рис. 6).

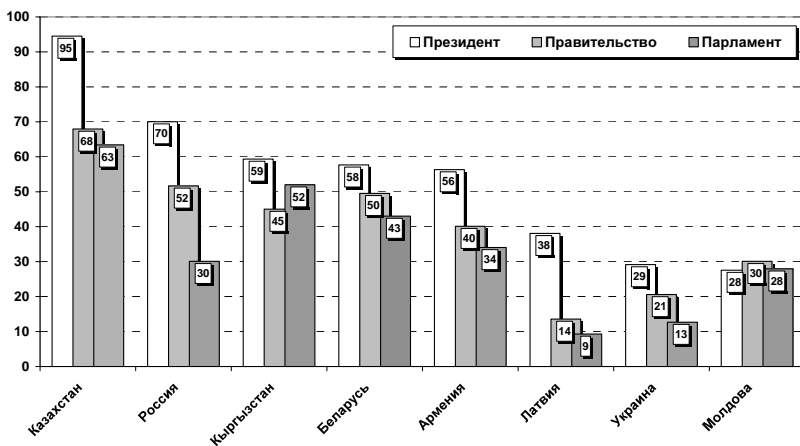


Рис. 6. Сравнение уровней позитивных оценок верховных органов власти (доли респондентов, одобряющих деятельность соответствующего органа власти)

Источник: НП «Евразийский монитор», декабрь 2010.

Однако прежде чем остановиться на различиях, отметим сходства. Как показывают опросы в рамках проекта «Евразийский монитор», почти во всех странах уровень одобрения деятельности президента главы государства выше, чем уровень одобрения деятельности правительства и особенно парламента. Иногда эта разница довольно существенна (как в Казахстане и России), иногда менее существенна (в Украине по состоянию на декабрь 2010 г.). Сегодня лишь в Молдове все три органа власти оцениваются примерно одинаково.

На рис. 6 представлена динамика оценок деятельности президента страны в новых независимых государствах. Как видим, различия весьма значительны. Следует помнить при этом, что на протяжении всего времени измерений в ряде государств лидеры сменились, таким образом, в этих странах оценки граждан относятся к разным фигурам.

Опросы фиксируют стабильно высокий уровень одобрения деятельности президента Казахстана. Сходная ситуация наблюдается и в России, хотя она относится к числу стран, где лидер сменился. С приходом к руководству страной Д. Медведева рейтинг президента немного снизился, но в целом остается стабильно высоким.

В 2005–2006 гг. уровень одобрения деятельности белорусского президента был весьма высок, однако опрос 2007 г. зафиксировал заметное снижение этого показателя. Трудно сказать, с чем связано снижение рейтинга, особенно на фоне его постоянного роста в предыдущие годы. Возможно, это просто есте-

ственная коррекция рейтинга после предвыборной мобилизации 2006 г. Но на протяжении последующих лет заметного роста уровня одобрения деятельности А. Лукашенко не происходило, он оставался довольно стабильным (к сожалению, в распоряжении авторов имеются только данные опросов мая прошлого года, поэтому сложно говорить об отношении к президенту в свете событий, сопровождавших выборную кампанию декабря 2010 г.).

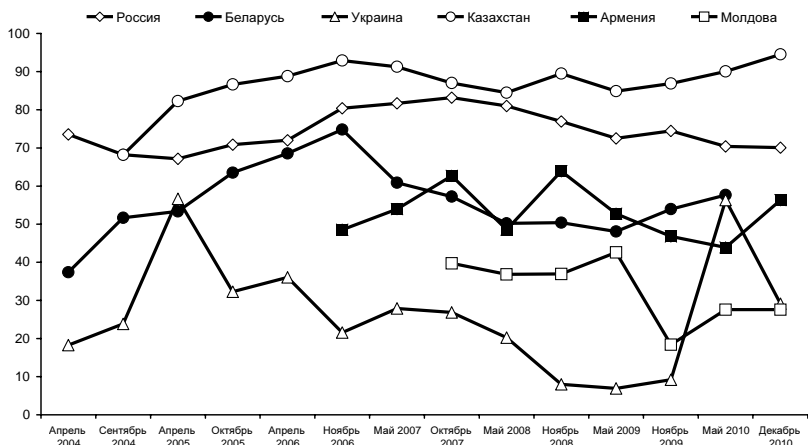


Рис. 7. Динамика уровня позитивной оценки президента страны (доля респондентов, одобряющих деятельность президента страны)

Источник: НП «Евразийский монитор».

Иная ситуация в Украине, где отношение к лидеру государства подвержено наибольшим колебаниям. После драматических выборов, затянувшихся почти на три месяца, с октября по декабрь 2004 г., рейтинг президента Украины вырос с 24% в сентябре 2004 г. (еще Л. Кучма) до 57% в апреле 2005 г. (В. Ющенко). Однако буквально за полгода постреволюционная эйфория сменилась ростом негативных оценок, и рейтинг В. Ющенко снизился до 32%, к концу 2006 г. – до 22%, а к маю 2009 г. – до 9% (!). Очередной всплеск народного одобрения (теперь в отношении деятельности В Януковича) наблюдался в мае 2010 г. (причем оба «всплеска» – как в оценке деятельности Ющенко в апреле 2005 г., так и в оценке деятельности Януковича в мае 2010 г – выразились в почти полном совпадении опросных данных, доли одобряющих составили 57% в первом случае и 56% – во втором). Не менее стремительным, чем в 2005 г., было и разочарование в деятельности президента: к декабрю 2010 г. одобрение выразили лишь 29% украинцев (значение показателя снизилось за полгода почти вдвое).

Итак, по состоянию на декабрь 2010 г. лучшие (и очень высокие) показатели одобрения деятельности президента страны зафиксированы в Казахстане, худшие – в Украине и Молдове, граждане которых втрое реже, чем граждане Республики Казахстан, выражали одобрение работе президентов своих стран. Промежуточные позиции занимают оценки граждан Армении и России, хотя в России показатель одобрения деятельности главы государства выше.

Вряд ли вызывает сомнение наличие взаимосвязи между социальным самочувствием граждан и их отношением к лидеру страны. Эта связь прослеживается между всеми измеряемыми в рамках проекта «Евразийский монитор» параметрами социального самочувствия и оценкой деятельности президента, однако характер связи имеет свои особенности.

Так, взаимосвязь оценок деятельности президента и оценок экономического положения страны является почти абсолютно линейной для всех стран-участниц; чем выше оценки экономической ситуации в стране, тем выше одобрение деятельности президента (см. рис. 8). Страны расположились почти идеально на прямой равенства оценок. Очевидно, что граждане напрямую связывают экономические успехи или неудачи государства с деятельностью его главы.

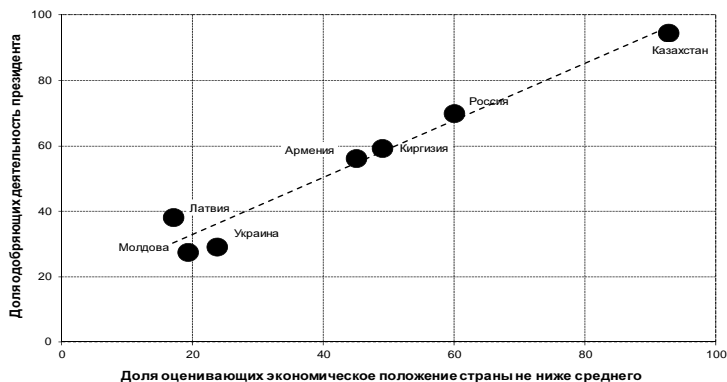


Рис. 8. Взаимосвязь оценок деятельности президента и оценок экономического положения страны

В свою очередь, если мы посмотрим на взаимосвязь оценок деятельности президента с удовлетворенностью граждан их текущей жизнью (т.е. с социальной адаптацией), то увидим, что корреляция между этими параметрами также существует, чем выше удовлетворенность жизнью, тем выше оценка деятельности лидера страны. Однако эта взаимосвязь несколько более сложная. На рис. 9 видно, что некоторые страны «расположились» выше линии равенства оценок, т.е. в Армении и России уровень оценок деятельности президентов выше уров-

ня удовлетворенности текущей жизнью. Напротив, в Киргизии и особенно в Латвии ситуация обратная – здесь доля одобряющих деятельность президента ниже, чем уровень социальной адаптации. То есть в Армении и России президенты имеют как бы некоторый «аванс доверия» со стороны своих граждан.

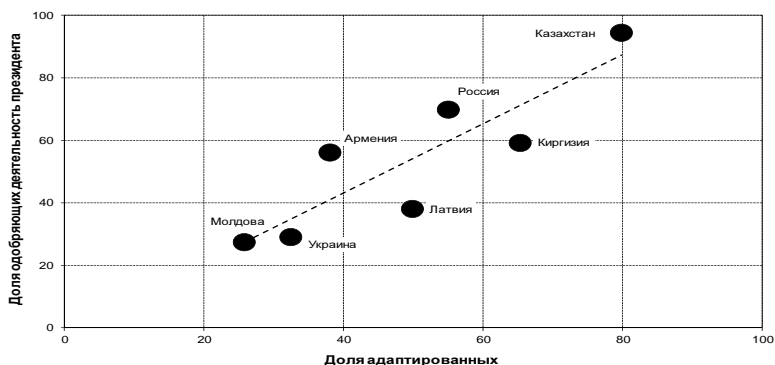


Рис. 9. Взаимосвязь оценок деятельности президента с удовлетворенностью граждан их текущей жизнью

Основные выводы

В целом результаты мониторинговых исследований в рамках проекта «Евразийский монитор» показывают, что показатели социального самочувствия населения новых независимых государств в высокой степени дифференцированы. Выявленные различия в уровне удовлетворенности жизнью, социального оптимизма, в самооценках материального благосостояния значительны, и эти различия устойчивы, т.е. воспроизводятся на протяжении нескольких лет измерений. То же самое можно сказать и о показателях политической лояльности. Различия в темпах общественно-политических и социально-экономических преобразований, их направленности влекут за собой дифференциацию в отношении граждан к институтам власти своих стран.

Естественно (и это подтвердили данные мониторинговых исследований), что показатели социального самочувствия и политической лояльности взаимосвязаны, и корреляция между ними весьма значима. Проще говоря, оценка власти зависит от того, как себя чувствуют граждане страны. Однако и здесь зафиксированы межстрановые различия и особенности, вызванные, как представляется, социокультурными, информационными и иными факторами.

Можно констатировать, что с точки зрения социального самочувствия и политической лояльности республики бывшего СССР уже серьезно разошлись, это действительно разные страны, не составляющие единого социального пространства.

ЗАПРОС РОССИЯН НА МОДЕРНИЗАЦИЮ И ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ТИП СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В свете происходящих во всем мире трансформационных процессов остро встают вопросы о том, какое место сможет занять Россия в системе международного разделения труда, каковы перспективы страны в глобализирующемся мире. Эти вопросы напрямую связаны с проблематикой модернизации российского общества. При этом успешное завершение модернизационных процессов зависит не только от вектора экономических и социальных реформ, проводимых государством на макроуровне, но и от соответствия этого вектора ожиданиям населения на микроуровне. Необходимо понимать, что подразумевают под модернизацией россияне и какой запрос они предъявляют к будущему страны, так как разработка эффективной политики, направленной на успешное завершение модернизации страны, возможна только при понимании этого запроса. Каков, в представлении россиян, оптимальный путь модернизации страны, и чем характеризуется складывающийся в этих условиях запрос населения к государству и обществу? Поиску ответов на эти, безусловно, актуальные вопросы и посвящено данное исследование, эмпирической базой для которого послужили данные общероссийских социологических опросов Института комплексных социальных исследований РАН и Института социологии РАН, проведенных в 2005–2010 гг.

Как показывают результаты исследования, уровень оптимизма населения относительно успешного завершения модернизации в России достаточно высок – *около 60% россиян верят в успех осуществления модернизации в России хотя бы в среднесрочной перспективе* (до 15 лет). Кроме того, три четверти россиян относятся к термину «модернизация» положительно, а у четверти он вызывает скорее негативные чувства. Однако для различных групп населения модернизация имеет совершенно разную смысловую нагрузку.

Посмотрим, что же население страны подразумевает под модернизацией. Картину представлений россиян о желаемой модели модернизации можно на-

глядно представить, по их ответам на вопрос о ключевой идее модернизации страны (см. рис. 1).

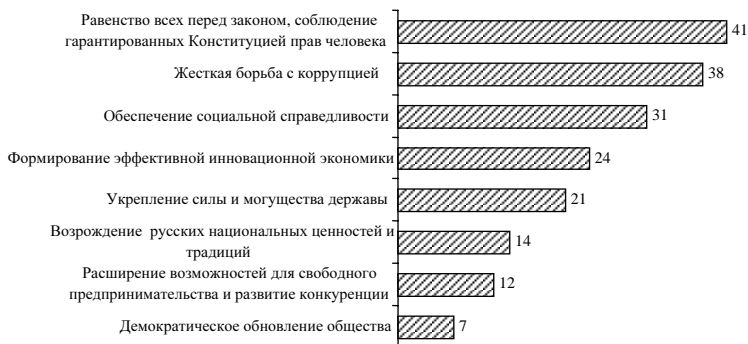


Рис. 1. Какая идея должна стать ключевой для модернизации России (2010 г.), % (допускалось два варианта ответа)

Среди *ключевых идей для модернизации страны россияне в настоящее время называют, прежде всего, инструментальные ценности*. Первые наиболее важные шаги, которые, по их мнению, должно сделать государство для успешной модернизации России, – это *обеспечить практическую реализацию принципа равенства всех перед законом и начать жесткую и эффективную борьбу с коррупцией*. Запрос на эти меры отражает те наиболее актуальные проблемы, которые, по ощущениям россиян, еще не решены, хотя потребность в этом стоит очень остро. Даже для групп людей с разной идеологией и разными идеальными моделями общества и государства проблема *всеобщего равенства перед законом* в России является общей, «универсальной» и наиболее острой, отражая незавершенность в ней социальной модернизации.

Что касается *проблемы коррупции*, то этот вариант чаще склонны были выбирать более обеспеченные россияне, а также жители мегаполисов – половина из них поддержала такую идею, причем по доле сторонников именно эта идея вышла на первое место в мегаполисах, демонстрируя, тем самым, важную «болеву» точку, характерную в наибольшей степени именно для данного типа поселений. Отчасти это связано, видимо, с тем, что идею жесткой борьбы с коррупцией в большей степени поддерживают те, кто, по собственным признаниям, с ней сталкивался, а таковых больше в наиболее обеспеченной части населения, относительно чаще проживающей в мегаполисах.

Запрос на *социальную справедливость* является более ситуативным – он возрастает в сложные моменты жизни россиян, когда они не могут самостоятельно-

но справиться с возникающими проблемами – что, в частности, произошло в кризисный 2009 год. При этом запрос на обеспечение социальной справедливости гораздо выше среди тех россиян, кто изначально настроен на большую роль государства в жизни общества, а также среди пожилого населения. Кроме того, запрос тем выше, чем более низкими позициями россияне оценивают свое положение в обществе.

При этом *запрос на формирование эффективной инновационной экономики* как приоритетный для модернизации выражает лишь четверть населения (прежде всего, это те, кто мог бы эффективно в ней работать – экономически активные россияне, имеющие высокий уровень человеческого капитала), хотя именно этот аспект чаще всего звучит на различных властных уровнях и, в частности, назывался как один из ключевых в Послании Президента Д. Медведева Федеральному Собранию РФ в 2009 г. Возможно, это связано с пониманием россиянами, что в сложившейся социально-экономической обстановке, утвердившейся «институциональной матрице» становление эффективной инновационной экономики невозможно. Соответственно, они ставят во главу угла именно проблемы изменения самой этой «матрицы».

Таким образом, *запрос к целям и способам модернизации страны формируется через те проблемы, которые, по ощущениям россиян, в обществе еще не решены, хотя потребность в этом стоит очень остро.* Картина наиболее распространенных в обществе мнений о ключевых идеях российской модернизации ярко отражает и наиболее значимые общественные потребности населения, которые государство пока не может удовлетворить – всеобщее равенство перед законом, искоренение коррупции, обеспечение социальной справедливости для тех, кто нуждается в государственной поддержке, и построение инновационной экономики для тех, кто мог бы эффективно в ней работать.

Неудивительно, что при таком общественном запросе среди мер, которые, по мнению россиян, могут обеспечить проведение в стране успешной модернизации, первое место занимает именно искоренение коррупции. Эту меру отметила половина россиян (см. рис. 2).

Меры, связанные с развитием демократии – учет руководителями мнения народа, повышение общественно-политической активности граждан, – называются россиянами гораздо реже. *На первые места выходит борьба с коррупцией и повышение эффективности работы системы управления,* т.е. как раз то, что относится к уже упоминавшейся выше «институциональной матрице». Промежуточные позиции связаны с новыми технологиями и подготовкой кадров, которые могли бы осуществлять успешную модернизацию страны (поддержка этих позиций вновь оказалась более характерна для тех, кто имеет более развитый человеческий капитал, а также для молодых россиян).



Рис. 2. Какие меры, по мнению населения, могут обеспечить проведение в стране успешной модернизации (2010 г.), % (допускалось два варианта ответа)

Запрос населения на модернизацию и тип развития России тесно связан с тем, как вообще представляется россиянам будущее страны. Нужно отметить, что ожидания россиян относительно будущего страны в мире достаточно оптимистичны. Так, более 60% россиян считают, что Россия может стать и ведущей промышленной державой, и культурным центром, и страной передового образования (см. табл. 1).

Таблица 1.

Какой образ будущей России, отражающий ее место в мире, представляется россиянам наиболее реальным (2010 г.), %

Образ будущего России	Она уже сегодня является таковой	Это вполне возможно	Это мало вероятно	Это нереально
Россия – энергетическая и сырьевая «сверхдержава», осуществляющая поставки ресурсов в другие страны	63	30	6	1
Россия – страна высокой культуры, произведения ее писателей, музыкантов, художников вызывают интерес во всем мире	44	40	13	3
Россия – страна уникальной природы, истории, в нее едут туристы из всех стран мира	41	44	13	2
Россия – ведущая научная держава, ее ученые осуществляют открытия и изобретения, пользующиеся спросом во всем мире	29	48	20	3
Россия – ведущая промышленная держава, успешно конкурирующая с другими странами мира	20	49	25	6
Россия – страна передового образования, в нее едет учиться молодежь со всех концов мира	19	44	31	6

Однако, несмотря на высокие, в целом, ожидания россиян относительно будущего своей страны, их ответы четко демонстрируют, какие перспективы России для населения более вероятны, а какие – менее. Наверное, неудивительно, что на первом месте по реалистичности сценария оказывается превращение России в энергетическую и сырьевую «сверхдержаву», что, по сути, означает экстенсивное развитие сырьевого сектора и положение поставщика ресурсов развитым промышленным странам. При этом 63% населения отметили, что Россия уже является таковой – это единственная позиция, которая набрала более 50% голосов.

Чуть более 40% считают, что Россия в настоящий момент выполняет важную культурную роль, примерно аналогичная доля – что наша страна привлекательна для туристов.

Показательно, что аспекты и сценарии, непосредственно связанные с модернизацией в традиционном ее понимании – развитием науки и промышленности, инноваций, повышением качества человеческого капитала, гораздо реже оцениваются россиянами в качестве отражающих сегодняшний день России. Более того, именно эти аспекты оказываются лидерами по доле считающих, что это маловероятно или вообще невозможно.

Таким образом, в сознании наших сограждан Россия – это страна с богатыми природными ресурсами, и именно это сможет помочь ей занять достойную позицию на мировой арене, получив в системе международного разделения труда роль энергетической «сверхдержавы». Кроме того, россияне возлагают надежды на культурный и туристический потенциалы страны. Тот же путь ее развития, который связан с инновациями, эффективным производством, развитием науки и наукоемкого производства, представляется россиянам гораздо менее вероятным.

При этом собственность на природные богатства – ключевой ресурс для обеспечения будущего страны в соответствии с ожиданиями населения – должна, по мнению большинства россиян, быть у государства. Для россиян абсолютно нелегитимна частная собственность на природные ресурсы, причем в праве собственности на природные богатства население отказывает и тем, кто с ними работает, и тем, кто проживает на соответствующей территории, и, тем более, тем, кто стал их официальным собственником в результате реформ. Почти половина населения (45%) считает, что природные богатства страны должны принадлежать народу, 39% – государству, 8% – жителям территории, на которой они расположены, 6% – тем, кто непосредственно работает с этими природными богатствами. Признать собственность на ресурсы за официальными собственниками готовы лишь 2% россиян. Очевидно, что *такое отношение к земле, при-*

родным ресурсам – впрочем, как и к официальным правам собственности, которые при этом считаются «несправедливыми», – является ярким индикатором традиционалистского сознания, доминирующего у россиян в этой сфере.

Эти выводы подтверждаются и распределением ответов россиян на вопрос о том, может ли государство ограничивать права собственников распоряжаться своей собственностью, и если да, то по каким видам собственности это возможно (см. рис. 3).

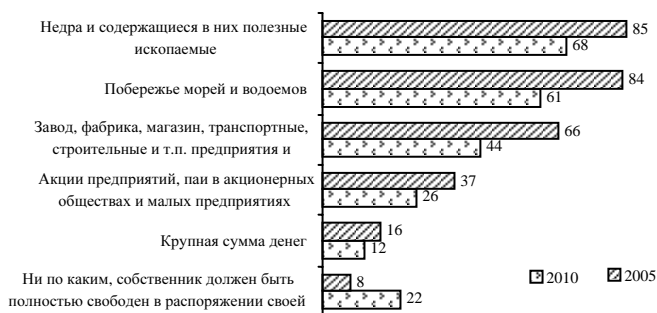


Рис. 3. Поддержка населением права государства ограничивать права собственников по некоторым видам собственности (2005/2010 гг.), % (допускалось несколько ответов)

Как видим, *недра и содержащиеся в них полезные ископаемые не воспринимаются большинством россиян как объекты реальной частной собственности*. Почти 70% населения считают, что государство может ограничивать собственников недр и ресурсов в распоряжении их собственностью. Более 60% аналогичным образом относятся к побережьям морей и водоемов.

Остальные варианты выбирают менее половины населения, тем не менее, цифры эти также очень показательны. Так, 44% считают, что право собственности может быть ограничено государством и по таким объектам, как заводы, фабрики, магазины. Каждый четвертый россиянин считает, что государство может контролировать такой вид собственности, как пай и акции предприятий. Согласие с регулированием государством этих объектов означает, по сути, что вмешательство государства в экономические отношения на уровне отдельных фирм в глазах россиян легитимно и даже востребовано.

Очевидно, что *при такой модели речь не может идти о свободной рыночной экономике в традиционном ее понимании*. При этом россияне не выступают против частной собственности как таковой, особенно если это касается собственности, принадлежащей им лично и составляющей их жизнь, быт.

Предоставить государству возможность ограничивать права собственников квартир, дач, участков, машин готовы лишь 2–3% населения. Для подавляющего большинства россиян эти объекты составляют ту группу, на которую распространяется идея неприкосновенности частной собственности. Как видим, в нее входят лишь те типы собственности, которые не используются для получения доходов – а вот все, что связано с получением доходов, уже относится ими к той собственности, которую государство может и должно контролировать.

Только 22% россиян считают, что государство никогда не может вмешиваться в отношения частной собственности, и собственник может распоряжаться собственностью по своему усмотрению. Оно в большей мере распространено среди молодежи (так, этот вариант выбрали 34% россиян младше 26 лет), а также среди предпринимателей и самозанятых. *За последние несколько лет число сторонников этой точки зрения выросло – в 2005 г. полную свободу собственника в распоряжении своей собственностью поддерживали лишь 8% россиян.* При этом доли тех, кто готов был допустить ограничения государством прав собственников квартир, автомобилей, дач и т.п., изменились незначительно, но сократились доли тех, кто считает правомерным ограничение государством прав собственников природных ресурсов, промышленных предприятий, акций и паев.

Таким образом, в последние годы происходит некоторое движение в сторону осознания и принятия россиянами права частной собственности, распространение среди них модернистского отношения к частной собственности, которое, однако, не стало еще преобладающим для российского общества и свойственно лишь части населения. Контроль за ключевым видом ресурсов страны – природными ресурсами – население готово видеть прежде всего в руках государства.

Впрочем, ведущую роль государства население видит не только в сфере контроля за природными ресурсами, но и в экономике в целом. Россияне выражают устойчивый запрос на ведущую роль государства в экономике. *Модель экономической сферы жизни общества, которая получает поддержку наибольшей части россиян – государство, которое восстановит государственный сектор, расширив при этом экономические возможности для населения. Классическая рыночная экономика, при которой вмешательство государства сводится к минимуму, а ведущая роль в экономической сфере жизни переходит к частным акторам, практически не поддерживается россиянами – за последние 10 лет доля выбирающих такую модель не превышала 10% (см. табл. 2).*

Как видно из приведенных данных, население страны оказывается, с одной стороны, достаточно неоднородно по своим представлениям о надлежщей

роли государства в экономике: ни один из вариантов ответа не был поддержан более чем половиной населения. С другой стороны, *модель, связанная со свободной рыночной экономикой, не принимается населением*, и в этом смысле в обществе существует определенный консенсус. Запрос на свободную рыночную экономику оказывается максимальным в самой молодой когорте россиян (среди тех, кто младше 25 лет), однако *для всех возрастных когорт преобладающим вариантом остается смешанная экономика с доминирующей ролью госсектора*.

Таблица 2.

Распределение ответов на вопрос «Как вы считаете, какой тип государства по отношению к экономике в наибольшей степени отвечает интересам Российской Федерации?», 1994–2011 гг., %

Варианты ответа	1994 г.	2001 г.	2011 г.
Государство, которое полностью восстановит централизованное регулирование экономики, контроль над ценами	16	18	28
Государство, которое свое вмешательство в экономику сведет к минимуму, предоставив максимальную свободу частной инициативе	13	8	9
Государство, которое восстановит государственный сектор экономики, одновременно расширив частные экономические и политические возможности граждан	40	37	41
Тип государства не имеет значения; стране нужен лидер, который возьмет на себя всю ответственность за происходящее в России и будет проводить решительную политику	21	23	22
Затрудились ответить	10	14	0

В социальной сфере роль государства, по мнению населения, также должна быть решающей и ощущимой для его граждан – большинство россиян ждут от государства обеспечения для всех определенного минимума, а вот чего-то большего, чем этот минимум, каждый должен, по их мнению, добиваться самостоятельно. Такая модель наиболее характерна для российского общества (см. табл. 3).

Как видно из табл. 3, поддержать либеральную модель социальной политики, при которой государство либо вообще не вмешивается в социальную сферу жизни общества, либо оказывает помощь только самым неблагополучным слоям населения, готова очень незначительная доля ответивших (всего 14%). Это не удивительно, если учесть, что для 65% населения, по их самооценке, будет сложно прожить без поддержки государства. При этом, хотя модель, при которой всем обеспечивается минимум, а остального они добиваются сами, являет-

ся приоритетным выбором российского населения, но лишь чуть меньшая доля россиян выступает за полное равенство всех граждан, которое должно обеспечить государство.

Таблица 3.

Желаемая россиянами роль государства
в социальной сфере (2011 г.), %

Представления	%
Государство не должно вмешиваться в жизнь граждан, каждый рассчитывает только на себя	2
Государство должно помогать только слабым и беспомощным	12
Государство должно обеспечить всем гражданам определенный минимум, а кто хочет получить больше, должен добиваться этого сам	45
Государство должно обеспечить полное равенство всех граждан (имущественное, правовое, политическое)	41

Итак, запрос россиян на модернизацию характеризуется, прежде всего, стремлением к изменению институциональной матрицы – искоренению коррупции, обеспечению равенства всех перед законом. Будущее России населения связывает с природными ресурсами, возможность распоряжения которыми должна быть у государства – впрочем, как и ведущая роль в экономической и социальной сфере. Вместе с тем необходимо понимать, что запрос населения к типу социально-экономического развития России во многом неоднороден, и в стране сосуществуют группы населения, характеризующиеся как модернистским, так и традиционалистским мировоззрением. Они различаются запросами к роли государства в экономической и социальной сферах, представлениями о желаемой модели развития страны и т.п. Данные показывают, что за последние годы доля модернистов в российском обществе постепенно возрастает. Этот вывод подтверждается и динамикой отношения россиян к частной собственности – модернистское отношение к ней, подразумевающее принятие права частной собственности и ее неприкосновенности, постепенно распространяется среди россиян, хотя далеко еще не является доминирующим.

О СТРУКТУРЕ И ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЯХ ЛИНГВОКОНФЛИКТОЛОГИИ

Задаваясь вопросом, что нового есть в российской информационной среде (в широком понимании этого термина), стоит назвать относительно новыми (они возникли в начале 1990-х), но до настоящего времени весьма актуальными такие ее свойства, как высокая конфликтность речевого общения и особый способ разрешения этих конфликтов – возбуждение дел в связи с предполагаемым нарушением законодательства посредством речевого поступка/текста. Основные причины этого – взаимосвязанные перемены в законодательстве и в практиках массовой коммуникации: принятие Федерального закона «О СМИ» (1990 г.) и Конституции РФ (1993 г.), гласность и конституционная свобода слова и информации и одновременно защита прав личности, в том числе чести, достоинства и доброго имени (фактически – деловой репутации).

Рабочий термин конфликтологов и лингвистов-экспертов *речевое* или *языковое преступление* (далее – РП) объединяет гражданские правонарушения и уголовные преступления. Явление, обозначаемое им, имеет двойственную природу – правовую и коммуникативную: это острые формы словесного конфликта, интерпретированные через призму закона. РП совершаются «посредством вербального поведения, путем использования продуктов речевой деятельности, т.е. текстов (...) В самом тексте опубликованного или переданного в эфир материала (и только в нем самом) заключен сам *Corpus delicti*, все объективные признаки судимого деяния» [Ратинов, 2004, с. 104]. К РП относят также нарушения антимонопольного (применительно к рекламе: [Кара-Мурза, 2008, с. 162–174] и избирательного (применительно к предвыборной агитации: [Кара-Мурза 2003, с. 101–118] законодательства.

Юридическая квалификация журналистского или политического текста как деликта варьируется от обвинения в диффамации (как в адрес Б. Немцова в его выступлениях против Ю. Лужкова и Е. Батуриной) до обвинения в клевете (как для И. Муртазина, бывшего пресс-секретарем М. Шаймиева, которому присудили 1,5 года колонии за распространение в блоге слуха о смерти тогдашнего президента Татарстана) и экстремизме (в чем обвинили, например, А. Пионтков-

ского за его книгу «Нелюбимая Россия», но затем оправдали по итогам экспертизы, выполненной в РФЦСЭ с участием профессора филологии МГУ О.В. Кукушкиной).

Как известно, к помощи экспертов следствие и суд прибегают в сложных случаях поиска доказательств. Экспертиза речевых преступлений – это прежде всего герменевтическая процедура, поскольку они существуют в области смыслов, как результаты истолкования (истцом, обвинителем, судом) семантики и прагматики текстов [Баранов, 2007]. Но к началу «диффамационного бума» 1990-х годов оказалось, что, в отличие от других экспертиз на текстовом материале (автороведческих, почерковедческих, фоноскопических), еще не сложились унифицированные процедуры запроса и исполнения *лингвистической экспертизы (ЛЭ)*; только в 2006 г. приказом МВД она была официально утверждена в статусе судебной. При этом решения по речевым преступлениям имеют большое правовое значение и общественный резонанс; их неадекватные результаты демонстрируют не только недостатки работы экспертов, но и изъяны отечественной судебной системы. Поэтому в середине 1990-х годов перед российским экспертным сообществом остро встала задача разработки теоретической базы и единых верифицируемых алгоритмов анализа, а также обучения им в рамках высшего образования и переподготовки экспертов.

Одновременно возникла и задача просвещения журналистов – во-первых, в целях предотвращения речевых преступлений в масс медиа: многочисленные иски к изданиям и журналистам в определенной степени были заслуженными. Во-вторых, в целях защиты изданий и их сотрудников от необоснованных судебных преследований: выполнение общественного предназначения сделало журналистику профессией высокого риска. Один из недавних драматических примеров – судьба М. Бекетова; вследствие его многолетней критики происходящего в подмосковном городе Химки, включая строительство трассы Москва – Петербург через Химкинский лес, и деятельности мэра В. Стрельченко он был обвинен в клевете, а потом избит до полусмерти; в восстановительный период лечения городской суд признал его виновным, и только Мосгорсуд как высшая инстанция отменил одиозный приговор и оправдал журналиста.

Еще в 1991 г. в Москве был организован Фонд защиты гласности (президент – А.К. Симонов), а в 1996 г. под его эгидой коллективом ученых (руководитель – академик А.А. Леонтьев) было проведено пионерное исследование речевых преступлений против нематериальных благ личности [Понятия чести... 2004], а по нему – научно-практическая и читательские конференции. В столице и регионах активизировалась исследовательская и издательская работа [Цена слова...

2001; Юрислингвистика I–XI, 1999–2011], в 2001 г. были созданы первые независимые экспертные организации – ГЛЭДИС (Москва, под руководством тогдашнего директора издательских программ ФЗГ, профессора РУДН М.В. Горбаневского) и АЛЭП «Лексис» (Барнаул, под руководством профессора АлтГУ Н.Д. Голева), теперь – «СИБАЛЭКС». Стали разрабатываться вузовские программы [Горбаневский, 2005, с. 34–35]; в авторском курсе по юрислингвистике для филологов возникла аналитическая позиция – лингвистическая конфликтология [Голев, 2003, с. 66–77].

Новое прикладное направление антропоцентрической лингвистики под несколькими названиями стало развиваться в последней четверти прошлого века как междисциплинарное на ресурсах, с одной стороны, когнитивно-дискурсивной парадигмы, а с другой – конфликтологии, актуальной науки XX в. Его вузовские варианты складывались исходя из потребностей будущих бизнесменов, педагогов, журналистов. Курс лингвистической (или лингво) конфликтологии (ЛКЛ) был спроектирован и для экспертов-речеведов (юридической специализации ИСЭ МГЮА с 2005 г.) [Галяшина, 2007]. По многим показателям он близок юридической конфликтологии, однако в этой последней проблематика речевых преступлений (насколько мне известно) пока не зафиксирована. Ведя спецсеминар для экспертов-речеведов с 2008 г., я разработала базовые понятия ЛКЛ применительно к интересам этой аудитории [Кара-Мурза, 2010, с. 755–756]. В это же время была задумана его адаптация для будущих журналистов [Кара-Мурза, 2009а, с. 409–411]; пилотный курс читался на отделении ФОСМИ филфака МГУ.

Таким образом, на общем материале и на общей теоретической базе внутренне очень обоснованно возник новый «двойной» курс ЛКЛ, модифицированный для вузов, выпускники которых регулярно оказываются «по разные стороны баррикад»: журналисты/рекламисты вольно или невольно продуцируют медиаконфликты, а лингвисты-эксперты по определению суда или по заказу сторон пишут заключения, которые ложатся в основу судебного решения. Охарактеризуем основные понятия курса.

Объект лингвоконфликтологии – разные речедейательностные конфликты, которые реализуются через речевые поступки и воплощаются в сообщениях, устных или письменных, а ее *предмет* – конфликтогены, которыми способны стать все компоненты коммуникативного акта, все аспекты содержания и формы текста (ср.: [Мустайоки, 2011, с. 269–281]). Предлагаю следующую рабочую схему.

СТРУКТУРА КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КОНФЛИКТОГЕННЫХ ФАКТОРОВ

Объемлющая деятельностная ситуация (быт, работа, политика...)

Ее участники (их статусы и роли) (их мотивы и цели)

КОММУНИКАТИВНАЯ СИТУАЦИЯ

АВТОР / ЗАКАЗЧИК

АДРЕСАТ (ИНДИВИД / АУДИТОРИЯ)

Мотивы Цели Результаты

Ожидания восприятие реакция

Картина мира (1, 2, 3...)

Картина мира (1,2, 3...)

Интерпретирующая система-Авт/З

Интерпретирующая система-Адр

Авторская концепция текста

Адресатская концепция текста

ТЕКСТ

Имена

Высказывания/сентенции

Объемные тексты

КОД (язык, стиль, жанр)

КАНАЛ (бытовое/рабочее общение, медиа, слухи)

ОБСТОЯТЕЛЬСТВА общения (время, место, личные или статусно-ролевые отношения и личный настрой коммуникантов)

ФОН (эпоха, народ, культура, религия)

Ключевое понятие курса – КОНФЛИКТ (лат. *conflictus* – столкновение).

Под ним лингвисты-эксперты понимают «ситуацию, в которой происходит: 1) столкновение 2) двух сторон (участников конфликта) 3) по поводу разногласия интересов, целей, взглядов, 4) в результате которого одна из сторон (S) сознательно и активно действует в ущерб другой (физически или вербально), а 5) другая сторона (А), осознавая, что указанные действия направлены против ее интересов, предпринимает ответные действия против первого участника» [Третьякова, 2000, с. 143]. Речевые проявления могут быть орудием других конфликтов, а могут сами стать их источником. Специфика коммуникативного конфликта (КК) обусловлена сложностями создания и содержания, циркулирования и восприятия информации [Муравьева, 2002].

Изучение деструктивного общения началось с его слабой формы – коммуникативных неудач; они обусловлены особенностями социальной и индивидуальной природы человека, а их причины коренятся как в устройстве кода – естественного языка с его асимметричностью, так и в человеческом факторе, и в экстралингвистических обстоятельствах. «Основная часть КН порождена сдвигом в сторону “ухудшения”» понимания коммуникативных намерений говорящего» (цит. по [Земская, 2004, с. 645–646]). Иногда собеседник создает видимость непонимания; такие неудачи авторы характеризовали как манипуляцию.

На данном этапе развития науки КН и КК стоит дифференцировать. Они различаются количественно и качественно: в КК сама информация (ее содержание и форма) и коммуникация (участники, каналы, замыслы, эффекты) стано-

вятся проблемой, а не просто являются оболочкой какого-либо «предметного» конфликта. С этой точки зрения они представляют собой:

1) *ограниченный ресурс*, за который соперничают участники общения, как, к примеру, в предвыборной агитации: конфликт возникает между кандидатами разных политических сил в случае неравномерного распределения эфира и других каналов;

или 2) *атакуемую ценность*: А) в полемике это ТОПИКА – ценностные основания аргументации, отстаивая которые в экстремальных случаях идут или отправляют на костер; Б) в областях словесно-интеллектуального производства (литературе, журналистике, рекламе, политике) это символические или материальные ценности. Информационно-семиотические феномены репутации и имиджа – это символический капитал, подвергающийся умалению – диффамации; тексты – это материальные феномены, товар, интеллектуальная собственность и объект плагиата;

или 3) *пренебрегаемую прагматическую/коммуникативную норму*. А именно, создание и распространение текстов подчиняется сложной системе правил – от языковых до жанрово-дискурсивных, от бытовых до профессионально-этических и до законодательных; их нарушение ведет к конфликтному развитию событий.

Многомерная классификация КК на взаимодополнительных основаниях: 1) сфера возникновения конфликта; 2) каналы и форматы; 3) интенсивность (неудача – конфликт – преступление); 4) активная роль в инициации конфликта одной из сторон коммуникации; 5) интерпретационная система.

В.С. Третьякова предложила модель коммуникативного конфликта с опорой на понятие *агрессии*, подчеркнув, что в трудностях понимания и истолкования виноваты и автор и адресат. Это *инициальный тип конфликта*: вина возлагается на автора, который невольно или «вольно» *создал некачественный, провоцирующий текст*. По мнению других ученых, основной двигатель все-таки адресат; так формируется второй тип – *конфликт непонимания* (тоже – невольного или нарочитого), который я называю *ответным* или *респонсивным*. Таким образом, конфликт отличается от неудачи еще и тем, что носит (хотя бы с одной стороны) сознательный агональный характер, характер активного противодействия. Эта асимметрия обязательно должна быть учтена и в экспертной работе, и в журналистике.

Поскольку речевая деятельность в целом – это концептуализация и интерпретация действительности посредством текстов при обмене информацией, постольку специфика речевого конфликта, в том числе речевого компонента

конфликтов деятельностных (экономических, политических и проч.), состоит в том, что это (воспользуясь термином П. Рикера) *конфликт интерпретаций* [Кара-Мурза, 2009б, с. 142–151]. Понимание рассматривается как интерпретирующая деятельность, обнаруживая несколько рабочих модулей, одним из которых названа, со ссылкой на Волошинова, идеологическая система [Демьянков, 1983, с. 58–67], а значит – ангажированная, оценочная.

Феномен оценки разнообразно и сложно устроен: он имеет два полюса (плюс и минус, хорошо и плохо), много содержательных модусов [Арутюнова, 1998, с. 183–224]. Речевой поступок и его результат = текст может получить общую оценку (поступок/текст хороший/плохой) и частную: алетическую (правдивый/лживый), эстетическую (прекрасный/ужасный), этическую (высокоморальный/безнравственный), правовую (текст клеветнический, экстремистский). Оценка подвергается сомнению и поддается опровержению, реинтерпретации, например, в виде конкуренции экспертиз и приговоров в судах разных инстанций, вплоть до отмены судебного решения.

Поэтому особым основанием для классификации конфликтов в нашем варианте ЛКЛ стала *аксиологическая интерпретация*. Для речеповеденческой сферы ведущими являются *алетическая* и *этическая* (в широком смысле) *оценка*. Исторически исходная *наивно-этическая* оценка речевого поступка с развитием государства дополнилась *правовой*, которая воплощается в законодательные акты, затем (на высоком уровне профессионального самосознания) *деонтологической*, которая фиксируется в этических кодексах медиков, журналистов, рекламистов.

Для каждой оценки существует своя инстанция. *Наивно-этический конфликт* возникает, как правило, в повседневном общении и разрешается силами самих коммуникантов или третейских судей – старейшин или «мудрейшин». Конфликт в медиасообществе с обращением в деонтологическую инстанцию получил название *информационный спор*; в журналистике 90-х годов XX в. он разрешался в квазисудебной Палате по информационным спорам при Президенте РФ; в настоящее время действует Комиссия по жалобам на прессу Общественной палаты при Президенте РФ. Для рекламистов аналогичной инстанцией был Комитет по рассмотрению обращений в Рекламном совете России; сейчас по тому же принципу работает Экспертный совет при ФАС.

В рамках «двойного» курса лингвоконфликтологии ситуация, когда содержание или распространение некоего текста рассматривается как нарушение закона тем, кто считает себя потерпевшим (обычно это отрицательный персонаж журналистской публикации), либо правовой инстанцией (например, про-

куратурой, Роскомнадзором или ФАС), называется *лингвоправовым конфликтом (ЛК)*. ЛК – это ключевое понятие нашего курса, предназначенного для знакомства будущих журналистов или экспертов *с речевыми преступлениями (РП)*. Фактически это парные термины, два названия для одного явления, рассмотренного в разных интерпретационных системах – юрислингвистической и правовой. Лингвоправовые конфликты оборачиваются речевыми преступлениями и в вузовском курсе СЛЭ, и в лингвоэкспертной практике, когда в тексте выявляются конфликтогены, которые судебная инстанция будет рассматривать уже в юридической терминологии как признаки состава инкриминируемого речевого преступления или как отсутствие таковых.

Общие цели ЛКЛ: 1) знание закономерностей речевого, в том числе конфликтного, взаимодействия; 2) знание объективных сторон конфликтов в разных речедейательностных сферах, их социально-политических и экономических причин и движущих мотивов; 3) понимание учащимися субъективных аспектов: психологии и «социологии» конфликтантов, их интересов и отношений; осознание опасностей собственной вовлеченности в качестве инициатора или интерпретатора конфликта; 4) знакомство со спецификой разных типов конфликта; 5) понимание их вредоносности, умение их избегать и/или помогать их предотвращать.

Цель курса в ИСЭ – пропедевтическая: это познавательная и психологическая подготовка (в 7 семестре) к вузовскому курсу судебной лингвистической экспертизы (в 8–9 семестрах); овладение азами дискурсивного анализа конфликтов в интересах производства СЛЭ.

Цель курса в рамках медиаобразования – профилактическая: лингвоконфликтология должна научить будущих журналистов избегать нарушения законов и этических норм ради ложно понятой эффективности и тем более ради выгоды. Через анализ прецедентов она объясняет, насколько взаимообусловлены профессиональные компетенции в креативе и в деонтологии, включая правовой блок; позитивная цель курса – формирование правовой культуры и культуры речи медиаработника.

Литература

Арутюнова Н.Д. Оценка в механизмах жизни и языка. Общая и частная оценка // Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека. М.: ЯРК, 1998. С. 183–224.

Баранов А.Н. Лингвистическая экспертиза текста. М.: Флинта, 2007.

Галашина Е.И. Лингвистическая конфликтология. Материалы и программа спецкурса. М.: ИСЭ МГУОА, 2007.

Голев Н.Д. Юрислингвистика: программа курса для студентов филологического факультета, обучающихся по дополнительной специализации «Филологи-

ческое обеспечение профессиональной коммуникации (юридическая лингвистика)» // Юрислингвистика – 4. Юрислингвистические дисциплины на юридических и филологических факультетах российских вузов (программы, учебные планы). Барнаул, Изд-во АлтГУ, 2003. С. 66–77.

Горбаневский М.В. Лингвистическая безопасность СМИ – этим пора всерьез заняться факультетам журналистики // Журналистика и медиарынок. 2005. № 10. С. 34–35.

Демьянков В.З. Понимание как интерпретирующая деятельность // Вопросы языкознания. 1983. № 6. С. 58–67.

Ермакова О.П., Земская Е.А. К построению типологии коммуникативных неудач (на материале естественного русского диалога) // Земская Е.А. Язык как деятельность: Морфема. Слово. Речь. М.: ЯСК, 2004. С. 601–647.

Кара-Мурза Е.С. В помощь редакторам: лингвисты о предвыборной информации и агитации // «Обреченные на немоту?» Документы, комментарии, рекомендации. М.: Галерея, 2003. С. 101–118.

Кара-Мурза Е.С. Лингвосомиотические аспекты законодательной и деонтологической регуляции рекламы // Юрислингвистика – IX. Истина в языке и праве. Барнаул, 2008. С. 162–174.

Кара-Мурза Е.С. «...Воспринимается ли эта информация как чернящая, умаляющая, унижающая деловую репутацию?» (лингвистическая экспертиза как инструмент понимания конфликтогенного текста) // Понимание в коммуникации: сб. статей в 2-х т. М.: МГПУ, 2009а. Т. 2. С. 142–151.

Кара-Мурза Е.С. Предупреждение речевых преступлений в СМИ // Общественная повестка дня и коммуникативные практики. Материалы Всероссийской научно-практ. конференции. М.: МГУ, 2009б. С. 409–411.

Кара-Мурза Е.С. Лингвоконфликтология как пропедевтическая дисциплина для экспертов-речеведов // Русский язык: исторические судьбы и современность. IV Международный конгресс исследователей русского языка. М.: Изд-во МГУ, 2010. С. 755–756.

Муравьева Н.В. Язык конфликта. М.: Изд-во МЭИ, 2002.

Мустайоки А. Причины коммуникативных неудач: попытка общей теории // Русский язык и литература в пространстве и во времени. XII конгресс МАПРЯЛ. Шанхай, 2011. Т. 2. С. 269–281.

Понятия чести, достоинства и деловой репутации. Спорные тексты СМИ и проблемы их анализа и оценки юристами и лингвистами. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Медея, 2004.

Рапинов А.Р. Послесловие юриста. «Когда не стесняются в выражениях...» // Понятия чести, достоинства и деловой репутации. Спорные тексты СМИ и проблемы их анализа и оценки юристами и лингвистами. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Медея, 2004. С. 101–116.

Третьякова В.С. Конфликт глазами лингвиста // Юрислингвистика – 2. Русский язык в естественном и юридическом бытии. Барнаул, 2000. С. 143–159.

Цена слова: из практики лингвистических экспертиз текстов СМИ в судебных процессах по искам о защите чести, достоинства и деловой репутации. М.: Галерея, 2001.

Юрислингвистика I – XI: межвуз. сборник науч. статей. Барнаул, Кемерово, 1999–2011.

КУЛЬТУРА ПОВЕСТВОВАНИЯ И НОВЫЕ МЕДИА (К ПРОБЛЕМЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ЭКСПЕРТНЫХ ВОЙН 2010-Х)

Данная тема в контексте сегодняшних социополитических процессов носит не только академический характер, но открывает пути исследования и прогнозирования весьма конкретных практических ситуаций, а самое главное – дает ключ к описанию новой картины мира со своей иерархией, измерителями, субъектами, территориальными границами, действующими персонажами, провокациями, напряженными конфликтами, фиксируемыми повествовательной сетью новых медиа. Резкая реструктуризация рынка экспертных услуг в последнее время привела к изменению конфигурации отдельных сегментов, расширению «экспертного меню», что в свою очередь сказалось не просто на обострении конкуренции, но и вызвало серию системных конфликтов. Исследователи считают, что наиболее типовые стратегии ведения боевых действий в «войне экспертов» выразимы формулами: «он – не эксперт (ибо он – лоббист и т.д.), а я – эксперт (так как обладаю прямо противоположными качествами)», либо «он, конечно, эксперт, но я, как эксперт лучше».

«Войны экспертов» стали неизбежным следствием «культы экспертов», расчлененности экспертного сообщества на «клики экспертов», постоянной борьбы за влияние на тех, кто принимает решения во власти, и за источники финансирования. Жесткое оппонирование друг другу экспертных группировок нередко просматривается в тех или иных социально-экономических и политических программах. «Стилистика» и «почерк» таких экспертных объединений обычно маркированы и узнаваемы. «Противостояние политиков и выдвигаемых ими идей – это надводная часть “войны экспертов”». Характерно поэтому выделение политических аналитиков, политконсультантов, политтехнологов в особую экспертную группу, почти всегда вызывающую настороженность (граничащую

с недоверием и отторжением) в экспертном сообществе¹. Структурировать конфликты практически невозможно: войны беспорядочны, однако вспышки этих столкновений обычно совпадают с наиболее актуальными социально-экономическими и политическими проблемами, нередко усиливая их обострение.

Наблюдатели в качестве иллюстрации борьбы разных экспертных кланов нередко в качестве примера приводят оттеснение официальной академической науки институтов РАН от влияния на власть «независимыми экспертными центрами». Этот процесс был окрещен «революцией кандидатов», состоявшей в том, что кандидаты наук (а нередко и люди вообще без какой-либо академической степени) оттеснили академиков [Юревич, 2004, с. 18].

Сложилась целая военная инфраструктура, обслуживающая экспертные конфликты. Одну из фундаментальных ролей играют в ней экспертные площадки, часто исполняющие функции закрытых клубов со своей строго регламентированной системой допуска, издания и издательства, а также СМИ. Последние активно способствуют созданию «образа врага», активизируют разделение экспертного сообщества на «своих и чужих», усиливая эскалацию экспертных конфликтов вовне. Проблема независимости экспертов, их свободы/несвободы, вовлеченности в сферу интересов заказчика также принадлежит к одному из важнейших «военных» и «стратегических» сегментов.

Инструменты воздействия социальных сетей как части новой медийной культуры активно обсуждаются в российской и зарубежной научной и публицистической литературе [Пильдес, 2011; Shedden, 2004].

Два кейса 2011 г., на наш взгляд, в этой связи особенно показательны. Первый масштабный кейс, выбранный нами из всего многообразия внешних событий, вызвавших «сгущения» и «взрывы» экспертной активности, открыл новые перспективы и модусы обсуждения самой природы разных типов новых медиа, помогая заметному структурному переосмыслению механизмов восприятия, принятия решений, способов эмоционального реагирования, поведенческих шаблонов.

Так, характерным мощным импульсом к дискуссии о сетевых медиа послужили революционные события на Ближнем Востоке (январь–февраль 2011 г.). Общеизвестно, что катализаторами уличных беспорядков стали социальные се-

¹ Обсуждение проблем экспертизы в политике, особого положения политтехнолога как специалиста по маркетингу, правомерности присвоения «политтехнологии» статуса автономной профессиональной деятельности носило остро дискуссионный характер в работе семинаров, посвященных современному состоянию экспертного сообщества (февраль–март 2007 г., www.Kreml.org, Русский журнал, www.russ.ru, Отделение деловой и политической журналистики, НИУ ВШЭ). Материалы опубликованы на сайте www.Kreml.org.

ти, а новые медиа – та новая культура, которая радикально переформирует политический и социальный ландшафт. Называя события в Египте, Ливии 2011 г. «твиттерной», «сетевой», «коммуникационной» революцией, эксперты считают, что можно говорить о целой «экологической системе» самых разных СМИ, с помощью которых люди могут передавать друг другу информацию о происходящих событиях, загружать в Интернет фото- и видеоматериалы. В какой момент и почему социальные медиа превратились в политически опасный инструмент? Как именно социальные медиа – например, Facebook, Twitter, Youtube – могут использоваться в борьбе? Действительно ли этих революций бы не случилось, не будь у демонстрантов в распоряжении новых средств коммуникации? Конец эры монополии на информацию – приговор для правительств или же просто новая среда, предполагающая иную политическую стратегию? Вот список вопросов, который обсуждался вовлеченными наблюдателями, исследователями [Новая власть... 2011]. Итоги экспертных войн в вопросе об участии новых медиа в социальных протестах в странах Северной Африки и Ближнего Востока сейчас подведены и можно сделать вывод, что диапазон подходов и разброс интерпретаций велик, но все они сводятся к нескольким знаменателям: в оценке действия медийных факторов содержится 30% спекуляций и преувеличений; на наших глазах происходит мифологизация медийной составляющей; медийный фактор расширяет поле конкурирующих сил; возникает власть новых коммуникаций, которая умеет комбинировать средства, сюжеты, обеспечивая взаимодействие бесконечного набора нарративов и гарантируя удобный серфинг внутри этого множества [Public Discourse... 2010].

Второй кейс, казалось бы, имеет отношение к совсем иной реальности – внутрироссийской. Точек пересечения с тем, что приведен выше, мало или практически не существует. Однако такой взгляд достаточно поверхностен. И в первом, и во втором случаях обнаруживаются гораздо более глубокие «рифмовки» и касаются они не в последнюю очередь выявления скрытых возможностей нарратива как знакового явления нового медийного стиля, создающего новые парадигмы интерпретации, шкалу отсчета, измерители, новую социокультурную и политическую повестку, а также дополнительные обстоятельства, разногласия, разнообразия «военную» картину [Брокмейер, Харре, 2000, с. 29–42]. Речь идет о системных столкновениях, произошедших примерно в тот же период – в феврале, марте, апреле 2011 г. – когда на «экспертном российском фронте» прошла волна политических манифестов ведущих мозговых трестов. Массовое появление докладов стало сигналом очередного этапа военных действий. Но принцип «рифмовки» с первым кейсом заключается не только в том, что войны, пусть и разные, перекликаются друг с другом, обретая в инфор-

мационной среде многократный резонанс и дополнительные валентности. Важно то, что в обоих случаях, как это отчетливо видно при анализе информационных потоков и их отражений в традиционных СМИ, блогосфере, социальных сетях, идет активная борьба за нарратив [Оатс, 2011, с. 1, 3], борьба за влияние и агентуру «экспертного нарратива» [Кустарев, 2006,]. Интерференция медийных контекстов способствует появлению целого репертуара повествовательных стратегий в напряженном поле экспертных диалогов.

Логика этих сражений за нарратив институционально объясняется тем, что эксперты вступают в «политические игры», чтобы бороться за эпистемическую власть. Это происходит, когда экспертность начинают удостоверить не только сами профессионалы внутри сообщества, но и те, кто непосредственно их контролирует, например менеджеры, а также субъекты и системы, использующие экспертный контент в целях дистрибуции, медийной в том числе.

Рассмотрим фактуру последней экспертной войны. Напомним, что ситуация достаточно уникальна и маркирована заметным ростом трафика выступлений экспертных групп. Март–апрель 2011 г. в блогосфере называли «эпидемией» или экспертной «пандемией». Итак, работа была сфокусирована вокруг анализа сценариев развития страны. Таких прогнозов несколько.

Начнем с первого: «Обретение будущего. Стратегия 2012. Контекст», автор – Институт современного развития (ИНСОП). Суть доклада – рекомендация будущему президенту заключить с обществом новый социальный контракт, смысл которого – максимальное невмешательство власти в дела народа и свободное вмешательство общества во властные процессы. Отметим ключевые идеи и алгоритмы инсоровского нарратива, повествовательные структуры, которые «прошивают» экспертный текст. Они заключаются в том, что составители предлагают «перезапуск демократии»², включающий масштабный диапазон действий, как точечных и конкретных, так и вполне абстрактных – от реставрации прямых губернаторских выборов, отмены «фактической цензуры на федеральных телеканалах – до деbüroкратизации экономики, сохранения единства России благодаря ценностям свободы и достоинства» [Бутрин, 2011].

Другой доклад «Политический кризис в России и возможные механизмы его развития» – картография путей политической трансформации для смягчения политических рисков от возможного кризиса – был подготовлен Центром

² «Перезагрузка», «ребрендинг», «новый старт» – смысловая, идеологическая и риторическая фигура, объединяющая экспертные высказывания. Последние пять лет эта парадигма подхвачена и широко тиражируется новыми медиа, транслирующими ее в разные кластеры и возвращающая публичное пространство отчасти к состоянию конца 1980-х, эксплуатирующего схожую тенденцию экспертно-политического нарратива.

стратегических разработок (ЦСР). Во многих деталях и общих установках документ совпадает с идеологией, стилистикой и экспертной повествовательной стратегией ИНСОРа, однако акцентируется стремительная девальвация конструкции тандема, и на этом сложившемся фоне и устойчивой тенденции снижения рейтингов отмечен рост смутных ожиданий нового персонажа на политической сцене. Авторы ЦСРовского доклада обсуждают прогнозы возможной локальной и временной победы В. Путина и «Единой России» и практически гарантируют провал Д. Медведева. Центральная часть текста доклада сосредоточена на персоналиях, контекстах и стилях политических предпочтений и публичного поведения. Рекомендации касаются «перезагрузки политической системы» (отметим и здесь очевидные совпадения двух нарративов, двух структурных и повествовательных стратегий – ЦСРовского и ИНСоровского), а в качестве инструмента достижения авторы доклада видят формирование коалиционного правительства после выборов. В области политики доклады ИНСОРа и ЦСР (другие доклады могут иметь иную направленность) сходятся на необходимости внедрения конкурентной политической модели, что особенно важно в нашей экономике, поскольку она базируется на ренте, прежде всего нефтегазовой. Позиции ИНСОРа и ЦСР совпадают в экономической экспертизе.

В рамках подготовки «Стратегии–2020» Центр социально-консервативной политики (ЦСКП) разработал самый воинственный по своей риторике экспертный доклад «Реальный федерализм, местное самоуправление, межбюджетная политика» – срез сценариев развития федерализма и межбюджетных отношений. К слову, именно в ЦСКП, считающимся одним из клубов «Единой России», была в свое время шесть лет назад сформулирована концепция социального консерватизма, объявленного идеологической платформой партии.

Ключевые формулы экспертного нарратива в тексте ЦСКП, акцентируемые медиасферой, следующие: деградация способности чиновников действовать в интересах развития территорий и одновременно укрепление их «способности реализовывать собственные личные и узкогрупповые интересы на основе тесной связки власти, привилегированной части бизнеса и силовых структур»; *дезорганизация* общественных институтов, таких как судебная власть, разрушение «правил игры» во власти, бизнесе и обществе, и «непредсказуемые результаты любой продуктивной деятельности, включая предпринимательскую».

Пять сценариев развития, согласно логике авторов ЦСКП-доклада, различаются в степени радикальности. Первые два предполагают сохранение статус-кво. А вот третий вариант называется «сценарий немедленной реальной демократизации», каждый компонент в котором рассчитан на мобилизующие действия и радикальные преобразования, открывающие в том числе дискуссионные шлю-

зы. Последовавший после попадания документа в медийное пространство пласт комментариев был вполне ожидаем и однороден. Эксперты отметили радикализм сценария – быстрота и комплексность перемен, самостоятельность регионов и муниципалитетов, ослабление контроля вертикали, восстановление прямых выборов на всех уровнях, возврат к многопартийной системе и одномандатным избирательным округам, – что ощутимо сближает текст ЦСКП с документами оппозиционеров. Четвертый и пятый сценарии – компромиссные. Сценарий постепенной демократизации предусматривает отмену федеральных округов, ревизию полномочий уровней власти и начало постепенной демократизации с муниципалитетов. Этот вариант позволяет проводить адаптацию страны к новым условиям постепенно и заключает в себе меньше угроз [Шевчук, 2011].

21 экспертная группа в конце 2010 г. была создана для корректировки «Стратегии–2020». В этих группах четыре представителя академического сообщества ведут основные направления – макроэкономическое, денежное, бюджетную политику, вопросы рынка труда и здравоохранения. Уже на первом этапе работы 21 группы в начале 2011 г. эксперты выдвинули предложения, достаточно резко контрастирующие с текущей политикой правительства Владимира Путина – от весьма жестких предложений по налоговой политике экспертов ИЭП до инициатив по расширению полномочий местного самоуправления, в транспортной политике, здравоохранении. Эти инициативы и оценки в большинстве своем не менее резки, чем оценки докладов ИНСОРа и ЦСР, но даже в предварительных версиях выглядят более обоснованными. К премьер-министру руководители экспертных групп пришли с уже готовыми предварительными расчетами по курируемым вопросам [Бутрин, 2011].

Итак, четыре доклада, четыре версии, альтернативные друг другу и одновременно несущие немалый тавтологический элемент. Каков же «сухой остаток» этих экспертных войн? Как выглядели субъекты и тексты в поле медийного нарратива? Какие трансформации претерпевает фигура эксперта в публичном поле, корректируемом наблюдателями, журналистами, интерпретаторами – стихийными экспертами, инспектирующими данное поднадзорное экспертное пространство? «Войны», перечисленные выше, – удобный повод для проведения «полевого» исследования. Если обобщить наблюдения над блогосферой, дискуссией в социальных сетях и в традиционных СМИ, печатных и электронных, то в экспертизе «второго уровня» можно выделить несколько тенденций, устойчивых трендов, одновременно локальных и глобальных [Think Tanks... 2011]:

- экспертократия эксплуатирует устаревший стиль 1990-х, апеллируя к начальству;

- при кажущемся разнообразии ландшафт экспертных проектов однообразен;

- доклады объединены отсутствием адресата;

- наблюдается резкое расхождение между авторством и брендом, под которыми доклады опубликованы;

- доклады – повод для фундаментальной компаративистики «мозговых трестов» России, на Западе и в США. Нероссийские «фабрики мысли» функционируют на коммерческой основе, выполняя оплачиваемый заказ. В России, несмотря на внешнюю модернизацию, продолжает действовать советская схема взаимодействия власти и экспертного сообщества, оказывающего «заказчику» дружеские консультационные услуги на факультативной основе. Академическая составляющая подобных рекомендаций не меняет сути. Этими факторами объясняется также взаимная факультативность власти и экспертных площадок: разработчики готовы к игнорированию их рекомендаций; заказчик оставляет за собой право «нулевой реакции» в процессе принятия решений;

- эксперты всех уровней солидарны в том, что условный контракт не будет пролонгирован, а имеет ситуативный, предвыборный статус;

- доклады – следствие и знак внутренней нерешенной политической интриги, сигнал о конце целой эпохи, свидетельство исчерпанности ресурса доверия политическому режиму, предупреждение о властной растерянности, элемент пиара, использующий экспертное сообщество в качестве модератора между властью и обществом;

- доклады – это одна из эксклюзивных форм коммуникации между экспертами и властью, запрос власти на экспертное мнение при отсутствии в России формата публичного экспертного высказывания и ограниченных возможностях массовых СМИ, только узкая часть которых непродуктивно взаимодействует с экспертной средой. В России наблюдается дефицит авторитетных брендов, с помощью которых можно было бы транслировать новые идеи, которые бы воспринимались обществом с доверием;

- спор среди экспертов и наблюдателей, фиксируемый в медиа, сконцентрировался на вопросе о природе самих докладов. Одно из доминирующих суждений сводилось к тому, что доклады – это манифесты, но не аналитика, поскольку в них велик процент парадоксальных, нередко публицистически броских высказываний, тезисов, логика которых противоположена аналитике.

Итак, нестабильность социополитической ситуации в России и в мире, политические, разрушительные экономические, экологические «цунами» стали значимым контекстом для эскалации тревоги и конфликтов в экспертную сферу, что сказалось на видимой «военизации» среды, публичного пространства, нарратива.

Российские экспертные войны начала 2011 г. встроились в общий глобальный процесс пересмотра функции и деятельности экспертных групп, ключевых субъектов, «мозговых центров», работающих в условиях жесткой конкурентной среды и вынужденных менять экспертные траектории. Построение навигации в жесткой экспертной среде представляется одной из важных исследовательских междисциплинарных задач [Пенская, 2011] к решению которых, в частности, приступили американские аналитики, инструментально использующие мощный ресурс цифровых медиа [What We Know about the Business... 2011]. Наблюдения за экспертными войнами последнего времени, спровоцированными разными причинами, но в результате имевшими сходный эффект, дают материал для построения подобной навигации. Кроме того, конфликтная интерференция разных экспертных слоев, пулов облегчает доступ к пониманию новых качеств эксперта, встроенных в эпический нарратив войны, во многом сконструированный медиа.

Литература

- Брокмейер Й., Харре Р.* Нарратив: проблемы и обещания одной альтернативной парадигмы // Вопросы философии. 2000. № 3. С. 29–42.
- Бутрин Д.* «Стратегия-2020» не прошла корректуру // Коммерсантъ. № 54 (4595). 2011. 30 марта.
- Кустарев А.* Конгломерат «интеллигенция» и его нарратив // Неприкосновенный запас. 2006. № 3(47).
- Новая власть: голод, эмоции, Twitter // Русский журнал. 2011. 7 февраля.
- Оатс С.* Перехватывайте нарратив // Новая власть: голод, эмоции, Twitter // Русский журнал. 2011. 7 февраля. С. 1, 3.
- Пенская Е.Н.* «Эксперт», «экспертиза», «экспертность». Медийный фактор формирования медийных и языковых концептов // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. В 3 кн. Кн. 3. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. С. 87–97.
- Пильдес А.* Новые медиа с изнанки. 2011.
(http://newmedialine.blogspot.com/2011/05/10.html#disqus_thread)
- Шевчук М.* Единороссы предложили России демократию // Деловой Петербург. 2011. 25 марта.
- Юревич А.В.* Социогуманитарная наука в современной России: адаптация к контексту: Препринт WP6/2004/02. Серия WP6 Гуманитарные исследования ИГИТИ. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 18.
- Public Discourse in the Russian Blogosphere: Mapping RuNet Politics and Mobilization by Bruce Etling, Karina Alexanyan, John Kelly, Robert Faris, John Palfrey, and Urs Gasser. Berkman Center Research Publication № 2010-11. October 19, 2010 at Harvard University.
- Shedden D.* New Media Timeline (1969–2010) // Poynter. 2004. Dec. 16.
(<http://www.poynter.org/latest-news/business-news/transformation-tracker/28803/new-media-timeline-1969-2010/>)
- Think tanks: битва прогрессивных манифестов // Русский журнал. 2011. 21 апреля.
- What We Know about the Business of Digital Journalism: A report. Columbia School of Journalism. Tow Center for Digital Journalism. By Bill Grueskin, Ava Seave, and Lucas Graves. 2011.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ОТНОШЕНИЕ И СТРАТЕГИИ ПОЛЬЗОВАНИЯ

В условиях усложнения финансовых рынков появляются новые виды денег. Помимо привычных бумажных купюр деньги приобретают новую «виртуальную» форму. Данный процесс вызван не только изменением на финансовых рынках, он также обуславливается и другими рыночными процессами, в результате которых востребованность электронных денег растет. Это, в первую очередь, связано с развитием телекоммуникационных технологий, Интернета и сопутствующим им развитием интернет-торговли.

Что такое «электронные деньги»?

Понятие «электронные деньги» можно рассматривать в «узком» и «широком» смысле. В финансовой сфере к «электронным деньгам» относятся те виды денег, которые выпускаются эмитентами, зачастую не принадлежащими банковской сфере. Это деньги, которые предполагают некоторый носитель с записанной на нем информацией о количестве размещенных в системе средств. В отчете Европейского центрального банка «электронные деньги» определяются следующим образом: «Электронные деньги предполагают наличие технического устройства, на котором хранится электронная информация о денежных средствах, эти деньги можно использовать при расчете с организациями, не являющимися эмитентами, без вовлечения банковского счета для проведения транзакции» [European Central Bank, 1998, p. 7]. Эти деньги противопоставляются деньгам на счетах пластиковых карт, которые считаются «безналичными» деньгами. В данном случае мы имеем дело с «узким» пониманием «электронных денег». При этом необходимо отметить, что в финансовой сфере не существует четкого определения «электронных денег». Часто используются следующие определения данного понятия: электронные деньги как дематериализованная форма банковского билета; электронные деньги в виде предоплаченного финансового продукта; или как средство обмена (что в большей степени соответствует трактовке денег в обычном понимании) [Кочергин, 2005].

Среди работ социологов эта тема не достаточно исследована. В существующих работах «электронные деньги» рассматриваются в их широком понимании, как наличные и небумажные платежные инструменты: пластиковые карты и любые денежные переводы с использованием различных электронных каналов (банкоматы, система электронных платежей в пункте продажи, с использованием факса, телефона или посредством Интернета) [Singh, 2004; Singh, 1999].

Под *электронными деньгами* мы будем понимать различные виды «счетов», которые позволяют производить дистанционные электронные платежи за товары и услуги. Это деньги, хранящиеся на пластиковых «банковских» картах (счетах), а также денежные средства на счетах различных платежных систем, используемые для оплаты товаров и услуг в Интернете. Можно сказать, что речь идет о различных электронных *формах* денег в самом общем их понимании.

Целью данного исследования является оценка распространенности использования «электронных денег», а также выявление определений, которые дают сами люди «электронным деньгам» в современной России. Сначала мы рассмотрим практики, связанные с использованием пластиковых карт. Далее мы рассмотрим электронные деньги в более широком контексте безналичных платежей. Затем перейдем к смыслам, которые люди вкладывают в понятие «электронных денег»¹.

«Электронные деньги»: использование пластиковых карт

Пластиковая банковская карта, а точнее средства, которые можно привлечь, используя пластиковую карту, может быть отнесена к «электронным деньгам», так как не требует бумажных денег при оплате товаров и услуг непосредственно в магазине, а также позволяет производить различные дистанционные платежи электронным способом.

Пластиковая карта есть у 44% респондентов, еще 12% планируют ее завести. За год число тех, кто не имеет пластиковой карты и не планирует ее завести, сократилось с 51 до 44%.

¹ Информационной базой данной статьи является исследование «Мониторинг доверия финансовым институтам и финансового поведения населения» (НИУ ВШЭ). Опрос проводился в 2009 и 2010 гг. на всероссийской выборке и составляет 1600 человек в каждой волне. Статистическая погрешность не превышает 3,4%. А также в работе используются результаты трех фокус-групп, проведенных в Москве, Новосибирске, Чебоксарах в октябре 2010 г. в рамках «Мониторинга доверия финансовым институтам и финансового поведения населения». Участники – мужчины и женщины, которые хотя бы один раз в последние полгода имели опыт оплаты товаров и услуг через Интернет, используя платежные системы типа Веб-мани или Яндекс-деньги, или банковские карты.

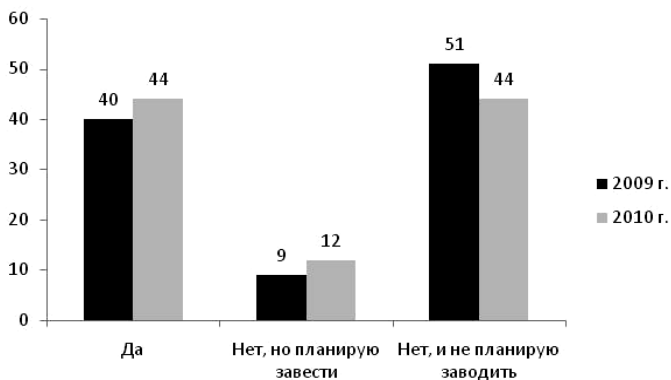


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос «У вас есть банковская (пластиковая) карта?», % респондентов

Основная функция данного финансового инструмента заключается в оплате товаров и услуг без использования привычных денежных носителей. В России данную функцию банковские карты чаще всего не выполняют. Только 9% респондентов, имеющих пластиковую карту, всегда расплачиваются ею в магазине, когда карта принимается к оплате, 22% делают это в том случае, если у них с собой нет наличных денег. Две трети владельцев пластиковых карт утверждают, что они никогда не используют карту для оплаты товаров. За год предпочтения в способе использования пластиковых карт не изменились.

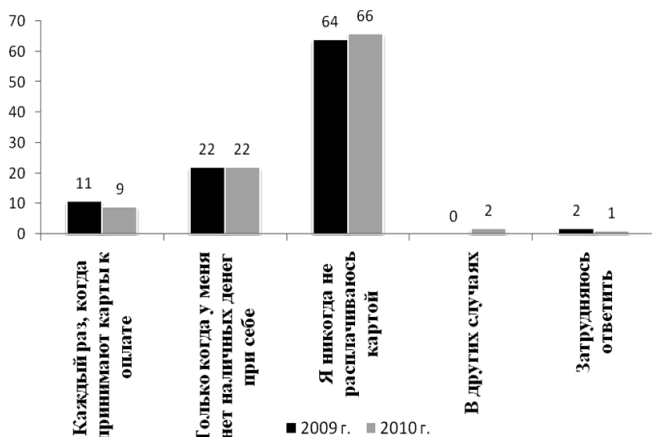


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «В каких случаях вы расплачиваетесь в магазинах банковской картой?», % респондентов, имеющих пластиковую карту

Основные причины неиспользования карт связаны с установками потребителей данной услуги. Каждый третий, кто не пользуется картой для оплаты товаров и услуг, объясняет свое нежелание расплачиваться картой трудностями по контролированию собственных расходов, еще 30% респондентов, имеющих карты, считают, что данный процесс связан с некоторыми неудобствами (например, на оплату таким способом уходит больше времени). Другой важной причиной, которая заставляет людей отказываться от оплаты товаров и услуг «пластиком», является отсутствие достаточного количества магазинов и услуг, где можно воспользоваться картой, – об этом сказали 28% опрошенных.

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос «Скажите, пожалуйста, по каким основным причинам вы не пользуетесь банковской картой для оплаты товаров и услуг?», % респондентов, не использующих пластиковую карту для оплаты товаров и услуг в магазине. Сумма ответов превышает 100%, так как вопрос предполагал до двух вариантов ответа

Неиспользование пластиковой карты при оплате в магазине	2009 г.	2010 г.
Труднее контролировать свои расходы	26	33
Этот способ оплаты связан с некоторыми неудобствами (большая трата времени на оплату, забота о сохранности)	27	30
Ограниченное (недостаточное) количество магазинов и учреждений	23	28
Другое	18	14
Более высокая стоимость товаров и услуг	11	8
Затрудняюсь ответить	13	7
Всего	118	119
Всего респондентов, N	405	459

«Электронные деньги»: использование безналичных платежей

Пластиковые карты как частный случай «электронных денег» подразумевают безналичные формы оплаты. К тому же совершать платежи можно и другими безналичными способами, которые мы относим к электронным деньгам. Например, с использованием систем интернет-банкинга. Поэтому стоит обратить внимание, как часто россияне оплачивают товары и услуги безналичным способом.

Большинство респондентов не используют безналичные формы для оплаты товаров и услуг – о том, что они оплачивают покупки только наличными деньгами, сказали 88% респондентов. 10% россиян используют наряду с привычными бумажными деньгами и безналичные способы оплаты. Подобное распределение предпочтений в отношении формы оплаты товаров и услуг наблюдалось и в 2009 г.

В рамках нашего исследования необходимо обратить внимание на два момента. Только 21% держателей пластиковых карт расплачиваются за товар и наличными, и безналичным способами. Несмотря на рост потребителей пластиковых карт, большинство из них все равно не пользуются возможностью оплаты товаров и услуг безналичным, по сути, электронным способом. К тому же в нашей выборке есть небольшая доля тех, кто не имеет карты, но при этом использует безналичные способы оплаты. Возможно, что это люди, которые используют различные платежные системы или платежные терминалы².

Используя электронные деньги, в частности банковские карты, можно не только оплачивать товары и услуги в магазинах, но также совершать ряд виртуальных операций, которые не требуют непосредственного присутствия человека в магазине, в кассе или офисе по продаже услуг.

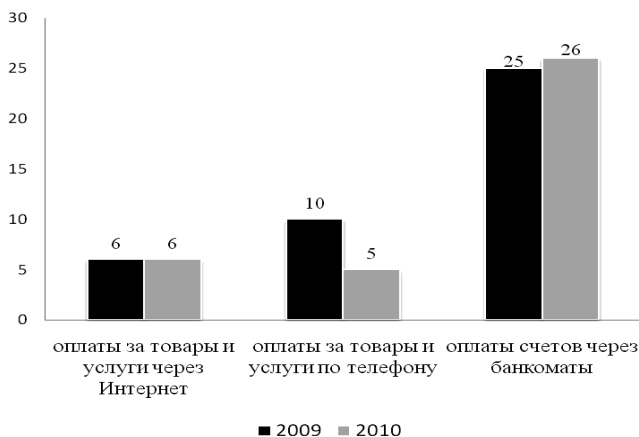


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос «Используете ли вы свою банковскую карту для...?», % респондентов, имеющих пластиковую карту

² Возможно, люди не всегда одинаково интерпретируют понятие безналичных платежей, в том числе могут не относить оплату товаров и услуг банковской картой к безналичным операциям, так как не задумываются о природе подобных платежей.

Банковские карты в качестве средства платежа за товары и услуги через Интернет или по телефону используются крайне редко – об этом заявили только 6 и 5% соответственно. Практика оплаты счетов через банкоматы намного более распространена – каждый четвертый владелец пластиковой карты прибегает к подобной возможности.

Рассмотрим группу людей, которые оплачивают счета с помощью банкоматов, подробнее, так как данный вид активности является ярким примером использования электронных денег, поскольку в отличие от оплаты товаров и услуг в магазине предполагает большую «виртуальность» происходящего и наибольшую дистанцированность потребителя от места продажи. Мы можем предположить, что эти люди должны чаще прибегать к оплате товаров и услуг посредством банковской карты.

Несмотря на то, что мы предполагаем, что это группа «продвинутых» пользователей такого финансового инструмента, как пластиковая карта, немногим более половины респондентов в данной группе заявляют, что при оплате товаров и услуг на территории России используют только наличные деньги. Доля тех, кто оплачивает товары и услуги и наличным, и безналичным способами, составляет 41% в этой группе. Если говорить о способах использования непосредственно пластиковых карт, то никогда не расплачиваются банковской картой 37% представителей выделенной группы, столько же прибегают к оплате по карте только в случае, если у них не оказалось наличных денег.

Таблица 2. Распределение ответов на вопрос «Скажите, пожалуйста, какую форму оплаты (наличную или безналичную) вы используете при приобретении товаров и услуг на территории России?», % респондентов, имеющих банковскую карту (N = 697)

	Оплата счетов через банкоматы		В целом по выборке
	да	нет	
Оплачиваю только наличными деньгами	55	84	77
Оплачиваю только безналичным способом (банковской картой)	2	1	1
Оплачиваю и наличными деньгами, и безналичным способом	41	14	21
Затрудняюсь ответить	2	1	1
Итого	100	100	100

В результате мы наблюдаем противоречие, когда люди, оплачивающие счета через банкоматы, говорят о том, что товары и услуги на территории России они оплачивают только наличными деньгами или не используют пластиковую карту в процессе покупки.

Это позволяет нам сделать вывод, что понятие «безналичные платежи» респондентами понимается по-разному. Возникают вопросы о том, какие смыслы респонденты вкладывают в «безналичные способы оплаты» и какие из денежных операций относят к подобным платежам. Как следствие можно считать, что доля людей, использующих безналичную оплату, выявленная по результатам ответов на вопрос об использовании безналичных платежей, недооценена и требует уточнения.

Для этого мы выделили три группы по отношению к использованию безналичных способов оплаты³. В первую группу мы отнесли тех, кто является обладателем пластиковых карт и использует их хотя бы в одном из следующих вариантов: для безналичной оплаты товаров и услуг в России или за рубежом; для оплаты товаров и услуг через Интернет; по телефону; для оплаты счетов через банкоматы. Также в эту группу мы отнесли тех, кто не имеет пластиковой карты, но заявляет о том, что использует безналичные способы оплаты товаров и услуг на территории России.

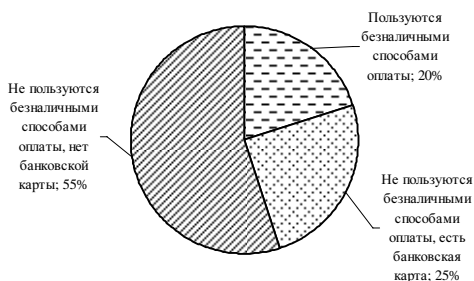


Рис. 4. Использование безналичных платежей и пластиковых карт, % респондентов, N = 1600

Во второй группе присутствуют владельцы пластиковых карт, которые отмечали, что они только снимают деньги в банкомате, никогда не расплачива-

³ Мы намеренно избегаем термина «электронные деньги», так как в большей степени это выделение связано с использованием банковских карт, а оценить использование платежных интернет-систем и других возможных разновидностей электронных денег в данном исследовании мы не можем.

ются картой в магазине, не оплачивают счета через банкоматы или Интернет и телефон. К третьей группе относятся те респонденты, которые не имеют пластиковой карты и не используют других безналичных способов оплаты товаров и услуг. В результате нашей оценки группа людей, использующих безналичные платежи, увеличилась в два раза по сравнению с субъективной оценкой подобных действий. Доля тех, кто не вовлечен в процесс пользования электронными формами денег, составляет чуть более половины всех россиян.

«Электронные деньги» в представлениях людей

Рассмотрев вопросы использования пластиковых карт и безналичных платежей, мы выявили, что люди могут вкладывать разные смыслы в понятие «безналичных способов оплаты». В связи с этим мы хотели бы еще раз вернуться к вопросу определения понятия «электронные деньги». Далее мы рассмотрим, что такое «электронные деньги» в понимании людей, какой смысл вкладывают люди в понятие «электронные деньги».

Респонденты, определяя электронные деньги, в первую очередь говорят об их свойствах, в том числе связанных с технологическими характеристиками «носителя» платежа. Под электронными деньгами в основном понимаются виртуальные деньги, которые отличаются от бумажных тем, что не имеют физического носителя.

То есть там носитель просто другой. Так, у нас есть бумага, на которой написано «тысяча рублей». А есть, как бы, некий виртуальный счет, который где-то учитывается в какой-то системе. То есть, так же, как фотография может быть на бумаге, а может быть в компьютере. То же самое. (Новосибирск)

Также электронные деньги – это те деньги, которые позволяют осуществлять платеж дистанционно, они обеспечивают присутствие человека в месте покупки посредством соответствующего технического обеспечения – компьютера и Интернета.

Бумажные деньги перевожу в электронные деньги. Они присутствуют виртуально, и их нельзя физически потрогать, но я могу при помощи них рассчитаться, например, с книжкой, которую у нас тут не купишь в городе, например, из-за границы. (Чебоксары)

Таким образом, главное свойство электронных денег – их двоякая виртуальность. С одной стороны, виртуальность (отсутствие осязаемого) носителя, с другой стороны, это виртуальность места покупки или платежа, которая существенно сокращает пространство между покупателем и продавцом.

Виртуальность является главной характеристикой данного вида денег, она определяет их функциональное значение, т.е. потребность в данном виде денег, скорее всего, возникает опосредованно в результате пользования современными технологическими устройствами, в первую очередь компьютером и системой Интернет.

В банковской сфере деньги на карточных счетах и на счетах платежных интернет-систем различаются. К электронным деньгам относятся только последние, банковские карты являются безналичными платежами. По результатам проведенных фокус-групп можно сказать, что в большинстве случаев участники не разделяли деньги на счетах платежных систем и банковские карты, относя к электронным деньгам и те, и другие виды.

Можно сказать, что деньги – это средство платежа, и существует определенное соответствие вида денег «месту» покупки. Даже в отношении бумажных денег существует представление, что неправильно оплачивать небольшую по стоимости покупку крупной купюрой, требующей существенной сдачи. Точно так же и «электронные» или «виртуальные» деньги могут быть использованы только при определенных условиях. В первую очередь, речь идет о покупке товаров или оплате услуг в сети Интернет. В этом смысле «виртуальные» деньги создают новые преимущества: отменяются часы работы организации, отсутствует необходимость физического присутствия в магазине, оплату можно сделать в любом месте.

Электронными деньгами удобнее часто рассчитываться в плане каких-то покупок, так сказать. Ну, что сдачи, допустим, бывает нет... Тот же банк – кредит погасить – у банка определенное время работы. То есть, ты завязана на эти часы. Должен успеть прийти. А если ты электронный платеж дома осуществляешь – это удобно. То есть в любое время. Хоть ночью ты проснешься – все равно у тебя банк примет эти деньги. (Новосибирск)

Однако чтобы все это стало возможным, необходимо, как минимум, наличие специального устройства (компьютер, смартфон) и стабильный доступ в Интернет. Если же компьютера и свободного доступа в Интернет нет, а издержки, связанные с дистанционной покупкой, высоки (нужно ждать подтверждения наличия товара, ждать доставку, можно опасаться за качество, добросовестность продавца и не понимать механизмов возврата собственных средств в случае, если в итоге покупка не состоялась), тогда использование «виртуальных» денег теряет смысл.

Таким образом, можно сказать, что «электронные» и обычные деньги – это всего лишь разные формы денег, расположенные на одном континууме. Это

иллюстрирует идею о том, что определенной ситуации покупки может соответствовать определенная форма денег – электронная или обычная. В настоящее время все еще сложно представить ситуацию, чтобы человек пошел на обычный рынок (базар) только с пластиковой картой в кармане.

Описанные результаты и смыслы, которыми наделяются электронные деньги, могут быть интерпретированы в рамках теории социальной множественности денег, предложенной В. Зелизер. Согласно данной теории люди наделяют деньги разными социальными смыслами. Различия в смыслах могут формироваться в зависимости от того, из какого источника они получены, кем будут использованы и на какие цели они предназначаются [Зелизер, 2004]. Таким образом, наш пример иллюстрирует целевое предназначение денег, когда новый вид денег в сознании людей имеет определенное целевое предназначение. Востребованность «электронных» денег связана с определенными практиками. Если эти практики не присутствуют в вашей повседневной жизни, то и в использовании «электронных» денег не будет необходимости.

Заключение

Мы выявили, что более половины россиян не имеют пластиковых карт и не пользуются безналичным платежами, а многие из тех, кто является обладателем пластиковой карты, используют ее для снятия наличных. В связи с этим возникает вопрос о том, стоит ли относить банковскую карту к электронным деньгам и если да, то в каких случаях? Если считать, что люди наделяют деньги различными социальными смыслами в зависимости и от способов их получения, и от целей их будущего использования, то можно сказать, что электронные деньги необходимы только для электронных платежей, и в этом «смысле» деньги на банковских картах становятся электронными деньгами только в том случае, когда появляется потребность в дистанционных покупках или оплате услуг подобным способом. В противном случае эти средства должны быть переведены в привычную, бумажную, форму.

Как только мы начинаем рассматривать «электронные» деньги как один из видов денег, которые люди наделяют определенным смыслом, поскольку они обладают специфическими целевым назначением, то в этом контексте ситуация, складывающаяся с использованием банковских карт, когда основная масса денег снимается в банкоматах, перестает быть проблематичной. Это происходит не потому, что потребитель недостаточно информирован о способах использования данного финансового инструмента, его функциональных особенностях, не имеет опыта и достаточных навыков, а в силу того, что использование данного финансового инструмента не соответствует его денежным практикам.

Литература

Зелизер В. Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы / пер. с англ. А.В. Смирнова, М.С. Добряковой под науч. ред. В.В. Радаева. М.: Дом интеллектуальной книги; Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004.

Кочергин Д.А. Проблемы интерпретации электронных денег // Банковское дело. 2005. 12. С. 18–22. (<http://www.bankdelo.ru/arhiv/bankdelo1205/index.php?page=3>)

European Central Bank. 1998. Report on Electronic Money. (<http://www.ecb.int/pub/pdf/other/emoneyen.pdf>)

Singh S. Impersonalisation of Electronic Money: Implications for Bank Marketing // International Journal of Bank Marketing. 2004. 22 (7). P. 504–521.

Singh S. Electronic Money: Understanding its Use to Increase the Effectiveness of Policy // Telecommunications Policy. 1999. 23 (10–11). P. 753–773.

КРЕДИТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

Спад кредитования населения в результате экономического кризиса намного превзошел масштабы снижения основных социально-экономических индикаторов. Это обусловлено тем, что форсированный рост российской экономики в 2006 г. – первой половине 2008 г., в том числе и развитие финансовой системы были сопряжены с повышением рисков неустойчивости к шокам [Ведев и др., 2010; Милуков, 2010; Моисеев, 2010]. Активное, а иногда даже агрессивное вовлечение потребителей в кредитование привело к тому, что платежеспособность части заемщиков оказалась не стабильной, и в результате экономического кризиса риски невыплат по кредитам реализовались [Бурдяк, 2009]. По причине нехватки ресурсов банки снизили предложение и увеличили ставки по кредитам, а снижение доходов населения и сокращение занятости привели к задержкам выплат по ранее взятым кредитам и росту количества плохих кредитов в банковских портфелях. Повышение неопределенности в ожидаемом уровне будущих доходов на фоне экономического спада привело к повышению склонности домашних хозяйств к сбережениям и, в свою очередь, к снижению спроса на потребительские кредиты. В результате интенсивный рост кредитования населения [Ибрагимова, Бурдяк, 2007; Овчарова, 2008], характерный для докризисного периода, был прерван. В течение 2010 г. постепенно снизились ставки на рублевые потребительские кредиты, а условия предоставления стали более либеральными. В целом можно утверждать, что условия предоставления потребительских кредитов уже восстановились до докризисного уровня, но по объемам предоставленных кредитов преодоления кризисного падения пока не произошло. Самой главной отличительной чертой кредитования населения сегодня является осторожность, как со стороны банков при оценке платежеспособности потенциальных заемщиков, так и со стороны домашних хозяйств при выборе брать кредит или не брать. Постепенное оживление на рынке потребительского кредитования в 2010 г. в первую очередь обусловлено улучшением экономической ситуации в стране,

восстановлением рынка труда и доходов населения. Оптимизм населения в оценках перспектив экономического развития страны в целом и личного благосостояния в частности является одним из ключевых факторов экономического поведения людей [Ибрагимова, Николаенко, 2005], и уверенность потребителей тоже постепенно возвращается на докризисный уровень, но пока, согласно данным Росстата, она достигла только уровня 2005 г.

Наблюдаемая на макроуровне динамика оставляет открытым вопрос о том, насколько существенные изменения произошли в поведении домашних хозяйств в области потребительского кредитования, как сильно экономический кризис снизил активность намерений потребителя обращаться за кредитом. В этой связи данное исследование является очень актуальным. Мы анализируем динамику и факторы изменения кредитного поведения домашних хозяйств¹ на этапе выхода из острой фазы экономического кризиса на данных выборочного обследования «Кризис и поведение домохозяйств» (КПДХ). Обследование проведено Независимым институтом социальной политики при финансовой поддержке Сбербанка РФ в августе 2010 г. и охватывает 3140 респондентов, опрошенных ранее, до кризиса, по репрезентативной общероссийской выборке в рамках первой (2004 г.) и второй (2007 г.) волн обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РиДМиЖ). Сравнение кредитного поведения до и после кризиса проводится в двух ракурсах: во-первых, мы сопоставляем выборки двух опросов 2007 и 2010 гг. целиком, применяя взвешивание по полу и возрасту; и, во-вторых, проводим панельный анализ, анализируя индивидуальные «траектории» каждого домашнего хозяйства.

Мы наблюдаем опыт домашних хозяйств и их намерения участвовать в потребительском кредитовании в ближайшие три года по восьми видам кредитов согласно их целям. Причем опыт кредитования мы знаем и текущий, и прошлый: Нет, не брали кредитов/Да, брали, но уже выплатили/Да, брали, и продолжаете выплачивать. Следует отметить, что микроданные подтверждают существенный (в 1,5 раза) кумулятивный рост включенности российских домашних хозяйств в потребительское кредитование с 36,1% в 2007 г. до 57,6% домашних хозяйств в 2010 г., которые уже имеют опыт участия в кредитовании. В среднем на одно домашнее хозяйство, которое когда-либо участвовало в потребительском кредито-

¹ Часть данного исследования проведена автором в рамках проекта НИСП «Влияние кризиса 2008–2009 гг. на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения», руководитель – Л.Н. Овчарова. В анализ включены типологии, рассчитанные другими участниками проекта: Е.Б. Головляницина, М.А. Малкова, Д.О. Попова, А.И. Пишняк, А.С. Сухова и А.О. Тындик. Предыдущее исследование кредитного поведения было проведено в НИСП Д.Х. Ибрагимовой.

нии, приходится 1,6 вида кредитов², а у тех, кто является плательщиком на момент опроса (активный опыт), в среднем по 1,24 непогашенного кредита (в 2007 г. было 1,3 и 1,17, соответственно). Таким образом, опыт кредитования расширился главным образом за счет уже выплаченных кредитов (пассивный опыт).

Таблица 1. Охват домашних хозяйств потребительским кредитованием в 2007 и в 2010 гг., % от опрошенных, взвешенные выборки

	2007 г.		2010 г.	
	платят по кредиту	уже выплатили кредит	платят по кредиту	уже выплатили кредит
Брали кредит на:				
бытовую технику, видеотехнику, компьютер и тому подобное	8,4	16,4	8,7	24,8
мебель	2,4	3,8	2,6	8,2
автомобиль	5,3	1,8	7,5	5,6
недвижимость – квартиру, дачу и тому подобное	2,4	0,6	3,5	2,1
ремонт жилья или благоустройство участка	2,1	1,3	2,6	3,2
образование	0,7	0,5	1,0	2,2
медицинские услуги	0,3	0,3	0,3	1,0
другое			3,5	3,2

Источник: расчеты по данным опросов РидМиЖ и КПДХ.

Сопоставление опыта кредитования по отдельным видам (табл. 1) показывает, что количество текущих плательщиков наиболее существенно выросло в жилищном кредитовании и по кредитам на автомобили, а количество невыплаченных потребительских кредитов на мебель и бытовую технику, которые более краткосрочны, напротив, за три года почти не изменилось. Небольшой рост охвата потребительским кредитованием в 2010 г. по сравнению с 2007 г. свидетельствует о том, что экономический кризис частично нивелировал прирост, произошедший за период с лета 2007 г. до середины осени 2008 г., наблюдаемый по макростатистике.

² Здесь посчитано количество *видов* кредитов, т.е. все кредиты одного из перечисленных восьми видов учитываются как один независимо от того, сколько бы их не было у данного домохозяйства за десять лет. Поэтому реальное количество кредитов в расчете на одно домохозяйство выше.

Для дальнейшего развития потребительского кредитования важным фактором являются намерения домашних хозяйств, и в их терминах на этапе экономического роста потребительское кредитование обладало высоким потенциалом развития [Овчарова, 2008]. Как сильно экономический кризис и изменения условий кредитования повлияли на намерения домашних хозяйств брать кредиты? Намерения мы знаем по каждому из указанных выше восьми видов кредитов в шкале: Определенно нет/Пожалуй, нет/Пожалуй, да/Определенно да. Из них по принципу максимума мы составили единый показатель намерений.

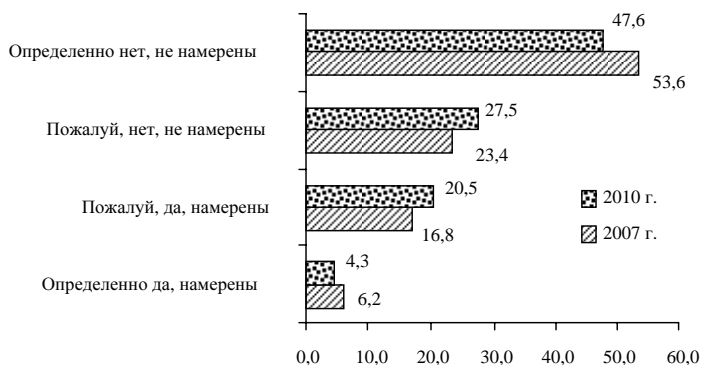


Рис. 1. Распределение домашних хозяйств согласно их намерениям брать в ближайшие три года потребительские кредиты в 2007 и в 2010 гг., % от опрошенных, взвешенные выборки

Источник: расчеты по данным опросов РидМиЖ и КПДХ.

Сравнение взвешенных выборок двух опросов показало снижение уверенности потенциальных заемщиков (рис. 1). Хотя баланс положительных и отрицательных намерений почти не изменился: в 2010 г. 24,8% домашних хозяйств намерены брать кредиты (определенно да или пожалуй да), тогда как три года назад таковых было 23%; распределение «сжалось»: крайне *не* намеренных и тех, кто *определенно* намерен брать кредиты стало меньше. Самым распространенным по-прежнему является определенное ненамерение респондентов делать покупки или приобретать услуги в кредит в ближайшие три года. А наиболее ощутимо в относительном выражении сократилась группа определенно намеренных, в полтора раза. Следовательно, экономический кризис не привел к глобальным изменениям в видении российского населения перспектив участия в потребительском кредитовании в ближайшие три года.

Рассмотрение намерений домашних хозяйств в разрезе однородных групп по доходным, социально-демографическим, поселенческим характеристикам,

а также по наличию опыта участия в кредитовании позволяет выделить основные отличительные черты потенциальных заемщиков, наблюдаемые до и после кризиса. Во-первых, доходная обеспеченность уже не является отличительной чертой потенциального заемщика. В то время как в 2007 г. потенциальные заемщики были преимущественно представлены в верхних квинтильных группах, в 2010 г. активно намерены брать кредиты как верхние, так и нижние квинтильные группы, а самые низкие намерения мы наблюдаем в середине доходной шкалы.

Во-вторых, среди социально-демографических типов семей самые активные намерения будущего участия в кредитовании проявляют молодые семьи. Это закономерно, так как они находятся на той стадии жизненного цикла, когда высокие потребности не могут быть удовлетворены текущим уровнем дохода, причем ситуацию усугубляет отсутствие личных сбережений. В 2007 г. доля молодых семей, определенно намеренных брать кредит, в два раза превышала средние по всем опрошенным показатели, а в 2010 г. это превышение стало даже ощутимее. Молодые семьи без детей в большей степени проявляют готовность обращаться за кредитами, чем те, в которых уже есть дети.

В-третьих, как и до кризиса [Ибрагимова, 2008], опыт является положительным фактором будущего участия в кредитовании – среди семей, которые высказывают намерения взять кредит, более 85% уже имеют опыт заимствования. Таким образом, положительное влияние опыта на принятие решения по обращению за кредитом позволяет заключить, что вовлечение населения в кредитование, например, при покупке бытовой техники, не только повышает финансовую грамотность населения, но в конечном итоге стимулирует расширение, в том числе и ипотечного кредитования в стране.

Панельный анализ. Перейдем к анализу индивидуальных траекторий домашних хозяйств и выделим факторы, наиболее значимо повлиявшие на изменение опыта и намерений заимствования. Следует сказать, что панельный анализ проводится только по части выборки 2007 г. (3140 из 11117 респондентов), которую мы не взвешиваем по полу и возрасту. Это приводит к небольшим изменениям средних значений рассматриваемых показателей по сравнению с описанными ранее, но не меняет замеченных тенденций.

Сопоставим опыт участия в кредитовании до и после кризиса. 17,4% домашних хозяйств стали новыми заемщиками потребительских кредитов, а 9,3% закончили выплачивать кредит. 8,5% домашних хозяйств неизменно являются плательщиками по кредитам и в 2007 г., и в 2010 г., но информацией о том, платят ли они по тому же кредиту, что и тремя годами ранее, или уже успели взять новый, мы не обладаем. 5,2% семей в 2007 г. не были плательщиками по

кредитам, но имели опыт заимствования в прошлом (пассивный опыт) – в 2010 г. являются плательщиками по кредитам. 12,1% имели в 2007 г. пассивный опыт, и в 2010 г. по-прежнему не участвуют в кредитовании. Самая большая группа семей – 47,6% – стабильно остается вне системы потребительского кредитования. Таким образом, за три года группа заемщиков потребительских кредитов обновилась более чем на 2/3.

Проецируя прошлые намерения домашних хозяйств, высказанные ими в 2007 г., на реальное их участие в кредитовании в 2010 г. мы получаем следующую картину реализации намерений (табл. 2). Во-первых, 52% домашних хозяйств за истекшие три года кредитов не взяли, как и были намерены (ячейки одинаково заштрихованы). Во-вторых, по крайней мере 7% семей реализовали свои намерения взять кредит. (Мы учитываем и тех, кто был определенно или пожалуй намерен.) Не исключено, что новые кредиты также взяли домашние хозяйства из числа тех, кто и в 2007, и в 2010 гг. являлись плательщиками. Следовательно, эмпирический анализ подтверждает, что за период с 2007 по 2010 гг. часть домашних хозяйств свои намерения реализовали, несмотря на экономический кризис.

Таблица 2.

Намерения участвовать в потребительском кредитовании в 2007 г. и эволюция участия домашних хозяйств в кредитовании за 2007–2010 гг., если не указано иное, % от панельной выборки, 3098 = 100%

Группы домашних хозяйств согласно опыту их участия в кредитовании	Намерения взять кредит в ближайшие три года, 2007 г.				
	определенно да, намерены	пожалуй, да, намерены	пожалуй, нет, не намерены	определенно нет, не намерены	все респонденты
Плательщики и в 2007, и в 2010 гг.	1,3	3,2	1,6	2,4	8,5
Имели опыт и снова взяли кредит	1,1	1,8	1	1,3	5,2
Закончили выплачивать кредит	1,2	2,8	2,2	3,1	9,3
Имеют давний опыт, кредитов не берут	1,2	3,4	3,1	4,5	12,1
Новые заемщики кредитов в 2010 г.	1	2,9	5,2	8,3	17,4
Стабильно остаются вне системы кредитования	0,9	2,4	9,8	34,5	47,6
<i>Все респонденты</i>	6,6	16,5	22,9	54,1	100
Реализация намерений	6,8		51,9		
Новые заемщики кредитов в 2010 г., % по строке	5,9	16,5	29,9	47,7	100

Источник: расчеты по данным опросов РидМиЖ и КПДХ.

Важным для понимания перспектив развития потребительского кредитования является вывод о том, что 3/4 новых фактических заемщиков потребительских кредитов в 2010 г. при опросе три года назад высказывали намерения определенно или пожалуй НЕ брать кредитов (табл. 2). И только каждый четвертый из новых фактических заемщиков был намерен брать кредит в ближайшие три года, т.е. был потенциальным заемщиком в нашем понимании. У нас нет прямого ответа респондентов на вопрос почему они не взяли кредитов, как планировали, но из других разделов опроса и из динамики института кредитования мы знаем, что здесь ключевую роль сыграло изменение экономического положения домашних хозяйств в терминах доходов и занятости, а также ужесточение правил выдачи кредитов и повышение ставок по ним. На текущем этапе экономического развития ситуация стабилизировалась, поэтому высказанные респондентами в 2010 г. намерения участвовать в кредитовании в ближайшие три года имеют более высокий шанс реализации.

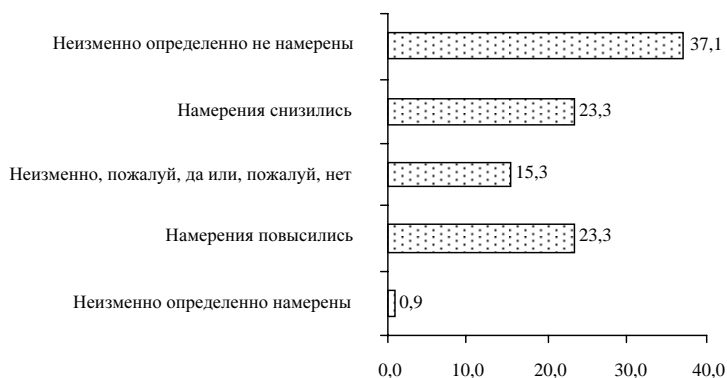


Рис. 2. Эволюция намерений домашних хозяйств брать кредиты за 2007–2010 гг., панельный анализ, 3093 = 100%

Источник: расчеты по данным опросов РидМиЖ и КПДХ.

Следует отметить, что на уровне отдельных домашних хозяйств мы наблюдаем очень существенное изменение намерений брать кредиты в ближайшем будущем – около 47% респондентов изменили свое мнение за три года (рис. 2). Примечательно, что ровно у половины из них намерения повысились, а у второй половины – соответственно снизились. Таким образом, в отличие от почти неизменной картины, наблюдаемой на уровне средних значений по выборкам двух опросов, на уровне конкретных домашних хозяйств проявляется огромное изменение намерений домашних хозяйств обращаться за кредитами при покупке товаров или оплате услуг.

Для анализа совокупного влияния характеристик домашнего хозяйства на его намерения участвовать в потребительском кредитовании мы использовали метод логистической регрессии, в которую кроме номера квинтильной группы, социально-демографической группы и наличия опыта (активного и пассивного) включили индикаторы изменений. Это – изменение номера квинтильной группы, отражающее передвижение домашнего хозяйства по доходной шкале относительно остальных опрошенных; изменение материального положения по сравнению с маем 2008 г. по мнению респондента и ожидаемое изменение материального положения в ближайшем будущем (–1 – ухудшилось, 0 – не изменилось, 1 – улучшилось). Уверенность респондента представлена единой латентной переменной, собранной из пяти высококоррелированных компонент – насколько можете контролировать финансы, работу, жилье, здоровье, семейную жизнь, – которые есть в анкете. Благоприятность текущего момента для крупных покупок и сбережений также получена с помощью факторного анализа из мнения респондента о покупке бытовой техники, мебели, автомобиля, жилья и о сбережениях.

Таблица 3. Влияние характеристик домашних хозяйств на их намерения участвовать в потребительском кредитовании, результаты логистической регрессии

	Намерения		
	B	Sig.	Exp(B)
Константа	-3,100	0,000	
Квинтильная группа по доходу в расчете на душу, 2010 г.	-0,082	0,036	0,92
Изменение квинтильной группы за три года: -1, 0, 1	0,022	0,753	1,02
Изменение материального положения: -1, 0, 1	0,259	0,001	1,30
Ожидаемое изменение материального положения: -1, 0, 1	0,171	0,033	1,19
Сейчас являются заемщиками	1,920	0,000	6,82
Не являются заемщиками, но были когда-то	1,570	0,000	4,81
Социально-демографический тип семьи, домохозяйства пенсионеров – референтная категория			
Родители с детьми (до 18 лет)	1,367	0,000	3,92
Многопоколенные семьи с детьми	1,177	0,000	3,24
Домохозяйство взрослых в трудоспособном возрасте	1,052	0,000	2,86
Домохозяйство трудоспособных и пенсионеров	0,982	0,000	2,67
Насколько можете контролировать финансы, работу, жилье, здоровье, семейную жизнь	0,025	0,621	1,03
Насколько благоприятное сейчас время для сбережений, крупных покупок	0,124	0,014	1,13

Примечание: зависимая переменная – намерения участвовать в потребительском кредитовании, высканные в 2010 г., N = 2890, -2Log Likelihood = 2531, Chi-Square = 548, df = 12, Pseudo R-Square: Cox and Shell = 0,173, Nagelkerke = 0,263, McFadden = 0,178.

Источник: расчеты по данным опросов РидМиЖ и КПДХ.

Регрессионный анализ показал, что наиболее мощным фактором формирования намерений участвовать в потребительском кредитовании является опыт заимствования, как текущий, так и прошлый (табл. 3). Изменение номера квинтильной группы за 2007–2010 гг. не оказывает значимого влияния, а сам номер квинтиля является значимым только на 5-процентном уровне доверия и в данной спецификации имеет слабое отрицательное влияние: при прочих равных, чем выше доход домашнего хозяйства, тем менее активно оно намерено брать кредит в ближайшем будущем. Очень хорошо работает социально-демографический фактор, демонстрируя, как с течением жизненного цикла семьи ее намерения брать кредиты снижаются. Уверенность респондента в возможности контролировать свои финансы, работу и пр. не является значимым отличием потенциального заемщика, а мнение о благоприятности крупных покупок и сбережений оказывает слабое положительное влияние, значимое на 3-процентном уровне. Ожидаемое изменение материального положения также положительно влияет на намерения обращаться за кредитами, но значимость его еще ниже и видна только на 5-процентном уровне доверия. Таким образом, проведенный регрессионный анализ показывает, что компоненты индекса уверенности потребителя являются более слабыми объясняющими компонентами для кредитных намерений, чем социально-демографический фактор.

Литература

- Бурдяк А.Я.* Ипотечное кредитование в России – портрет заемщика // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2009. № 11. С. 61–76.
- Ведев А., Данилов Ю., Масленников Н., Моисеев С.* Структурная модернизация финансовой системы России // Вопросы экономики. 2010. № 5. С. 26–42.
- Ибрагимова Д.Х., Бурдяк А.Я.* Российское население: потребитель, заемщик, кредитор // Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / под ред. Т.М. Малеевой. М.: НИСП, 2007. С. 255–301.
- Ибрагимова Д.Х.* Жизнь в кредит: ареалы распространения // Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение / отв. ред. Л.Н. Овчарова. М.: Независимый институт социальной политики, 2008. С. 115–131.
- Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.А.* Индекс потребительских настроений / Независимый институт социальной политики. М.: Поматур, 2005.
- Миллюков А.* Кредитование и экономический рост в России на современном этапе // Аналитический банковский журнал. 2010. № 9(183). С. 42–46.
- Моисеев С.Р.* Денежно-кредитный цуцванг // Банковское дело. 2010. № 12. С. 6–9.
- Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение: сб. аналитических статей / отв. ред. Л.Н. Овчарова. М.: Независимый институт социальной политики, 2008.

СТРАТЕГИИ НАСЕЛЕНИЯ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРИЕМЛЕМОГО УРОВНЯ ЖИЗНИ В ПЕНСИОННЫЙ ПЕРИОД

В связи с изменениями возрастной структуры населения страны отказываются от распределительной пенсионной системы, при которой выплата текущих пенсий осуществляется из налоговых отчислений от заработной платы работающих членов общества, и переходят на накопительную систему, при которой часть пенсионных отчислений работников аккумулируется на индивидуальных счетах с целью обеспечения их пенсий в будущем. При этом государства оказываются вынужденными предоставить индивиду большую свободу в распоряжении своими пенсионными накоплениями, поскольку теперь его будущее финансовое благополучие в значительной степени зависит от того, куда и на каких условиях будут инвестированы его пенсионные сбережения.

Тем не менее остается неясным, смогут ли домохозяйства воспользоваться этой свободой правильно и накопить достаточные средства для поддержания своего потребления в пенсионный период. Исследования пенсионных сбережений населения в Великобритании [Disney et al., 2001; Attanasio et al., 2001] показывают, что индивиды, будучи предоставлены сами себе, сберегают на старость недостаточно, и требуются меры государственного регулирования, такие как, например, налоговые льготы. Поэтому для того чтобы проводить реформирование пенсионной системы, необходимо иметь представление о том, каким образом сами люди представляют себе свой пенсионный период, какие ресурсы планируют задействовать, чтобы обеспечить приемлемый уровень жизни. Например, следует оценить то, как реформа пенсионной системы соотносится со стратегиями населения по обеспечению себя в старости.

Целью данной статьи является выявление того, как россияне, еще не достигшие в настоящее время пенсионного возраста, собираются обеспечивать себе приемлемый уровень жизни в пенсионный период. Сначала выявляются представления людей о том, будет ли им хватать для нормальной жизни государст-

венной пенсии в тот момент, когда они достигнут пенсионного возраста. После этого выясняются источники тех дополнительных доходов, на которые делается основной расчет, и проводится сравнение со структурой доходов нынешних пенсионеров. В заключении речь идет об информированности людей о реформе пенсионной системы и их отношении к ней.

База данных исследования включает в себя четыре волны всероссийских репрезентативных опросов населения по многоступенчатой стратифицированной территориальной случайной выборке методом личного интервью по месту проживания респондента. Во всех волнах идентичными были как принципы отбора респондентов, так и формулировки вопросов, что позволяет сравнивать изменение пенсионных стратегий во времени. В каждой из волн было опрошено 1600 респондентов, ошибка выборки составляет не более 3,4%. Опросы проводились в 2005, 2007, 2009 и 2010 гг. В 2005 г. исследование проводилось по заказу ЦИРКОН, в 2007 г. – НАФИ, в 2009 и 2010 гг. – ГУ ВШЭ.

По законодательству Российской Федерации граждане России выходят на пенсию, начиная с 55 лет (для женщин) и с 60 лет (для мужчин). Под будущими пенсионерами понимаются мужчины 18–59 лет и женщины 18–54 лет, женщины 55 лет и старше, мужчины 60 лет и старше относятся нами к пенсионерам. Помимо пенсионеров по возрасту есть еще группа людей, вышедших на пенсию до достижения пенсионного возраста, мы их тоже отнесли к пенсионерам. Таким образом, в выборке 2010 г. пенсионерами по возрасту являются около четверти (24–25%) опрошенных, а если учесть досрочно вышедших на пенсию, то доля пенсионеров возрастает до 31%.

В ноябре 2010 г. лишь 6% трудоспособного населения России полагали, что они считают, что их пенсии в старости будет достаточно, чтобы жить нормально. По сравнению с 2005 и 2007 гг. оценки достаточности будущих пенсий несколько улучшились, но продолжают оставаться беспрецедентно низкими.

Для сравнения – уверенность работающих американцев в том, что на пенсии им будет хватать денег, чтобы жить нормально, значительно выше. Так, в 2005 г. абсолютно уверены в этом были 25% работников, еще 40% были уверены лишь отчасти. К 2009 г. уверенность американцев снизилась: абсолютно уверенных стало 13%, тогда как доля тех, кто был уверен лишь отчасти, осталась на том же уровне [Helman et al., 2009, p. 6]. Хотя следует иметь в виду, что как выборки, так и формулировки вопросов в исследованиях не идентичны: в нашем исследовании речь идет обо всем трудоспособном населении, а американские данные основаны на опросе работающих, что неизбежно увеличивает долю тех, кто уверен в достаточности будущей пенсии. Тем не менее среди американцев в

той или иной степени уверенных в достаточности их будущих пенсий больше половины, тогда как в нашем исследовании – не более трети.

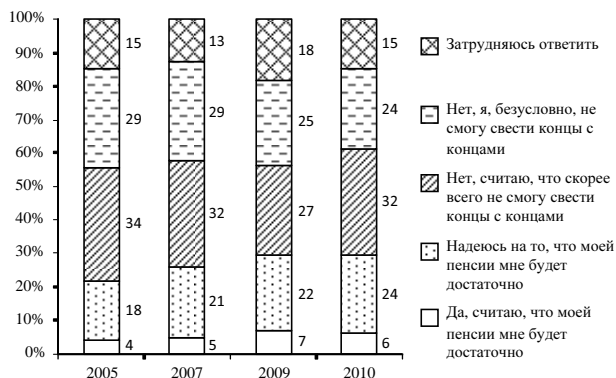


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос «Как вы считаете, когда вы станете пенсионером, будет ли размер вашей пенсии (только той пенсии, которую будете получать вы лично) достаточным для того, чтобы вы могли жить на свою пенсию?», % от непенсionеров

Чем старше россияне, тем больше среди них тех, кто считает, что пенсии им будет недостаточно. Однако меньшая доля пессимистов среди молодых лишь частично компенсируется более высокой долей оптимистично настроенных людей, поскольку среди них выше доля затруднившихся дать оценку достаточности будущей пенсии. Доход не влияет на оценку достаточности пенсий: как низкодоходные, так и высокодоходные в одинаковой степени не уверены в достаточности будущих пенсий. Однако за период с 2005 по 2010 гг. во всех группах за исключением наиболее материально обеспеченной произошло увеличение доли оптимистов. Рост оптимизма, скорее всего, объясняется реакцией людей на проводимую в последние годы политику государства по увеличению размера пенсий.

В экономической теории предполагается, что в рыночных экономиках люди в течение жизни делают сбережения на старость (добровольно или вынужденно), которые и позволяют им компенсировать нехватку дохода на пенсии. В традиционных обществах старики оказываются на попечении детей. В России наиболее популярной пенсионной стратегией является расчет на то, что после выхода на пенсию люди будут продолжать работать. В 2010 г. 43% полагали, что смогут обеспечить себе приемлемый уровень жизни на пенсии за счет дополнительных доходов от рыночной занятости. За период с 2005 по 2010 гг. общая картина поражает отсутствием практически какой-либо динамики, за исключением уменьшения доли тех, кто рассчитывает на самообеспечение на пенсии.

Таблица 1.

Доля предполагающих иметь различные виды дополнительных источников дохода после наступления пенсионного возраста, % от общего числа непensionеров

	2005 г.	2007 г.	2009 г.	2010 г.
Источники дополнительного дохода на пенсии:				
работа (по профессии или по силам)	42	42	41	43
помощь со стороны детей и др.	7	10	10	11
сбережения и поступления от НПФ	5	8	5	8
самообеспечение	9	8	6	4
доходы от недвижимости	2	2	2	2
пока нет понимания, что будет дополнительным источником	8	8	3	7
другие источники	1	1	0	1
Не планируют иметь дополнительные источники дохода на пенсии	23	24	36	29
Затрудняются ответить на вопрос о том, будут ли они иметь дополнительные источники дохода после выхода на пенсию	19	19	15	18

Примечание. Общая сумма превышает 100%, поскольку респонденты давали более одного ответа на вопрос о потенциальных источниках доходов.

Обращает на себя внимание тот факт, что в своем отношении к дополнительным источникам дохода все социально-демографические группы практически едины. Выявлено очень небольшое количество связей между расчетом людей на определенный тип дополнительного источника дохода и социально-демографическими переменными. Так, есть связь между полом и ожиданием помощи от детей: женщины почти в два раза чаще мужчин рассчитывают на помощь детей после выхода на пенсию: 28% против 15%. Эта зависимость наблюдалась во всех волнах исследования. На собственные сбережения и пенсии из НПФ чаще надеются люди в более молодом возрасте: среди самых молодых 23% рассчитывают иметь данный источник дополнительного дохода на пенсии, тогда как в возрасте 44–59 лет таковых почти в два раза меньше – 12%. Расчет на сбережения и дополнительные пенсии также чаще встречается среди более обеспеченных групп населения: в пятой квинтильной группе доля рассчитывающих на финансовые источники составляет 22%, тогда как в первой – всего 11%. Расчет на самообеспечение намного выше на селе по сравнению с мегаполисами: 19% против 4%, среди людей старшего возраста: 12% против 3% в группе 18–24 лет. Мужчины чаще женщин затрудняются определить, какие именно источники дополнительных доходов будут у них на пенсии (17% по сравнению с 10%),

более молодые (22%) по сравнению с людьми старших возрастов (13%), менее обеспеченные (19%) по сравнению с более обеспеченными (11%).

При сравнении стратегий будущих пенсионеров со стратегиями уже вышедших на пенсию, оказалось, что такие ожидания частично оправданы. В группе пенсионеров до 65 лет работают около 40% респондентов, после 65 лет – всего 6%. Среднедушевой доход в семье пенсионера, который работает, в полтора раза выше, чем у того, который не имеет дополнительных доходов в виде заработков. С возрастом увеличивается доля тех, кто получает помощь от детей: до 65 лет менее 2% респондентов называют такую помощь дополнительным источником своего дохода. Тогда как после 65 лет – почти 7%. Тем не менее есть и различия: в целом, значительно меньшая доля пенсионеров имеет дополнительные источники дохода, чем это видится людям трудоспособного возраста. Меньше людей работает, меньшему числу оказывают помощь дети, ниже доля тех, кто использует свои финансовые сбережения и получает доходы от НПФ. В 2010 г. помимо пенсии дополнительные доходы получали всего около трети пенсионеров (33%), тогда как среди будущих пенсионеров рассчитывают их получать чуть более половины.

Наиболее важным трендом в динамике распространенности разных видов дополнительных источников дохода в 2005–2010 гг. стал рост доли пенсионеров, которые продолжают работать: с 10 до 26%, при уменьшении доли пенсионеров, пополняющих свой семейный бюджет за счет продуктов, выращенных на своем участке и самообеспечения: с 13 до 4%. Финансовые стратегии пенсионных накоплений есть не более чем у 1–2% пенсионеров, еще меньше тех, кто способен генерировать доход от имеющейся у них недвижимости.

Данные об отношении людей к пенсии и их стратегиях обеспечения приемлемого уровня жизни в пенсионный период свидетельствуют об отсутствии сколько-нибудь заметной динамики за 2005–2010 гг. Поскольку в эти годы продолжалось реформирование системы пенсионного обеспечения и был принят ряд мер стимулирующего характера, нас заинтересовало то, насколько люди осведомлены о проходящей реформе, как к этому относятся и какие шаги в связи с этим предпринимают.

Информированность о том, что работники могут делать добровольные отчисления из своих заработков в негосударственный пенсионный фонд, чтобы после выхода на пенсию получать дополнительную негосударственную пенсию, достаточно высока: в 2009 г. о ней знали 64% работников, а в 2010 г. – 70%. Однако всего 8% из тех, кто знает, воспользовались данной возможностью и стали делать добровольные отчисления в такой фонд. Доля пользователей НПФ

во всей выборке – 4%. При этом за год увеличилась доля тех, кто информирован об этой возможности, но не хочет вкладывать деньги в НПФ: с 25% в 2009 г. до 33% в 2010 г. Две основных причины отказа от пользования услугами НПФ: недоверие и нехватка свободных денег, причем доля недоверяющих значительно превышает долю неимеющих средств: 60% по сравнению с 37%. На отсутствие понимания или информации для принятия решения при выборе НПФ ссылались единицы.

Таблица 2.

Виды дополнительных источников дохода
вышедших на пенсию пенсионеров,
% от общей численности всех пенсионеров

	2005 г.	2007 г.	2009 г.	2010 г.
Работа	10	18	22	26
Помощь со стороны детей	8	12	8	4
Сбережения и доходы из НПФ	1	1	2	1
Самообеспечение	13	12	4	4
Доходы от недвижимости	0	0	0	1
Другое	1	2	0	3
Не имеют дополнительных источников дохода	69	57	67	66
Затрудились ответить относительно наличия дополнительных источников доходов	2	5	1	1
Число ответивших, человек	383	411	468	503

Примечание. Общая сумма превышает 100%, поскольку респонденты давали более одного ответа на вопрос о существующих источниках доходов.

Информированность о программе государственного софинансирования пенсий также достаточно высока: в 2009 г. знали о программе 70% респондентов, и лишь каждый четвертый опрошенный впервые услышал о программе во время опроса. В 2010 г. доля информированных выросла до 74%. Для сравнения – информированность россиян о государственном страховании вкладов в банках значительно ниже. В 2010 г. о данной системе в той или иной степени знали всего 49% россиян. Осведомленность о программе софинансирования увеличивается с ростом уровня образования. В группе с неоконченным средним образованием хорошо знают о программе 17% респондентов, в группе с высшим образованием эта доля увеличивается до 44%. Меньшие, но статистически значимые различия в уровне осведомленности о программе софинансирования в квинтильных доходных группах: от 21% в первом квинтиле до 36–38% в четвертом и пятом. Чаще других говорили о том, что хорошо знакомы с данной программой, люди в старшем возрасте: среди людей 45–59 лет доля хорошо осве-

домленных составляет 34%, а среди 60-летних и старше – 63%, тогда как хорошо знающим программу считает себя лишь каждый пятый среди 18–24-летних. С одной стороны, это объяснимо тем, что данная категория не всегда имеет работу, а следовательно, пока не интересуется информацией о пенсионных программах, но, с другой стороны, отношение к пенсионным накоплениям должно начинать формироваться уже в этом возрасте, поэтому большая осведомленность среди молодежи была бы желательна.

Россияне не только хорошо осведомлены о программе, но и оценивают ее положительно, хотя за прошедший год оценки программы незначительно ухудшились. Намного хуже дела обстоят с намерениями принять участие в данной программе и сделать взнос в свою будущую пенсию. В 2009 г. твердо намеревались это сделать всего 6% людей, имеющих право принять в ней участие, а в 2010 г. таковых стало даже меньше – 4%. Баланс положительных и отрицательных оценок смещен в отрицательную зону, и в 2010 г. была выявлена тенденция к еще большему снижению оптимизма: –30 баллов в 2010 г. по сравнению с –17,5 баллами в 2009 г.

Таблица 3.

Отношение к программе государственного софинансирования и намерения в ней участвовать, % от имевших право принять участие в данной программе

	Отношение к программе		Намерения в ней начать/продолжать участвовать	
	2009 г.	2010 г.	2009 г.	2010 г.
Положительно/да	14	14	6	4
Скорее положительно/да	41	36	24	18
Скорее отрицательно/нет	15	17	27	40
Отрицательно/нет	5	7	22	23
Затрудняюсь ответить	25	26	23	16
Баланс положительных и отрицательных оценок, пункты*	22,0	16,5	-17,5	-30,0

* При расчете баланса ответы «положительно» и «отрицательно» учитывались с весом 1, «скорее положительно» и «скорее отрицательно» – с весом 0,5.

Нас заинтересовало то, в каких именно социально-демографических группах люди проявляют наибольшую заинтересованность в участии в программе софинансирования пенсий или, скорее, наименьшее отторжение. Для анализа различий мы рассчитали балансы положительных и отрицательных ответов по

группам. В разрезе возрастных групп наибольшая готовность участвовать в программе выявлена в группе наиболее молодых респондентов – 18–24 лет, хотя и для них характерно преобладание негативных ответов над позитивными. В разрезе групп с разным уровнем образования – в группе людей с высшим и незаконченным высшим образованием.

Полученные данные говорят о том, что за 2005–2010 гг. пенсионные установки и стратегии населения не претерпели существенных изменений, несмотря на то, что за эти годы реформировалась пенсионная система, развивались институты финансового рынка. Так, например, была введена система государственного софинансирования добровольных отчислений граждан, значительно повышен уровень пенсионных выплат, появилась система страхования банковских вкладов, гарантирующая возврат банковского вклада в случае банкротства банка. Однако установки людей остались неизменными. Как и пятью годами ранее, подавляющее большинство россиян трудоспособного возраста не рассчитывают на то, что размер их будущей пенсии будет достаточным для того, чтобы жить нормально. При этом около 30% не предвидят для себя других источников дохода, кроме государственной пенсии, а чуть более 40% собираются продолжать работать после выхода на пенсию. Финансовые стратегии пенсионных сбережений есть лишь у 8% трудоспособных россиян. Несмотря на высокую информированность людей о негосударственных пенсионных фондах и государственной программе софинансирования пенсий, доля тех, кто уже участвует или собирается делать взносы в свою будущую пенсию, остается очень низкой. Причем в 2010 г. по сравнению с 2009 г., несмотря на рост информированности о программе, произошло снижение как оценок данной программы, так и намерений принять в ней участие.

Литература

Attanasio O., Banks J. The Assessment: Household Saving – Issues in Theory and Policy // *Oxford Review of Economic Policy*. 2001. 17. P. 1–19.

Disney R., Emmerson C., Wakefield M. Pension Reform and Saving in Britain // *Oxford Review of Economic Policy*. 2001. 17. 1. P. 70–94.

Helman R., Copeland C., VanDerhei J. The 2009 Retirement Confidence Survey: Economy Drives Confidence to Record Lows; Many Looking to Work Longer, EBRI Issue Brief, № 328. April 2009.

СЕТЕВОЙ АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В ОНЛАЙН СООБЩЕСТВАХ «ЖИВОГО ЖУРНАЛА»

Введение

«Живой Журнал» (livejournal.com) является самым популярным сервисом блогов в России. О его популярности и влиятельности можно судить по возрастающему числу блогов политиков, количеству упоминаний в прессе, а также по скандалам и дискуссиям в масс-медиа, которые были инициированы или опосредованы данным сервисом.

В связи с этим некоторые исследователи видят в Интернете и блогосфере признаки «публичной сферы», описанной Юргеном Хабермасом, однако сам автор полагает иначе. С его точки зрения, Интернет не только не способствует становлению «публичной сферы», но и мешает ей, так как разделяет единое дискуссионное пространство на множество разрозненных групп по интересам, в которых узкий круг участников обсуждает ряд локальных и специфических проблем.

Предметом исследования является скандал на социологическом факультете МГУ, начавшийся в феврале 2007 г. с записи в «Живом Журнале» о процедурных нарушениях на выборах декана, по результатам которых им вновь стал В.И. Добреньков. Автором данной записи была студентка социологического факультета, которая вскоре перевелась в ГУ ВШЭ. Запись вызвала широкую дискуссию в блогосфере, которая продолжилась в марте, когда неформальная студенческая организация «OD-Group» выдвинула ряд претензий к руководству социологического факультета, среди которых были указания на завышенные цены в столовой, сдачу учебных аудиторий в аренду, запрет на чтение некоторых западных авторов и пропаганда Православной социологии. Следующим витком скандала стало обнаружение плагиата в учебниках и книгах В.И. Добренькова и его сотрудников. Финальным аккордом стало сообщение о том, что ряд активистов из «OD-Group» отчислены в марте 2008 г.

Таким образом, за год скандал вышел за рамки обсуждения одной записи в блоге, став достоянием общественности посредством блогосферы и онлайн СМИ. О степени резонанса можно судить хотя бы по тому, что о данном скандале было написано в «New York Times» незадолго после его начала.

Методология

В связи с этим необходимо иное теоретическое обоснование коммуникации в Интернете и «Живом Журнале» в частности. В качестве таковой мы предлагаем сетевой подход к взаимодействиям в рамках той или иной коммуникационной платформы, будь то блог, форум, «социальная сеть» и т.д. В основе нашего подхода лежат три послылки.

Публичность. Первая заключается в том, что исследователь, выступая в качестве стороннего наблюдателя, может использовать только те формы взаимодействия, которые явлены ему непосредственно и зафиксированы в текстовой или иной мультимедийной форме средствами технологической платформы, на которой происходит исследуемое взаимодействие.

Специфичность. Согласно второй посылке, при анализе компьютерно-опосредованной коммуникации (computer-mediated communication) необходимо учитывать специфику медиасреды, в которой эта коммуникация происходит. Это также означает, что у каждой технологической платформы существуют уникальные черты, требующие концептуализации в рамках теоретической и математической модели взаимодействия. То есть методы сбора и анализа данных, разработанные для «Живого Журнала», невозможно будет полностью воспроизвести применительно к, скажем, «Одноклассники.ру».

Сетевая структура взаимодействия. Последней теоретической посылкой нашей работы является использование сетевой методологии при анализе взаимодействия в «Живом Журнале». Таким образом, при анализе первичную роль для нас будут играть структурные эффекты, оказываемые тем или иным видом взаимодействия.

Определение взаимодействия в «Живом Журнале»

Согласно первой и второй теоретическим посылкам нашей работы, мы разделяем взаимодействие в «Живом Журнале» на 4 типа: 1) Добавление в друзья («френды»); 2) Ссылки/цитирование; 3) Комментирование; 4) Написание записей в блог («постинг»).

Каждый из представленных типов может быть описан и представлен в виде сети взаимодействий. Для анализа текстов сообщений в блогах также применяется особый вид сетевого анализа текстов – «map analysis», разработанный К. Карли и реализованный в виде комплекса программного обеспечения Automap

и ORA. Сетевой анализ коммуникации каждого типа направлен на выявление структурных регулярностей на уровне диад (например, реципрокность), триад (например, транзитивность), а также всей сети (например, кластеризация). Для проверки статистической значимости обнаруженных структурных эффектов использованы ERGM (Exponential Random Graph Models или p^*) модели.

Формальные сети «френдов». Первый тип является наиболее формальным и менее всего интерпретируемым в связи с тем, что интенция данного действия скрыта для исследователя. Один блоггер может добавить к себе в френд-ленту другого блоггера для демонстрации дружеских отношений, из соображений реципрокности, для публичной демонстрации связи, если добавляемый блоггер является известным и/или популярным, для оперативного оповещения о новых записях и т.д. С точки зрения внешнего наблюдателя, каким является исследователь, все эти мотивы совершенно неразличимы.

В данной работе исследование строится на анализе наблюдаемого акта «френдинга» – добавления блоггером авторов других дневников в собственную френд-ленту. Практика добавления в «друзья» имеет два измерения: социальное и технологическое. Интерпретация первого может быть затруднительной даже в том случае, когда мы имеем возможность обратиться к мнению самих авторов блога, добавившего/удалившего другой блог в «друзья». Связь авторов через «дружбу» в «Живом Журнале» вовсе не означает наличие тесных связей в реальной жизни: список друзей может как пересекаться со списком знакомых и друзей в реальности, так и не быть с ним связанным вовсе. Добавление другого дневника в «друзья» – это довольно значимый шаг, что связано с тремя обстоятельствами. Во-первых, автор добавленного блога получает доступ к приватным записям, доступ к которым обычно ограничивается списком друзей. Во-вторых, добавляя кого-либо в свои «друзья», автор подписывается на появление в своей френд-ленте записей авторов добавленных блогов. Внимание блоггера не безгранично, поэтому обычно авторы стараются ограничить френд-ленту допустимыми размерами, что зависит во многом от того, сколько времени автор готов тратить на чтение или просматривание записей своих «друзей». И, наконец, в-третьих, акт френдинга – это публичное действие, когда любой может увидеть список френдов любого блоггера. И хотя акт френдинга далеко не всегда означает наличие реальных связей между авторами, в тех случаях, когда авторы имеют непримиримые позиции по каким-либо вопросам или состоят в разных сегментах, не признающих легитимное существование друг друга, они едва ли предпочтут сделать видимым для остальных интерес друг к другу.

С технологическим определением дела обстоят несколько проще, так как функциональные характеристики акта добавления в друзья одинаковы для всех.

Добавляя кого-либо в «друзья», блоггер предоставляет автору добавленного блога доступ к своим приватным – «подзамочным» – записям. Таким образом, добавление в «друзья» служит косвенным признаком доверия к автору добавленного блога. Однако существуют сложности, связанные с технологическими особенностями платформы. В частности с ее политиками приватности, в которых существует три уровня: 1) публичный (записи доступны для всех); 2) приватный (для всех «друзей»); 3) конфиденциальный (записи видны только самому автору блога). Второй уровень приватности может быть дифференцирован – пользователь может выбирать группы «френдов», которым будет открыт доступ к конкретной записи. В связи с этим стороннему наблюдателю невозможно различить, какая из политик приватности в данном блоге. В ситуации, когда достоверные данные о практиках приватности стороннему наблюдателю получить невозможно, то остается рассматривать эту практику как косвенный признак доверия.

Источником данных для данной сети послужил список блоггеров, которые являются членами специального сообщества «Живого Журнала» «*socio-log*». В базу данных были отобраны все участники сообщества – 1210 блоггеров. Итоговая матрица состояла из 1210 столбцов на 1210 строк, если участник сообщества добавил другого участника сообщества в «друзья», то в матрице фиксировалось наличие связи.

Сети гиперссылки. Второй тип связей между блоггерами, представленный сетями гиперссылок, является более информативным, так как позволяет судить, какую информацию блоггер считает интересной, важной и достойной распространения. Имея данные о том, на какие внешние по отношению к «Живому Журналу» ресурсы ссылается тот или иной блоггер, мы можем выяснить, на какие ресурсы ссылаются различные стороны конфликта, вычислить самые популярные ресурсы и блоггеров, наиболее часто ссылающихся на внешние источники. Также собранные данные позволяют нам построить бимодальную сеть (*bimodal network*), которая позволяет оценить, какие блоггеры связаны между собой посредством ссылок на одинаковые источники и какие онлайн-ресурсы связаны между собой за счет того, что на них ссылаются одни и те же блоггеры.

Бимодальная сеть строится на основе общей матрицы, в строках которой находятся записи блогов, а в столбцах – статьи на внешних сайтах. Из нее можно получить две взвешенные матрицы смежности: записи в блогах, связанные между собой ссылками на одинаковые источники и источники, связанные между собой на основе количества записей в блогах, ссылающихся на них. Однако взаимосвязь записей и статей довольно сложно интерпретировать, поэтому мы сократили размерность обеих матриц за счет того, что перешли от записей к блоггерам и от статей к сайтам. Таким образом, мы получили две взвешенные

матрицы, в одной из которых отображены связи между блоггерами, ссылающимися на одинаковые ресурсы, а в другой – сайты, на которые ссылаются одинаковые пользователи. Вес связи в каждой из матриц обозначает количество постов блоггера/статей сайта, которыми связаны сайты и блоги соответственно.

Сети взаимного комментирования. Третий тип взаимодействия в «Живом Журнале» позволяет измерять не только структуру актуальных взаимодействий с другими блоггерами, но также ее интенсивность. Комментирование чужих записей и ответ на чужие комментарии к собственным является одной из основных практик ведения блога в «Живом Журнале». Собственно она-то и является наиболее интерактивным элементом взаимодействия как там, так и во всей блогосфере в целом. Таким образом, выяснив, какие блоггеры чаще всего комментируют друг друга, мы можем судить о том, кто, каким образом и с какой интенсивностью связаны друг с другом.

Данные собраны во взвешенную матрицу смежности между блоггерами, оставившими хотя бы один комментарий, где веса представляют количество раз, когда блоггер из строки ответил на запись или комментарий блоггера из столбца.

Постинг как взаимодействие. Наконец, написание записей в блог является самым насыщенным для интерпретации, так как именно записи наиболее полно представляют точку зрения блоггера по той или иной проблеме.

Статистическое моделирование с помощью ERGM

Основной целью применения ERGM-моделей являлась попытка определить наличие структурных «сил» или «эффектов» в сети связей между блогами участников сообщества «sociolog». Под структурными эффектами мы понимаем устойчивые эндогенные факторы, влияющие на то или иное взаимодействие. Наиболее понятным примером такого фактора может служить «реципрокность», лежащая в основе сетей обмена подарками, неформальной поддержки и т.д. Другим примером структурного эффекта может служить «транзитивность» в сетях дружбы: «друг моего друга – мой друг». Обратный эффект – интранзитивность – лег в основу теоретической модели сильных/слабых связей М. Грановеттера в виде «запрещенной триады» (*forbidden triad*), смысл которой заключается в том, что не может быть такой триады, в которой две пары акторов были бы связаны между собой, а третья – нет, ибо это не имеет смысла. Если, конечно, один из участников не ведет двойную жизнь и не является шпионом под прикрытием.

Обнаружение подобных структурных эффектов позволит выявить основные паттерны, которые позволяют описать, как организовано внимание участников сообщества. Мы сможем ответить на вопросы типа: Характерно ли для участников сообщества оказывать взаимное внимание? Или свойственно ли данной сети образовывать «звезд», чьи дневники читают многие, но сами они не склонны оказывать внимание?

Для решения такой задачи элементарной описательной статистики в виде плотности сети, центральностей и подсчета «треугольников» не достаточно. Поэтому мы воспользовались семейством моделей, основанных на экспоненциальных случайных графах (Exponential Random Graph Models, ERGM), также известных в литературе как p^* -модели. Суть данных моделей заключается в том, чтобы подобрать статистический параметр для каждого из интересующих структурных эффектов (например, реципрокность, транзитивность, цикличность) и с его помощью построить модель, которая наилучшим образом описывала бы имеющиеся данные. Иными словами, мы определяем наблюдаемую сеть как одну из множества возможных сетей с таким же количеством акторов, которые генерируются неким стохастическим процессом, и пытаемся понять, какие локальные структурные эффекты привели к образованию данной сети. Например, мы можем предположить, что наблюдаемая сеть дружбы может быть образована за счет таких локальных структурных эффектов, как реципрокность, транзитивность, склонность к централизации (образованию «звезд» – узлов, обладающих большим числом связей, нежели остальные) или кластеризации. Каждому структурному эффекту соответствует определенная конфигурация узлов и связей, ниже мы опишем их более подробно.

Оценка качества модели изначально производилась с помощью метода максимального правдоподобия (MLE, Maximum Likelihood Estimation), однако ввиду сложности вычислений, от него пришлось отказаться и перейти к оценке с помощью псевдоправдоподобия (*pseudolikelihood*) и симуляции методом Монте-Карло с помощью сетей Маркова (Markov Chain Monte Carlo, MCMC).

В общем виде модель выглядит следующим образом:

$$P(Y = y) = \left(\frac{1}{k}\right) \exp\left\{\sum_A \theta_A g_A(y)\right\},$$

где y – наблюдаемая сеть; Y – вероятностное распределение сетей; $g_A(y)$ – статистика структурного эффекта в наблюдаемой сети; θ_A – статистический параметр данного эффекта, который нам необходимо оценить; k – нормализующая константа; A – все возможное количество графов, которое может получиться при заданном числе узлов.

Анализ данных

В идеале исследователи пытаются подобрать модель, которая включала бы в себя как можно больше параметров, дабы наилучшим образом объяснить процесс формирования интересующих их сетей. Однако на практике зачастую так и не получается оценить некоторые из параметров. Например, в одной из работ авторы, анализирувавшие сеть дружеских отношений среди 1681 школьников, обнаружили, что для ее описания достаточно транзитивности типа АТ-Т и таких атрибутов, как класс и раса. В частности, подтвердилась поговорка «друг моих друзей – мой друг» и выяснилось, что склонность к формированию связей внутри одного класса сильнее, чем внутри расы, хотя оба эффекта сильны и имеют статистическую значимость. Другой проблемой использования r^* -моделей является их дегенерация, проявляющаяся в несходимости модели. Так, даже значимые параметры могут приводить к дегенеративным моделям.

Мы столкнулись с обеими проблемами, указанными выше. Из 22 моделей, параметры которых мы пытались оценить, только в одной, самой элементарной, они оказались значимыми и не привели к дегенерации. Эта была модель общей склонности к образованию связей между участниками сообщества «sociology». Значение параметра составило «-5,13», что означает логарифмическое отношение шансов (*log-odds*) к образованию связи между любыми двумя актерами составляет «-5,13», т.е. связи между ними, скорее всего, не будет.

При попытках усложнить модель, добавив туда новые параметры, нам удавалось добиться большего правдоподобия (AIC), однако вместе с этим модели становились дегенеративными. Это не обязательно означает, что данные параметры ухудшают модель. Можно обратиться к настройкам симуляций MCMC (Markov Chain Monte Carlo), увеличив для них объем выборки, количество итераций или длину цепи Маркова, а также наложить дополнительные условия на симуляцию графов, например, контролируя их плотность или распределение степеней. Однако эти манипуляции значительно увеличивают время оценки каждой из моделей, особенно на слабых компьютерах.

В связи с этим мы решили сначала подобрать оптимальный набор параметров модели, а затем бороться с ее дегенеративностью.

Из табл. 1 видно, как по мере добавления новых параметров улучшается правдоподобие модели (значение AIC уменьшается), а также повышается значимость параметров. Так, в модели 4 транзитивность стала значимой на 5-процентном уровне, а значение ее параметра указывает на небольшую склонность в сторону транзитивности, т.е. возможно подтверждение поговорки «друг моих друзей – мой друг».

Таблица 1.

Модель	Эффект	Параметр	Значение	Значимость	Правдоподобие (AIC)
1	Связи	arc	-5,28	0	84227
2	Связи	arc	-5,26927	0	84226
	Реципрокность	reciprocity	-0,03942	1	
3	Связи	arc	-5,27704	0	84196
	Транзитивность	AT-T	0,15248	0,1	
4	Связи	arc	-5,132362	0	84011
	Транзитивность	AT-T	0,17959	0,05	
	Интранзитивность	A2P-T	-0,031484	0	

Таким образом, получение качественной модели зависит от времени и ресурсов компьютера. Однако уже на данном этапе мы можем видеть, что значимыми параметрами являются отсутствие стремления к образованию связей и небольшая склонность к транзитивности. Это в контексте наших данных говорит о том, что блоггеры, участвующие в сообществе «sociology», не стремятся добавлять друг друга в друзья, однако в том случае, когда связи между блоггерами присутствовали, они склонны к эффекту транзитивности, т.е. правило «друг моего друга – мой друг» оказалось справедливым для данного типа отношений.

Сеть гиперссылок. Всего в данной бимодальной сети было 189 записей в блогах, содержащих 628 ссылок на различные онлайн-ресурсы. В связи с тем, что при таком количестве узлов весьма сложно получить наглядную визуализацию связей, в большинстве случаев мы ограничимся табличной формой представления наиболее популярных статей, сайтов и блоггеров.

Из табл. 2 видно, что абсолютным лидером по количеству ссылок стала веб-страница студенческой организации «OD-Group». Это вполне предсказуемый результат, так как на данном сайте выкладывались материалы, дававшие впоследствии повод для дискуссии в блогосфере. Среди них были фотографии, нормативные акты, ссылки на публикации в СМИ, интервью и т.д.

Остальные девять позиций занимают страницы из раздела «Нам пишут» веб-страницы социологического факультета МГУ. В настоящий момент все эти записи недоступны, поэтому весьма сложно интерпретировать столь высокую их популярность.

Таблица 2.

Web-страницы, на которые чаще всего ссылались блоггеры

№	Статья	Число ссылок
1	http://www.od-group.org/	126.000
2	http://www.socio.msu.ru/?s=life&p=for_us&t=19	56.000
3	http://www.socio.msu.ru/?s=life&p=for_us&t=14	56.000
4	http://www.socio.msu.ru/?s=life&p=for_us&t=15	56.000
5	http://www.socio.msu.ru/?s=life&p=for_us&t=16	56.000
6	http://www.socio.msu.ru/?s=life&p=for_us&t=17	56.000
7	http://www.socio.msu.ru/?s=life&p=for_us&t=18	56.000
8	http://www.socio.msu.ru/?s=life&p=for_us&t=24	56.000
9	http://www.socio.msu.ru/?s=life&p=for_us&t=20	56.000
10	http://www.socio.msu.ru/?s=life&p=for_us&t=21	56.000

В табл. 3 представлены ресурсы, на которые пришлось наибольшее количество ссылок. Первое место сайта «OD-Group» здесь аналогично результатам по веб-страницам. Однако официальный сайт социологического факультета оказался на четвертой позиции, в отличие от предыдущих результатов. Его обошли такие порталы как «Полит.ру» и «Газета.ру». Такие результаты могут свидетельствовать о том, что несмотря на высокую цитируемость отдельных страниц с официального сайта социологического факультета, на данных порталах было по-прежнему больше статей с небольшими показателями количества ссылок. Остальные позиции занимают новостные и аналитические ресурсы либерального толка, а на десятом месте – сервис для загрузки и скачивания файлов.

Таблица 3.

Ресурсы, на которые чаще всего ссылались блоггеры

№	Сайт	Число ссылок
1	od-group.org	159.000
2	polit.ru	62.000
3	gazeta.ru	50.000
4	socio.msu.ru	46.000
5	echo.msk.ru	28.000
6	izbrannoe.ru	23.000
7	city-fm.ru	21.000
8	svobodanews.ru	19.000
9	expert.ru	19.000
10	ifolder.ru	15.000

В табл. 4 представлены блоггеры, которые наиболее часто использовали ссылки на внешние ресурсы. Любопытно, что в отличие от веб-страниц и веб-сайтов, здесь практически не фигурируют блоггеры, занимавшие позицию декана Добренькова. Таким образом, можно сделать предварительный вывод о том, что в блогосфере формальные институции представлены весьма слабо и поэтому они уступают блоггерам либерального толка в возможностях обозначения собственной позиции.

Таблица 4. Блоггеры, которые наиболее часто ссылались на внешние источники

№	Пользователь	Число ссылок
1	olegivanov62	223.000
2	_falkon_	116.000
3	msu	107.000
4	3_gum	88.000
5	od-group	88.000
6	yashin	73.000
7	__temnota__	65.000
8	vd-effect	62.000
9	marchenk	50.000
10	rauwolfia	45.000

Сеть комментирования. На основе взаимного комментирования блоггерами друг друга можно построить сетевую диаграмму, которая достаточно четко показывает, что в данном виде взаимодействия можно выделить обособленные группы с одним лидером, которые взаимодействуют исключительно друг с другом. Среди таких лидеров мы можем выделить следующих блоггеров: ivan-gogh, kouprjanov, plestscheev, kreont, nataly_demina и marsky. По визуализации можно судить, что каждый из них собрал вокруг себя аудитории, которые практически не пересекаются между собой. Было бы логично предположить, что у этих подгрупп должно быть единое понимание ситуации. Данную гипотезу можно проверить с помощью текстового анализа контента сообщений.

А.Е. Дубова
Национальный исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

СОЦИАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧАСТИЯ СОТРУДНИКОВ РОССИЙСКОЙ ПОЛИЦИИ В НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ¹

Полиция является частью общественного сектора, производящего коллективные блага (обеспечение общественной безопасности, предупреждение и пресечение преступлений, защита прав личности²), где действуют отличные от рынка принципы мотивации работников. Нормальная работа полиции предполагает отделение ее от рынка.

Переход страны в 90-х годах от плановой экономики к рыночной повлек за собой изменение и в системе правоохранительных органов. В период СССР правоохранительные органы находились под жестким контролем партии и других контролирующих органов, что не позволяло им иметь возможности дополнительных заработков. При переходе к рыночной системе не было ни четко разработанной стратегии, ни понимания того, как должно происходить в такой ситуации преобразование общественного сектора, в частности, правоохранительных органов. Вследствие этого милиция трансформировалась самостоятельно, спонтанно, без всяких указаний сверху стала участвовать в экономической деятельности. Это проявлялось в подработке сотрудников сторожами или таксистами, «крышевании» бизнеса или закрытии дел за плату и т.п. В распоряжении сотрудников правоохранительных органов находились административные, сило-

¹ Статья подготовлена на данных, полученных в рамках действующего проекта ЦФИ НИУ ВШЭ «Неформальная экономическая активность правоохранительных органов в постсоветских и развивающихся странах: сравнительный анализ».

² Закон «О милиции» РФ от 18 апреля 1991 г. № 1026-1.

вые и иные ресурсы, которые позволяли им извлекать дополнительные доходы за счет оказания частных услуг. К настоящему моменту эта деятельность стала привычной, а доход от нее стал оцениваться работниками полиции как неотъемлемая составляющая статуса работника правоохранительных органов. Во многом производство коллективного блага преобразовалось в оказание частных услуг населению и бизнесу.

Такое положение дел свидетельствует о том, что на данный момент в России мы имеем дело с хищнической полицией (*predatory police*), где коррупция и другие проявления неформальной экономической деятельности максимизируются, поскольку полицейские, прежде всего, озабочены улучшением своего материального положения. Трансформация такой полиции усложняется высокой степенью ее автономности и неподконтрольности ни обществу, ни властям [Gerber, Mendelson, 2008].

Несмотря на высокую степень актуальности данной проблемы, исследования социального аспекта неформальной экономической деятельности полиции в российской социологической практике отсутствуют. На мировом уровне проводился ряд эмпирических исследований по вопросу причин отклоняющегося поведения среди полицейских (в том числе в некоторых работах авторы касались и неформальной экономической деятельности). Большая часть данных исследований выполнена в области криминологии (*criminology*). Основными темами в данных работах являются круговая порука (*code of silence*) и групповое давление [Goldschmidt, 2008, Ivković, O'Connor, 2008], а также социальные нормы общества [Stoddard, 1968]. В ряде работ в качестве причины включения сотрудника полиции в незаконную деятельность рассматриваются моральные слабость и дефекты человека [Stern, 1962; Garoupa, 2003]. Результаты, полученные в данных исследованиях, не могут быть в полном объеме перенесены на российскую реальность в связи с исторической спецификой процесса трансформации, прежде всего, глубоким наследием коммунизма и отсутствием целенаправленных реформ правоохранительной системы в переходный период. Более того, в данных работах внимание исследователей сфокусировано на девиантном поведении полицейских. Настоящее исследование, в свою очередь, рассматривает полицейских как рыночных агентов, действующих с целью обогащения.

В контексте социального механизма регулирования неформальной экономической деятельности включенность сотрудников полиции в данную активность может быть рассмотрена с двух позиций – индивидуального участия и коллективного действия – и соответственно в рамках двух теоретических подходов.

С одной стороны, полицейский может действовать индивидуально как рациональный агент, стремящийся к максимизации своей полезности. Подобная

модель «Homo Economicus» находится в центре неоклассического экономического подхода и хорошо описывает рациональные мотивы увеличения дохода коррупционера [Becker, 1968; Becker, Stigler, 1974; Bowles, Garoupa, 1997].

С другой стороны, неформальная экономическая деятельность может являться продуктом группового, коллективного взаимодействия. Теоретическим обоснованием такого предположения является, прежде всего, модель коллективного действия, предложенная М. Олсоном. Данная модель исходит из теории групп и теории коллективного взаимодействия, которые в равных частях развиты и социологами, и экономистами [Олсон, 1995]. В контексте данного теоретического подхода неформальные группы внутри полиции могут быть рассмотрены как распределительные коалиции, которые используют свои специфические ресурсы для обеспечения себе доли общественного богатства. Распределительные коалиции являются разновидностью групп специальных интересов, описывающих поведение индивидов, объединяющихся в группы для удовлетворения своих рациональных мотивов через получение коллективного блага. Специфика распределительных коалиций заключается в том, что эти группы удовлетворяют потребности не всего общества, а отдельных групп специальных интересов, стремятся обеспечить себе долю общественного богатства или дохода, превосходящую их вклад в производство. Они используют в своих целях не принадлежащие им служебные ресурсы [Якобсон, Макашева, 1996]. Данная модель обычно используется для объяснения действий политических и экономических элит в период трансформации государства. Тем не менее она может быть приложима и к данному частному случаю, когда речь идет о появлении в полицейской системе неформальных экономических группировок.

В российской реальности (как и в других трансформирующихся странах) неформальная экономическая деятельность представляет собой не отдельные преступления для личной выгоды, а охватывает большие массы работников полиции [Коленникова, Косалс, Рывкина, 2004]. Именно поэтому будет неверно рассматривать ее как деятельность отдельного индивида без учета его включенности в неформальные группы, нормы и правила которых определяют «правильную» линию поведения для сотрудников подразделения.

Эмпирическая база исследования. Представленная работа носит эмпирический характер. В настоящем исследовании используются качественные и количественные методы сбора и анализа данных: полуструктурированные глубинные интервью с сотрудниками милиции Москвы, экспертные интервью (с бывшими милиционерами, аналитиками исследовательских центров) и массовый опрос³ сотрудников милиции по Москве и Московской области. Исследо-

³ Массовый опрос сотрудников милиции по Москве и Московской области был проведен И.А. Голотовым в рамках подготовки выпускной квалификационной работы в бакалавриате НИУ ВШЭ.

вание было проведено в 2010 г. В результате по России было проведено 15 полуструктурированных интервью, собрано 368 заполненных анкет.

Основные результаты исследования. Исследование показало, что в результате произошедшей трансформации гомогенная служебная культура полиции разбилась на целый ряд субкультур с различными неформальными групповыми нормами. Предпосылкой образования такой разнородности являются масштабность системы и отсутствие целенаправленной работы по поддержанию единого служебного самосознания у сотрудников. Полиция является самой большой по численности среди правоохранительных структур, в ней занято около 1,4 млн человек, которые рассредоточены в большом количестве подразделений по всей территории страны. Также в образовании данной разнородности норм нельзя недооценивать человеческий фактор: различие индивидуальных мотивов прихода в полицию, ценностей сотрудников, склонность к заработку и девиации. Таким образом, в полиции формируются неформальные группы с различным отношением к служебной культуре и, как следствие, к неформальной экономической деятельности. Именно данное отношение было положено в основу типологизации групповых норм в полиции. Все групповые нормы в данном случае могут быть разделены на три категории: положительно, нейтрально и негативно относящиеся к неформальной экономической деятельности.

Дадим краткую характеристику данных типов.

1. *Положительно настроенные группы* являются высоко коммерциализированными и могут быть отнесены к развитым бизнес-организациям. Именно такие подразделения в полном объеме могут быть отнесены к хищнической полиции. Как правило, в таких организациях существует налаженная схема распределения заданий и доходов, полученных в результате их выполнения.

2. *Нейтральные группы* включают как подрабатывающих сотрудников, так и неподрабатывающих. Включение в неформальную экономическую деятельность определяется здесь индивидуальными мотивами сотрудников. В данных группах наиболее распространенными видами экономической деятельности являются подработки во внерабочее время. Сотрудники, замешанные в серьезных бизнес-процессах, могут быть исключены из группы («уволены по собственному желанию»).

3. *Негативно относящиеся к неформальной экономической деятельности группы* регламентируют неучастие всех сотрудников. Вовлечение сотрудника в бизнес-процессы ведет к применению официальных санкций (в соответствии с законодательством).

Распределение данных типов было оценено при помощи анкетного опроса сотрудников полиции по Москве и Московской области. Проводился анализ

не личного мнения респондента по этому поводу, а оценки группового отношения подразделения в целом (рис. 1). Полученные данные свидетельствуют о высокой терпимости представителей полиции к дополнительной экономической активности. Так всего лишь 8% опрошенных считают, что их коллеги неодобрительно относятся к подработкам (при этом крайне отрицательное отношение («могут сообщить начальству») называет всего 1% респондентов). Пятая часть (19%) считает, что отношение к ним в целом нейтральное, безразличное. И, наконец, 35% полагают, что их коллеги в основном одобряют и поддерживают такую практику. При этом более часто о позитивном отношении к подработкам у окружающих говорят как самые малообеспеченные (43%), так и самые высокообеспеченные сотрудники (54%).

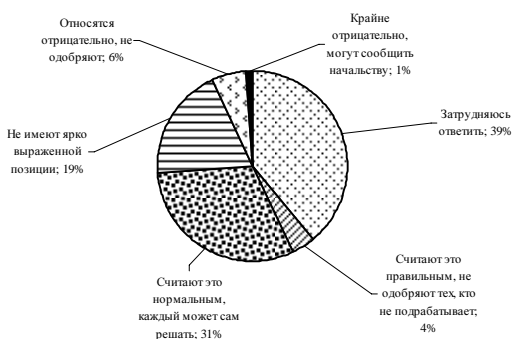


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос «Как другие сотрудники относятся к дополнительным заработкам в подразделении, где вы работаете?»

Таким образом, соотношение долей типов групповых норм с отрицательным, нейтральным и положительным отношением к неформальной экономической активности может быть представлено как 1:2:5 соответственно. Преобладание одобрения совершенно очевидно. При этом, по оценке респондентов, в неформальную экономическую деятельность в среднем включена треть сотрудников по Москве и Московской области: 36% подрабатывает в свободное от работы время, а 25% зарабатывают, используя служебное положение.

Несмотря на то, что значительное большинство полицейских не являются противниками неформальных заработков, возможности коммодификации преступлений ограничены. В ходе интервью было выявлено, что неформальная экономическая деятельность все же опосредована «кодексом чести». Анализ суждений по этому вопросу позволил сделать вывод о том, что данный «кодекс чести» интегрирует в себя элементы общечеловеческой морали и профессиональной

этики. Его основные положения могут быть сформулированы следующим образом.

- *«Милиционеры не помогают за плату совершившим тяжкие преступления (убийства, грабежи и т.п.), в лучшем случае будет порекомендован адвокат, который «развалит» дело».*

- *«Оборотни в погонах» в милиции не поддерживаются. Милиционеры тоже имеют представления о хорошем и плохом».*

- *Допускается и не санкционируется деятельность, связанная с тем, чтобы «прокормить семью», например, пакет фруктов, взятый у кавказцев на рынке. В случае, когда милиционер входит «в состав преступной группы и вместе с ней, прикрываясь погонами, действует против мирного населения», последует применение к нему жестких санкций».*

- *Сотрудники милиции предпочитают участвовать в той неформальной экономической деятельности, которая касается несерьезных, легких правонарушений».*

Даже если представление респондента о границах измеримости преступлений в деньгах является заблуждением, существование подобного мнения может являться косвенным индикатором того, что стоимость закрытия уголовного дела по преступлению высокой тяжести будет высокой.

Высокая степень одобрения подработок и практически отсутствие крайнего негатива может свидетельствовать о наличии в подразделениях полиции круговой поруки (*code of silence*), которая и поддерживает существование неформальной экономической деятельности. Это предположение также подкрепляется распределением ответов, полученных на вопрос об отношениях между сотрудниками в подразделениях. Весомая часть опрошенных (84%) охарактеризовала отношения в рабочем коллективе как более чем нейтральные, в том числе дружеские. Аналогичную позицию мы получили и в ходе проведения глубинных интервью. Сотрудники полиции описали отношения в коллективе следующими суждениями.

- *«Сейчас единственная форма защиты это то, что милиционер не один, есть коллеги, которые рвутся на защиту».*

- *«Среди подразделений дружба связана, во-первых, с тем, что они все милиционеры... Помочь другому означает отдать дань уважения, потом тебя отблагодарят и при необходимости помогут тебе».*

- *«Если у тебя в отделении хороший командир, то он заботится там обо всех, т.е. такие мини-клары, мини-семьи».*

Круговая порука (*code of silence*) является едва ли не доминантой в групповых нормах в подразделениях полиции. Она представляет собой неформальный запрет на донесение о совершении противоправных действий сотрудниками. Круговая порука скрывает факты коррупции, превышения должностных полномочий, в том числе и неформальную экономическую деятельность. Именно это во многом является проблемой при борьбе с неформальной экономической деятельностью.

В установлении групповых норм, в том числе круговой поруки, очень важную роль играет руководство подразделения – командир взвода, роты [Ivković, 2005]. Он находится в непосредственном контакте с линейными сотрудниками и является первой инстанцией контроля их деятельности. Тем не менее руководство не всегда выполняет свою функцию пресечения неформальной экономической активности. Анализ проведенных интервью показал, что существуют три основные позиции руководства в этом вопросе.

1. Командир включен в неформальную экономическую деятельность и круговую поруку. Является гарантом следования нормам подразделения, руководит неформальной экономической деятельностью. Данная ситуация развита в группах, положительно настроенных на неформальную экономическую деятельность.

2. Командир не включен в неформальную экономическую деятельность, но включен в круговую поруку. Руководство закрывает глаза на подработки сотрудников, при этом, тем не менее, оно регулирует данный процесс, давая добро на определенные виды неформальной экономической деятельности и запрещая другие. Руководитель, в том числе, может содействовать поиску подработок, но сам остается в стороне. Данная ситуация преимущественно характерна для нейтральных групп.

3. Командир стоит в оппозиции к круговой поруке неформальной группы. При этом возможно два сценария: либо он является гарантом соблюдения служебного кодекса, либо руководство реализует собственную линию неформальной экономической деятельности. Данная ситуация может описывать как нейтральные группы, так и негативно относящиеся к неформальной экономической деятельности.

Основные выводы. Проведенное исследование позволило описать один из аспектов социального регулирования неформальной экономической активности современной российской полиции, а именно групповые нормы в подразделениях. В российской полиции сегодня официальная служебная культура отошла на второй план, каждое подразделение устанавливает свои «правила»,

которые и привели к высокой коммерциализации структуры. Значительным также является тот факт, что сегодня в российской полиции неформальная экономическая деятельность сокрыта круговой порукой, основной функцией которой является поддержание групповых норм. Атмосфера товарищества и взаимовыручки, которая царит в подразделениях, приводит к тому, что сотрудники «покрывают» друг друга, не сообщают о фактах экономической деятельности. При описании групповых норм мы увидели, что важную роль в определении их характера и установлении групповых норм подразделения играет руководство, которое является первой контролирующей инстанцией. Руководители не только не применяют санкции к сотрудникам, вовлеченным в экономическую деятельность, но и зачастую способствуют ей или стоят во главе нее. Полученные в ходе интервью комментарии об отношении руководства к неформальной экономической деятельности подчиненных приводят нас к предположению, что вся система полиции сегодня связана многоступенчатой круговой порукой. Одним из нетривиальных результатов стало существование в настоящий момент параллельно как высокой терпимости к экономической деятельности среди сотрудников полиции, так и наличие так называемого «кодекса чести». Таким образом, результаты исследования свидетельствуют об институализации данной деятельности, ее укорененности в социальные нормы. Эта деятельность сегодня уже практически не выражается в единичных случаях отклоняющегося поведения отдельных индивидов, а представляет собой рациональное коллективное действие, нацеленное на извлечение экономических благ.

Литература

Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000.

Коленикова О.А., Косалс Л.Я., Рывкина Р.В. Коммерциализация служебной деятельности работников милиции // Социологические исследования. 2004. Т. 3. С. 73–83.

Олсон М. Логика коллективного действия. М., 1995.

Якобсон Л., Макашева Н. Распределительные коалиции в постсоциалистической России // Общественные науки. 1996. Т. 1. С. 5–14.

Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach // Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76. P. 169–217.

Becker G.S., Stigler G.J. Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers // Journal of Legal Studies. 1974. Vol. 3. P. 1–18.

Bowles R., Garoupa N. Casual Police Corruption and the Economics of Crime // International Review of Law and Economics. 1997. Vol. 17. P. 75–87.

Garoupa N. Behavioral Economic Analysis of Crime: A Critical Review // European Journal of Law and Economics. 2003. Vol. 15 (1). P. 5–15.

Gerber T.P., Mendelson S.E. Public Experiences of Police Violence and Corruption in Contemporary Russia: A Case of Predatory Policing? // *Law & Society Review*. 2008. Vol. 42 (1). P. 1–44.

Goldschmidt J. (and Anonymous). The Necessity of Dishonesty: Police Deviance, «Making the Case», and the Public Good // *Policing and Society*. 2008. Vol. 18 (2). P. 113–135.

Ivković S.K. Police (Mis)Behavior: A Cross-cultural Study of Corruption Seriousness // *Policing*. 2005. Vol. 28 (3). P. 546–566.

Ivković S.K., O'Connor Sh.T. The Police Code of Silence and Different Paths towards Democratic Policing // *Policing and Society: An International Journal of Research and Policy*. 2008. Vol. 18 (4). P. 445–473.

Stoddard E.R. The Informal «Code» of Police Deviancy: A Group Approach to «Blue-coat Crime» // *The Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science*. 1968. Vol. 59 (2). P. 201–213.

Stern M. What Makes a Policeman Go Wrong? An Ex-Member of the Force Traces the Steps on the Way from Law Enforcement to Violating // *The Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science*. 1962. Vol. 53 (1). P. 97–101.

Д.О. Стребков,
А.В. Шевчук
Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

МЕХАНИЗМЫ ЗАЩИТЫ ОТ ОПОРТУНИЗМА НА ЭЛЕКТРОННЫХ РЫНКАХ УСЛУГ¹

Введение

Появление, развитие и широкое распространение новых информационно-коммуникационных технологий, таких как Интернет, электронная почта, мобильная связь, оказало существенное влияние на функционирование всех без исключения хозяйственных процессов в современном мире. Наряду с трансформацией «традиционных» сфер экономической жизни (промышленность, транспорт, финансы и т.д.), все эти годы происходило формирование и особой «интернет-экономики» (*e-economy*). В научной и деловой литературе появились и стали активно использоваться такие термины, как «электронные рынки» (*e-markets, virtual markets*) и «электронный бизнес» (*e-business, e-commerce*). Число людей, занятых на этих «виртуальных» предприятиях, возрастает год от года.

Основными преимуществами, толкающими как работников, так и работодателей к новым форматам организационной деятельности, являются сокращение транзакционных издержек, стирание географических границ, а также возможность аккумулировать и обрабатывать большие потоки информации. В результате в виртуальное пространство погружаются не только отдельные бизнес-процессы (как реклама и сбыт материальных товаров), но и хозяйственная деятельность организаций и индивидов целиком, когда контакты контрагентов в реальном мире отсутствуют, а предметом сделок становятся нематериальные блага, передающиеся в качестве информации по компьютерным сетям.

В авангарде этих необратимых трансформационных процессов находятся *рынки удаленных услуг*, которые объединяют, с одной стороны, *фрилансеров* – независимых профессионалов, не состоящих в штате организаций и работающих в сфере IT-технологий, журналистики, переводов, дизайна, маркетинга, консалтинга и т.д., а с другой стороны, *заказчиков их услуг*. Эти рынки, имеющие всего лишь десятилетнюю историю, развиваются стремительными темпами.

¹ Коллективный исследовательский проект «Учитель – ученики» № 10-04-0015 «Социальные связи, репутация и доверие на электронных рынках» выполнен при поддержке Программы «Научный фонд ГУ ВШЭ».

В этих условиях важной задачей и одновременно самостоятельной сферой бизнеса становится создание инфраструктуры в виде специализированных интернет-ресурсов: различного рода виртуальных каталогов, аукционов и бирж. В 1999 г. была создана Elance.com – первая в мире «биржа удаленной работы» (*virtual marketplace*), на которой фрилансеры получили возможность предлагать свои услуги многочисленным заказчикам². Таким образом, началась институционализация рынков электронной самозанятости. Сегодня наряду с Elance.com крупнейшими мировыми биржами удаленной работы являются Gugu.com, Freelancer.com, oDesk.com. Каждой из них пользуются сотни тысяч независимых профессионалов, оказывающих услуги не только отдельным индивидам или представителям мелкого бизнеса, но и многим крупным компаниям, практикующим аутсорсинг.

На крупнейшей мировой бирже удаленной работы Freelancer.com зарегистрировано около 2 млн фрилансеров. Российский сайт Free-Lance.ru, существующий с 2005 г., только за два последних года увеличил количество зарегистрированных пользователей более чем в два раза (до 720 тыс. человек).

Исследовательская проблема

Само формирование рынков удаленных услуг происходит стихийно, в слабо регулируемом государством интернет-пространстве.

Взаимоотношения контрагентов достаточно часто происходят в удаленном доступе, без очных контактов. Поиск работы, заключение контрактов, получение заданий и передача результатов работы, ее оплата и различные текущие коммуникации осуществляются через Интернет. Заказчик с исполнителем могут лично никогда не встречаться и находиться на значительном географическом удалении друг от друга, в том числе в разных странах и даже на разных континентах.

Это остро ставит проблемы соблюдения договоренностей и поиска механизмов защиты от возможного оппортунизма. Естественно, как у одной, так и у другой стороны возникает соблазн извлечь максимальную выгоду из своего положения. Впрочем, иногда нарушение договоренностей происходит невольно, без злого умысла, и лишь в силу отсутствия достаточного контроля над процессом, невозможного при заочном взаимодействии.

² Основатели сайта Elance.com не скрывают, что на его создание их вдохновили идеи Т. Малона и Р. Лойбахера. Из их статьи «The Dawn of E-lance Economy», опубликованной в журнале «Harvard Business Review» было заимствовано название [Malone, Laubacher, 1998], а Т. Малон стал членом консультативного совета фирмы. См.: <http://www.elance.com/p/corporate/about/history.html>, а также [Малон, 2006, с. 229].

Соответственно, возникает целый набор актуальных вопросов. Каким образом вообще возможно эффективное взаимодействие хозяйственных агентов в ситуации практически полного отсутствия законодательного регулирования их отношений? Кто чаще сталкивается с проблемами? Какие существуют рыночные и вне рыночные способы уменьшения возможных рисков, а также формальные и неформальные механизмы принуждения к исполнению договорных обязательств? Каким образом разрешаются возникающие конфликты?

Эмпирические данные

Особенность настоящего исследования заключается в том, что мы рассмотрим взгляд на одну и ту же проблему с двух противоположных сторон, попытаемся понять и сопоставить используемые аргументы и вырабатываемые стратегии действия.

Источниками эмпирических данных являются:

- интернет-опрос, проведенный среди русскоязычных *фрилансеров* в декабре 2008 г. на сайте Free-lance.ru, и являющийся одним из крупнейших исследований подобного рода в мире. Выборка составила 8613 человек.
- интернет-опрос, проведенный среди *заказчиков* (компаний и индивидуальных предпринимателей) в июле 2010 г. на сайте Free-lance.ru по аналогичной анкете. В опросе приняли участие 1275 респондентов.

Поскольку объектом нашего исследования являются группы, представители которых, в силу специфики своей деятельности, активно пользуются Интернетом, именно онлайн-опросы представляются в данном случае наиболее адекватным методом сбора данных.

Обе анкеты включали в себя блок симметричных вопросов, касающихся форм закрепления договоренностей, проблем, с которыми сталкивается каждая из сторон, способов разрешения и предупреждения конфликтных ситуаций.

Проблемы на рынке: анонимность и оппортунизм

В ходе опросов мы просили респондентов сообщить о том, сталкивались ли они в течение последнего года работы с нарушением первоначальных договоренностей со стороны контрагентов (см. табл. 1).

Обнаружилось, что лишь 29% фрилансеров не имели такого печального опыта (причем число тех, кто даже не слышал о подобных случаях, составило

всего 4%). Таким образом, мы можем констатировать, что более 70% фрилансеров так или иначе испытывали сложности при работе в удаленном режиме. Наиболее распространенные из упомянутых проблем: изменение исходных задач работы (45%) и задержка оплаты (40%), а также «исчезновение» заказчика (26%), полная или частичная невыплата гонорара (22%), отмена уже выполняемого заказа без компенсации (18%), сокращение сроков на выполнение заказа (10%). Самыми опасными нарушениями являются те, что влекут за собой безвозвратные финансовые потери (исчезновение заказчика, невыплата гонорара и отмена уже выполняемого заказа без компенсации). Более 60% респондентов, столкнувшихся с ними, констатировали, что в итоге проблема так и не была разрешена, тогда как по другим, более «легким» нарушениям эта доля вдвое меньше. Печальный опыт хотя бы одного из опасных нарушений был у 43% фрилансеров.

Таблица 1. Нарушение первоначальных договоренностей, % по группе

	С точки зрения фрилансеров	С точки зрения заказчиков
Задержка с выполнением заказа (с оплатой работы), нарушение оговоренных сроков	40	57
Изменения первоначальных задач работы	45	–
Сокращение сроков на выполнение заказа	10	–
Отмена уже выполняемого заказа без компенсации	18	–
Изменение финансовых условий в ходе выполнения работы (полная или частичная невыплата гонорара/ необоснованные требования повышения гонорара)	22	12
Некачественное выполнение работы, халтура	–	44
Несоблюдение, нарушение конфиденциальности	–	4
Невозможность связаться с фрилансером в течение долгого времени	–	40
«Исчезновение» контрагента	26	17
Другое	0	3
Не сталкивался сам, но слышал о таких случаях	25	21
Не сталкивался сам и не слышал о таких случаях	4	8

Примечание. Каждый респондент мог выбрать несколько вариантов ответа, поэтому сумма значений в каждом столбце превышает 100%.

Для заказчиков риск попадания в конфликтные ситуации столь же велик. Только 29% из них, работая с фрилансерами, не сталкивались в течение последнего года с какими-либо неприятностями. Самой острой проблемой для заказчиков является то, что фрилансеры часто нарушают оговоренные сроки работы

(57%). Следом идут некачественное выполнение задания (43%) и «исчезновение» фрилансера на длительный период, невозможность найти его и связаться с ним (40%).

Стихийный рынок как таковой не обладает встроенным механизмом защиты от оппортунизма и нуждается в поддерживающих институтах, важнейшими из которых являются правовые. Однако лишь 12% всех фрилансеров и только 9% всех заказчиков заявили о том, что при оформлении отношений они составляют официальный письменный договор. Таким образом, на рынке услуг фрилансеров преобладают, в основном, неформальные договоренности. Примерно половина опрошенных официального договора не заключают, а все основные вопросы (техническое задание, требования, уровень оплаты) фиксируют в ходе переписки. Удивительно, но треть фрилансеров и заказчиков вообще договариваются между собой обо всем только устно (табл. 2).

Таблица 2. Способы закрепления договоренностей, % по группе

	Фрилансеры	Заказчики
Подписываем письменный договор	12	9
Официальный договор не составляем, но фиксируем все детали в ходе переписки	50	60
Договариваемся обо всем устно	36	27
Другое	2	4

Однако результаты исследования показывают, что сама по себе форма договора слабо влияет на уровень нарушений, и письменный контракт в этом отношении не является сдерживающим фактором ни для заказчиков, ни для фрилансеров. Тем не менее заключение официального договора несколько снижает вероятность возникновения серьезных проблем у фрилансеров (с 43 до 35%) и особенно случаи исчезновения заказчика (с 26 до 17%).

Заказчики, не полагающиеся только на честное слово, а действующие формальным образом, также заметно реже жалуются на исчезновение контрагентов (12% против 17% в среднем по выборке) и на некачественно выполненную работу (37% против 44%). В то же время наличие письменного контракта парадоксальным образом способствует росту с 12 до 19% частоты возникновения у заказчиков такой проблемы, как необоснованные требования повышения гонорара в ходе выполнения работы. По-видимому, если в ситуации неформальной договоренности заказчик может «попросить» фрилансера что-то доделать или

переделать, оставаясь в рамках оговоренной суммы, то наличие контракта дает фрилансерам основание строго следовать его букве и за любую неоговоренную работу требовать дополнительную оплату, оформляя все это через дополнительные соглашения.

Таким образом, возможности официального договора по предотвращению конфликтных ситуаций не слишком велики, однако он начинает играть гораздо более важную роль в ситуации их возникновения. В целом 63% заказчиков и 57% фрилансеров говорят о том, что им удастся погасить возникающие конфликты путем переговоров с контрагентами. Что касается других более или менее успешных способов решения проблем, то 4–5% всех опрошенных применяли угрозы и «силовые методы» воздействия, 2–5% использовали возможности бирж удаленной работы (заказчики это делали чаще) и лишь 1% обращался в суд. Не удалось решить конфликтную ситуацию 40% фрилансеров и 30% заказчиков (табл. 3).

Таблица 3. Способы решения конфликтных ситуаций, % по группе

	Фрилансеры	Заказчики
Да, путем переговоров с контрагентами	57	63
Да, с использованием угроз и «силовых методов»	4	5
Да, с участием администрации биржи удаленной работы	2	5
Да, через обращения в судебные инстанции	1	1
Да, другим способом	1	7
Нет, ситуация в конечном счете не была разрешена	40	30

Примечание. Каждый респондент мог выбрать несколько вариантов ответа, поэтому сумма значений в каждом столбце превышает 100%.

При этом проблемы удается успешно разрешить путем переговоров 73% фрилансеров из тех, кто заключает официальный договор, и лишь 55% из тех, кто его не имеет. А вот заказчикам письменный контракт не дает практически никаких дополнительных преимуществ. Доля тех, кому удастся решить возникающие проблемы путем переговоров, практически одинакова как среди компаний, заключающих его (64%), так и среди тех, кто основывает свою деятельность на устной договоренности (63%).

Социальные связи как источник доверия

Итак, выше было показано, что наличие и использование формального договора не является эффективным способом предотвращения и решения воз-

никающих проблем. Рынок пока еще недостаточно развит и не позволяет в одиночку добиться эффективного взаимодействия контрагентов. Правовые нормы не работают, большая часть заказов осуществляется на неформальной основе. Биржи хотя и стараются устранить имеющиеся недостатки (например, вводят поддерживающие институты), но их деятельность мало продуктивна. Они находятся пока еще только в начале своего пути.

В этих условиях существенно повышается роль социальных связей, которые становятся основным регулятором взаимодействия, средством повышения эффективности и защиты от оппортунизма³.

И фрилансерам, и заказчикам задавался вопрос о способах, которыми они пользуются при поиске контрагентов. Эти способы можно разделить на две основные группы.

1. *Рыночные каналы* представляют собой открытое предложение своих услуг анонимному рынку через разнообразные интернет-ресурсы: биржи удаленной работы; рекрутинговые сайты; собственный сайт; форумы, блоги, «социальные сети».

2. *Социальные каналы* поиска работы связаны с опорой на информацию, циркуляция которой ограничивается определенным кругом людей, так или иначе связанных друг с другом (через личное знакомство или рекомендации). То есть в этом случае заказы приходят от неанонимных заказчиков. Подобные каналы включают отношения с постоянными заказчиками; рекомендации клиентов, контрагентов, партнеров; рекомендации друзей и знакомых.

Естественно, мало кто из фрилансеров или заказчиков ограничивается только одним-единственным каналом поиска новых партнеров, используя, например, только биржи удаленной работы или размещая рекламу в Интернете. Наоборот, чаще всего применяются сразу несколько вариантов одновременно.

В зависимости от того, способы какого типа используются, можно выделить три группы респондентов с соответствующими стратегиями. Первая группа, которая при поиске контрагентов пользуется только рыночными способами (одним или несколькими), объединяет 14% фрилансеров и 48% заказчиков. Тех людей, которые опираются исключительно на свой социальный капитал, среди фрилансеров оказалось 40%, а среди заказчиков намного меньше – всего 4%. И наконец, большинство – 47–48% опрошенных в обеих группах, одновременно используют и рыночные, и социальные каналы поиска новых клиентов, т.е. применяют смешанную стратегию.

³ О роли социальных связей в поиске заказов и увеличении доходов фрилансеров см.: [Стребков, Шевчук, 2009].

Рассмотрим, каким образом различия в стратегиях поиска контрагентов влияют на вероятность возникновения конфликтных ситуаций и возможность эффективного решения проблем. При этом следует отметить, что наибольшая активность представителей смешанной стратегии (большое число выполняемых проектов) оборачивается тем, что именно этим людям чаще всего приходится сталкиваться с разного рода проблемами. Но чтобы быть уверенными в истинных источниках проблем, мы будем сравнивать в основном рыночную и сетевую стратегии.

У фрилансеров использование рыночных каналов поиска заказов повышает риск серьезных проблем тогда, как применение социальных способов приводит к заметному росту несерьезных нарушений. Таким образом, с одной стороны, социальные связи помогают фрилансеру избежать крупных неприятностей, но, с другой стороны, дают заказчику определенные возможности эксплуатации своих личных отношений с работником в виде изменения задач, сроков, а также задержек оплаты (см. табл. 4).

У заказчиков ситуация еще более определенная: компании, использующие «сетевую» стратегию, сталкиваются с проблемами намного реже, нежели их коллеги, набирающие фрилансеров на рынке, независимо от типа проблем – носят они финансовый или организационный характер⁴.

Таблица 4.

Проблемы, с которыми приходилось сталкиваться за последний год, %

	Стратегия поиска контрагентов			Итого
	рыночная	смешанная	сетевая	
Фрилансеры				
<i>N (число респондентов)</i>	<i>1001</i>	<i>3632</i>	<i>3060</i>	<i>7740</i>
Изменение первоначальных задач работы	30	52	42	45
Сокращение сроков на выполнение заказа	6	11	11	10
Задержка с оплатой работы	26	45	37	40
Исчезновение заказчика	33	31	17	26
Полная или частичная невыплата гонорара	22	26	17	22
Отмена уже выполняемого заказа без компенсации	18	21	14	18
Не сталкивался сам, но слышал о таких случаях	30	20	27	24
Не сталкивался сам, и не слышал о таких случаях	6	3	6	4

⁴ Результаты, полученные по компаниям-заказчикам, следует рассматривать с осторожностью, так как всего 47 из них используют «сетевую» стратегию поиска контрагентов в чистом виде.

Окончание табл. 4.

	Стратегия поиска контрагентов			Итого
	рыночная	смешанная	сетевая	
Заказчики				
<i>N (число респондентов)</i>	<i>549</i>	<i>544</i>	<i>47</i>	<i>1140</i>
Задержка с выполнением заказа, нарушение оговоренных сроков	51	63	45	57
Некачественное выполнение работы, халтура	40	48	32	44
Несоблюдение, нарушение конфиденциальности	4	6	2	4
Необоснованные требования повышения гонорара	11	14	11	12
Невозможность связаться в течение долгого времени	37	44	28	40
«Исчезновение» фрилансера после получение аванса	17	18	9	17
Не сталкивался сам, но слышал о таких случаях	23	18	30	21
Не сталкивался сам, и не слышал о таких случаях	10	6	15	8

Аналогичным образом при возникновении конфликтных ситуаций использование рыночной стратегии поиска деловых партнеров существенно понижает шансы на успех: применявшие ее 60% фрилансеров и 33% заказчиков так и не смогли договориться со своими контрагентами (см. табл. 5).

А вот использование сетевой стратегии, наоборот, намного чаще приводит к положительному результату: двум третям опрошенных из тех, кто доверяет советам друзей и знакомых и предпочитает обращаться в первую очередь к «проверенным» людям, удалось благополучно разрешить свои проблемные ситуации. Неудовлетворенными здесь остались лишь 34% фрилансеров и 15% заказчиков.

Таким образом, видно, что и правовые институты работают на рассматриваемом рынке удаленных услуг лучше, будучи подкрепленными социальными связями. Это, скорее всего, объясняется относительно слабым механизмом правового принуждения (инфорсмент) в современной России и его высокими трансакционными издержками.

Таблица 5.

Способы решения возникающих проблем, %

	Стратегия поиска контрагентов			Итого
	рыночная	смешанная	сетевая	
Фрилансеры				
<i>N (число респондентов)</i>	650	2808	2054	5512*
Да, путем переговоров с заказчиком	36	58	64	58
Да, с использованием угроз и «силовых методов»	4	3	1	2
Да, с участием администрации биржи удаленной работы	0	1	0	1
Да, через обращения в судебные инстанции	3	5	3	4
Да, другим способом	2	1	1	1
Нет, ситуация в конечном счете не была разрешена	60	39	34	39
Заказчики				
<i>N (число респондентов)</i>	372	414	26	812*
Да, путем переговоров с фрилансерами	57	67	69	63
Да, с использованием угроз и «силовых методов»	7	3	23	5
Да, с участием администрации биржи удаленной работы	4	5	4	5
Да, через обращения в судебные инстанции	1	1	4	1
Да, другим способом	8	7	8	7
Нет, ситуация в конечном счете не была разрешена	33	29	15	30

* На вопрос отвечали только те респонденты, которые сталкивались с проблемами при взаимоотношениях с контрагентами в течение последнего года.

Заключение

В условиях неэффективности правовых институтов существенно повышается роль социальных связей: по социальным сетям циркулирует более надежная информация о контрагентах, а отношения долговременного сотрудничества, личные знакомства и рекомендации укрепляют доверие и гарантируют исполнение обязательств. Неудивительно, что 63% фрилансеров работают с постоянными заказчиками; 58% получают заказы по рекомендациям своих бывших клиентов; 50% опираются на рекомендации друзей и знакомых. В целом на социальный капитал при поиске работы ориентируются 86% фрилансеров (они назвали по крайней мере один вариант ответа из трех перечисленных).

Тем не менее наши данные говорят о том, что использование открытых рыночных каналов поиска контрагентов повышает вероятность возникновения серь-

езных проблем и риск того, что они не будут разрешены. Эту проблему пытаются решить биржи удаленной работы, взявшие на себя роль своеобразных организаторов рынка и продвигающие новые институты. Одна их часть может обеспечить агентов необходимой информацией (портфолио, отзывы и различного рода рейтинги) и повысить ее качество. Эти механизмы призваны открыть рынку профессиональную и деловую историю субъектов. Другие институты направлены непосредственно на обеспечение исполнения обязательств. Это предлагаемые биржами посреднические услуги: так называемые «сделки без риска» (подразумевающие резервирование заказчиком суммы контракта на специальном счете) и помощь в разрешении конфликтных ситуаций (арбитраж). Эти инструменты пока не получили широкого распространения в русскоязычном интернет-пространстве, хотя в будущем их роль, вероятно, возрастет. По крайней мере в ходе опроса две трети фрилансеров заявили, что для них важно наличие на биржах удаленной работы таких дополнительных услуг.

Литература

Малоун Т.У. Труд в новом столетии. Как новые формы бизнеса влияют на организации, стиль управления и вашу жизнь. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.

Стребков Д.О., Шевчук А.В. Фрилансеры на электронных рынках: роль социальных связей // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 5. С. 11–32. (<http://ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-5/index.html>)

Malone T., Laubacher J. The Dawn of the E-Lance Economy // Harvard Business Review. 1998. Sep.–Oct.

Е.Л. Омельченко
Санкт-Петербургский филиал
Национального исследовательского
университета «Высшая школа
экономики»

СУБКУЛЬТУРЫ, ПОКОЛЕНИЯ, СОЛИДАРНОСТИ? К ВОПРОСУ КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИИ НОВЫХ ФОРМ КОММУНИКАЦИИ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ¹

Молодежь, как объект анализа, воспитания и контроля волнует всех взрослых агентов общества. Обычно она попадает в центр внимания политиков, журналистов и исследователей, когда речь заходит о серьезных социальных катаклизмах, переменах, спонтанных молодежных волнениях². Интенсивность интереса к молодежной теме зависит от событий, которые вызывают панику, ставят под сомнение возможность прогноза будущего и сохранения достигнутого статус кво политическими группами, находящимися у власти. Подобные события поднимают вопрос возможной мобилизации молодежи в целях контроля над ситуацией и предотвращения массовых протестов и революционных инноваций.

Зачем социологам «поколение»?

Понятие «поколения» занимает несколько маргинальное положение в западных академических исследованиях, посвященных социальным и культурным переменам [Edmunds, Turner, 2002]. Это выглядит довольно парадоксально на

¹ В основе статьи – размышления над результатами проектов «Поколение R? – молодежь и финансово-экономический кризис в сравнительной европейской перспективе» (ЦФИ НИУ ВШЭ, 2009); «Новые молодежные движения» (ЦФИ НИУ ВШЭ, 2010).

² Завершение работы над текстом совпало с массовыми молодежными волнениями в Великобритании. Реакции на них английских политиков, журналистов и общественности в очередной раз продемонстрировали механизм формирования внимания к молодежному вопросу и кризисное состояние политики в отношении молодежи в целом, причем не только в Великобритании.

фоне производства все новых и новых поколенческих имен – соперничающих и часто повторяющих друг друга. Такие имена, как поколение «X», «Y», «NET», «ТЕХТ» и другие циркулируют в СМИ и повседневном дискурсе для описания разных аспектов опыта молодежи [Омельченко, 2008]. Эдмундс и Тернер пишут о том, что террористические атаки 11 сентября на Нью-Йорк и Вашингтон должны привести к формированию нового, «сентябрьского поколения», которое бросит вызов культурной гегемонии поколения шестидесятников. Ученые стремятся реабилитировать термин «поколение», считая его крайне актуальным для понимания происходящих в современных обществах перемен. После 9/11 мир стал другим, и что «не классы, а поколения сформировали современное культурное, интеллектуальное и политическое мышление» [Edmunds, Turner, 2002, p. 118]. Их понимание «поколения» опирается на идеи Карла Манхейма о формировании поколенческого сознания благодаря переживанию общего опыта исторической травмы³. Используются идеи о формировании коллективной памяти и ритуалов в поддержке подобного сознания, а также мысль Пьера Бурдьё о социальных и культурных сдвигах как результатах межпоколенческой борьбы за скудные ресурсы [Bourdieu, 1991]. Концепция поколения чаще всего используется в социологии молодежи, именно к молодым, проживающим в молодости события *особой значимости*, чаще всего применяются образные поколенческие конструкты-ярлыки, схватывающие общую, знаменательную черту изменений. Этот термин часто используется и в популистских целях неакадемической публикой, что размывает его смысл, приводит к формированию стереотипов в общественном сознании об эссенциалистском значении опыта, приобретенном в определенном возрасте и в определенный исторический момент. Стремление к обнаружению общих черт у людей, растущих и взрослеющих в один промежуток времени, в схожих обстоятельствах жизни, включенных в формально схожие социальные институты, получающих информацию через разделяемые большинством каналы, было характерно для большинства поколенческих конструктов XX и начала XXI вв. Как группа становится поколением, что превращает «поколение» в категорию и знак времени – тема отдельного исследования. Может ли общее, пусть и катастрофическое событие, сформировать общую идентичность, которая будет значимее происхождения, гендера, этнических, географических

³ При метафоричности понятия «поколение» и возникающих дискуссий его использование в выбранном контексте представляется полезным. Теоретическое обоснование проблемы *поколения* впервые появляется в работах Карла Манхейма [Mannheim, 1952]. Ему принадлежат основные ключевые понятия и описания социального феномена «коллективного проживания» судьбоносных исторических событий. Объединяет различные употребления понятия «поколения» компонент «времени», что в отношении социологии ученый называл «исторической локализацией» [Манхейм, 2000].

(локационных) различий внутри когорты, растущей вместе? Можно ли признать финансовый кризис некоей травмой, которая определяет поколение R (*recession*), или определяющим стал политический ответ российской власти, объявившей «успешное преодоление кризиса»? Очевидно, что кроме общего возраста молодежь отличают этнические, религиозные, классовые и гендерные аспекты. Не менее значимы статусные и материальные различия для понимания ресурсов и компетенций, которыми обладают разные генерационные единицы. Так, например, базовой идеей, определившей целое направление субкультурных исследований молодежи, был акцент не на собственный поколенческий опыт, а на практики культурного потребления молодежи как поколенческие реакции на конкретные проблемы, связанные с классовым/родительским происхождением [Cohen, 1997]⁴. При использовании поколенческого подхода может игнорироваться особая роль глобальных коммуникаций современности, которые способствуют возникновению поколенческого сознания благодаря глобальной общности опыта, а также ведущая роль СМИ в конструировании сознания молодежи через порождение, циркуляцию и отбрасывание поколенческих ярлыков. Так, например, медийное сопровождение кризиса отличалось различными интерпретациями, версиями портрета «нового поколения R». Любое понятие «поколения» должно учитывать дискурсивное продуцирование «поколенческого опыта» и строиться на осознании того, что молодые люди как субъекты понимают и артикулируют свой опыт не вне дискурсивной сферы, но критически работая с ней, используя или отвергая ее аргументацию. Таким образом, «поколенческий субъект как некое коллективное тело, обладающее коллективным сознанием, должен пониматься шире, чем страта богемы или интеллектуалов. И очень важно проводить различие между собственно поколенческим опытом самой молодежи и ее политическими портретами, построенными в соответствии с нуждами правящей власти.

С начала 2000-х до переломных 2006–2007 гг. молодежь исследовалась в разных направлениях. Так, например, изучалась структура ценностных предпочтений, говорили о росте прагматических и индивидуалистских настроений, возрастании значимости материальных ценностей, расширении зон потребительской активности, завышенных образовательных притязаний и карьерных амбиций [Магун, Энгватов, 2005], о расширении пространства попсы и гламура, противостоянии гопников и неформалов на культурных молодежных

⁴ Здесь я вынуждена отвлечься от критики классового редукционизма и гендерной слепоты, лежащих в основе идеи «молодежной субкультуры», которые вполне оправданны [Bennet, 1999; Muggleton, 2000]. Однако теоретики поколения чаще всего игнорируют проблемы власти, сегментации и неравенства, которые возникают в связи с этим представлением [Pilkington, Johnson, 2003].

сценах; о политическом нигилизме и пофигизме, потере молодежью моральных обязательств перед обществом [Чупров, Зубок, 2001], массовом отказе от участия в публичной политике, падении электоральной активности. Тезис об аполитичности российской молодежи соседствовал с данными опросов, свидетельствующих о неуклонном росте лояльности различных молодежных групп к первому лицу государства (президенту В.В. Путину). Уже в конце 1990-х было понятно, что, заручаясь поддержкой молодежного большинства, лидер обрекает себя на победу. Интерес к молодежи как электоральному ресурсу и потенциально опасной массе проявлялся через широкомасштабные проекты молодежной мобилизации. В экономической сфере молодежь присутствовала как постепенно формирующийся потребительский сегмент с чертами глобального, что демонстрировали слегка адаптированные западные рекламы массовых молодежных товаров.

Молодежь докризисной России не была однородной, со все более расширяющейся зоной бедности и уверенно растущей долей среднего класса, с новыми формами неравенства, связанного с доступностью высшего (качественного, бесплатного) образования на фоне расширения рынка платных образовательных услуг. Молодежь вызывала опасения и провоцировала моральные паники. Причины были разные. Особую тревогу вызывало массовое вовлечение молодежи в наркотические практики, как в столичных, так и периферийных городах России⁵.

Рубежом первого десятилетия, изменившим общий тон разговора о российской молодежи, стали события в июне 2002 г., когда футбольные фанаты и гопники устроили погром на Манежной площади после поражения нашей сборной в матче Россия – Япония. СМИ писали о неуправляемой агрессивной массе, отсутствии моральных ограничений, угрозе немотивированных и бессмысленных молодежных бунтов. О росте ксенофобных и экстремистских настроений открыто заговорили после событий в Кондопоге в 2006 г. Особое внимание было обращено к росту активности скинхедов на всем пространстве постсоветской России. К концу десятилетия скинхед-сцена пережила глубокий кризис, и в настоящее время уже не представляет собой какого-то однородного движения. На это повлияли серьезные изменения в российском законодательстве и противоречия внутри скинхед-сцены, в частности вслед росту движения антифа [Омельченко, 2010]. Особые страхи российской власти были связаны

⁵ Волна «передозов» прокатилась по всем российским городам в начале десятилетия. НИЦ «Регион» провел серию проектов, посвященных исследованию путей и каналов «нормализации» наркотических практик в молодежной среде [Омельченко, 2005; <http://regioncentre.ru/resources/books/>].

с чередой цветных революций на всем постсоветском пространстве, активным участником которых была молодежь. Параллельно этим событиям разрабатываются новые программы патриотического воспитания российской молодежи, публикуются новые учебники истории России, легитимируются имперские амбиции, начинается активное молодежное партстроительство, усиленное мощным административным и бизнес-ресурсами⁶.

Имена молодых поколений конца XX в. шли под знаком неизвестности: X, Y, Z. Затем, вслед бурному развитию и совершенствованию информационных каналов, молодым поколениям начали присваивать имена знаковых вех массовой коммуникации – Text, MTV, Screen, IT, iPod. Одним из последних, докризисных имен чисто российского происхождения было имя первого десятилетия XXI в. «поколение Пу»⁷...

Реакция политиков и журналистов на события на Манежке (11 декабря 2010 г.) была неоднозначной. Политические оценки происшедшего крайне противоречивы. Вслед этим событиям последовали новые политические шаги. Начинают разрабатываться программы работы с экстремистски ориентированной молодежью, цель проектов – массовая молодежная мобилизация «по-советски». События на Манежке поставили в политическую повестку дня вопрос о возможности и последствиях неконтролируемых, агрессивных и неясных (по мотивам) выступлений. В конце 90-х годов прошлого века я принимала участие в проекте, посвященном образам Запада в восприятии российской молодежи [Pilkington, Omelchenko et al., 2002; Омельченко, Лукьянова, 2009]. Вместо образа исключительно привлекательного и манящего *Запада* мы обнаружили рост *стихийного патриотизма*, своего рода любви или тоски по России, основанной на детской обиде, что молодость и юность приходится жить в стране, «где все не так». В качестве защитной системы, помогающей построить непротиворечивую картину правильного мира, формировался позитивный и по-своему привлекательный *образ России* как зеркальное отражение того, что признавалось негативным на Западе. Образ жизни, образование, культурный уровень, личные коммуникации – все это представлялось на Западе лишенными самых важных для *российского человека* качеств душевности, искренности, теплоты, открытости. Мы назвали это *стихийным патриотизмом*. Если в начале XXI в. мы зарегистрировали «любовь к России», то в конце первого десятилетия, в новом про-

⁶ Молодежное движение «НАШИ» – самый удачный и провокационный, открыто прокремлевский проект. Сейчас движение переживает кризис, вызванный недовольством президентской команды отдельными, наиболее агрессивными демаршами «НАШИХ».

⁷ Поколение Путина – сверхлояльное, с выраженными имперскими амбициями, высоким уровнем ксенофобии, с высокими карьерными и образовательными притязаниями.

екте, мы зафиксировали рост «гордости» за Россию, что связано со специфическим набором определенных имперских амбиций и достаточно высоким уровнем бытовой ксенофобии⁸.

При всей сложности вопроса патриотизма – это национальный вопрос, который после декабря 2010 г. звучит в России иначе. В нем отражается отсутствие разделяемого обществом понятия справедливости, фундаментальный кризис доверия, массовый отказ молодежи от веры в публичную риторику политиков. Национально-патриотическая карта, в ее новом варианте, будет разыгрываться всеми игроками на предстоящих выборах президента весной 2012 г. В эти политические игры обязательно будет вовлекаться молодежь. Но молодежь, прошедшая через кризис и потерю доверия к власти, сегодня совсем другая.

Солидарности

Понятие «солидарность», в отличие, например, от субкультуры, обращено к особому типу коммуникации, осуществляемой посредством разделяемых идей, а также интуитивным доверием индивидов к группе, с которой их связывает нечто большее, чем возраст, стиль или общие практики досуга. Особое внимание при исследовании солидарностей обращается не столько на внутригрупповые коммуникации субкультурных и стилевых молодежных групп: потребительские и культурные предпочтения, телесный перформанс, политические ориентации, сколько на межгрупповое взаимодействие в контексте городской жизни. Солидарный подход помогает найти основы молодежных формирований, объединенных ценностями и идеями, разделяемыми *своим* кругом (реальным, виртуальным/воображаемым), а также общим представлением об альтернативных, оппозиционных группах, которые считаются *чужими* и *врагами*. Поворот от изучения субкультурных и стилевых групп к солидарностям отвечает изменениям, происшедшим за десять лет. Основные их них – прозрачность субкультурных границ, миксовые практики, субкультурные карьеры, для которых характерны смены идентичностей. Новые типы молодежных формирований отражают подвижные коммуникации между культурным меньшинством и большинством (продвинутой и нормальной молодежью), различия в отношении молодежного

⁸ Проект «Национальные идентичности в России с 1961 г.: традиции и детерриторизация» (Arts and Humanities research Council, 2007–2010 гг.) руководитель – профессор К. Келли. Исследование проходило в двух городах России (Воркуте и Санкт-Петербурге) и было посвящено анализу групповых и индивидуальных смыслов, которые молодежь вкладывает в понятие патриотизма. В настоящий момент завершается работа над книгой «Молодежь и *новый русский/российский* патриотизм», в которой будут представлены основные результаты проекта.

мейнстрима к отдельным группам, «культурный разговор» различных молодежных групп друг с другом, симпатию и вражду внутри молодежного пространства. Интенсивность притяжений и отталкиваний (напряжений внутри межгрупповых коммуникаций) позволяет судить о ключевых ценностях и идеях, вокруг которых разворачивается символическая борьба. В этой борьбе отражаются поиски групповой и индивидуальной аутентичности и мера влияния дискурсивных практик (государственных, политических, медиа) на отдельных индивидов и группы в целом. В середине первого десятилетия XXI в. важным было отстаивание субкультурной принадлежности и символическая борьба за «правильных/настоящих» и «неправильных/ненастоящих» приверженцев стиля внутри различных культурных молодежных сцен, борьба за ресурсы субкультурного капитала. Сегодня более значима борьба за аутентичность и адекватность проигрывания тех или иных культурных ролей во взаимодействии с другими, альтернативными группами.

Рассмотрим тренды, характерные для городских практик российской молодежи конца первого десятилетия XXI в.:

Экстремальность – стремление к рисковым практикам вплоть до нарушений границ социальных норм и предписаний: от ориентации на здоровый образ жизни – до эпатажных публичных перформансов, нарушений закона и порядка, вызова общественному мнению. Способы проявления могут быть различны – целенаправленный поиск рискованных ситуаций, например, распространение бойцовских клубов (не институционализированных, самодельных и аутентичных встреч для драк), популярность «ночных и дневных Дозоров», стритрейсеров.

Борьба за аутентичность как поиск новых форм доверия. Стремление быть адекватным, соответствовать внутренним, контекстуальным смыслам «настоящего», разделяемого группой «своих», быть в теме, в разделяемом знании, разоблачать и преодолевать подделки и имитации.

Создание *перформативной идентичности* (воображаемой, фантазийной, реальной). Отказ от стилевых обязательств, предписанных статусу, игровые практики, популярность групповых околоинтеллектуальных игр, разыгрываемых публично (например, мафия). Вместе с массовым включением в социальные сети и значимостью правил, особенностей и смыслов формирования сетевой идентичности формируется пространство *новой искренности*, где системами доказательства открытости и «настоящего» становятся различные версии самопрезентаций через демонстрации круга друзей, культурных симпатий, ссылок, визуальной хронобиографии повседневной жизни.

Стремление практически всех молодежных групп к *эстетизации и театрализации* повседневности через использование творческих техник и профессиональных навыков. Происходит активная профессионализация хобби, развитие эстетических ниш внутри субкультурных сегментов. Все эти тренды характерны для самых разных форм групповых коммуникаций, различия кроются в способах. Так, например, эти черты могут присутствовать и в компаниях новых молодых интеллектуалов, и в праздновании победы своей команды футбольных фанатов.

Интересен феномен формирования «современной» патриархальности, идеи которой могут объединять молодежь различных культурных групп. Это может продвигаться как часть новой «протестной», реформаторской, индивидуально-приватной религиозности, как рост популярности идей социального и потребительского аскетизма, как обязательства помощи депривированным и отверженным группам, или как составляющая нового русского/российского патриотизма. Отдельный интерес представляют новые религиозные сообщества молодежи, которые могут развиваться в направлении приверженности новым формам фундаментализма и агрессивно – националистическим ответвлениям неоязычества.

Использование солидарного подхода помогает увидеть новый тип взаимоотношений между мозаичным, но при этом вполне однородным большинством (мейнстримом) и независимым (либеральным) меньшинством. Эти коммуникации отличаются стилистическими заимствованиями друг у друга, большей, чем прежде, подвижностью границ между разными типами групповых идентичностей (например, субкультуризация гопничества и гламуризация панков). Возрастающую роль в характере коммуникации (солидарности или противостоянии) различных групп играют сегодня гендерные режимы молодежных сцен, практики презентации гендерной идентичности и сексуальности. Здесь также происходит активное экспериментирование и игра с полом (*аниме*), продвижение новых сценариев сексуальной свободы (хипстеры) или пропаганда аскезы (*стрейтэйджеры*), борьба за отстаивание «правильной/нормативной» маскулинности и фемининности (*готы, эмо, скинхеды, панки*).

Субкультурные рынки

Молодежная *спортизация* городов, массовое развитие спортивных культур как таковых, соединение рискованных практик и городского пространства влечет более активное противостояние внутри традиционных спортивных культур между коммерческим, профессионализирующимся и альтернативным направлениями (натуральными, природными, аутентичными крыльями). Понятие пост-

спорта как раз и фиксирует важные изменения внутри этих субкультурных сцен, спровоцированные широким использованием особой рискованной экзотики этой молодежи для практик *культурного корпоратива (паркур)*.

Активно формируется новый тип идентичности – «горожанство», когда городской функционал переартикулируется, переформатируется в сторону «новой» власти – самих жителей, в нашем случае – молодежи. Город осваивается и присваивается разными способами – через открытые перформансы, флешмобы, новые гражданские проекты. Отдельной и часто агрессивной формой завоевания города становятся протестные выступления. Эта публичная коммуникация происходит вокруг проблемы, кому принадлежит город. Более популярными становятся «взрослые» городские игры – стритрейсеры, присваивающие себе ночные трассы городов, бойцовские клубы, встраивающие свои практики в контексты городских парков и зон отдыха, дневные и ночные дозоры, устраивающие поиски «кладов» по городским картам, переартикулируя назначения городских строений и площадок, городские путешественники, устраивающие соревнования по типу пионерских зарниц, превращая улицы в пересеченные местности.

Динамика субкультурных рынков сказалась и на изменении потребительских предложений. Все более обособляются в качестве потребителей эксклюзивных, не массовых товаров современные готы, утонченно замысловатыми становятся потребительские пристрастия поклонников аниме (специфическая одежда, куклы, фильмы, практики кросспола). Хипстеры, пожалуй, одна из первых постгламурных субкультур, формируют спрос на эксклюзивные и при этом как бы вторичные товары (секонд хенд, богемный винтаж, стейб-гламур), становятся одними из самых активных пользователей фото- и видеотехники.

В результате проведенных в рамках цитируемых проектов исследований мы сконструировали портрет поколения рубежа первого и второго десятилетия 2000-х.

Мы назвали поколение «R» поколением «адекватных» (Я+). В нем соединяются: самоуверенность и эгоизм, нежелание ничего не делать – и конкретные прагматичные цели. Этот портрет фиксирует размывание монополии на символы и одежды (субкультурный беспредел, расширение буферных зон между андеграундом и попсой), эксплуатацию родительской вины и участия (две отдельные кассы семейной бухгалтерии), стремление к творчеству (эстетизация, театрализация повседневности), *размытый* патриотизм (от стихийного, обиженного – через прагматический, выгодный – до гордо пафосного, а также лояльность к власти, граничащая со стебом) и гражданскую апатию. Адекватные могут быть гражданскими активистами и геймерами, сетевиками и «диванными» фанатами, продвинутыми ботаниками и стритейджерами. Ключевой стер-

жень поколения рубежа десятилетий: адекватность/настоящность/ быть в теме/ разделять значимые смыслы со своими (своим кругом). Это могут быть как адекватные пацаны, так и адекватные интеллектуалы. Молодежь поколения «адекватных Я+» явочным порядком отстаивает свое право на *настоящее* (правду, искренность, доверие) и *удовольствия* (своего и понимаемого в контексте *своих*). Российская молодежь рубежа десятилетий отказывается учиться двоемыслию, она хочет перемен и правды.

Литература

Ариф Э.М. «Хватит покупать! Всего и так навалом!»: пространства свободные от коммерциализации в среде российской молодежи // Бюллетень «ЭСФорум». 2011. № 1.

Дубин Б.Н. Поколение: смысл и границы понятия // Отцы и дети. Поколенческий анализ современной России / сост. Ю. Левада, Т. Шанин. М.: Новое литературное обозрение. 2005. С. 61–79.

Магун В., Энгватов В. Межпоколенная динамика жизненных притязаний молодежи и стратегий их ресурсного обеспечения: 1985–2001 гг. // Отцы и дети: Поколенческий анализ современной России / сост. Ю. Левада, Т. Шанин. М.: Новое литературное обозрение. 2005. С. 261–327.

Манхейм К. Очерки социологии знания. Проблема поколений – состоятельность – экономические амбиции / пер. с англ. М.: ИНИОН РАН, 2000. С. 16–47.

Омельченко Е. АНТИФА против ФА. Молодежь по разные стороны баррикад, или размышления о «новых» версиях патриотизма. (<http://www.polit.ru/analytics/2010/05/24/antifa.html>) .

Омельченко Е. (ред.) Нормальная молодежь, пиво, тусовка, наркотики. Ульяновск: Издательство Ульяновского государственного университета, 2005.

Омельченко Е. Поколение ТЕХТ: новые имена молодежной культуры // Рекламные идеи. 2008. 2. С. 106–111.

Омельченко Е., Лукьянова Е. (ред.) Неокончателный анализ... ксенофобные настроения в молодежной среде. Ульяновск: Издательство Ульяновского государственного университета, 2009.

Семенова С. Социальная динамика поколений: проблемы и реальность. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2009.

Beck U., Beck-Gernsheim E. Global Generations and the Trap of Methodological Nationalism For a Cosmopolitan Turn in the Sociology of Youth and Generation // European Sociological Review. 2009. Vol. 25. № 1. P. 25–36.

Bennett A. Subcultures or Neo-tribes? Rethinking the Relationship between Youth, Style and Musical Taste // Sociology. 1999. 33 (3). P. 599–617.

Bennett A. In Defence of Neo-tribes: A Response to Blackman and Hesmondhalgh // Journal of Youth Studies. 2005. Vol. 8. № 2. P. 255–259.

Blackman Sh. Youth Subcultural Theory: A Critical Engagement with the Concept, its Origins and Politics, from the Chicago School to Postmodernism // Journal of Youth Studies. 2005. Vol. 8. № 1. P. 1–20

Bourdieu P. Language and Symbolic Power. Cambridge: Harvard University Press, 1991.

Cohen Ph. Rethinking the Youth Question Education, Labor and Cultural Studies. L.: Macmillan, 1997.

Edmunds J., Turner B.S. Generations, Culture and Society. Buckingham, Philadelphia: Open University Press, 2002.

Edmunds J., Turner B.S. Global Generations: Social Change in the Twentieth Century // *The British Journal of Sociology*. 2005. 56. 4. P. 559–577.

Kohli M. Aging and Justice. Research Group on Aging and Life Course. Research Report 74. Berlin: Freie Universität Berlin, 2005.

Mannheim K. The Problem of Generations // *Essays on the Sociology of Knowledge*. L.: Routledge and Kegan Paul LTD, 1952.

Muggleton. Inside Subculture: the Postmodern Meaning of Style. Berg Pub Ltd., 2000.

Pilkington H., Omelchenko E. et al. Looking West? Cultural Globalization and Russian Youth Cultures. The Pennsylvania State University Press, 2002.

Pilkington H., Jonson R. Periphery Youth Relations of Identity and Power in Global/Local Context // *European Journal of Cultural Studies*. 2003. Vol. 6. № 3. P. 259–285.

ВРЕМЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ РОДИТЕЛЕЙ В ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ

Одним из результатов социализации выступает формирование человеческого потенциала детей – совокупности знаний, навыков, физических способностей и личных качеств, воплощенных в детях, способствующих их участию в дальнейших социальных взаимодействиях и обеспечивающих их личностное развитие. Вклад в человеческий потенциал начинается в семье, поэтому закономерен вопрос, какие ресурсы вовлекаются семьей в этот процесс? Такая постановка проблемы позволяет выбрать в качестве теоретической рамки исследования теорию человеческого капитала. Заимствование из экономического тезауруса «капитала» не только терминологическое, но и смысловое и связано с идеями инвестирования и отдачи [Соболева, 2009, с. 59–62]. Государство участвует в процессе инвестирования в человеческий капитал детей непосредственно, через систему формального образования, компенсируя недоложения семьи или дополняя семейные инвестиции, а также опосредованно в той мере, в какой способно задавать социальные нормы.

Доводами в пользу того, чтобы считать затраты на воспитание детей инвестициями, служат как наличие отдачи от образования (а именно образование рассматривается как основная форма таких инвестиций), так и тот факт, «что в структуре расходов общества они конкурируют не только с потреблением, но и с некоторыми видами инвестиций. Очевидно, что эти расходы снижают потребление родителей благодаря «эффекту воздержания». ...Они также приводят к снижению сбережений, а значит, и ресурсов, используемых для прочих видов инвестирования» [Кендрик, 1978, с. 38].

Несмотря на то, что для Г. Беккера человеческий капитал включает преимущественно полученные знания, П. Бурдые трактует культурный капитал шире, чем образование, подразумевая под ним также особенности поведения и способности, вытекающие из условий социализации. Но и П. Бурдые, и Г. Беккер сходятся в том, что при невозможности непосредственного измерения культурного или человеческого капитала о нем можно судить по инвестициям в чело-

веческий капитал. Причем эти инвестиции включают как экономические, прямые и косвенные (в виде потерянных за время обучения заработков), так и временные. И «единственной общепринятой мерой объема полученного образования и подготовки служит число лет обучения, т.е. измеритель, полностью основывающийся на продолжительности затраченного времени» [Беккер, 2003, с. 97]. Бурдые также отмечает, что поскольку процесс инкорпорирования культурного капитала (воплощения в телесных формах) «влечет за собой усилия по освоению и ассимиляции, он требует затрат времени – непосредственно самого инвестора. ...Отсюда следует, что наименее неточными измерениями культурного капитала являются те, которые в качестве стандарта избирают временную продолжительность приобретения искомых свойств» [Бурдые, 2002, с. 61].

Таким образом, родительские инвестиции в детей выступают в виде экономических и временных затрат на воспитание детей, при этом экономические ресурсы могут быть использованы на оплату услуг по уходу за детьми и их обучению, предоставляемых другими субъектами, т.е. денежные средства конвертируются во время данных субъектов.

Предмет данного исследования – динамика временных инвестиций в детей, осуществленных российскими домохозяйствами, в том числе через привлечение других субъектов. Цель – определить изменения с середины 1990-х до конца первого десятилетия 2000-х годов в масштабах и структуре инвестирования временных ресурсов домохозяйств в человеческий потенциал детей.

Российские социологи изучали дифференциацию в потреблении образовательных и воспитательных услуг домохозяйствами разного состава, территориального и экономического статусов. Сейчас же предполагается дать количественные оценки динамики временных инвестиций разных по составу и статусу домохозяйств в образование детей до 14 лет. Рассматриваемый период – с середины 1990-х до конца первого десятилетия 2000-х годов – характеризуется множеством разномасштабных тенденций, которые сказываются на возможностях домохозяйств в потреблении образовательных и воспитательных услуг. В результате социально-экономических преобразований выкристаллизовались принципы современной социальной политики, среди которых привлечение индивидов и домохозяйств в качестве соплательщиков социальных услуг¹, рационализация расходования государственных средств, избавление предприятий от непрофиль-

¹ По экспертным оценкам, в 2008 г. в общем объеме совокупных затрат на общее образование из всех источников (государственных, муниципальных, коммерческих и т.п.) расходы населения, включающие оплату подготовки к школе, оплату учебы в общеобразовательных учреждениях, дополнительных образовательных услуг и сопутствующие платежи, составили 14,6% [Титова, Синельникова, 2009].

ных активов и социальной инфраструктуры. Вот несколько цифр, отражающих реализацию данных принципов. В период 1995–2007 гг. число детских дошкольных учреждений сократилось с 68,6 тыс. до 45,7 тыс., число дневных общеобразовательных учреждений – с 68,9 тыс. до 56,4 тыс. При этом если в 1995 г. на 100 мест в дошкольных учреждениях приходилось 83 воспитанника, то в 2007 г. – 105 [Основные показатели... 2010]. Среди школ под сокращение попадали в первую очередь малокомплектные сельские школы: с 2000/2001 до 2008/2009 учебные годы число государственных и муниципальных школ сократилось в целом на 19%, а в сельской местности – на 24% [Ковалева, Озерова, 2009, с. 18–19]. По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения, в 1994 г. 18,4% детей из посещавших дошкольные учреждения ходили в ведомственные детские сады, в 2009 г. таковых стало 3,2%. Численность посещающих частные дошкольные учреждения выросла за это время с 0,3 до 1,6%. То есть государство и муниципалитеты стали практически единственными поставщиками институциональных услуг по воспитанию дошкольников в формате полного рабочего дня. Реализация в первое десятилетие 2000-х годов приоритетных национальных проектов и новой демографической политики не противоречит названным принципам, однако создает предпосылки для некоторого увеличения нагрузки на детские дошкольные и образовательные учреждения после 2010 г. [Синявская, Сухова, 2009, с. 76–77].

Необходимо также отметить, что с 2000 по 2008 гг. выросла женская занятость. Так, отношение численности занятых в экономике женщин трудоспособного возраста к численности всех женщин данной возрастной категории увеличилось за это время с 71,4 до 77,8% (максимальное значение за рассматриваемый период данного показателя было в 2007 г. – 78,0%). Для женщин пенсионного возраста уровень занятости вырос с 12,0 до 17,6% (рассчитано по: [Труд и занятость... 2009, с. 31, 60]).

В исследовании предполагается зафиксировать проекцию обозначенных тенденций на микроуровень – поведение домохозяйств как «инвесторов» в человеческий потенциал детей. Данная задача решается с использованием Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) за 1994–2009 гг. Для построения выборки РМЭЗ использовалась модель многоступенчатой стратифицированной вероятностной выборки жилищ [Сваффорд и др., 1999]. В нашем случае эмпирический объект исследования – дети до 14 лет, проживающие в частных домохозяйствах, однако информантами выступали родители детей.

Временные затраты членов домохозяйств на уход за детьми и их воспитание

Эмпирический анализ временных затрат взрослых на воспитание детей на данных РМЭЗ сталкивается с ограничением: нельзя «привязать» затраты времени каждого взрослого к отдельному ребенку. Поэтому в большинстве случаев для точности анализа тенденций мы будем использовать *суммарные* временные затраты взрослых на воспитание детей и уход за ними в домохозяйствах с *одним ребенком* до 12 лет.

Естественно, что меньше всего времени от взрослых получают дети в семьях с одним из родителей (причем часть суммарных временных затрат обеспечивается ребенком старше 14 лет): в 2009 г. медианное значение совокупных ежедневных затрат времени взрослых на уход за ребенком и занятия с ним в таких семьях составило 227 минут. Немногим более – 263 минуты суммарно в день – тратят на детей в семьях с одной супружеской парой. Наличие в домохозяйстве родственников старшего поколения (бабушек/дедушек или прабабушек/прадедушек) значительно увеличивает такие совокупные затраты времени (медианное значение – 340 минут в день в семьях с одним родителем и родственниками старшего поколения и 480 минут в семьях с супружеской парой и родственниками старшего поколения).

Ожидаемо сокращение совокупных затрат времени на ребенка по мере его взросления. Если единственный ребенок был не старше двух лет, то в 2009 г. медианное значение общих затрат времени взрослых на него составляло 574 минуты в день, на ребенка от трех до пяти лет – 309 минут, на шести-семилетнего ребенка, не посещающего школу, – 223 минуты, на школьника 6–11 лет – 213 минут, а на школьника старше 12 лет – 180 минут.

Как об устойчивой в период наблюдений закономерности можно говорить лишь о том, что помощь родственников и институциональных агентов снижает суммарные временные затраты членов домохозяйства на занятия с детьми до пяти лет. При этом помощь, полученная от организаций, в большей мере снижает нагрузку на домохозяйство, чем помощь живущих отдельно родственников. Однако для когорты более старших детей по факту «внешнего» ухода за ними нельзя сказать что-то определенное про суммарное время взрослых членов домохозяйства, проведенное с детьми. То есть, если для ранних детских возрастов внешний уход выполняет, скорее, компенсаторную роль, то по мере взросления ребенка помощь со стороны может быть как дополняющей, так и замещающей домашний уход, при этом возрастающая самостоятельность ребенка и, конечно же, занятость в школе сокращают совокупное время взрослых, проведенное с детьми.

Услуги по уходу за детьми и их обучению: контуры общих тенденций

За последние пятнадцать лет наблюдается стабильная тенденция расширения участия нечленов домохозяйства в уходе за детьми. Если в 1994 г. родственники, живущие отдельно, воспитатели яслей или детского сада, учителя из группы продленного дня, а также люди, не являющиеся родственниками, участвовали в уходе за каждым четвертым ребенком до 14 лет (26,6%), то в 2009 г. – почти за каждым третьим (31,5%). Эта тенденция складывается за счет более частого привлечения домохозяйствами родственников и обращения за институциональным уходом (рис. 1).

Наиболее очевидные изменения коснулись дошкольников: среди тех, кому меньше трех лет, с 6,4 до 13,1 %, а среди тех, кому от трех до пяти лет, – с 37,3 до 52,1% выросла численность детей, уход за которыми обеспечивается институциональными агентами. В целом, в условиях институционального ухода чаще находятся дошкольники старше трех лет, тогда как «внешние» родственники привлекаются для помощи в уходе за всеми категориями дошкольников.

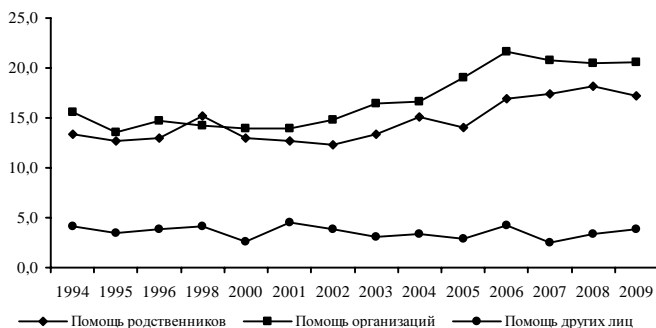


Рис. 1. Число детей 0–14 лет, в уходе за которыми обращались за помощью к родственникам, не живущим в домашнем хозяйстве, организациям и другим лицам, РМЭЗ, 1994–2009 гг., в %

В среднем продолжительность ежедневного пребывания, а также совокупного времени, проведенного ребенком в условиях институционального ухода в течение недели, стабильна в 1994–2009 гг. (рис. 2). Почти 80% детей, получающих такие услуги, имеют доступ к ним пять дней в неделю. Если ребенок посещает детский сад или ясли, обычно он проводит там 7,5–8,5 часов в день (в зависимости от возраста), однако ежедневное время, проведенное учащимися началь-

ных классов в группах продленного дня, снизилось с пяти-шести часов до 2000 г. до 4,5 часа в последующий период. В целом можно говорить, что за 1994–2009 гг. не произошло кардинальных изменений во временной структуре предложения институциональных услуг по уходу за детьми.



Рис. 2. Средняя ежедневная и еженедельная продолжительность помощи в уходе за детьми, полученной из разных источников (в минутах на одного ребенка)

Если ребенок проводит день под присмотром родственников, живущих не в домохозяйстве, то средняя продолжительность такого ухода до 2006 г. была выше, чем институционального. Но за половиной детей родственники присматривают не больше двух дней в неделю, поэтому совокупное еженедельное время неформального ухода меньше, чем обеспечиваемое в формальных организациях (рис. 2). Однако с 2004 г. наблюдается стабильное сокращение времени, как ежедневного, так и еженедельного, в течение которого родственники оказывали помощь в уходе за ребенком. Эта тенденция обеспечивается преимущественно уменьшением продолжительности «родственного» ухода за детьми до пяти лет. Учитывая, что численность детей, за которыми «присматривали» родственники не из домохозяйства, за 1994–2009 гг. немного выросла, можно предположить, что именно этот вид помощи становится более гибким и вариативным, подстраиваемым под потребности как родителей, так и родственников, помогающих в воспитании детей.

Как следствие роста потребления институциональных услуг, за пятнадцать лет выросла доля домохозяйств, оплачивающих услуги по уходу за детьми и их дополнительное образование, и число детей, уход за которыми оплачивается (рис. 3, 4). При этом детей-получателей платных услуг стало больше во всех воз-

растных группах дошкольников, тогда как в течение всего рассматриваемого периода уход только за 1–3% школьников до 11 лет и меньше чем за 1% более старших школьников был платным. Переступив школьный порог вместе с детьми, родители начинают чаще платить не за уход, а за образование и его методическое обеспечение. Если в 1994 г. из детей, посещавших школу, платные образовательные услуги получали 4,3%, то в 2009 г. – 11,1%. При этом в 2001–2006 гг. эта доля доходила до 17–19%. Домохозяйства несли расходы на учебники 12,5% школьников в 1994 г. и 75,0% – в 2009 г. Как и в случае с оплатой обучения, численность учившихся по платным учебникам увеличивалась до 80–84% в 2003–2007 гг.

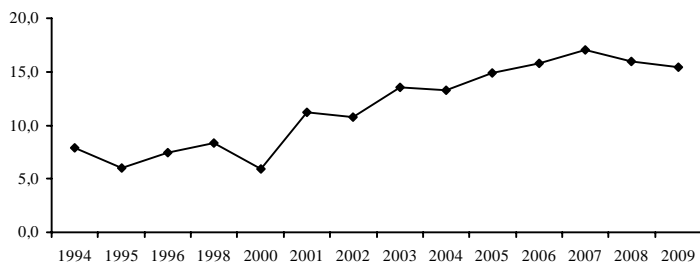


Рис. 3. Число детей 0–14 лет, уход за которыми домашнее хозяйство оплачивало, РМЭЗ, 1994–2009 гг., в %

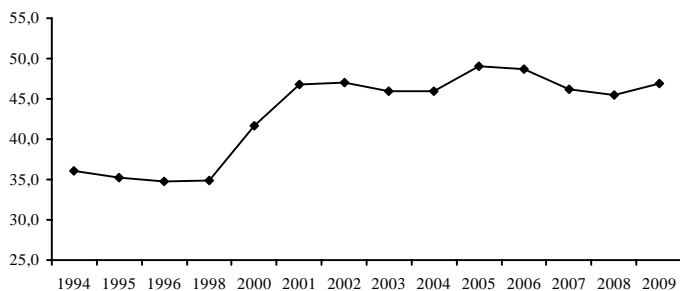


Рис. 4. Число домохозяйств с детьми 0–14 лет, тративших за последние 30 дней деньги на содержание и оплату занятий детей в дошкольных учреждениях, школах, секциях, кружках, на оплату частных уроков, репетиторов, в том числе и на подарки педагогам, РМЭЗ, 1994–2009 гг., в %

Инвестиции в детей: динамика значимости экономических факторов

Оценка экономических характеристик домохозяйств как факторов расходов на образование и воспитание детей позволяет ответить на вопрос, трансфор-

мируется ли экономическое неравенство в неравенство человеческого потенциала детей. Со всей определенностью можно сказать, что за рассматриваемый период экономический статус домохозяйства стал в большей мере определять расходы на обучение и воспитание детей, однако это касается преимущественно получения услуг. За пятнадцать лет среди детей стало больше тех, для кого оплачивают дополнительные образовательные услуги или посещение дошкольных учреждений (табл. 1). Причем статистические различия между бедными и более обеспеченными домохозяйствами стали сильнее. В принципе, сам по себе факт, что имеющие больше экономических ресурсов платят за образование своих детей, не противоречит принципам справедливости, но можно предположить, что за платностью школьного образования стоит как более высокое качество образовательных услуг, так и их более широкий спектр. А в отношении дополнительного образования и воспитания дошкольников оплата непосредственно свидетельствует о факте получения таких услуг. Получается, что за пятнадцать лет возможности конвертировать экономические ресурсы в человеческий потенциал детей стали выше у более обеспеченных домохозяйств.

Таблица 1. Численность детей из домохозяйств, расходовавших средства на содержание и оплату занятий детей в дошкольных учреждениях, школах, секциях, кружках, на оплату частных уроков, репетиторов и т.п. в разных доходных группах, в %

Наличие указанных расходов	Душевой доход домохозяйства, в числе ПМ						Всего
	до 0,5 ПМ	0,5 ПМ – 1 ПМ	1 ПМ – 1,5 ПМ	1,5 ПМ – 2 ПМ	2 ПМ – 3 ПМ	свыше 3 ПМ	
1994 г.							
Да	17,0	29,4	37,9	42,0	40,1	44,0	33,0
Нет	83,0	70,6	61,8	58,0	59,9	56,0	66,9
Kendall's tau-c = -0,148 (уровень статистической значимости 0,000)							
2009 г.							
Да	18,8	37,2	41,5	53,4	65,5	87,5	46,7
Нет	81,3	62,8	58,5	46,6	34,5	12,5	53,3
Kendall's tau-c = -0,334 (уровень статистической значимости 0,000)							

Как показано выше, временные затраты домохозяйства на занятия с детьми напрямую коррелируют с составом домохозяйства: присутствие в домохозяйстве прародителей позволяет увеличивать совокупное время, проведенное с ребенком. Действительно, дети-дошкольники из таких домохозяйств реже получают институциональные услуги по уходу и воспитанию. И данная закономер-

ность не только сохранилась, но стала более явной в 1994–2009 гг. Но если обратиться к другому индикатору «инвестиционного» поведения родителей – оплате услуг дополнительного и дошкольного образования, – следует заметить, что за это время взаимосвязь состава семьи и потребления данных услуг перестала фиксироваться, как для городских, так и сельских домохозяйств. Такие изменения позволяет с высокой вероятностью предположить, что спрос на *профессиональные* образовательные услуги той или иной формы домохозяйства предъявляют независимо от возможностей семьи обеспечить уход и домашнее воспитание для ребенка. Можно предположить, что параллельно с развитием предложения образовательных и воспитательных услуг для детей всех возрастов формируются нормы родительского поведения, предполагающие все большее участие профессионалов в формировании человеческого потенциала детей.

Итак, тенденция последних пятнадцати лет – рост доли домохозяйств, несущих денежные расходы по уходу за детьми и их воспитанию и образованию, а также повышение институциональных услуг в общем объеме услуг по уходу за детьми, оказанными субъектами, «внешними» по отношению к домохозяйствам. Одновременно помощь родственников, живущих отдельно, в воспитании детей становится более ситуативной и фрагментарной. Возможные объяснения данных тенденций могут быть как нормативными – формируются нормы родительского поведения, предполагающие все большее участие профессионалов в формировании человеческого потенциала детей, так и ситуативными – растущее потребление институциональных услуг сопровождается ростом женской занятости, как в трудоспособном, так и пенсионном возрасте, т.е. потребление воспитательных и образовательных услуг для детей «освобождает» мать для рыночной занятости, а бабушки не всегда готовы прекратить занятость ради внуков. Но общая тенденция складывается из растущей дифференциации домохозяйств в платном потреблении институциональных услуг, обусловленной различиями в экономическом положении.

Литература

Беккер Г.С. Семья и государство // Беккер Г.С. Человеческое поведение: Экономический подход. Избранные труды по экономической теории / пер. с англ. под ред. Р.И. Капелюшника. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–74.

Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / пер. с англ., общ. ред. и предисл. А.И. Анчишкина. М.: Прогресс, 1978.

Ковалева Н., Озерова О. Общее образование в России: результаты мониторинга // Народное образование. 2009. № 6. С. 16–22.

Основные показатели образования / Сайт Федеральной службы государственной статистики. (www.fsgs.ru)

Сваффорд М.С., Косолапов М.С., Козырева П.М. Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ): измерение благосостояния россиян в 90-е годы // Мир России. 1999. № 3. С. 153–172.

Синявская О.В., Сухова А.С. Институциональные услуги по уходу за детьми: неравенство в доступе // Семья в центре социально-демографической политики: сб. аналитических статей / отв. ред. О.В. Синявская. М.: Независимый институт социальной политики, 2009. С. 73–96.

Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // Вопросы экономики. 2009. № 9. С. 51–70.

Титова Л., Синельникова О. Совокупные затраты на общее образование ежегодно растут // Народное образование. 2009. № 10. С. 25–33.

Труд и занятость в России. 2009: стат. сб. М.: Росстат, 2009.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

AN EXPERIMENTAL ANALYSIS OF THE COLONEL BLOTTO GAME: DECISION MAKING UNDER ALTERNATIVE ENVIRONMENTS

1. Introduction

The Colonel Blotto game, originally formulated by Borel (1921), is a constant-sum game involving two players simultaneously allocate their troops across n independent battlefields without knowing the other player's strategy. Each player's objective is maximizing the number of the wins on the individual battlefield. In order to win an individual battlefield, a player has to provide more troops than the opponent. The payoff for the whole game is proportion of the wins on the individual battlefields. As suggested in Borel (1921) players who tie on a particular battlefield share the payoff. Roberson (2006) examines the Blotto game under the auction treatment and characterizes the unique equilibrium payoffs for a finite number of homogeneous battlefields ($n \geq 3$) and arbitrary asymmetric configurations of the players' troops¹. Arad and Rubinstein (2011) examine the behavior in the non-constant sum Colonel Blotto game. In this version of the game, neither player receives any payoffs in the case of tie.

Experimental design in this paper is based on the constant-sum Colonel Blotto game under auction treatment and compares the results with theoretical ones which are driven by Roberson (2006). For this aim, we construct four experiments with both symmetric and asymmetric configurations in relation with the proportions of troops and the number of battlefields which coincides with these theorems. Our experimental

We are very grateful to Prof. Dr. Fuad Aleskerov for his valuable comments.

¹ Throughout this paper the term equilibrium refers to Nash equilibrium. Since the game is constant-sum, Nash equilibrium strategies are also optimal. See [Roberson, 2006] for details. Borel and Ville (1938), Tukey (1949), Gross and Wegner (1950), Blackett (1954, 1958), Friedman (1958), Bellman (1969), Shubik and Weber (1981) analyze the simplified version of the Colonel Blotto game. Hart (2008) analyzes the discrete (integer-valued) Colonel Blotto game. In the auction treatment, a player wins with certainty if she has more troops in that battlefield.

design provides a «player vs. computer» game, and allows us to analyze participants' reactions against a rational opponent².

This paper focuses on three main points: First, we compare the participants' strategies and payoffs with theoretical predictions. Second, we examine the strategies of a same player under different environments: equal resources (competitive markets), asymmetric resources (rich and poor opponents) and changing the number of markets (battlefields) to compete on. Third, we investigate the potential determinants of allocations and payoffs.

Main contribution of this paper on experimental studies of the Colonel Blotto game is allowing a same player to play sequentially under different environments (symmetric resources, asymmetric resources and different number of markets) against computer. By doing so, we aim to follow an individual player's strategies under different environments. We find that an individual player's success (in terms of replicating equilibrium behavior) is relatively high while a player has equal or more resources than the opponent. However, we find that when an individual player has fewer resources (i.e. disadvantaged case), then she is less successful compared to the equal or advantaged case.

Since the Colonel Blotto Game is a fundamental model of strategic resource allocation in multiple dimensions, this game has been recently used in various literature. For example, Laslier (2002) and Laslier and Picard (2002) use the Colonel Blotto game in order to analyze electoral competition over redistribution of a fixed budget. Some other applications of the Colonel Blotto game in different fields can be counted as follows: In the field of operations research, Bellman (1969), in advertising, Friedman (1958), in military and system defense, Blackett (1954, 1958), Shubik and Weber (1981), Clark and Conrad (2007), Powell (2007), Hausken (2008), Kovenock and Roberson (2008), in political campaign resource allocation, Snyder (1989), Klumpp and Polborn (2006) and Strömberg (2008).

Chowdhury, Kovenock and Sheremeta (2009) and Modzelewski, Stein and Yu (2009) examine the behavior in the constant-sum Colonel Blotto game³. Chowdhury et. al. (2009) analyzes the case where resources are asymmetric and the Modzelewski et. al. (2009) examines the case where players have equal resources. Both pa-

² Hereafter, we treat troops as resources and treat battlefields as markets. In a similar manner equal resource assumption reflects a more competitive market and asymmetric resource assumption reflects the rich and poor opponents in a given market.

³ Chowdhury et. al. (2009) and Modzelewski et. al. (2009) investigate the Colonel Blotto game under both auction treatment and lottery treatment. In lottery treatment the probability of winning a battlefield is equal to the ratio of a player's resource allocation to the sum of the players' resource allocations in that battlefield.

pers reach the similar findings that experimental results support all major theoretical findings.

This paper organizes as follows: Section 2 presents the experimental environment. Section 3 presents the results and section 4 concludes.

2. Experimental environment

Experiments were conducted at the computer laboratory in Ankara University, Faculty of Political Sciences, during March and May of 2010. Totally 58 undergraduate students studying economics and business administration at different classes participated in 4 groups' sessions. In each period of a game (each game includes 12 periods), a player allocates her resources to 6 boxes (markets). Hence the total number of boxes is $58 \times 12 \times 6$ (number of players \times number of periods in each game \times number of boxes per period) and the total number of games is 58×12 . The experiments were simulated using a computer program written by the authors. At the end of the sessions the participants were paid in proportion to their payoffs. The fund was provided by the Foundation of Graduates' Association of the Faculty (Mülkiyeliler Birliđi Vakfı).

Our experimental design is based on the constant-sum Colonel Blotto game and we design 4 sessions with different environments which are summarized in Table 1.

Table 1. Experimental design

Session	Number of battlefields (boxes)	Periods per game	Players	Endowments
1	6	12	Player Computer	180 180
2	6	12	Player Computer	50 180
3	6	12	Player Computer	180 50
4	10	12	Player Computer	50 180

Each of these sessions is played by a player against computer in given sequence. In each session players know that they are playing against a computer which is programmed as a rational player (playing the optimal strategies driven

by the theory). Theoretical predictions which are driven by Roberson (2006) have been applied to the given environmental conditions and Table 2 presents these predictions.

Table 2. Theoretical predictions

Session	Equilibrium univariate marginal distribution of endowments (for player)	Expected payoff per battlefield (for player)
1	$F(x) = \frac{x}{60} \quad x \in [0,60]$	$\frac{1}{2}$
2	$F(x) = \frac{2}{3} + \frac{x}{150} \quad x \in [0,50]$	$\frac{2}{15}$
3	$F(x) = \begin{cases} 2x/125, & x \in [0,50) \\ 1, & x \geq 50 \end{cases}$	$\frac{13}{15}$
4	$F(x) = \frac{13}{18} + \frac{5x}{648} \quad x \in [0,36]$	$\frac{5}{36}$

3. Results

In this section we first compare the experimental results with the theoretical predictions. Second, we investigate the potential determinants of allocations and payoffs.

3.1. Experimental results versus theory

In this section we compare the experimental results with the theory in two aspects. First, we compare the players's strategies with theoretical predictions. Second, we compare the difference between the actual and expected payoffs in order to analyze the players' success.

3.1.1. Players' strategies versus theoretical predictions

We compare players' strategies with theoretical predictions for optimal strategies. In sessions 1 and 3 (equally endowed and advantaged cases) players often employ a «complete coverage» strategy which stochastically allocates positive resources to all battlefields. In sessions 2 and 4 (disadvantaged cases) players often use a «guerilla warfare» strategy which stochastically allocates zero resources to a subset of boxes. These results support the major findings of the theory. Table 3 summarizes the average allocation of resources to each box and the average payoff each player.

Table 3.

Average allocation of resources to each box (players)

Box\Session	1	2	3	4
1	31,48	17,04	28,46	9,89
2	31,21	9,99	29,91	7,08
3	32,49	8,78	29,51	6,65
4	31,46	6,36	31,79	5,09
5	29,27	3,60	29,75	4,19
6	24,08	4,24	30,58	4,50
7	–	–	–	3,86
8	–	–	–	3,60
9	–	–	–	2,73
10	–	–	–	2,41
Total	180	50	180	50

In the 1st experiment theoretical prediction for an optimal strategy implies that a player has to allocate [0,60] units of resources to each box. Only 1% of the boxes have resources more than 60 units and in the 80% of games «complete coverage» strategy is played. In the 2nd experiment, according to the theoretical predictions, a player has to allocate zero resources to any 4 boxes (out of 6) and should allocate [0,50] units of resources to each of remaining boxes (2 boxes). None of the boxes have resources more than 50 units (trivial result) and in the 83% of games «guerilla warfare» strategy which stochastically allocates zero resources to a subset of battlefields is played. However, only in 39% of games players allocate zero resources to any 4 boxes. In other words, 61% of games players violate the equilibrium results by not allocating zero resources to 4 boxes. In the 3rd session, under a rational strategy there is no need to allocate more than 50 units to any of the boxes. Only 1,96% of the total boxes have more than 50 units of resources. In the 92% of games «complete coverage» strategy is played by subjects. In the 4th session, theoretical prediction for an optimal strategy requires that a player has to allocate zero resources to any 7 boxes (out of 10) and should allocate [0,36] units of resources to each of remaining boxes (3 boxes)⁴. Only 0,7% of the boxes have resources more than 36 units. In the 97% of games «guerilla warfare» strategy which stochastically allocates zero resources to a sub-

⁴ In theory, a player has to allocate zero resources to $13 / 18 = 7,2$ boxes. In practice, we pick the smallest integer.

set of boxes is played. However, only in 29% of games players allocate zero resources to any 7 boxes⁵.

3.1.2. *Players' success under different environments*

We calculate the average payoffs under different environments. We investigate if the players are relatively more successful/unsuccessful in a specific environment in terms of payoffs. Results are summarized in Table 4. We present actual payoffs for each individual box in Appendix (Table A).

Table 4. Players' success under different environments

Session	Average payoffs (AP)	Expected payoffs (EP)	AP – EP	$[(AP - EP) / EP] \cdot 100, \%$
1	36,56	36,00	0,56	+1,6
2*	8,42	9,60	1,18	-12
3	61,67	62,40	0,73	-1,2
4*	17,48	16,70	0,78	-4,7

* Player is disadvantaged.

Our first finding is that if players have equal or more resources than their opponent (sessions 1 and 3), advantaged or equally advantaged players' average payoffs are very similar to the theoretical predictions (expected payoffs). Average payoff for a symmetric case is only 1,6% away from the expected payoff. While a player has more resources than the opponent, similar to the symmetric case, average payoff is only 1,2% away from the expected payoff. However, if the players have less resources than their opponent (session 2 and 4), then disadvantaged players are relatively less successful in terms of expected payoffs. In session 2, average payoff for an asymmetric case (with 6 boxes) is 12% away from the expected payoff and in session 4, average payoff for an asymmetric case (with 10 boxes) is 4,7% away from the expected payoff. Hence, we conclude that disadvantaged players are relatively less successful in terms of reaching the expected payoffs. This result is also consistent with the finding in the previous section.

⁵ In 55% of the games players allocate zero resources to either 7 or 8 boxes.

3.2. Determinants of the allocations

In this section we investigate the determinants of allocations to a specific box. We run the following regression⁶:

$$A_{itn} = c + \gamma_1 A_{i(t-1)n} + \gamma_2 OA_{i(t-1)n} + u_i + \varepsilon_{it},$$

where A_{itn} is player i 's allocation of resources to the $n - th$ box in a period t , $A_{i(t-1)n}$ denotes player i 's allocation to the same box in the previous period, $OA_{i(t-1)n}$ denotes the opponent's allocation to the same box in period $t - 1$. Results are presented in Table 5.

Table 5. Determinants of allocation to a specific box

Dependent variable (A_{itn}): Player's allocation of resources	Session/Experiment			
Independent variables:	1	2	3	4
$A_{i(t-1)n}$	0,275*	0,259*	0,383*	0,108*
$OA_{i(t-1)n}$	0,051*	-0,043*	0,055*	-0,054*
c (constant)	20,220*	7,449*	18,061*	5,439*
Total panel (balanced) observations	3828	3828	3828	6380
No. of subjects	58	58	58	58

* Significant at below 1%.

In all sessions, we see that previous allocation to a specific box has a positive and significant effect on current period's allocation to that box. In sessions 1 and 3, where the player has equal or more resources than the opponent, player allocates more resources to the boxes where her opponent allocated more resources in period $t - 1$ ⁷. However, when a player has fewer resources than the opponent, we see that the opponent effect is negative.

3.3. Determinants of payoffs

In this section we investigate the determinants of payoffs by the following regression:

$$payoff_{it} = c + \gamma_1 between_{it} + within_{it} + u_i + \varepsilon_{it},$$

⁶ A similar form is used in [Chowdhury et al., 2009].

⁷ [Chowdhury et. al., 2009] also reach similar results.

where $payoff_{it}$ denotes player i 's payoff in a period t . The $between_{it}$ variable is defined as the absolute difference between the resources allocated to a specific box and the mean across all boxes in a given period t for player i . The $within_{it}$ variable denotes the absolute difference between the resources allocated to the same box in period t and $t - 1$.

Table 6. Determinants of payoffs

Dependent variable ($payoff_{it}$): Player's payoffs	Session/Experiment			
Independent variables:	1	2	3	4
$between_{it}$	-0,39*	2,57*	-0,00	3,85*
$within_{it}$	-0,01	0,18*	0,01	0,06
c (constant)	55,42*	-15,22*	85,69*	-12,06*
Total panel (balanced) observations	3828	3828	3828	6380
Nº of subjects	58	58	58	58

* Significant at below 1%.

Variable «Between»: In the 1st session, a deviation from the mean (30) allocation significantly *decreases player's payoff*. This result indicates there is a strong incentive for subjects to play «complete coverage strategy». In the 2nd session, a deviation from the mean (8,33) allocation significantly *increases player's payoff*. This result indicates that a player has to give zero resources to some boxes in order to allocate more than average to the other boxes. This result is consistent with the «guerilla strategy». In the 3rd session, «between» variable does not affect the payoff. In the 4th session, a deviation from the mean (5) allocation, significantly *increases player's payoff*. Similar to the 2nd session, this result indicates that a player has to give zero resources to some boxes in order to allocate more than average to the other boxes and this is consistent with the «guerilla» strategy.

Variable «Within»: The result associated with «within boxes» variable can be summarized as, randomizing allocations within the same box across periods does not affect the payoff except 2nd session.

Further, we investigate the success of the players in terms of average payoffs. We divide all players into 2 groups: i) «Equilibrium» is the group in which players always allocate less than or equal to the theoretical threshold allocation; ii) «Deviates from equilibrium» is the group in which players allocate more than the theoretical threshold at least once. Results are given in Table 7.

Table 7.

Comparing the two groups: equilibrium and deviates from equilibrium

Average payoffs	Session/Experiment			
	1	2	3	4
All players	3,03	–	5,13	1,45
Equilibrium	3,06	–	5,15	1,48
Deviates from equilibrium	2,55	–	5,05	1,10

In all experiments (except from the 2nd experiment in which exceeding the threshold is not possible), the results mainly show that, if a player deviates from the equilibrium, then she is less successful in terms of payoffs.

4. Conclusion

In this paper we design sequential experiments based on the Colonel Blotto game under auction treatment. We construct four experiments with both symmetric and asymmetric configurations in relation with the proportions of budgets and the number of fields which coincides with the theorems given in [Roberson, 2006].

Consistent with the theory, we find that most of the time players use «complete coverage strategy» while they have equal or more resources than the opponent and use «guerilla warfare strategy» while they have less resources than their opponent. However, while players are using «guerilla warfare strategy», they usually do not follow the theoretical predictions in terms of choosing the number of boxes to allocate zero resources. In this sense, disadvantaged players are relatively less successful while replicating the equilibrium behavior. Even though, in all sessions subjects' actual payoffs are similar to the expected payoffs, disadvantaged players are relatively less successful in terms of reaching the expected payoffs.

One possible explanation for our major findings findings (having equal or more resources is increasing the chance of replicating the theoretical predictions and hence achieving the expected payoff) is the context defined as «self-efficacy» in cognitive psychology: «One's belief in one's ability to succeed in specific situations. One's sense of self-efficacy can play a major role in how one approaches goals, tasks, and challenges» [Bandura, 1997].

References

Arad A., Rubinstein A. Colonel Blotto's Top Secret Files: Multi-Dimensional Iterative Reasoning in Action. Tel Aviv University, 2011. Mimeo.

- Bandura A.* Self-efficacy: The Exercise of Control. N.Y.: W.H. Freeman, 1997.
- Bellman R.* On Colonel Blotto and Analogous Games // *Siam Review*. 1969. 11. P. 66–68.
- Blackett D.W.* Some Blotto Games // *Nav Res Log*. 1954. Quart 1. P. 55–60.
- Blackett D.W.* Pure Strategy Solutions to Blotto Games // *Nav Res Log*. 1958. Quart 5. P. 107–109.
- Borel E.* La theorie du jeu les equations integrales a noyau symetrique // *Comptes Rendus del Academie*. 1921. 173. P. 1304–1308; Translation in English: Savage L. The Theory of Play and Integral Equations with Skew Symmetric Kernels // *Econometrica*. 1953. 21. P. 97–100.
- Borel E., Ville J.* Application de la theorie des probabilites aux jeux de hasard. Paris: Gauthier-Villars, 1938; reprinted in Borel E., Cheron A.: *Theorie mathematique du bridge a la portee de tous*. Paris: Editions Jacques Gabay, 1991.
- Clark D.J., Konrad K.A.* Asymmetric Conflict: Weakest Link against Best Shot // *Journal of Conflict Resolution*. 2007. 51. P. 457–469.
- Chowdhury M.S., Kovenock D., Sheremeta R.M.* An Experimental Investigation of Colonel Blotto Games: Cesifo Working Paper № 2688, Munich, Germany, 2009.
- Friedman L.* Game-theory Models in the Allocation of Advertising Expenditure // *Operations Research*. 1958. 6. P. 699–709.
- Gross O., Wagner R.* A Continuous Colonel Blotto Game. 1950. Unpublished article. RAND Corporation RM-408. 1950.
- Hart S.* Discrete Colonel Blotto and General Lotto Games // *International Journal of Game Theory*. 2008. 36. P. 441–460.
- Hausken K.* Strategic Defense and Attack for Series and Parallel Reliability Systems // *European Journal of Operational Research*. 2008. 186. P. 856–881.
- Klumpp T., Polborn M.K.* Primaries and the New Hampshire Effect // *Journal of Public Economics*. 2006. 90. P. 1073–1114.
- Kovenock D., Roberson B.* Terrorism and the Optimal Defense of Networks of Targets. Purdue University, Working Paper. 2008.
- Laslier J.F.* How Two-party Competition Treats Minorities // *Review of Economic Design*. 2002. 7. P. 297–307.
- Laslier J.F., Picard N.* Distributive Politics and Electoral Competition // *Journal of Economic Theory*. 2002. 103. P. 106–130.
- Modzelewski K., Stein J., Yu J.* An Experimental Study of Classic Colonel Blotto Games: MIT Working Paper. 2009.
- Powell R.* Defending against Terrorist Attacks with Limited Resources // *American Political Science Review*. 2007. 101. P. 527–541.
- Roberson B.* The Colonel Blotto Game // *Economic Theory*. 2006. 29 (1). P. 1–24.
- Sheremata R.M.* Multi-Stage Elimination Contests: An Experimental Investigation. Purdue University, Working Paper. 2008.
- Shubik M., Weber R.J.* Systems Defense Games: Colonel Blotto, Command and Control // *Naval Research Logistics Quarterly*. 1981. 28. P. 281–287.
- Snyder J.M.* Election Goals and the Allocation of Campaign Resources // *Econometrica*. 1989. 57. P. 637–660.
- Strömberg D.* How the Electoral College Influences Campaigns and Policy: The Probability of Being Florida // *American Economic Review*. 2008. 98. P. 769–807.
- Tukey J.W.* A Problem of Strategy // *Econometrica*. 1949. 17. P. 73.

Appendix

Table A. Average payoffs (players)

Box	Session/Experiment			
	1	2	3	4
1	6,27	3,95	10,50	4,48
2	6,46	0,93	11,43	2,42
3	7,09	1,69	9,89	2,54
4	6,14	0,73	7,82	1,25
5	6,19	0,65	11,75	1,21
6	4,42	0,47	10,28	1,46
7	–	–	–	1,18
8	–	–	–	1,21
9	–	–	–	0,87
10	–	–	–	0,85
Total	36,56	8,42	61,67	17,48

И.А. Быкадоров,
Е.В. Желободько,
С.Г. Коковин
Новосибирский
государственный
университет

ОБЩЕСТВЕННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ ТОРГОВОЙ СЕТИ ПРИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ¹

1. Введение

С начала XXI в. Россия и другие развивающиеся рынки бывшего СССР демонстрируют бурный рост крупных торговых сетей в потребительском секторе. Вдохновленные Wall-Mart и другими успешными зарубежными гигантами, российские трейдеры, такие как «Ашан» и «Патэрсон», захватили большую долю рынка и получили значительную рыночную силу, как в Москве, так и в провинции. Это изменение рыночной организации, по мнению многих аналитиков, может привести к негативным последствиям для общественного благосостояния, ассортимента благ и инфляции. Общественный интерес к этому вопросу привел к дебатам в Государственной Думе РФ и недавнему принятию закона против концентрации торговли в руках немногих фирм. Он ограничивает долю рынка торговой сети в каждом городском районе (не более 25%), запрещает устанавливать торговым сетям плату за вход производителей на рынок, а также налагает другие ограничения на используемые торговыми сетями практики взаимоотношений с поставщиками. Для теоретика-экономиста резонность подобного рода действий правительства и законодателей неочевидна.

В данной работе мы рассматриваем вопрос об эффективности с точки зрения общественного благосостояния подобного рода вмешательства во взаимо-

¹ Это исследование было поддержано индивидуальным грантом R08-1071 от РПЭИ (Economics Education and Research Consortium, Inc. – EERC), финансируемым организациями Eurasia Foundation, US Agency for International Development, The World Bank Institution, The Global Development Network и правительством Швеции.

Выражаем благодарность экспертам EERC, особенно профессорам Ричарду Эриксону, Расселу Питтману, Шломо Веберу, Майклу Алексееву, Гарри Крюгеру и Олександру Шепотило за внимание к этому исследованию и полезные советы.

отношения торговых сетей и производителей. (Подробный обзор теоретических работ приведен в статье [Быкадоров и др., 2010]).

Отметим, что предположение о рыночной власти ритейлеров (стилизованно представленных одним ритейлером) представляется более реалистичным, по крайней мере для развивающихся рынков, чем отсутствие этой власти. Действительно, в экономических периодических изданиях описано большое число примеров (см.: [Никитина, 2006; Сагдиев и др., 2006; Соколов, 2006; FAS, 2007]), где каждый из нескольких «больших» ритейлеров проявлял значительную переговорную силу по сравнению с производителями и импортерами потребительских товаров (даже такая международная компания, как «Coca-Cola», недостаточно сильна, чтобы безоговорочно навязывать свои условия российским ритейлерам).

2. Модель

Для того чтобы ответить на вопросы, поставленные во введении, построим модель, описывающую взаимодействие производителей и ритейлеров. При этом за основу анализа возьмем вариант модели монополистической конкуренции (модель Диксита – Стиглица [Dixit, Stiglitz, 1977]), развитой в статье Оттавиана, Табучи и Тисса [Ottaviano et al., 2002], дополнив ее двухуровневой структурой организации отрасли, т.е. сектором продаж.

2.1. Потребительский сектор

В экономике присутствуют два типа продуктов. Первое, агрегированное «благо», представляет собой набор некоторых разновидностей товаров. Второе благо – это «numéraire» или, другими словами, однородный продукт, т.е. агрегированные прочие продукты (производящиеся в условиях совершенной конкуренции). Доход потребителя складывается от продажи труда, предоставляемого на рынке неэластично. Без потери общности нормируем количество труда у потребителя к единице.

Пусть задача потребителя имеет вид

$$U(\mathbf{q}, N, A) = \alpha \int_0^N q(i) di - \frac{\beta - \gamma}{2} \int_0^N (q(i))^2 di - \frac{\gamma}{2} \left(\int_0^N q(i) di \right)^2 + A \rightarrow \max_{(\mathbf{q}, A)},$$

$$\int_0^N \tilde{p}(i) q(i) di + P_A A \leq \omega + \int_0^N \pi_M(i) di + \pi_R,$$

где N – длина продуктовой линейки, т.е. производимое число разновидностей блага; $q(i) \geq 0$ – потребление i -й разновидности; $\mathbf{q} = (q(i))_{i \in [0, N]}$ – бесконечномерный вектор, заданный на всем *профиле* разновидностей (в дальнейшем все профили, или бесконечномерные величины, обозначаются жирным шрифтом); $\tilde{p}(i)$ – розничная цена i -й разновидности блага; $\omega \equiv 1$ – ставка заработной платы в экономике; P_A – цена однородного продукта, которая в равновесии также окажется равной единице благодаря гипотезе о технологии производства в данной отрасли; $\pi_M(i)$ – это прибыль i -го производителя²; π_R – прибыль ритейлера. Переменная $A \geq 0$ – потребление агрегированных прочих продуктов. Здесь α, β и γ – некоторые положительные параметры. Предполагается, что $\beta > \gamma > 0$, это гарантирует квазивогнутость функции U .

Решая эту задачу, несложно получить прямую функцию спроса на каждую разновидность блага $i \in [0, N]$, зависящую от профиля $\tilde{\mathbf{p}}$:

$$q(i, \tilde{\mathbf{p}}) = a - (b + gN)\tilde{p}(i) + gP^\Sigma, \quad (1)$$

где коэффициенты a, b, g обозначают следующие комбинации исходных параметров:

$$a = \frac{\alpha}{\beta + (N-1)\gamma}, \quad b = \frac{1}{\beta + (N-1)\gamma}, \quad g = \frac{\gamma}{(\beta - \gamma)(\beta + (N-1)\gamma)}, \quad (2)$$

а $P^\Sigma = \int_0^N \tilde{p}(j) dj$ выражает *агрегированное* ценовое поведение всех фирм и имеет интерпретацию индекса цен. Отметим, что на этот индекс цен каждая фирма i оказывает пренебрежимо малое влияние, поэтому каждый производитель ведет себя нестратегически.

2.2. Производители и их реакции на параметры

Что касается сектора прочих благ (*numéraire*), не уменьшая общности можно предполагать, что единица недифференцированного товара (*numéraire*) производится из единицы труда. В силу этой нормализации и условия равновесия на рынке товара *numéraire*, его цена в равновесии также окажется равной единице: $P_A = \omega = 1$.

Перейдем теперь к рассмотрению диверсифицированного сектора. Следуя традициям стандартной модели Диксита – Стиглица, будем предполагать, что

² В равновесии прибыль производителя, как правило, равна нулю.

каждая разновидность блага производится одним производителем, и каждый отдельный производитель производит только одну разновидность.

Технологическая сторона интересующего нас сектора разнообразия задается функцией издержек (одинаковой для всех производителей), которая имеет вид

$$C(q) = \omega \cdot (cq + F + F_E),$$

где $\omega \equiv 1$, как и выше, – нормализованная ставка заработной платы; c – количество единиц труда, требуемое для производства единицы дифференцированного продукта каждого вида; F – постоянные издержки, в единицах труда, необходимые каждому производителю для начала производства; F_E – фиксированная плата за право продажи своей продукции через розничные сети (нормализованная к единицам труда). В дальнейшем будем называть величину F_E «платой за вход» на рынок. Таким образом,

$$C(q) = cq + F + F_E.$$

При наличии ритейлера цена, с которой сталкиваются потребители (розничная цена), определяется как сумма

$$\check{p}(i) = p(i) + r(i),$$

где $p(i)$ – оптовая цена i -го производителя, а $r(i)$ – торговая надбавка, назначаемая ритейлером (принципы определения торговой надбавки будут подробно рассмотрены ниже).

Используя введенные выше понятия розничной цены, оптовой цены и торговой надбавки, задача i -го производителя по максимизации прибыли $\pi_M(i)$ записывается следующим естественным образом:

$$\pi_M(i) = (p(i) - c) \cdot q(i, \mathbf{p} + \mathbf{r}) - (F + F_E) \rightarrow \max_{p(i)},$$

где $q(i, \mathbf{p} + \mathbf{r})$ – известная производителю i функция спроса на его продукцию, определенная выше формулой (1); \mathbf{p} – профиль оптовой цены; \mathbf{r} – профиль торговой надбавки; $\mathbf{p} + \mathbf{r}$ – профиль розничной цены.

Решая данную задачу, получаем зависимость объема производства i -го блага от этих же параметров:

$$q(i, \mathbf{r}, N) = \frac{(b + gN) \cdot \left(a - b(c + r(i)) + \frac{g}{2} \cdot \left(\int_0^N r(j) dj - Nr(i) \right) \right)}{2b + gN}.$$

2.3. Задача ритейлера. Равновесие

Обратимся теперь к описанию ритейлера, являющегося одновременно как монополистом на рынке продаж потребителям, так и монополистом по отношению к производителям.

Доход ритейлера складывается из двух частей. Первая часть – это выручка, получаемая от продажи продукции производителей, для которой ритейлер устанавливает торговую надбавку к оптовой цене. Вторая часть – это совокупные сборы с производителей («плата за вход»). Таким образом, доход ритейлера записывается в виде

$$\int_0^N r(i)q(i, \mathbf{r}, N)di + \int_0^N F_E di.$$

Функция издержек ритейлера аналогична функции издержек производителей, у которых он покупает по оптовым ценам $p(i)$:

$$\int_0^N p(i)q(i)di + \int_0^N c_R q(i)di + \int_0^N F_R di.$$

Здесь первый интеграл представляет собой затраты на покупку товаров у производителей, а второе и третье слагаемое представляют торговые издержки: c_R – количество единиц труда, требуемое ритейлеру для продажи единицы дифференцированного продукта; F_R – фиксированные издержки ритейлера (также измеряемые в единицах труда), требуемые для начала продажи некоторого дифференцированного продукта. Здесь, как и ранее, мы воспользуемся тем, что заработная плата нормализована к единице.

Равновесие. Довольно естественно предположить (в духе Штакельберга) следующий тип стратегического поведения между ритейлером и производителями дифференцированных благ:

- сначала ритейлер выбирает торговую надбавку $r(i)$, масштаб товарного разнообразия N и единую плату за вход F_E , правильно предвидя последующий ответ производителей и потребителей (p и q);
- затем каждый производитель выбирает, входить ему на рынок или нет, а также свою оптовую цену, правильно предвидя спрос q .

Таким образом, задача максимизации прибыли ритейлера имеет вид

$$\pi_R = \int_0^N (r(i) - c_R) q(i, \mathbf{r}, N) di - \int_0^N F_R di - \int_0^N F_E di \rightarrow \max_{\mathbf{r}, N, F_E},$$

$$\pi_M(i, \mathbf{r}, N, F_E) \geq 0 \quad \forall i.$$

Данную задачу в симметричном равновесии можно записать в виде

$$N \cdot \left(\frac{(r - c_R) \cdot (\alpha - c - r)}{2(\beta - \gamma) + \gamma N} - F_R + F_E \right) \rightarrow \max_{r, N, F_E}, \quad (3)$$

$$\frac{(\alpha - c - r)^2}{(2(\beta - \gamma) + \gamma N) \cdot (\beta - \gamma + \gamma N)} - (F + F_E) \geq 0.$$

3. Результаты

Введем обозначения

$$\Phi = \frac{F_R}{2F}, \quad \tilde{D} = \sqrt{\beta - \gamma} \cdot \frac{\alpha - c - c_R}{\sqrt{F}}.$$

Анализируя задачу (3), легко получить следующие результаты.

Результат 1. *Равновесные оптовые цены, торговые надбавки, плата за вход, объемы производства и число разновидностей равны соответственно*

$$p^E = c + \sqrt{(\beta - \gamma)(1 + 2\Phi)F}, \quad r^E = c_R + \sqrt{\frac{F}{\beta - \gamma}} \cdot \left(\frac{\tilde{D}}{2} - (\beta - \gamma)\sqrt{1 + 2\Phi} \right),$$

$$F_E = F_R, \quad q^E = \sqrt{\frac{(1 + 2\Phi)F}{\beta - \gamma}}, \quad N^E = \frac{\frac{\tilde{D}}{\sqrt{1 + 2\Phi}} - 2(\beta - \gamma)}{2\gamma}.$$

Теперь сравним полученные равновесия с оптимальным с точки зрения общества исходом. Оптимизируя функцию общественного благосостояния, несложно получить, что оптимальное решение симметрично, причем *оптимальный объем производства* q^{MaxW} *и оптимальное число разновидностей* N^{MaxW} *равны соответственно*

$$q^{MaxW} = \sqrt{\frac{2(F + F_R)}{\beta - \gamma}}, \quad N^{MaxW} = \frac{\beta - \gamma}{\gamma} \cdot \left(\frac{\alpha - c - c_R}{\sqrt{2(\beta - \gamma)(F + F_R)}} - 1 \right).$$

В следующем утверждении мы сравниваем значения общественно оптимального объема производства и числа разновидностей с их равновесными значениями.

Результат 2. *Равновесный объем производства (потребления), а также число производимых разновидностей благ меньше оптимальных с точки зрения общества, т.е. $q^E < q^{MaxW}$ и $N^E < N^{MaxW}$.*

Сама по себе неоптимальность равновесия совершенно не удивительна. Основной целью данной работы является изучение различного рода инструментов, которые может использовать государство для предотвращения этих рыночных несовершенств. Оставшаяся часть работы посвящена изучению именно этих вопросов.

Рассмотрим теперь ситуацию, когда плата за вход отсутствует. Это эквивалентно ситуации, когда в задаче (3) вводится дополнительное ограничение $F_E = 0$.

Результат 3. *При отсутствии платы за вход равновесные оптовые цены, торговые надбавки, объемы производства и число разновидностей равны соответственно*

$$p^0 = c + \sqrt{(\beta - \gamma)F}, \quad r^0 = c_R + \sqrt{\frac{F}{\beta - \gamma}} \cdot \left(\frac{\tilde{D}}{2} - (\beta - \gamma)(\Phi - 1) \right),$$

$$q^0 = \sqrt{\frac{F}{\beta - \gamma}}, \quad N^0 = \frac{\tilde{D} - 2(\beta - \gamma)(\Phi + 1)}{2\gamma}.$$

Сравним ситуацию введения платы за вход и отсутствия этой платы с точки зрения общественного благосостояния (W^E и W^0), потребительского излишка (CS^E и CS^0), а также прибыли производителя (π_R^E и π_R^0). Оказывается, что $W^E > W^0$, $CS^E > CS^0$, $\pi_R^E > \pi_R^0$, т.е. введение платы за вход всегда приводит к росту общественного благосостояния, потребительского излишка и прибыли производителя.

Рассмотрим ситуацию, когда государство регулирует торговую надбавку ритейлера (неприменяющего плату за вход). Государство выбирает торговую надбавку r , максимизируя общественное благосостояние, правильно предсказывая последующие действия ритейлера, производителей и потребителей. Ритейлер выбирает только число разновидностей N .

В этом случае задача ритейлера записывается как

$$\pi_R = N \cdot \left((r - c_R)q(r, N) - F_R \right) \rightarrow \max_N,$$

$$\pi_M = (p(r, N) - c)q(r, N) - F \geq 0,$$

где

$$q = q(r, N) = \frac{(b + gN)(a - b(c + r))}{2b + gN}, \quad p = p(r, N) = \frac{a + (b + gN)c - br}{2b + gN}$$

(коэффициенты a , b и g определены в (2)).

Решив эту задачу, находим оптимальный отклик ритейлера $N = N(r)$ на установленную государством торговую надбавку r . Предвидя, что ритейлер выберет $N(r)$, государство решает задачу максимизации общественного благосостояния. Легко устанавливается следующее утверждение.

Результат 4. В случае прямого вмешательства государства в процесс ценообразования объем потребления q^d , оптовая цена p^d , торговая надбавка r^d и число разновидностей блага N^d вычисляются по формулам:

$$q^d = \sqrt{\frac{F}{\beta - \gamma}}, \quad p^d = c + \sqrt{(\beta - \gamma)F},$$

$$r^d = c_R + \frac{\Phi \tilde{D}}{1 + \Phi} \cdot \sqrt{\frac{F}{\beta - \gamma}}, \quad N^d = \frac{\tilde{D}}{1 + \Phi} - \frac{2(\beta - \gamma)}{\gamma}.$$

Далее представляет интерес следующий вопрос: увеличивает ли государство общественное благосостояние, запрещая плату за вход (ранее существовавшую) и одновременно ограничивая сверху торговую надбавку? Итак, сравним общественное благосостояние в условиях введения платы за вход (W^E) и при прямом государственном регулировании (W^d). Введем обозначения

$$D^{Ed} = \frac{-8\Phi}{d_1 + \sqrt{d_1^2 + d_2}}, \quad d_1 = \frac{5\sqrt{1+2\Phi}}{2} + \frac{5}{1+\Phi} - 8 < 0,$$

$$d_2 = \frac{8\Phi(\Phi-1)(3\Phi+1)}{(1+\Phi)^2} \leq 0 \quad \forall \quad \Phi \in [0; 1].$$

Оказывается:

- если $\frac{\tilde{D}}{\beta - \gamma} > D^{Ed}$, то $W^E < W^d$;
- если $2(1 + \Phi) < \frac{\tilde{D}}{\beta - \gamma} < D^{Ed}$ и $\Phi \leq 1$, то $W^E < W^d$.

Таким образом, сравнение прямого вмешательства государства с ситуацией платы за вход позволяет сделать следующий вывод. Ограничение торговой надбавки лучше введения платы за вход, если величина \tilde{D} является большой, а величина Φ является малой. Итак, если фиксированные издержки ритейлера существенно больше фиксированных издержек производителей, а «зазор» между ценой удушения рынка и полными переменными издержками мал, то государству не следует вмешиваться в процесс торговли подобным образом.

4. Заключение

Проведенные исследования базируются на теоретической модели и позволяют сделать следующие выводы.

1. Введение торговыми сетями платы за вход для производителей приводит к *росту* прибыли ритейлера, потребительского излишка и общественного благосостояния. Следовательно, ее запрет, введенный Государственной Думой, является невыгодным как потребителям, так и производителям.

2. Прямое государственное регулирование торговых сетей через директивное установление величины торговой надбавки *увеличивает* общественное благосостояние и потребительский излишек по сравнению с ситуацией, когда торговую надбавку устанавливает владелец торговой сети и нет платы за вход. Однако эффект этой меры, как правило, меньше эффекта введения платы за вход.

Литература

Быкадоров И.А., Желободько Е.В., Коковин С.Г. Товарное разнообразие в вертикальном распределительном канале при монополистической конкуренции // Математическая теория игр и ее приложения. 2010. 2.2. С. 3–41.

Никитина Е. Арифметика сборов по внутренним прайс-листам «на вход» в магазины крупнейших столичных ритейлеров – «Ашана», «Патэрсона», «Седьмого континента» и др. // SmartMoney. 2006. 7 августа. (<http://compromat.ru/main/mix/retail1.htm>)

Сагдиев Р., Пинтусов П., Миляев П., Корюкин К. Вход в магазин – платный. Такие правила действуют почти для всех товаров // Ведомости. 2006. 27 апреля. (<http://compromat.ru/main/mix/retail.htm>)

Соколов С. «Сибирский берег» больше не жалуется на «Холидей Классик» // Коммерсант. 2006. 16 июня. (<http://www.sostav.ru/2006/06/16/14>)

Dixit A.K., Stiglitz J.E. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review. 1977. 67. P. 297–308.

FAS. Russia's Activities on Developing Competition in Retailer. October 2007. Site of the Federal Antimonopoly Service of Russian Federation. (<http://www.fas.gov.ru/english/decisions/15841.shtml>)

Ottaviano G.I.P., Tabuchi T., Thisse J.-F. Agglomeration and Trade Revised // International Economic Review. 2002. 43. P. 409–436.

Введение

Государственная политика в области охраны окружающей среды включает и установление стандартов качества воды, а также мониторинг качества воды. Реализация этой политики может быть сопряжена с разным уровнем децентрализации природоохранной деятельности. Вопрос об оптимальном уровне децентрализации не имеет простого и однозначного решения. С одной стороны, децентрализация позволяет учесть дифференциацию в предпочтениях агентов, а потому влечет рост общественного благосостояния. С другой стороны, каждая юрисдикция принимает во внимание лишь свои собственные выгоды и потери, а потому при наличии внешних эффектов, которые возникают при загрязнении водных ресурсов, децентрализованный подход приводит к недооценке потерь от загрязнения и выгод от природоохранных мероприятий. Исследуя этот вопрос применительно к водным ресурсам, Лист и Мейсон [List, Mason, 2001] на основе анализа игровой модели с накапливаемым загрязнением при асимметрии информации показали, что децентрализованный подход оказывается предпочтительным в случае, когда имеет место значительная неоднородность агентов и при этом первоначальный уровень загрязнения невелик. Следует отметить, что выводы базируются на достаточно ограничительных предпосылках: рассматривается квадратичная функция полезности, ущерб от загрязнения также описывается квадратичной функцией, а анализ ограничивается случаем двух регионов.

Политика в области охраны водных ресурсов в большинстве развитых стран базируется на комбинации двух инструментов: предельно допустимых объемов сброса загрязняющих веществ и стандартов качества воды. Плюсы и минусы каждого из этих инструментов подробно рассмотрены в работе [Whitehouse, 2001]. Лимиты обычно устанавливаются применительно к определенным отраслям экономики и являются едиными для всех субъектов данной отрасли. Это означает, что особенности водного объекта и, в частности, абсорбирующие возможности естественного природного регулирования в данном случае не при-

нимаются во внимание. Второй инструмент контроля предусматривает стандарты качества воды, определяющие пороговые уровни загрязнения по определенным веществам, не вызывающие негативных последствий для природных объектов. Эти стандарты, как правило, устанавливаются с учетом абсорбирующей способности водного объекта.

Осуществление эффективной природоохранной политики, основанной на комбинации этих инструментов, возможно лишь при наличии достоверной информации о качестве водных ресурсов. Многие объекты хозяйственной деятельности помимо стандартных для предприятий отрасли загрязнителей содержат в сбрасываемых сточных водах и специфические для данного предприятия загрязняющие вещества. Данная информация является частной и вряд ли будет доступна при централизованном регулировании. Поскольку тотальная проверка проб воды на все возможные загрязнители связана с очень высокими издержками, то при централизованном мониторинге может иметь место недооценка уровня загрязнения воды. Таким образом, децентрализация природоохранных решений позволяет не только учесть различия в предпочтениях (что традиционно преподносится в качестве основной выгоды от децентрализации), но и снизить потери, возникающие при несовершенстве информации относительно качества водных ресурсов.

Цель данного исследования – провести модельный анализ последствий децентрализации, сопровождаемой снижением искажения информации о качестве сбрасываемых в поверхностные воды стоков. Прообразом предложенной в данной статье модели можно считать модель, рассмотренную в работе [List, Mason, 2001]. Однако предлагаемая модель содержит как технические, так и качественные отличия. С технической точки зрения предлагаемая модель включает не две, а произвольное конечное число юрисдикций. Сохраняя идею об аддитивно сепарабельной функции полезности, в данной работе предъявляются довольно общие требования к виду функции ущерба от накопленного загрязнения и выигрыша от водопотребления, в то время как в указанной работе Листа и Мейсона рассматриваются конкретные (квадратичные) спецификации данных функций. С содержательной точки зрения эта работа посвящена моделированию накапливаемых во времени, а не в пространстве внешних эффектов, что справедливо применительно к загрязнению атмосферы. В нашей работе, напротив, рассматривается динамика загрязнения в пространственном аспекте, специфичная именно для водных ресурсов. Наконец, в модели Листа и Мейсона отсутствует возможность нейтрализации негативного воздействия загрязнения за счет природоохранных инвестиций.

Модель управления водными ресурсами

Пусть бассейновый округ включает N населенных пунктов, рассредоточенных вдоль одной реки. В каждом населенном пункте используемая вода затем обратно возвращается в реку, но при этом стоки оказываются загрязненными специфическими для данного пункта веществами. Будем считать, что река обладает естественным природным механизмом абсорбции загрязнения, причем эти возможности тем выше, чем больше расстояние между двумя источниками загрязнения. Власти могут направлять дополнительные средства на очистку водных ресурсов в рамках природоохранного бюджета региона.

Обозначим уровень загрязнения воды в пункте i через X_i , а коэффициент естественного природного регулирования между пунктами $i-1$ и i – через δ_i ($0 < \delta_i < 1$), тогда абсорбция загрязнения на участке реки между пунктами $i-1$ и i составит $\delta_i X_{i-1}$. Пусть стоки в пункте i приводят к дополнительному загрязнению e_i , а расходы на очистку вод из природоохранного бюджета региона составляют m_i . Будем считать, что предельная производительность текущей природоохранной деятельности постоянна, т.е. каждый дополнительный рубль, потраченный на очистку вод, сокращает загрязнение на величину $\alpha > 0$, тогда динамика уровня загрязнения в пункте i представима следующим уравнением:

$$X_i = (1 - \delta_i) X_{i-1} + e_i - \alpha m_i, \quad (1)$$

причем начальный уровень загрязнения, X_0 , рассматривается как экзогенная величина. Эта величина, в свою очередь, зависит как от природных условий, так и от решений, принимаемых другими регионами, находящимися вверх по течению, или для пограничного региона, от решений, принимаемых другими государствами.

Предполагая, что бюджет региона на очистку сточных вод фиксирован и равен M , мы получаем дополнительное ограничение на распределение этих средств:

$$\sum_{i=1}^N m_i \leq M. \quad (2)$$

Будем считать, что благосостояние региона может быть представлено как сумма полезностей входящих в него населенных пунктов, причем полезность пункта i положительно зависит от уровня водопотребления и отрицательно –

от накопленного загрязнения воды: $u_i(e_i, X_i) = \theta_i v(e_i) - c(X_i)$, где $v'_e > 0$, $v''_e < 0$, $c'_e > 0$, $c''_e > 0$ и $\theta_i > 0$. Заметим, что в модели не введен показатель уровня водопотребления явным образом, но предполагается, что больший объем водопотребления порождает больший объем загрязненных стоков (e), а потому полезность возрастает по e ¹. Параметр θ_i отражает экологические предпочтения населения: чем больше θ , тем лояльнее население относится к загрязнению. Таким образом, в модели предполагается, что предпочтения потребителей разных населенных пунктов идентичны за исключением их отношения к экологии.

Итак, эффективное распределение для данного региона является решением следующей задачи:

$$\begin{aligned} \max \sum_i (\theta_i v(e_i) - c(X_i)), \\ X_i = (1 - \delta_i) X_{i-1} + e_i - \alpha m_i, \\ \sum_i m_i \leq M, \\ X_0 = \hat{i}. \end{aligned} \tag{3}$$

Характеристики эффективного распределения ресурсов

Решая задачу (3), находим, что эффективные траектории загрязнения и регулирования должны удовлетворять следующим условиям:

$$\begin{aligned} \theta_i v'(e_i) &= c'(X_i) / \delta_{i+1}, \\ c'(X_i) / \delta_{i+1} &= c'(X_j) / \delta_{j+1}. \end{aligned}$$

Первое уравнение говорит о том, что предельная выгода от экстерналий должна быть равна предельным издержкам для общества, т.е. каждый рубль, израсходованный на очистку воды, должен приносить одинаковую полезность.

Второе уравнение показывает, что вдоль эффективной траектории предельный ущерб фактического загрязнения (т.е. нанесенный ущерб, скорректированный на коэффициент естественного природного регулирования) должен быть одинаков для всех населенных пунктов. Если рассмотреть два пункта i

¹ Частный случай подобной спецификации функции полезности рассмотрен в работе [List, Mason, 2001, p. 280, 282], где использовались следующие спецификации функции ущерба: $c(X) = \gamma X^2$ и $v(e) = ae - e^2$.

и j такие, что $\delta_{i+1} > \delta_{j+1}$, то в соответствии с этим условием находим, что $c'(X_i)/c'(X_j) = \delta_{i+1}/\delta_{j+1} > 1$ или $c'(X_i) > c'(X_j)$, откуда в силу возрастания предельного ущерба имеем $X_i > X_j$. Таким образом, при наличии более эффективного природного регулирования в пункте i по сравнению с пунктом j эффективная величина загрязнения в пункте i оказывается более высокой.

Анализ сравнительной статистики

Исследуем влияние экзогенных параметров модели, таких как коэффициент природного регулирования, бюджет природоохранной деятельности и оценка водных ресурсов, на характеристики эффективного распределения.

Полученные результаты просуммированы в табл. 1.

Таблица 1. Влияние экзогенных параметров модели на характеристики эффективного распределения

Изменение экзогенного параметра	Теневая оценка бюджета	Сброс загрязненных стоков в пункте i	Накопленное загрязнение в пункте i
Увеличение бюджета природоохранной деятельности	падает	растет	падает
Снижение эффективности естественного природного регулирования в пункте j	растет	падает	растет для всех $i \neq j-1$
Снижение экологических приоритетов населения в пункте j	растет	падает при $i \neq j$, растет при $i = j$	растет

Модель с несовершенной информацией о качестве стоков

До сих пор мы считали, что планирующий орган обладает информацией о специфике загрязнителей в сбрасываемых стоках и в результате может получить точную оценку загрязнения, создаваемого в каждом населенном пункте. В действительности это не всегда так. Для точного определения уровня загрязнения необходимо либо проверять эти стоки на все возможные загрязнители (что является достаточно дорогостоящим исследованием в силу большого разнообразия возможных загрязнителей), либо владеть информацией о специфических загрязнителях для данного населенного пункта и, соответственно, контролировать присутствие именно этих веществ в воде. Выходом из ситуации является

выделение некоторого количества универсальных показателей, которые контролируются во всех пробах воды при наличии дополнительного списка, из которого выбирается несколько дополнительных тестов, специфичных для данной юрисдикции.

При абсолютной децентрализации, т.е. при наличии лишь одного населенного пункта в юрисдикции, выбор тестов был бы специфичен для каждого населенного пункта. Более того, местные власти, обладая более полной информацией о хозяйствующих субъектах и природных условиях, могли бы выбрать именно те тесты, которые позволили бы отслеживать концентрацию специфичных для района загрязнителей. При разделении бассейнового округа на несколько юрисдикций, в каждой из которых находится несколько населенных пунктов, информация о специфике загрязнения в каждом пункте не будет полной. Тем не менее выбранный список дополнительных тестов будет приближен к особенностям данной юрисдикции, а потому степень искажения информации снизится по сравнению со случаем централизации. Для анализа описанного феномена необходимо модифицировать первоначальную модель бассейнового округа, внося в нее поправки на искажение информации о качестве воды в сбрасываемых стоках.

Итак, пусть, как и ранее, e_i – фактический уровень загрязнения стоков в пункте i , а $\beta_i e_i$ – измеренный уровень, на который ориентируется планирующий орган при принятии решений, причем $0 < \beta_i < 1$ ². Согласно введенным ранее допущениям, коэффициент искажения информации β_i является убывающей функцией уровня централизации экологического контроля, в качестве которого в модели выступает количество подконтрольных населенных пунктов. Поскольку планирующий орган будет иметь искаженную информацию о загрязнении сбрасываемых стоков, то, как следствие, будет искажена и информация о накопленном загрязнении, что отражено в первом ограничении задачи (4). Кроме того, поскольку загрязнение рассматривается как побочный продукт водопотребления, то искаженная информация о загрязнении приведет к искажению оценки выгоды от водопотребления, что отражено в целевой функции задачи (4).

В новых условиях задача органа, планирующего распределение бюджетных средств на очистку водных ресурсов, примет вид

² Ситуация полного искажения информации ($\beta_i = 0$) не может быть рассмотрена в рамках модели (4), поскольку в этом случае задача (4) имеет множество решений в терминах e_i в связи с тем, что дополнительное загрязнение в этом случае никак не выявляется, а потому не может служить индикатором водопотребления.

$$\begin{aligned}
& \max \sum_i (\theta_i v(\beta_i e_i) - c(X_i)), \\
& X_i = (1 - \delta_i) X_{i-1} + \beta_i e_i - \alpha m_i, \\
& \sum_i m_i \leq M, \\
& X_0 - \text{задано.}
\end{aligned} \tag{4}$$

Поскольку планируемые уровни загрязнения стоков, а значит, и накопленные уровни загрязнения в силу искажения информации будут отличаться от фактических, то для исследования последствий этих искажений необходимо на основе планируемых значений (выбранных как решение задачи (4)) и экзогенно задаваемых коэффициентов искажения информации β перейти к фактическим значениям. Затем фактические значения сопоставим с эффективными, полученными из задачи (3).

Обозначим через $\{\tilde{e}_i, \tilde{X}_i, \tilde{m}_i\}_{i=1}^N$ решение задачи (3). Сопоставляя задачи (4) и (3), несложно заметить, что $\{\tilde{e}_i / \beta_i, \tilde{X}_i, \tilde{m}_i\}_{i=1}^N$ будет являться решением задачи (4). Однако решение задачи (4) показывает лишь планируемые уровни загрязнения, которые будут отличаться от фактических значений в силу искажения информации о загрязнении. Ниже показано, что фактические уровни загрязнения будут превышать эффективные значения.

Утверждение 1.

В рассматриваемой модели с несовершенством мониторинга качества стоков имеем для всех $i \geq 1$

$$(1) e_i^{\text{факт}} > \tilde{e}_i \text{ если } \beta_i < 1 \text{ и } e_i^{\text{факт}} = \tilde{e}_i \text{ при } \beta_i = 1;$$

(2) $X_i^{\text{факт}} > \tilde{X}_i$, если $\beta_j < 1$ хотя бы для одного $j \leq i$ и $X_i^{\text{факт}} = \tilde{X}_i$ в противном случае.

Согласно утверждению 1, несовершенство контроля качества стоков в пункте i ведет к избыточному водопотреблению в этом пункте, что увеличивает объем сбрасываемых стоков и ухудшает качество воды во всех пунктах, находящихся вниз по течению.

Следствие.

Несовершенство мониторинга качества стоков неизбежно приводит к потерям в эффективности.

При полном устранении несовершенства мониторинга, как мы видели, общественное благосостояние растет. Однако это не означает, что при улучшении

качества мониторинга, не приводящем к полному исчезновению искажений, благосостояние будет монотонно улучшаться.

Проанализируем, как изменятся уровни загрязнения, объем водопотребления и общественное благосостояние при улучшении мониторинга в одном населенном пункте.

Утверждение 2.

Пусть в рассматриваемой модели $\beta_i < 1$. Тогда снижение искажений информации о качестве стоков в i -ом населенном пункте приведет к :

- (1) увеличению сбрасываемых стоков в пункте i и не повлияет на сбрасываемые стоки в других пунктах;
- (2) снижению уровня загрязнения в пункте i и во всех пунктах вниз по течению, но не повлияет на уровни загрязнения вверх по течению;
- (3) увеличению общественного благосостояния.

Итак, в рамках рассматриваемой модели улучшение мониторинга в одном из пунктов влечет два эффекта. С одной стороны, оно приводит к сокращению водопотребления в этом пункте, что отрицательно влияет на благосостояние региона, а с другой стороны, вызывает снижение загрязнения вниз по течению, что снижает потери от загрязнения, причем последний эффект оказывается доминирующим, и уровень благосостояния региона в целом возрастает.

Децентрализация и несовершенство оценки качества стоков

В условиях искажения информации о качестве стоков децентрализация влечет не только отрицательный эффект, связанный с игнорированием внешних воздействий вдоль границ округа, но и положительный эффект, вызванный снижением уровня искажения информации о загрязнении, т.е. приводит к увеличению показателей β .

Сначала рассмотрим последствия децентрализации при эффективном разделении природоохранного бюджета при полной информации о качестве сбрасываемых в водный объект стоков, а затем исследуем, как изменятся полученные результаты, если принять во внимание, что децентрализация может сопровождаться снижением коэффициентов искажения информации о качестве водных ресурсов.

Утверждение 3.

Пусть в рассматриваемой модели в результате децентрализации регион разделен на две юрисдикции, верхнюю и нижнюю, причем пункт $K < N$ является

последним пунктом верхней юрисдикции. Если децентрализация сопровождалась эффективным разделением природоохранного бюджета $M(K) = \sum_{i=1}^K \tilde{m}_i$, то в результате

- (1) возрастет объем сбрасываемых загрязненных стоков во всех населенных пунктах верхней юрисдикции;
- (2) уровень загрязнения во всех пунктах верхней юрисдикции, кроме пограничного, упадет, а загрязнение в пограничном пункте возрастет;
- (3) снизится общественное благосостояние региона в целом.

Проанализируем совокупный эффект от этих разнонаправленных процессов. Итак, как было показано ранее, искажение информации о загрязнении влечет повышение уровня водопотребления и, как следствие, увеличивает загрязнение в каждом населенном пункте по сравнению с эффективной величиной. Это означает, что, при прочих равных, рост коэффициентов β влечет снижение сброса загрязненных стоков, а это, в свою очередь, приводит к снижению уровня загрязнения воды во всех населенных пунктах. Однако до тех пор пока искажения информации не устранены полностью, т.е. пока регулирование распространяется более чем на один населенный пункт, уровни загрязнения будут превышать эффективный.

Итак, децентрализация по-прежнему не позволяет достичь эффективной траектории. Однако с учетом того, что при искажении информации исходная ситуация также являлась неэффективной, было бы интересно проанализировать, как изменилось благосостояние в результате децентрализации. Как мы видели, децентрализация при неизменном уровне искажений влечет ухудшение благосостояния, но снижение уровня искажений, напротив, приближает экономику к эффективной траектории, суммарный эффект зависит от того, как велик был первоначальный уровень искажений и как сильно сократились искажения в результате децентрализации.

Для того чтобы продемонстрировать неоднозначный эффект децентрализации на экономику при наличии эффекта снижения уровня искажений, рассмотрим следующий пример. Пусть все потребители идентичны, т.е. $\theta_i = 1$. Будем также считать, что абсорбирующая способность реки одинакова для всех населенных пунктов, т.е. $\delta_i = \delta$. Для простоты предположим, что уровень искажений одинаков для всех населенных пунктов $\beta_i = \beta$, а первоначальное значение коэффициента (до централизации) равно $\beta = 0,8$. Рассмотрим следующую спецификацию функции совокупного излишка: $v(e) = \ln(e)$, $c(X) = X^2$. Зафиксируем следующие значения эндогенных параметров: $X_0 = 1$, $M = 7$, $N = 6$, $\alpha = 0,5$, $\delta = 0,5$.

При этих значениях параметров найдем величины общественного благосостояния для эффективной и фактической траекторий (отличие последней от эффективной связано с эффектом искажения уровня загрязнения). Далее рассмотрим децентрализацию, при которой регион разделяется на две равные по величине юрисдикции, и найдем уровни общественного благосостояния при разных значениях коэффициента искажения β , величину которого будем постепенно увеличивать от первоначального значения $\beta = 0,8$ до $\beta = 1$, что соответствует отсутствию искажений. Результаты расчетов представлены графически на рис. 1 как процентные отклонения уровня благосостояния региона после децентрализации от первоначального (сплошная кривая) и от эффективного значения уровня благосостояния (пунктирная кривая).

В соответствии с доказанным выше результатом децентрализация не позволяет достичь эффективного уровня общественного благосостояния, в результате пунктирная кривая целиком лежит в отрицательной области. Однако можно отметить, что снижение степени искажения информации позволяет сократить потери. При $\beta = 1$ мы наблюдаем потери от децентрализации при отсутствии искажений в информации.

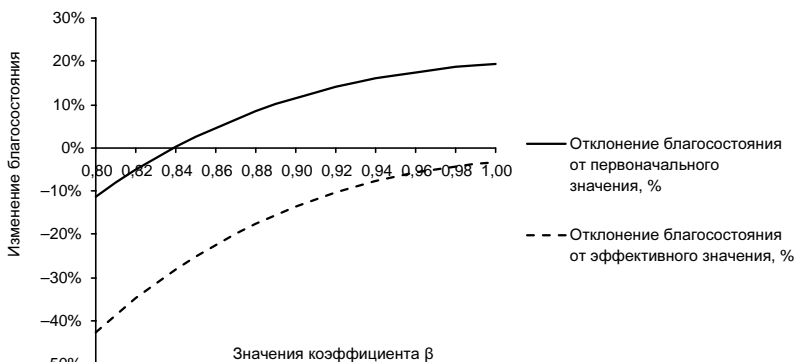


Рис. 1. Последствия децентрализации при снижении уровня искажения информации о загрязнении

Если сравнивать уровень благосостояния не с эффективным значением, а с первоначальным (до разделения региона), то децентрализация оказывает неоднозначное воздействие на изменение уровня благосостояния региона. Если она не сопровождается улучшением качества информации или эти изменения малы (при $\beta < 0,84$), то благосостояние падает, т.е. эффект от децентрализации оказывается отрицательным. При существенном снижении степени иска-

жения (в нашем примере при увеличении коэффициента β более чем на четыре процентных пункта), напротив, совокупный эффект от децентрализации оказывается положительным.

Литература

List J., Mason Ch. Optimal Institutional Arrangements for Transboundary Pollutants in a Second-best World: Evidence from a Differential Game with Asymmetric Players // Journal of Environmental Economics and Management. 2001. Vol. 42. P. 277–296.

Whitehouse P. Measures for Protecting Water Quality: Current Approaches and Future Developments // Ecotoxicology and Environmental Safety. 2001. Vol. 50. P. 115–126.

К.А. Букин,
М.И. Левин
Национальный исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭТНИЧЕСКОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА: РОЛЬ ГРУППОВОЙ И ИНДИВИДУАЛЬНОЙ РЕПУТАЦИИ

Введение

В работе рассматривается проблематика, связанная с влиянием этнической дискриминации на рынок труда. Сначала мы дадим краткий обзор результатов в этой области за прошедшие пятьдесят лет начиная с работы Г. Беккера [Becker, 1957] и вплоть до недавних работ, использующих понятия коллективной и индивидуальной репутации применительно к исследованиям этнической дискриминации. В завершение обзора мы приведем конкретный пример динамики развития малого бизнеса, организованного по этническому принципу, для исследования успешной «траектории развития» которого, как нам представляется, уместно моделирование с привлечением понятий групповой и индивидуальной репутации.

В западной литературе одним из первых исследователей дискриминации в оплате труда в зависимости от расовой принадлежности был Г. Беккер. Если дистанцироваться от фактора расовой принадлежности, отмечал Беккер, то трудно объяснить сохранение длительного неравенства в оплате за равный объем и качество труда. Рынок совершенной конкуренции просто не позволяет этой разнице сохраняться продолжительное время, и уровни заработной платы должны будут неизбежно выровняться. Чтобы можно было объяснить такое неравенство, Беккер ввел в аргумент функции полезности работодателей антиблага как дополнительную переменную, отвечающую за неприязнь к представителям чужой расы. Эта точка зрения имела как сторонников, так и противников. Так, К. Эрроу отмечал в своей статье [Arrow, 1998], что «...теория рационального выбора не

нуждается во введении дополнительных переменных». Он разъяснял свою критику следующим образом: предположим, что предпочтения предпринимателей неоднородны в том смысле, что на рынке труда присутствуют предприниматели с различающимися предпочтениями в отношении работников чужой расы (цветным). Тогда те из них, кто наиболее толерантен к цветным работникам, окажутся в выигрыше, и «расисты» должны будут покинуть рынок. Другое возражение Эрроу состояло в наблюдении, что большая часть найма совершается крупными фирмами, и сегрегация по расовым признакам противоречит интересам акционеров. Кроме того, модель Беккера не может объяснить ограничения в приеме на работу по этническим причинам.

Последователи Беккера отвечали на подобную критику введением антиблага в предпочтения самих работников. Анализ подобных моделей показывает, что установившееся равновесие на рынке труда будет характеризоваться однородностью трудовых коллективов: на рынке будут преобладать одновременно фирмы с исключительно белым персоналом или же с цветным. В более сложных моделях, учитывающих также квалификацию наемных работников, возможно, что белые начальники смен будут получать доплату (в качестве компенсации) за руководство цветными подчиненными, таким образом в подобных фирмах будет сохраняться смешанный расовый состав наряду с дифференциацией в оплате труда. Однако нетрудно видеть, что на предприятиях с преимущественно цветным малоквалифицированным персоналом смогут работать лишь начальники с наиболее высокой толерантностью к цветным. Эрроу отмечает, что вряд ли кто-либо проводил подобное социологическое исследование на предприятиях со смешанным расовым составом, но крайне маловероятно, что существует положительная корреляция между терпимостью белого начальства и процентным уровнем цветных на предприятиях.

К. Эрроу наряду с Э. Фелпсом являются создателями теории статистической дискриминации (*statistical discrimination*), которая базируется на асимметричности информации на рынке труда. Известно, что при асимметричности информации велика роль ожиданий или вер. Веры могут поддерживаться наблюдениями, и если наблюдения значительно противоречат априорной вере, то такая вера будет отброшена. Предположим, что в среднем производительность труда белых работников несколько выше производительности труда цветных. Это различие можно объяснить неравенством в образовании или культурными различиями, в данной модели это неважно, так как причины этого различия не наблюдаемы. Работодатель при найме будет опираться на наблюдаемый признак, такой как принадлежность к определенной расе.

В основополагающей работе Э. Фелпса [Phelps, 1972] отмечается, что предприниматель, считающий, что цветные работники в среднем менее производительны, надежны, исполнительны и т.д., будет дискриминировать, если добывание информации о квалификации работника слишком дорого. Вера в инфериорность цветного работника может основываться как на предыдущих наблюдениях предпринимателя, так и на вере, распространенной в обществе (*common knowledge*); в свою очередь, эта «коллективная» вера может быть основана на вполне законных предположениях о негативной роли дискриминации в обществе, приводящей к неполной реализации такого индивида (так называемый порочный круг).

Дальнейшее развитие теории статистической дискриминации выявило, в частности, наличие «самосбывающегося пророчества». Суть этой идеи такова: чтобы иметь лучшие шансы на трудоустройство, индивид должен инвестировать в свой человеческий капитал, прежде всего в образование; возможно, ему придется изменить присущие ему привычки на более полезные и т.д. Эти инвестиции могут быть не наблюдаемы для работодателя, и если работодатель скорее сделает вывод о приемлемости кандидата на основе его расовой принадлежности, то снижается мотивация такого индивида к вложению в свой человеческий капитал, что и подтверждает веру в его «инфериорность».

Дальнейшее развитие теории статистической дискриминации и применение репутационных моделей

В работе С. Коата и Г. Лури [Coate, Loury, 1993] теория статистической дискриминации получила свое дальнейшее развитие применительно к исследованию эффекта применения «положительной дискриминации» (*affirmative action*) к рынку труда.

Положительной дискриминацией называют государственную политику, направленную на создание дополнительных возможностей для трудоустройства, получения образования и т.п. представителями меньшинств, подвергавшимся дискриминации или подвергающимся дискриминации.

Сам термин возник в США и впервые появился в распоряжении № 10925 президента Дж. Кеннеди. Чуть позже, в 1965 г., Л. Джонсон издал распоряжение о предприятии «положительного действия», чтобы на рынке труда не существовало дискриминации по расовому, этническому, религиозному или гендерному признакам.

Коат и Лури ставят вопрос о том, будет ли сохраняться положительный эффект выравнивания оплаты труда в том случае, если положительная дискриминация будет отменена. Будет ли сохраняться положительный эффект, в значительной степени зависит от того, насколько изменились стереотипы работодателей в отношении представителей другой расы и этнических меньшинств за годы действия этой практики. Если стереотипы преодолены, то эффект будет сохранен. Но если же стереотипы не преодолены, или, что хуже, лишь усилились в немалой степени из-за самой положительной дискриминации, то неравенство может усилиться по сравнению с настоящим периодом.

Интересно отметить, что существуют полярные точки зрения на результат отмены положительной дискриминации. С одной стороны, защитники положительной дискриминации утверждают, что эта политика сыграла свою роль и ее отмена не изменит настроения работодателей в сторону дискриминации. С другой стороны, критики положительной дискриминации настаивают на том, что сама идея преференций по расовому признаку порочна, так как применение двойного стандарта к оценке результативности труда лишь закрепляет веру работодателя в априорную инфериорность работника другой расы.

Достоинством работы Коата и Лури является и то, что они в отличие от многих предшественников рассмотрели модель с разными типами труда, требующими соответствующей квалификации. В этой модели работодатель с негативными стереотипами по отношению к некоторой группе работников скорее всего не будет предоставлять квалифицированную (и, стало быть, высоко оплачиваемую) работу представителям этой группы. Если, как полагают адвокаты положительной дискриминации, ей по силам изменить отрицательный стереотип, то этого возможно добиться лишь при демонстрации представителями дискриминируемой группы результативного труда, превосходящего ожидания работодателя.

В модели Коата и Лури положительная дискриминация носит характер ограничения, накладываемого государством на возможность работодателя дискриминировать при найме работников на позиции, требующие определенной квалификации. В ходе моделирования будет найден ответ на вопрос, способствует ли практика положительной дискриминации укреплению (или появлению) веры в то, что продуктивность не коррелирована с расовой принадлежностью. Коат и Лури отмечают, что в ходе моделирования они получили противоречивые результаты, свидетельствующие о возможности любого из сценариев. Более того, может произойти и так, что работодатели даже укрепятся в своем убеждении в инфериорности той группы, ради которой и была введена положительная дискриминация.

Это может произойти в том случае, как уже выше отмечалось, если представители дискриминируемого меньшинства воспримут возможность занятия высокой позиции без полных на то оснований как аванс, который можно и не отрабатывать повышением квалификации, высокой трудовой дисциплиной и т.д. Реализации этого сценария способствует и начальная неоднородность двух расовых групп с более высокой квалификацией белых (в модели также рассматривается вариант с идентичной квалификацией обеих групп). Такой неблагоприятный сценарий называется «патронажем дискриминируемой группы». Авторы делают практический вывод, вытекающий из модели: для преодоления стереотипов следует продвигать на более высокие позиции по трудовым достижениям, а не на основе проведения положительной дискриминации.

Сейчас мы перейдем к рассмотрению иного подхода к моделированию трудовой дискриминации, основанной на концепции репутации. В моделях статистической дискриминации осталось не проясненным, откуда взялись начальные веры работодателей. Кроме того, эти модели статичны по своей природе. В недавней работе Янг Чул Кима и Г. Лури [Kim, Loury, 2009] дается определение групповой репутации, основанной на объективной информации о средней продуктивности групп, объединяющих индивидов одной расы, религии и т.д. При этом данная информация известна и разделяется принципалами. Эти группы могут быть изначально «выигрышными» или «проигрышными» в зависимости от их репутации, но в динамической модели можно рассмотреть траектории, позволяющие перейти из одного состояния репутации в другое.

Модель предполагает следование предпосылкам статистической дискриминации, но принципалы и агенты будут принимать решения как «вперед смотрящие» индивиды.

Авторы различают понятия групповой и индивидуальной репутации. Под индивидуальной репутацией понимается вероятность того, что данный индивид имеет достаточную квалификацию для работы с учетом его принадлежности к определенной группе и персональной информации, к которой принципал имеет доступ. Существенным моментом в этой модели является то, что групповая репутация определяет его пригодность к занятию конкретной должности в том случае, если персональная информация недостаточна. Чем менее статистически надежна (с точки зрения принципала) индивидуальная информация, тем более важным становится принадлежность к группе. Другими словами, если сравнить двух индивидов со схожими персональными характеристиками, то тот из них, который принадлежит к более «выигрышной» группе, имеет больше шансов на занятие должности.

Можно сделать следующий вывод: индивидуальное решение об инвестировании в свой человеческий капитал зависит в значительной степени от ожидаемой репутации данной группы в будущем, которая, в свою очередь, определяется текущим инвестиционным поведением членов группы, а также ожидаемым поведением в будущем.

Чем большее число членов группы заинтересовано в подобном инвестировании, тем выше мотивация индивида к инвестированию. Эта экстерналия групповой репутации предполагает возможность коллективного действия по повышению или понижению репутации. Тем самым мы приходим к «самоподдерживающему» процессу: если каждый член группы верит, что другие члены будут инвестировать, то ожидаемый выигрыш высок и это поддерживает инвестиционное настроение членов группы, если же член группы сомневается в инвестиционной активности группы, то ожидаемый выигрыш мал и это сказывается на поведении членов группы.

Некоторые эмпирические наблюдения, требующие анализа на основе применения понятий групповой и индивидуальной репутации

Одним из авторов данного исследования был собран материал на основе опросов и личных наблюдений при общении с руководителями и работниками строительных бригад, работающих в Павлово-Посадском районе Московской области. Смеем предположить, что выводы, сделанные на основе этих наблюдений, скорее всего применимы и к другим районам столичной области, но больший охват исследований потребует, разумеется, совсем других ресурсов. На данный момент все подобные исследования проходили в порядке личной инициативы. Бригады организованы по этническому принципу, все ее члены являются или таджиками, или узбеками. Руководитель бригады – с которым Букин К.А. был в постоянном контакте на протяжении лета-осени 2010 г., – происходящий из смешанной семьи, владеющий таджикским и узбекским языками, нанимал работников на объекты по принципу подбора полностью узбекской или полностью таджикской группы строителей.

Объектами строительства или ремонта подобных бригад являлись садовые дома, дачи жителей этого района, а также москвичей. Это определило сезонный характер их работы: в то время как руководитель бригады постоянно проживал в Подмосковье, его «земляки» приезжали на 5–6 месяцев из Таджикистана, и все

подобные работы сворачивались к концу октября. Однако бригады стали получать заказы на ремонт московских квартир. Хотя пока их сравнительно немного, заметна положительная динамика, и ожидается, что в 2011 г. число таких заказов возрастет.

Выводы, сделанные по результатам наблюдений за этническими бригадами, таковы: они уверенно конкурируют с бригадами, набранными из коренных жителей, и постоянно увеличивают свою долю на рынке строительных и ремонтных услуг.

Возникают вопросы о моделировании наблюдаемого феномена и о применимости для его описания формальной математической модели, разработанной Кимом и Лури.

Чтобы исследовать применимость модели Кима – Лури к изучению траекторий развития этнических бригад, напомним постановку задачи, которую они исследовали.

Под групповой репутацией этнической группы понимается доля членов данной группы, обладающих достаточной квалификацией для выполнения определенного типа работ.

Под индивидуальной репутацией понимается вероятность того, что индивид обладает достаточной квалификацией для выполнения определенного типа работ, с учетом его групповой принадлежности и результатов тестирования, необходимого для принятия решения о трудоустройстве.

В случае рассматриваемых этнических строительных бригад вместо тестирования необходимым сигналом, свидетельствующим о достаточной индивидуальной репутации, является рекомендация принципалов, уже нанимавших данную бригаду. Связь между двумя типами репутации задается формулой

$$R(\theta) = \frac{\pi f_q(\theta)}{\pi f_q(\theta) + (1 - \pi) f_u(\theta)},$$

где π – групповая репутация данной этнической группы; $f_q(\theta)$, $f_u(\theta)$ – плотности распределения сигналов, получаемых от индивидов при тестировании, при этом первая из функций описывает сигнал от квалифицированных работников, а вторая – от неквалифицированных.

Второй характеристикой, описывающей этническую группу, является функция распределения издержек обучения $G(c)$. Она задается при моделировании более-менее произвольно, но в простых моделях имеет ступенчатообразный вид, при котором подавляющая часть группы терпит одинаковые издержки

c_m обучения, но есть также индивиды, обучающиеся чрезвычайно легко (издержки чуть более нуля) и чрезвычайно трудно.

В модели Кима – Лури используются стандартные предпосылки о пуассоновском процессе, описывающим динамику численности группы: за время dt доля умерших в популяции и одновременно родившихся составляет λdt . Ожидаемый выигрыш от приобретенной квалификации описывается функцией β_t , а накапливаемый в течение жизни излишек выражается формулой

$$V_t = (\delta + \lambda) \int_t^{\infty} \beta_{\tau} e^{-(\lambda + \delta)(\tau - t)} d\tau,$$

где δ – ставка дисконтирования. После дифференцирования получаем

$$\dot{V}_t = (\delta + \lambda)[V_t - \beta_t].$$

Если ввести долю родившихся индивидов, получающих квалификацию, с помощью функции ϕ_t , то динамика групповой репутации описывается дифференциальным уравнением $\dot{\pi}_t = \lambda[\phi_t - \pi_t]$.

Как показывает анализ фазовых траекторий на плоскости (β, V) , возможны три положения равновесия, из которых два являются седловыми точками, а третье является неустойчивым фокусом.

В зависимости от начального уровня групповой репутации возможны три сценария динамики благосостояния группы: при уровне π ниже некоторого порогового уровня возможна лишь сходимость к «низкому» равновесию. Ким и Лури называют данное положение равновесия «репутационной ловушкой». Аналогично, при очень высокой групповой репутации, при наличии сходящейся траектории, она всегда стремится к «высокому» положению равновесия. Наконец, существует диапазон групповой репутации, когда возможны оба исхода.

Наблюдаемые авторами «исторические траектории» этнических бригад совершенно безошибочно могут быть отнесены к «оптимистическим». Возникают два естественных вопроса: если предположить, что групповая репутация данной этнической группы настолько низка, что ей уготована «низкая» репутация, что позволяет данной группе двигаться вдоль «оптимистической» траектории, или, если предположить, что начальная групповая репутация находилась все же выше порогового уровня, что способствовало ее положительной динамике?

Авторы полагают, что модель Кима – Лури вполне применима к описанию траекторий этнических бригад с учетом следующих конкретизаций:

- члены бригад уже прошли необходимую подготовку, в каждой бригаде есть ученики, которым доверяют лишь подсобные работы, и они приобретают навыки в ходе деятельности;

- работодатели, нанимающие такие бригады, характеризуются меньшим неприятием риска, с одной стороны, и меньшим уровнем ксенофобии, с другой. В конечном итоге применительно к этническим бригадам важен не тот уровень групповой репутации, который разделяет большинство общества, а уровень, разделяемый работодателями, готовыми нанять бригаду таджиков;

- немаловажным фактором, способствующим положительной динамике бригад, является фактор «затраты/выигрыш», который, как оказалось, достаточно мал, а в модели Кима – Лури этому фактору уделялось недостаточно внимания. Конечно, величина этого фактора оценивается *ex post*, но сигналом является рекомендация при приеме на работу.

В заключение хотелось бы выразить убеждение, что авторы нашли динамическую модель, адекватно описывающую траекторию успеха этнических групп. Предстоит работа по формализации модели с учетом выше отмеченной специфики.

Литература

Arrow K. What has Economics to Say about Racial Discrimination? // *The Journal of Economics Perspectives*. 1998. Vol. 12. № 2. P. 91–100.

Becker G. *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press, 1957.

Coate S., Loury G. Will Affirmative-Action Policies Eliminate Negative Stereotype? // *The American Economic Review*. 1993. Vol. 83. № 5. P. 1220–1240.

Kim Y.C., Loury G. Group Reputation and the Dynamics of Statistical Discrimination: Department of Economics, Brown University. Working Paper. 2009.

Phelps E. The Statistical Theory of Racism and Sexism // *The American Economic Review*. 1972. Vol. 62. № 4. P. 659–661.

В.Д. Матвеевко
Санкт-Петербургский экономико-
математический институт РАН,
А.В. Королев
Санкт-Петербургский филиал
Национального исследовательского
университета «Высшая школа
экономики»

СТИМУЛИРУЮЩИЕ МЕХАНИЗМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКИ МОТИВИРОВАННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ¹

1. Введение

Важную часть глобальной задачи стабилизации окружающей среды составляет обеспечение эффективного экологического регулирования в странах с переходной и развивающейся экономикой, где постепенно сосредотачивается значительная часть мирового промышленного производства. В 2004 г. доля семи основных «новых» экономик (Е7: Китай, Индия, Бразилия, Россия, Мексика, Индонезия, Турция) в глобальной эмиссии двуокиси углерода составляла 32,1%, а согласно прогнозам, она возрастет до 42,6% в 2025 г. и до 49% в 2050 г. [Hawksworth, 2006]. Согласно исследованию [Davis, Caldeira, 2010], крупнейшими в мире экспортёрами товаров, производство которых связано с загрязнением атмосферы, в настоящее время являются Китай, Россия, страны Ближнего Востока, страны Южной Африки, Украина, Индия, Малайзия, Таиланд, Тайвань, Венесуэла.

Исследователи обычно объясняют скромные результаты экономической политики в России и других переходных экономиках, в частности, экологической политики, наличием «унаследованных» способов поведения и институтов, а также конфликтами между новыми формальными и старыми неформальными институтами. Однако имеется и иная возможность: «новые» экономики обладают чисто экономическими особенностями, которые ведут к серьезным отличиям в работе тех институциональных механизмов, которые хорошо проявили себя в промышленно развитых странах.

Если в промышленно развитых странах те же самые фирмы, которые наносят наименьший ущерб окружающей среде, являются одновременно и наиболее эффективными в смысле рентабельности, то во многих развивающихся и пере-

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г.

ходных экономиках, наоборот, многие фирмы могут получить немалую экономическую выгоду за счет использования технологий, прямо или косвенно загрязняющих окружающую среду.

Лаффон [Laffont, 2000] исследовал модель экологического регулирования, которая достаточно точно соответствует экономической ситуации в промышленно развитых странах. В этой модели рассматриваются фирмы-монополисты, которые имеют функции издержек вида

$$C(\theta, d) = \theta(K - d),$$

где $K > 0$ – некоторая общая для всех фирм константа; $\theta > 0$ – характеристика затрат, являющаяся частной информацией фирмы (тип фирмы); $d > 0$ – уровень загрязнения, допустимый для фирмы данного типа (выбираемый фирмой из предложенного регулятором меню контрактов или однозначно устанавливаемый регулятором). Как видно из формулы, при наличии двух типов фирм, $\underline{\theta} < \bar{\theta}$, фирма типа $\underline{\theta}$ (ее можно интерпретировать как «зеленую») получает меньшее снижение издержек, когда имеет возможность увеличить уровень загрязнения, нежели фирма типа $\bar{\theta}$ («грязная»).

Регулирующий орган, имеющий информацию об издержках типов фирм и о доле (частоте) их в экономике, но не имеющий информации о типе конкретной фирмы, назначает либо единый контракт, либо меню контрактов $\{(t, d), (\bar{t}, \bar{d})\}$ (где t, \bar{t} – размеры трансфертов, d, \bar{d} – допустимые уровни загрязнения), из которого фирма выбирает оптимальный для себя контракт. В модели Лаффона фирма типа $\underline{\theta}$ оказывается экономически эффективной и получает информационную ренту; происхождение последней связано с тем, что при определенных условиях фирма может «притвориться», что относится к другому типу.

Рассматривалось три типа регуляторов, различающиеся целевыми функциями: общественный максимизатор, незаинтересованное большинство и заинтересованное большинство, причем наиболее эффективным регулятором с точки зрения снижения уровней загрязнения оказалось заинтересованное большинство.

В работе [Матвеевко, 2010] рассмотрена более общая модель с функцией издержек

$$C(\theta, d) = \kappa(\theta) - \theta d, \tag{1}$$

где $\kappa(\theta) > 0$. Если имеется два типа фирм, $\underline{\theta} < \bar{\theta}$, то *показателем относительной экономической эффективности* оказывается естественным назвать величину

$$\tilde{K} = \frac{\kappa(\bar{\theta}) - \kappa(\underline{\theta})}{\Delta\theta},$$

где $\Delta\theta = \bar{\theta} - \underline{\theta}$. Относительная эффективность «грязной» фирмы может возрасти как за счет увеличения дифференциала $\Delta\theta$, о чем уже сказано выше, так и за счет снижения величины $\kappa(\bar{\theta})$, которую можно интерпретировать как инвестиции в качество продукта (например, затраты на НИОКР). Допускаются отрицательные значения \tilde{K} . Оказалось, что при «малых» значениях \tilde{K} получателем ренты оказывается фирма типа $\bar{\theta}$, а при «высоких» значениях \tilde{K} – фирма типа $\underline{\theta}$. При «промежуточных» значениях \tilde{K} ни один из типов фирм не способен захватить ренту. Понятия «малого» и «высокого» \tilde{K} уточняются в зависимости от того, регулятор какого типа находится у власти и формирует меню контрактов.

В характерном для развивающихся и переходных экономик случае, когда относительно велика доля (частота) фирм, получающих выгоду от загрязнения, и последние относительно эффективны, заинтересованные стороны, находясь у власти, допускают чрезвычайно высокий уровень загрязнения для фирм типа $\underline{\theta}$. Более того, заинтересованное большинство использует не разделяющий механизм со свободным выбором из меню контрактов, а объединяющий механизм – назначение единого контракта. Это означает (за рамками модели) более высокую степень вмешательства государства в экономику и более тесные отношения регулятора и фирм, которые могут вести к более высокой степени коррупции. Все это имеет место при тех же «стандартных» институтах, которые относительно успешно решают задачу экологического регулирования в промышленно развитых странах, где экономические условия иные (\tilde{K} высоко).

В настоящей работе продолжается исследование модели [Матвеевко, 2010] и основное внимание уделяется вопросу о том, какой вид механизма (объединяющий или разделяющий) будет выбран при различных политических и экономических условиях. Исследование проводится в предположении малого $\Delta\theta$. Рассматривается несколько ситуаций:

(а) вид механизма определяет общество, тогда как решение в рамках данного механизма принимает регулятор (заинтересованные или незаинтересованные стороны);

(б) как вид механизма, так и решение об уровнях загрязнения принимает регулятор (заинтересованные или незаинтересованные стороны).

Мы показываем, что при условиях, которые представляются типичными для развивающихся и переходных экономик («грязные» фирмы относительно эффективны, а доля их в экономике высока), в большей степени следует ожидать назначения объединяющего (т.е. нерыночного) механизма.

Таким образом, «стандартные» институты регулирования, хорошо зарекомендовавшие себя в промышленно развитых странах, могут давать иные ре-

зультаты в тех экономиках, в которых экономические условия иные, а именно, существенную долю занимают фирмы, создающие относительно высокий прямой или косвенный экологический ущерб и обладающие за счет этого большей относительной экономической эффективностью.

2. Базовая модель

В исследовании [Матвеевко, 2010] введена следующая базовая модель, обобщающая модель Лаффона [Laffont, 2000]. Пусть выполнение проекта, имеющего общественную ценность S , осуществляет фирма, которая несет чистые издержки (1) , где $\kappa(\cdot) > 0$, d – уровень загрязнения, разрешенный фирме, θ – характеристика затрат, являющаяся частной информацией фирмы (*тип фирмы*), причем θ принимает два значения: $\underline{\theta}$ с вероятностью v и $\bar{\theta}$ с вероятностью $(1 - v)$, и $\underline{\theta} < \bar{\theta}$.

Обозначим через t чистый трансферт, получаемый фирмой. При $t > 0$ это, действительно, трансферт, а при $t < 0$ величина $(-t)$ представляет собой налог, выплачиваемый фирмой². Рента, получаемая фирмой, составляет

$$U = t - C(\theta, d).$$

Чтобы фирма выполнила проект, рента должна быть неотрицательной. (В теории контрактов такое условие известно как *индивидуальная рациональность*, IR). Присвоение информационной ренты связано с тем, что, при определенных условиях, фирма может «притвориться», что относится к другому типу.

Социальная оценка вреда загрязнения составляет $V(d)$, причем $V'(\cdot) > 0$, $V''(\cdot) > 0$. Благополучие потребителей равно

$$S - V(d) - (1 + \lambda)t.$$

В работе Лаффона [Pbid] параметр λ интерпретируется как общественные издержки на единицу трансферта. Мы, допуская и возможность налога на фирмы, трактуем $1 + \lambda$ более широко, как коэффициент отдачи, характеризующий выгоду использования в других проектах средств, которые общество теряет в форме трансферта или, наоборот, получает в виде налога с фирмы. Считаем, что $\lambda > 0$ – постоянная; переход к предположению, что λ – случайная величина, не изменит характер результатов.

² Мы предполагаем, что экономика открыта и фирма получает дополнительную прибыль за счет внешнеэкономической деятельности, таким образом, экологический налог, если его взимают с фирмы, не ложится на плечи общества.

Общественное благосостояние складывается из благосостояния потребителей и ренты:

$$S - V(d) - (1 + \lambda)t + U = S - V(d) - (1 + \lambda)(\kappa(\theta) - \theta d) - \lambda U .$$

При полной информации максимизация общественного благосостояния приводит к нулевой ренте; для фирм типов $\underline{\theta}$ и $\bar{\theta}$ соответственно назначаются уровни загрязнения \underline{d}^* , \bar{d}^* такие, что

$$V'(\underline{d}^*) = (1 + \lambda)\underline{\theta} ,$$

$$V'(\bar{d}^*) = (1 + \lambda)\bar{\theta} .$$

При неполной информации, когда тип фирмы не известен правительству, если действует *разделяющий регулирующий механизм*, правительство предлагает фирме меню контрактов

$$M = \{(\underline{t}, \underline{d}), (\bar{t}, \bar{d})\} ,$$

удовлетворяющее условиям *совместимости стимулов* (*incentive compatibility*, *IC*), смысл которых в том, что ни одной фирме при выборе контракта не выгодно «притворяться» фирмой другого типа:

$$\underline{t} - C(\underline{\theta}, \underline{d}) \geq \bar{t} - C(\underline{\theta}, \bar{d}) ,$$

$$\bar{t} - C(\bar{\theta}, \bar{d}) \geq \underline{t} - C(\bar{\theta}, \underline{d}) ,$$

а также упоминавшимся уже условиям *IR*:

$$\underline{t} - C(\underline{\theta}, \underline{d}) \geq 0 ,$$

$$\bar{t} - C(\bar{\theta}, \bar{d}) \geq 0 .$$

Кроме того, меню контрактов M оптимально в смысле того или иного критерия, причем трансферты входят в целевую функцию регулятора со знаком минус, т.е. правительство, при прочих равных условиях, заинтересовано в сокращении трансфертов. В исследовании [Матвеевко, 2010] доказано, что:

1) необходимым и достаточным условием получения ренты фирмой типа $\underline{\theta}$ является выполнение неравенства $\tilde{K} > \bar{d}$ (случай «большого» \tilde{K});

2) необходимым и достаточным условием получения ренты фирмой типа $\bar{\theta}$ является выполнение неравенства $\tilde{K} < \underline{d}$ (случай «малого» \tilde{K});

3) если $\underline{d} \leq \tilde{K} \leq \bar{d}$ (случай «промежуточного» \tilde{K}), то ни один из типов фирм не может получить ренты.

В случае «большого» \tilde{K} фирма типа $\bar{\theta}$ не получает ренты, а рента, которую получает фирма типа $\underline{\theta}$, равна $\underline{U} = \bar{t} - C(\underline{\theta}, \bar{d}) = \Delta\theta(\tilde{K} - \bar{d})$. В случае

«малого» \tilde{K} фирма типа $\underline{\theta}$ не получает ренты, а фирма типа $\bar{\theta}$ получает ренту $\bar{U} = \underline{t} - C(\bar{\theta}, \underline{d}) = \Delta\theta(\underline{d} - \tilde{K})$. Таким образом, рента зависит от уровня загрязнения другого (не получающего ренту) типа фирм, но зависимость при «большом» \tilde{K} – отрицательная, а при «малом» \tilde{K} – положительная. Этот факт, в основном, и определяет существенное различие в уровнях загрязнения, которые назначают заинтересованные стороны, находясь у власти, при различных экономических условиях.

Будем считать, что у власти с вероятностью p находятся заинтересованные в получении ренты стороны, а с вероятностью q – незаинтересованные, и что всегда стороны, находящиеся у власти, получают часть $\alpha^* > \frac{1}{2}$ благосостояния потребителей. Аналогичное допущение в работе [Laffont, 2000] мотивируется предположением, что в условиях демократии к власти приходит большинство населения, причем всегда большинство составляет α^* . Применительно к типу регулятора мы сохраняем в статье термины [Pbid]: *незаинтересованное большинство*, или *большинство-1*, когда речь идет о незаинтересованных сторонах у власти, и *заинтересованное большинство*, или *большинство-2*, когда речь идет о заинтересованных сторонах у власти. Однако для нас это лишь наименование типов регулятора.

3. Решение регулирующего органа

В этом разделе мы указываем равновесные уровни загрязнения, которые включаются в меню контрактов (в случае, когда регулятор использует разделяющий механизм) или назначаются однозначно (если регулятор использует объединяющий механизм). Знание этих уровней загрязнения потребуется нам в разделе 4 при сравнении разделяющего и объединяющего механизмов.

3.1. Разделяющий механизм

3.1.1. Решение принимают незаинтересованные стороны

Пусть ренту получает фирма типа $\bar{\theta}$ (случай «малого» \tilde{K}). Целевая функция большинства-1 принимает вид

$$\alpha^* E[S - V(d) - (1 + \lambda)t] = \alpha^* [v(S - V(\underline{d}) - (1 + \lambda)(\kappa(\underline{\theta}) - \underline{\theta d})) + (1 - v)(S - V(\bar{d}) - (1 + \lambda)(-\bar{\theta d} + \kappa(\bar{\theta}) + \Delta\theta \underline{d}))].$$

Максимизируя эту функцию, большинство-1 включает в меню контрактов уровень загрязнения \bar{d}^* и уровень \underline{d}_1 , удовлетворяющий уравнению

$$V'(\underline{d}_1) = (1 + \lambda)\underline{\theta} - (1 + \lambda)\frac{1-v}{v}\Delta\theta.$$

Найденное меню контрактов допустимо лишь при $\tilde{K} < \underline{d}_1$. (В этом и состоит условие, определяющее в данном случае понятие «малого» \tilde{K} .)

Пусть ренту получает фирма типа $\underline{\theta}$ (случай «большого» \tilde{K}). Аналогично, большинство-1 включает в меню уровни загрязнения \underline{d}^* и \bar{d}_1 , где

$$V'(\bar{d}_1) = (1 + \lambda)\bar{\theta} + (1 + \lambda)\frac{v}{1-v}\Delta\theta.$$

Для допустимости меню контрактов должно выполняться неравенство $\tilde{K} > \bar{d}_1$. (Это идентификатор «большого» \tilde{K} .)

3.1.2. Решение принимают заинтересованные стороны

Если ренту получает фирма типа $\bar{\theta}$ (случай «малого» \tilde{K}), то целевая функция большинства-2 имеет вид

$$\alpha^* [v(S - V(\underline{d}) - (1 + \lambda)(\kappa(\underline{\theta}) - \underline{\theta}d)) + (1 - v)(S - V(\bar{d}) - (1 + \lambda)(\kappa(\bar{\theta}) - \bar{\theta}d) - (1 + \lambda - 1/\alpha^*)(\kappa(\underline{\theta}) - \kappa(\bar{\theta}) + \Delta\theta d))].$$

Максимизация дает уровень загрязнения \bar{d}^* и уровень \underline{d}_2 , удовлетворяющий уравнению

$$V'(\underline{d}_2) = (1 + \lambda)\underline{\theta} - \left(1 + \lambda - \frac{1}{\alpha^*}\right)\frac{1-v}{v}\Delta\theta.$$

Такое меню контрактов допустимо лишь при $\tilde{K} < \underline{d}_2$. Еще одно условие допустимости – это ограничение на параметры модели:

$$1 + \lambda > \frac{1-v}{\alpha^*}.$$

Если ренту получает фирма типа $\underline{\theta}$ (случай «большого» \tilde{K}), то, аналогично, большинство-2 выбирает уровень загрязнения \underline{d}^* и такой уровень \bar{d}_2 , что

$$V'(\bar{d}_2) = (1 + \lambda)\bar{\theta} + \left(1 + \lambda - \frac{1}{\alpha^*}\right)\frac{v}{1-v}\Delta\theta.$$

Для допустимости требуется, чтобы выполнялось неравенство $\tilde{K} > \bar{d}_2$. Кроме того, должно выполняться условие на параметры:

$$1 + \lambda > \frac{\nu}{\alpha^*}.$$

3.2. Объединяющий механизм

При определенных условиях регулятору выгодно использовать объединяющий механизм вместо разделяющего меню контрактов. Это может служить объяснением сравнительно малого распространения рыночных механизмов регулирования в развивающихся и переходных экономиках, по сравнению с промышленно развитыми странами.

При *объединяющем регулирующем механизме* регулятор предлагает лишь один (общий для всех фирм) контракт (t, d) . Условия *IC* теперь не имеют смысла, но должны выполняться условия *IR* и, таким образом,

$$t = \max\{C(\underline{\theta}, d), C(\bar{\theta}, d)\}.$$

Ренту $U = t - C(\theta, d)$ получит тот тип фирм, у которого издержки меньше. При $\tilde{K} < d$ ренту получит фирма типа $\bar{\theta}$, а при $\tilde{K} > d$ – фирма типа $\underline{\theta}$, причем в обоих случаях рента равна $|\tilde{K} - d| \Delta\theta$. Рента отсутствует в единственном случае, когда $\tilde{K} = d$.

3.2.1. Решение принимают незаинтересованные стороны

В случае «малого» \tilde{K} , когда ренту получает фирма типа $\bar{\theta}$, большинство-1 максимизирует функцию

$$\alpha^*[S - V(d) - (1 + \lambda)E(\kappa(\theta) - \theta d) - (1 - \nu)(1 + \lambda)(\kappa(\bar{\theta}) - \kappa(\underline{\theta}) + \Delta\theta d)],$$

решением служит $d_1^s = \underline{d}^*$. «Малость» \tilde{K} понимается как $\tilde{K} < \underline{d}^*$.

В случае «большого» \tilde{K} , когда ренту получает фирма типа $\underline{\theta}$, большинство-1 максимизирует функцию

$$\alpha^*[S - V(d) - (1 + \lambda)E(\kappa(\theta) - \theta d) - \nu(1 + \lambda)(\kappa(\bar{\theta}) - \kappa(\underline{\theta}) - \Delta\theta d)],$$

решением служит $d_1^h = \bar{d}^*$. «Большое» \tilde{K} означает $\tilde{K} > \bar{d}^*$.

3.2.2. Решение принимают заинтересованные стороны

В случае «малого» \tilde{K} , когда ренту получает фирма типа $\bar{\theta}$, большинство-2 максимизирует функцию

$$\alpha^* \left[S - V(d) - (1 + \lambda)E(\kappa(\theta) - \theta d) - (1 - \nu) \left(1 + \lambda - \frac{1}{\alpha^*} \right) (\kappa(\underline{\theta}) - \kappa(\bar{\theta}) + \Delta\theta d) \right]$$

и назначается уровень загрязнения d_2^s такой, что

$$V'(d_2^s) = (1 + \lambda) \left[\nu \underline{\theta} + (1 - \nu) \bar{\theta} \right] - (1 - \nu) \left(1 + \lambda - \frac{1}{\alpha^*} \right) \Delta\theta = (1 + \lambda) \underline{\theta} + \frac{1}{\alpha^*} (1 - \nu) \Delta\theta.$$

«Малое» \tilde{K} означает $\tilde{K} < d_2^s$.

В случае «большого» \tilde{K} , когда ренту получает фирма типа $\underline{\theta}$, максимизируется функция

$$\alpha^* \left[S - V(d) - (1 + \lambda)E(\kappa(\theta) - \theta d) - \nu \left(1 + \lambda - \frac{1}{\alpha^*} \right) (\kappa(\bar{\theta}) - \kappa(\underline{\theta}) - \Delta\theta d) \right]$$

и назначается уровень загрязнения d_2^h такой, что

$$V'(d_2^h) = (1 + \lambda) \left[\nu \underline{\theta} + (1 - \nu) \bar{\theta} \right] + \nu \left(1 + \lambda - \frac{1}{\alpha^*} \right) \Delta\theta = (1 + \lambda) \bar{\theta} - \frac{1}{\alpha^*} \nu \Delta\theta.$$

«Большое» \tilde{K} означает $\tilde{K} > d_2^h$.

В случае малого \tilde{K} наименьший уровень загрязнения назначает большинство-1, а наибольший – большинство-2. Это сравнение корректно при $\tilde{K} < \underline{d}^*$. В этом случае уровни загрязнения подчинены соотношению

$$\underline{d}^* = d_1^s < d_2^s.$$

В случае большого \tilde{K} наименьший уровень загрязнения назначает большинство-2, а наибольший – большинство-1. Это сравнение корректно при $\tilde{K} > \bar{d}^*$. В этом случае уровни загрязнения подчинены соотношению

$$d_2^h < d_1^h = \bar{d}^*.$$

Для того чтобы полученные выражения имели смысл, мы должны наложить некоторые дополнительные ограничения на параметры модели: производная $V'(\cdot)$ должна быть больше нуля, что приводит к условиям:

$$\begin{aligned} \nu \bar{\theta} &> \Delta\theta, \\ (1 + \lambda) \bar{\theta} &> \frac{1}{\alpha^*} \nu \Delta\theta + (1 + \lambda) \nu \underline{\theta}. \end{aligned}$$

4. Сравнение разделяющего и объединяющего механизмов при малом $\Delta\theta$

Мы исследуем ситуацию, когда:

- 1) $\Delta\theta$ мало;
- 2) выбор вида механизма (разделяющий или объединяющий) производит либо общество, либо регулятор (большинство-1 или большинство-2);
- 3) в соответствии с видом механизма регулятор назначает меню контрактов или единый контракт.

Анализ проводится на основе сравнения значений целевых функций регулятора и их производных, при этом существенно используется теорема об огибающей (например, [Такаюта, 1994]). Результаты исследования приводятся в табл. 1 и 2.

Таблица 1. Выбор вида механизма и уровней загрязнения при малом \tilde{K} и при малом v (при $v < 1 - (1 + \lambda)\alpha^*$)

Кто назначает механизм	Кто назначает меню контрактов	Разрешенные уровни загрязнения	Какой механизм выбран
Общество	Большинство-1	\underline{d}^*	Объединяющий
	Большинство-2	d_2^s	
Большинство-2			
Большинство-1	Большинство-1	\underline{d}_1 и \bar{d}^*	Разделяющий

$$\underline{d}_1 < \underline{d}^* < \bar{d}^* < d_2^s$$

Таблица 1 соответствует случаю, который представляется типичным для многих развивающихся и переходных экономик: относительно эффективными являются «грязные» фирмы, а их доля в экономике $1 - v$ относительно велика. Таблица 2 соответствует случаю, типичному для промышленно развитых стран, когда относительно эффективны «зеленые» фирмы.

Заметим, что во всех случаях, рассмотренных в табл. 2, доля «зеленых» фирм v или может быть выше, или заведомо выше, чем в случаях, рассмотренных в табл. 1. Ситуации, представленные в табл. 1 и 2, на наш взгляд, вполне

отвечают экономическим условиям в развивающихся и переходных экономиках и в промышленно развитых странах соответственно.

Таблица 2. Выбор вида механизма и уровней загрязнения при большом \tilde{K}

Кто назначает механизм	Кто назначает меню контрактов	Разрешенные уровни загрязнения	Какой механизм выбран
Общество	Большинство-1	\bar{d}^* , если $v > \frac{1+\lambda}{2}$	Объединяющий
		\underline{d}^* и \bar{d}^{-1} , если $v < \frac{1+\lambda}{2}$	Разделяющий
Большинство-2	Большинство-2	d_2^h , если $v > (1+\lambda)\alpha^*$;	Объединяющий
		\underline{d}^* и \bar{d}_2 , если $v < (1+\lambda)\alpha^*$	Разделяющий
Большинство-1	Большинство-1	\underline{d}^* и \bar{d}^{-1}	Разделяющий

Если $v > (1+\lambda)\alpha^*$, то $d_2^h < \underline{d}^* < \bar{d}^* < \bar{d}_1$.

Если $v < (1+\lambda)\alpha^* < 1$, то $\underline{d}^* < d_2^h < \bar{d}_2 < \bar{d}^* < \bar{d}_1$.

Если $v < 1 < (1+\lambda)\alpha^*$, то $\underline{d}^* < d_2^h < \bar{d}^* < \bar{d}_2 < \bar{d}_1$.

Сравнивая правые части таблиц, видим, что следует в большей степени ожидать применения разделяющего (рыночного) механизма в промышленно развитых странах, чем в развивающихся и переходных экономиках.

В случае, типичном для развивающихся и переходных экономик (табл. 1), наибольший уровень загрязнения d_2^s «зеленых» фирм достигается при объединяющем механизме, когда меню контрактов назначают заинтересованные стороны.

Наоборот, в случае, типичном для промышленно развитых стран (табл. 2), большинство-2 оказывается наиболее эффективным экологическим регулятором.

Таблица 2, однако, позволяет сделать и другой вывод: по мере роста доли «зеленых» фирм в экономике в промышленно развитых странах можно ожидать большей степени применения объединяющего механизма.

5. Заключение

В данной статье на основе теории контрактов изучается работа политического механизма, приводящего к выработке политики экологического регу-

лирования при различных условиях, включающих как экономическую компоненту (экономическая эффективность фирм разного типа и их «доля» (частота) в экономике), так и политическую компоненту (кто именно – общество или регулятор – принимает решение о выборе разновидности механизма – объединяющего или разделяющего, кто находится у власти и принимает решение о допустимых уровнях загрязнения). Анализ показывает, что при одном и том же «рамочном» механизме его разновидность и результирующая экономическая политика существенно зависят от этих условий.

Таким образом, исследование ставит под сомнение широко распространенную точку зрения о возможности адекватного переноса в произвольно взятую переходную или развивающуюся экономику институтов, которые зарекомендовали себя эффективными в той или иной промышленно развитой стране.

Литература

Матвеев В.Д. Стимулирующие механизмы в экологически мотивированном регулировании: станут ли эффективными экологические политики в переходных и развивающихся экономиках? // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 8. С. 10–34.

Davis S.-J., Caldeira K. Consumption-based Accounting of CO2 Emissions // Proceedings of National Academy of Sciences of the USA. 2010. 107(12). P. 5687–5692.

Hawksworth J. The World in 2050. Implications of Global Growth for Carbon Emissions And Climate Change Policy. PricewaterhouseCoopers, 2006.

Laffont J.-J. Incentives and Political Economy. Oxford: Oxford University Press, 2000. (Русский перевод: *Лаффон Ж.-Ж.* Стимулы и политэкономия. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.)

Takayama A. Analytical Methods in Economics. N.Y.: Harvester Wheat Sheaf, 1994.

1. Introduction

There is a long debate in the law and economics literature about the optimal structure of fines used in antitrust enforcement. The current European system implies antitrust fines that are an increasing multiple of the gravity of the offence, see e.g. [Wils, 2007; EC, 2006]. The US guidelines also suggest such a structure, see [DOJ, 2009]. The legal justification for such a structure seems to be the general idea that more severe violations should be punished relatively harder. There is, however, no economic theory that justifies this or any other structure. The main research question of this paper is to analyze fine structures from an economic perspective in order to identify the most efficient structure that leads to maximal deterrence.

An economic approach to determine optimal fines focuses on the interaction between cartels and the antitrust authority (AA). Any cartel will take into account the antitrust policy, and the AA sets its antitrust policy taking into account its effects on the cartel's response to its policy such as cartel formation and the cartel's pricing strategy. For models with repeated interactions that address these issues, see e.g. [Harrington, 2004, 2005; Block et al., 1981; Cyrenne, 1999]. From a consumer point of view, the antitrust policy ideally deters any cartel formation, but given the sheer impossibility of implementing such objective in reality, the authority might consider limiting potential market abuse as a more realistic objective. At the abstract level, the AA's instruments are the rate of detecting and convicting a cartel and the fine. Current practice in the US and EU takes the gravity of offense to determine the fine imposed in case of a conviction, and we consider such gravity as a key ingredient of an economic analysis of fine structures.

The structure of the fine is addressed by considering cartel formation and its pricing in a general repeated-game oligopoly model in the presence of an antitrust policy. Fine structures that are an increasing multiple of the gravity of the offence (or over-proportional) can be regarded as convex functions of gravity. The question then becomes is it sensible for antitrust policy to impose convex fine functions and how convex should those functions be? An economic definition of gravity does not yet

exist¹. One could relate the gravity to the loss of consumer surplus, the cartel overcharge, or illegal profits. We define gravity as the latter.

Currently available theoretical literature on the effects of penalties in antitrust enforcement is limited to the analysis of fines that are either fixed or proportional to illegal gains or to damages caused by cartel violations, see e.g. [Block et al., 1981; Cyrenne, 1999; Harrington, 2004, 2005; Motchenkova, Kort, 2006]. Earlier literature on crime and punishment and optimal sanctions, see e.g. [Becker, 1968; Landes, 1983; Garoupa, 1997, 2001], studied the impact of the main parameters of the penalty scheme (probability and severity of punishment) on the effectiveness of deterrence. Among other things they analyzed the optimal trade-off between changes in the scale parameter of the proportional fine and the probability of law enforcement. The focus of our paper is somewhat different, since for a given probability of law enforcement we aim to determine the structure of the fine function that leads to the maximal increase in the effectiveness of deterrence.

We extend the existing literature by allowing flexible functional forms for the fine function. This, in turn, allows to derive the optimal structure that provides maximal deterrence. This structure leads to maximal possible reduction in cartel gains and lowest joint profit-maximizing cartel price. The results of our general model highlight that only fines that are strictly convex in illegal gains can be effective in reducing joint profit-maximizing cartel price. In addition, powerful insights and policy implications follow from the analysis of oligopoly model for special class of homogeneous fine functions. Antitrust authorities and regulators involved in designing penalty schemes could enhance the deterrence power of the existing schemes not only by increasing the level of fines as most of the theoretical literature suggests, but also by modifying the structure and the shape of the fine functions. For example, by imposing convexity of the fine as a function of illegal gains instead of having fines that are simply proportional to illegal gains and increasing the multiplier of those fines. We analyze the optimal trade-off between the level of the fine and the shape of the fine function. We arrive to the conclusion that the same (or even higher) effectiveness of deterrence (measured by the reduction in the level of the profit-maximizing cartel price and illegal cartel gains) can be achieved even when the fine in absolute value is reduced, but this reduction is accompanied by certain change in the shape of the fine function towards convex structure.

¹ Although some contributions already attempted to model fines dependent on the gravity of offence by conditioning fines on increase in price due to collusion or cartel overcharge, see e.g. [Buccirossi, Spagnolo, 2006; Motchenkova, 2008; Houba et al., 2010; Jansen, Sorgard, 2010].

2. The model

Consider an infinitely-repeated oligopoly model in the presence of antitrust enforcement. In each period, firms compete in prices and the antitrust authority (AA) investigates the market. If the firms collude, they will be detected, convicted and fined with an exogenously given probability. The fine depends on the gravity of the offence in the current period. The relation between the gravity and the fine is called the fine structure. In analyzing the optimal fine structure it is as if the AA sets the fine structure once and for all before competition takes place. For analysis presented in this paper we adopt the modification of infinitely-repeated oligopoly model developed in [Houba et al., 2010].

Price competition in every period is modelled as a symmetric Bertrand game among $n \geq 2$ firms. Let $\pi(p_1, \dots, p_n)$ be a firm's per-period profit for prices $p_1, \dots, p_n \in \mathbb{R}_+$. For convenience, let $\pi(p) \equiv \pi(p, \dots, p)$ and $\pi^{opt}(p) \equiv \sup_{p'} \pi(p', p, \dots, p)$ be a firm's profit from a unilateral deviation against the cartel price p . Denote the symmetric competitive (Nash) equilibrium price and the maximal collusive (or monopoly) price by p^N and p^M , respectively. As in [Harrington, 2004, 2005], we assume that $\pi(p)$ is continuous and strictly increasing in $p \in [p^N, p^M]$ with a maximum at p^M , $\pi^{opt}(p)$ is continuous, strictly increasing and $\pi^{opt}(p) \in (\pi(p), n\pi(p))$ for $p \in (p^N, p^M]$.

As motivated in the introduction, we define the gravity of offence as the individual cartel member's net gain. The higher the cartel price, the larger the loss for consumers and the higher cartel profits will be. Let $g(p)$ be the gravity of offence that is defined as the relative size of an individual cartel members' net gains from the net monopoly profit:

$$g(p) = (\pi(p) - \pi(p^N)) / (\pi(p^M) - \pi(p^N)) \in [0, 1] \quad \text{for } p \in [p^N, p^M].$$

Clearly, a more grave offence in the form of a higher cartel price implies a higher illegal gain and thus a higher gravity of the offence. The assumptions on $\pi(p)$ imply that $g(p) \in [0, 1]$ with $g(p^N) = 0$ and $g(p^M) = 1$. Furthermore, $g(p)$ is continuous and differentiable in $p \in [p^N, p^M]$ with $g'(p) = \pi'(p) / (\pi(p^M) - \pi(p^N)) > 0$ on $[p^N, p^M)$ and $g'(p^M) = 0$.

The market outcome is investigated by the AA at the end of every period and with certain probability $\beta \in [0, 1]$ a cartel is detected and fined. As in [Rey, 2003], only misconduct in the current period is prosecuted. Fines therefore only depend on current period's offence, are multiples of the illegal gains from the cartel and these multiples depend upon the gravity of the offence. Formally, let $k(g)$ be the multiple of the illegal gains if the gravity of offence in the current period is $g \in [0, 1]$. We impose $k(g) > 0$ is

a non-decreasing and differentiable function on $(0,1]$. So, if the cartel members are found guilty of sustaining cartel price $p \in (p^N, p^M]$, every member will have to pay the one-time fine $F(p) = k(g(p))[\pi(p) - \pi(p^N)]$. Through $\pi(p)$ and $g(p)$, the fine is endogenous and depends upon the cartel price in the current period. The fine function $F(p)$ can accommodate the current practice of fines that are related to the illegal profits through the gravity of the offence as described in e.g. [OECD, 2002; EC, 2006; DOJ, 2009]. This formulation also incorporates the special case of fines that are a constant multiple of the illegal gains as employed in theoretical studies such as e.g. [Harrington, 2004, 2005; Block et al., 1981]. The benchmark case of no regulation is captured by $\beta k(g(p)) = 0$ for all $p \in [p^N, p^M]$. To simplify the exposition, we normalize the model such that $\pi(p^N) = 0$ and interpret $\pi(p)$ from here on as the net profit above $\pi(p^N)$.

The equilibrium concept we use is sub-game perfect equilibrium and the equilibrium conditions are verified by applying the one-stage deviation principle, see e.g. [Fudenberg, Tirole, 1991]. The variable of interest in our study is the joint profit-maximizing cartel price. The first-best outcome without collusion would coincide with the competitive Nash equilibrium price $p = p^N$.

To account for the incentives to collude and the incentives of individual firms to cheat on the cartel we consider the following trigger strategy profile: Firms set a price $p > p^N$ in the first period and continue to set price p as long as there was no price deviation. As in [Harrington, 2004, 2005] any deviation by some of the firms or detection by the AA will lead to the competitive equilibrium price p^N in every period.

Under this strategy profile, let $V(p;\delta,k)$ be the present value of a firm's expected profit if the cartel sets price $p \in [p^N, p^M]$ in every period. $V(p;\delta,k)$ is equal to the current illegal net profits $\pi(p)$, minus the expected fine $\beta F(p)$, plus the expected continuation net gain of not being detected $(1 - \beta)\delta V(p;\delta,k)$. Hence,

$$V(p;\delta,k) = \pi(p) - \beta F(p) + (1 - \beta)\delta V(p;\delta,k).$$

Solving for $V(p;\delta,k)$ yields the following joint cartel profit function

$$V(p;\delta,k) = (\pi(p) - \beta F(p))/(1 - \delta[1 - \beta]) = (1 - \beta k(g(p)))\pi(p)/(1 - \delta[1 - \beta]). \quad (1)$$

Note that $V(p;\delta,k)$ is continuous on $p \in (p^N, p^M]$, and $V(p^N;\delta,k) = 0$ due to $\pi(p^N) = 0$. For all $p \in (p^N, p^M]$, $V(p;\delta,k) > 0$ is equivalent to $\beta k(g(p)) < 1$. Or, for the opposite case, the cartel would be unprofitable if the AA could set the expected fine above illegal profits.

Given the trigger strategy profile, the profit from a unilateral deviation is equal to the short-term net gain $\pi^{opt}(p)$ in the current period, minus an expected fine of zero (no prosecution), plus the normalized profit from the competitive equilibrium forever.

Here we impose that price-deviating firms are not prosecuted, as in e.g. [Motta, Polo, 2003]. So, the necessary and sufficient condition to support cartel price $p \in (p^N, p^M]$ is $V(p; \delta, k) \geq \pi^{opt}(p)$:

$$(1 - \beta k(g(p)))\pi(p)/(1 - \delta[1 - \beta]) \geq \pi^{opt}(p). \tag{2}$$

The joint profit-maximizing cartel price is denoted by $p^C(\delta, k)$:

$$p^C(\delta, k) \in \operatorname{argmax}_{p \in [p^N, p^M]} V(p; \delta, k) \text{ subject to } V(p; \delta, k) \geq \pi^{opt}(p). \tag{3}$$

Our aim is to find the optimal policy function $k^*(\cdot)$ that minimizes the joint profit-maximizing cartel price $p^C(\delta, k)$ specified in (3). In other words, we are searching the function $k^*(\cdot)$ such that the fine function $F(p) = k^*(\cdot)\pi(p)$ achieves maximal possible deterrence. Maximal deterrence is achieved if the maximal possible reduction in the joint profit-maximizing cartel price $p^C(\delta, k)$ is reached. That is,

$$k^*(\cdot) \in \operatorname{argmin} k(\cdot) p^C(\delta, k).$$

3. Determination of the optimal fine structure

In this section, we first analyze conditions on the multiplier of the fine function such that any cartel price can be sustained. Next, we show that the policy function ($k^*(\cdot)$) exists in general repeated oligopoly setting and its properties imply that the antitrust fine function $F(p) = k(g(p))\pi(p)$ has to be convex in net illegal gains, $\pi(p)$. Further, we illustrate our general result in the framework of an oligopoly model with homogeneous fine functions given by $F(p) = \theta(g(p))^\alpha \pi(p)$. This allows to derive novel policy implications on how precisely the level and the shape of the fine function would influence the deterrence power of antitrust penalties. There we analyze the optimal trade-off between the level of the fine and the shape of the fine function.

3.1. Sustainable cartel prices

We start by stating a sustainability condition. It is essentially a sufficient condition under which the fine structure is ineffective in destabilizing any cartel price. It implies the following lemma².

Lemma 1: *If $k(g(p^M)) < \beta^{-1}(1 - \beta n)$, then there exists a $\delta' < 1$ such that all $p \in [p^N, p^M]$ are sustainable cartel prices for all $\delta \in [\delta', 1)$.*

Lemma 1 also implies that the equilibrium condition in program (3) is non-binding. Then, the joint profit-maximizing cartel price simply solves

² Proof of Lemma 1 is available from authors upon request.

$$p^C(\delta, k) \in \operatorname{argmax}_{p \in [p^N, p^M]} (1 - \beta k(g(p))) \pi(p) / (1 - \delta[1 - \beta]). \quad (4)$$

It is this program that we will investigate further in the remainder of this paper, which is similar to the approach in e.g. [Harrington, 2005].

3.2. The necessity of over-proportional fine structures

In this subsection, we derive general results independent of the fine structure and the type of oligopolistic competition. We show that fine structures that reduce the joint profit-maximizing cartel price below the monopoly price must have enough local convexity in illegal gains.

The following result shows the necessity and effectiveness of convex (over-proportional) fines in reducing the joint profit-maximizing cartel price below the simple monopoly price and, hence, also reducing joint cartel profits below the monopoly profits³.

Proposition 2: *Let $k(g(p^M)) < \beta^{-1}(1 - \beta n)$. Under a given antitrust regime with constant inspection rate $\beta > 0$ and fine structure $F(p) = k(g(p))\pi(p)$, there exists a $\delta' < 1$ such that the profit-maximizing cartel price $p^C(\delta, k) < p^M$ for all $\delta \in [\delta', 1)$ solves*

$$\beta[k'(g(p))g(p) + k(g(p))] = 1 \quad (5)$$

if and only if

$$k(g(p^M)) > \beta^{-1}(1 - \beta k'(g(p^M))). \quad (6)$$

Moreover, under this condition there exists a non-empty interval $[p', p''] \subseteq [p^N, p^M]$ of cartel prices for which the fine structure $F^(\pi) = k(\pi/\pi(p^M))\pi$ is convex in illegal gains $\pi \in [\pi(p'), \pi(p'')]$, that is $k''(g(p)) > -2k'(g(p))/g(p)$.*

Further, if we impose convexity in illegal gains for all $\pi \in [\pi(p^N), \pi(p^M)]$, then the Proposition 2 can be extended as follows⁴.

Proposition 3: *A convex fine structure $F^*(\cdot)$ together with a policy function $k(\cdot)$ that satisfies $k'(g(p^M)) > n$ reduces the profit-maximizing cartel price below the simple monopoly price.*

To summarize, this proposition implies that fines that follow the over-proportional structure specified above and are strictly convex in illegal gains will successfully deter the simple monopoly price p^M . Moreover, we can conclude that simply proportional structure cannot be effective, since it does not lead to reduction in joint profit-maximizing cartel price below the simple monopoly price. This offers partial sup-

³ Proof of Proposition 2 is available from authors upon request.

⁴ Proof of Proposition 3 is available from authors upon request.

port for current practice in the US and the EC, where fines seem to resemble convex increasing functions of illegal profits.

However, in the general model of this sub-section we cannot obtain precise values of parameters that determine the optimal fine structure, i.e. the fine structure that leads to the maximal reduction in illegal cartel gains. In the next subsection this optimal fine structure is determined for special class of fine functions.

3.3. Oligopoly with homogeneous fines

This subsection illustrates the general result of Propositions 2 and 3 in the framework of repeated game model with homogeneous fine function given by

$$F(p) = k(g(p))\pi(p) \text{ with } k(g(p)) = \theta(g(p))^\alpha.$$

In the proposition 4 below we show that the same (or even higher) effectiveness of deterrence (measured by the reduction in the level of the profit-maximizing cartel price) can be achieved even when the fine in absolute value is reduced, but this reduction is accompanied by certain change in the shape of the fine function towards convex structure⁵.

Proposition 4: *In a Repeated Game Model with $k(g(p)) = \theta(g(p))^\alpha = \theta(\pi(p)/\pi(p^M))^\alpha$ we can show that $\alpha^* = \operatorname{argmin}_\alpha p^C(\alpha) \geq 0$ exists and $\alpha^* > 1/(\beta\theta) - 1 > 0$ for any $0 < \beta\theta < 1$. This, in turn, implies that $F(p) = k(g(p))\pi(p)$ is strictly convex in $\pi(p)$.*

Moreover, $p^C(\alpha^) < p^C(\alpha)$ for any $\alpha \neq \alpha^*$ and $F_{\alpha^*}(p^C(\alpha^*)) < F_\alpha(p^C(\alpha))$ for any $\alpha \in [0, \alpha^*]$.*

This proposition confirms the general result of Proposition 2 in the setting with $k(g(p)) = \theta(g(p))^\alpha$. It implies that it is possible to find the optimal fine structure, which is determined by parameter α , such that joint profit-maximizing price sustained by the cartel is minimized. In addition, this structure implies convexity of $F(\pi(p))$ in illegal profits.

We also analyze how the level of the fine changes when the fine structure changes (i.e. α parameter is increased). The same (or even higher) effectiveness of deterrence (measured by the reduction in the level of the profit-maximizing cartel price and illegal cartel gains) can be achieved even when the fine in absolute value is reduced, but this reduction is accompanied by certain change in the shape of the fine function towards convex structure.

Policy implications of this analysis are as follows. Antitrust authorities and regulators involved in designing penalty schemes could enhance the deterrence power of the

⁵ Proof of Proposition 4 is available from authors upon request.

existing schemes not only by increasing the level of fines as suggested in most of the theoretical literature, but also by modifying the structure and the shape of the fine functions. This can be done by, e.g. imposing convexity of the fine as a function of illegal gains instead of having fines that are simply proportional to illegal gains and increasing the multiplier of those fines. Both general results of Proposition 2 and Proposition 3 and results derived under specific functional forms imply that simply proportional structure cannot be effective, since it does not lead to reduction in joint profit-maximizing cartel price below the simple monopoly price.

4. Conclusions

In this paper we analyze the structure of antitrust fines by considering cartel formation and its pricing in a general repeated-game oligopoly model in the presence of an antitrust policy. We extend the existing literature by allowing flexible functional form of a fine function. This allows to derive the optimal structure that provides maximal deterrence. This structure leads to maximal possible reduction in cartel gains and lowest joint profit-maximizing cartel price. The results of our general model highlight that only over-proportional fines that are strictly convex in illegal gains can be effective in reducing joint profit-maximizing cartel price below the simple monopoly price. In addition, the oligopoly model with homogeneous fines gives some novel policy implications. We conclude that antitrust authorities and regulators involved in designing penalty schemes could enhance the deterrence power of the existing schemes not only by increasing the level of fines as most of the theoretical literature suggests, but also by modifying the shape of the fine functions towards more convex (over-proportional) structure. Moreover, a proper change of the shape of fine function can allow to achieve higher deterrence (i.e. lower joint profit-maximizing cartel price) with even smaller expected per-period fines.

References

- Becker G.* Crime and Punishment: an Economic Approach // Journal of Political Economy. 1968. 76. P. 169–217.
- Block M., Nold F., Sidak J.* The Deterrent Effect of Antitrust Enforcement // Journal of Political Economy. 1981. 89. P. 429–445.
- Bryant P., Eckard E.* The Probability of Getting Caught // Review of Economics and Statistics. 1991. 73. P. 531–536.
- Buccirossi P., Spagnolo G.* Optimal Fines in the Era of Whistleblowers: CEPR Discussion Papers 5465. 2006.
- Cyrenne P.* On Antitrust Enforcement and the Deterrence of Collusive Behavior // Review of Industrial Organization. 1999. 14. P. 257–272.

D.O.J. US Sentencing Guidelines. Chapter 8: Sentencing of Organizations. 2009. (<http://www.ussc.gov/2009guid/CHAP8.htm>)

EC. Guidelines on the Method of Setting Fines Imposed Pursuant to Article 23(2)(a) of Regulation no 1/2003 // Official Journal of the European Union (2006/C210/02). Brussels, 2006.

Fudenberg D., Tirole J. Game Theory. Cambridge: MIT Press, 1991.

Garoupa N. The Theory of Optimal Law Enforcement // Journal of Economic Surveys. 1997. 11. P. 267–295.

Garoupa N. Optimal Magnitude and Probability of Fines // European Economic Review. 2001. 45. P. 1765–1771.

Harrington J. Cartel Pricing Dynamics in the Presence of an Antitrust Authority // The Rand Journal of Economics. 2004. 35. P. 651–673.

Harrington J. Optimal Cartel Pricing in the Presence of an Antitrust Authority // International Economic Review. 2005. 46. P. 145–170.

Houba H., Motchenkova E., Wen Q. The Effects of Leniency on Maximal Cartel Pricing: Tinbergen Institute Discussion Papers 09-081/1. 2009.

Houba H., Motchenkova E., Wen Q. Antitrust Enforcement with Price-dependent Fines and Detection Probabilities // Economics Bulletin. 2010. 30(3). P. 2017–2027.

Jensen S., Sorgard L. Optimal Enforcement with Heterogeneous Cartels: Working Paper presented at EARIE 2010 conference. 2010.

Landes M. Optimal Sanctions for Antitrust Violations // The University of Chicago Law Review. 1983. 50(2). P. 652–678.

Motchenkova E., Kort P.M. Analysis of the Properties of the Current Penalty Schemes for Violations of Antitrust Law // Journal of Optimization Theory and Applications. 2006. 128(2). P. 431–452.

Motchenkova E. Determination of Optimal Penalties For Antitrust Violations in a Dynamic Setting // European Journal of Operational Research. 2008. 189(1). P. 269–291.

Motta M., Polo M. Leniency Programs and Cartel Prosecution // International Journal of Industrial Organization. 2003. 21. P. 347–379.

OECD. Fighting Hard-core Cartels: Harm, Effective Sanctions and Leniency Programs // OECD Report 2002. Paris: OECD, 2002. (<http://www.SourceOECD.org>)

Phlips L. Competition Policy: A Game-theoretic Perspective. Cambridge University Press, 1995.

Rey P. Towards a Theory of Competition Policy // Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications / ed. by M. Dewatripont, L. Hansen, S. Turnovsky. Cambridge University Press, 2003.

Wils W. The European Commission's 2006 Guidelines on Antitrust Fines: A Legal and Economic Analysis // World Competition. 2007. 30(2).

М.И. Никитин
Национальный исследовательский
университет «Высшая школа экономики»,
А.С. Соловьева
Банк России

ДВОЙНОЕ ЗАРАЖЕНИЕ: ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ВАЛЮТНОГО РЕЖИМА НА УЯЗВИМОСТЬ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

За последние 30 лет в мире произошло резкое увеличение числа финансовых кризисов. Очень часто кризис в одной стране превращается в «вирус», который распространяется на другие страны, приводя к банковским или валютным кризисам. В данном исследовании мы пытаемся ответить на два взаимосвязанных вопроса: 1) является ли возросшая уязвимость мировой финансовой системы неизбежным следствием глобализации; 2) Можно ли увеличить устойчивость мировой финансовой системы за счет перехода стран от режимов управляемых валютных курсов к плавающим?

Последние три десятилетия характеризовались усилением как процессов глобализации, так и финансовой уязвимости. Но какова причинно-следственная связь между ними? В то же самое время в большинстве стран происходила либерализация их внутренних финансовых систем, что также могло способствовать росту финансовой уязвимости. Аллен и Гейл [Allen, Gale, 2000] анализируют взаимосвязь между полнотой связей межбанковского рынка и эффектом финансового заражения в рамках модели закрытой экономики в стиле Даймонда – Дыбвига [Diamond, Dybvig, 2000], которая состоит из нескольких регионов. Авторы модели приходят к выводу, что чем более полной является структура межбанковского рынка, тем более устойчива банковская система и тем меньше вероятность того, что банкротство одного банка повлечет за собой банкротство всей системы. Интерпретация этого результата: в мировой экономике с единой валютой (или управляемыми режимами валютных курсов) глобализация ведет к снижению финансовой уязвимости. Однако как изменится результат Аллена и Гейла, если страны будут придерживаться различных валютных режимов?

Что касается второго вопроса, то с середины 1990-х годов среди экономистов преобладает мнение, что переход к режиму плавающего валютного курса способствует снижению финансовой уязвимости. Кризисы 1990-х в Мексике, России и странах Азии, а затем, кризис 2001 г. в Аргентине показали, что режим фиксированного обменного курса способствует валютной спекуляции, которая усиливает кризис. Чанг и Веласко [Chang, Velasco, 2000] разработали монетарную модель открытой экономики, подтверждающую эту парадигму. Они показали, что режим плавающего валютного курса полностью исключает возможность возникновения как валютного, так и банковского кризисов в малой открытой экономике, тогда как при фиксированном курсе оба типа кризисов возможны. Однако возникает вопрос, какое влияние на степень устойчивости всей мировой финансовой системы окажет отказ отдельно взятой страны от режима управляемого курса в пользу свободного плавания. Другим фактором, заставляющим сомневаться в универсальности «парадигмы плавающего валютного курса», является широкое распространение «боязни плавания» среди стран с развивающимися рынками в 1990-х и 2000-х годах. Их центральные банки продолжают проводить валютные интервенции с целью предотвращения существенных колебаний валютного курса.

Мы изучаем эффект финансового заражения в контексте модифицированной модели Аллена – Гейла, в которой один из четырех регионов является отдельной страной со своей валютой и центральным банком. Обменный курс и деятельность центрального банка моделируются, следуя модели открытой экономики Чанга и Веласко. В противоположность основному выводу модели Аллена и Гейла мы показываем, что в условиях плавающего валютного курса в малой стране более полная структура связей между регионами, интерпретируемая как усиление глобализации, может вести к увеличению финансовой уязвимости всей системы. Более того, в условиях высокой степени глобализации переход страны от режима управляемого курса к свободному плаванию также ведет к увеличению уязвимости всей финансовой системы. Это происходит потому, что в условиях плавающего валютного курса малая экономика не абсорбирует, а реэкспортирует отрицательные шоки в соседние регионы большой страны посредством девальвации национальной валюты. Тогда как регионы большой страны не могут поступить аналогичным образом и, следовательно, с большей вероятностью станут жертвами финансового краха. Полученные нами выводы дают дополнительное объяснение феномену «боязни плавания».

Модель

Рассмотрим мировую экономику, состоящую из четырех практически идентичных регионов А, В, С и D. Регионы А, В и С являются частью «большой»

экономики, тогда как регион D соответствует «малой» экономике. Каждый регион населен континуумом априори идентичных экономических агентов. В модели рассматриваются три периода – 0, 1, 2. Каждый агент рождается в периоде 0 с начальным запасом торгуемого потребительского товара, равным единице. Цена данного товара определяется на мировом рынке, она изначально равна одному доллару. Мы предполагаем, что агенты могут свободно обменивать данный потребительский товар на доллары в любой момент времени. Потребительский товар может быть инвестирован в долгосрочную технологию с постоянной отдачей от масштаба. При инвестировании единицы товара в периоде 0 можно получить $r < 1$ единиц товара в периоде 1 или $R > 1$ единиц в периоде 2. Также агент может инвестировать свой начальный запас на мировом рынке. В данном случае при вложении единицы товара в периоде 0 он получит единицу товара в периоде 1 или ту же единицу в периоде 2.

В периоде 1 каждый агент узнает свой тип. С вероятностью λ он является нетерпеливым и получает полезность от потребления только в периоде 1. Его полезность равняется $u(x)$, где x – потребление в периоде 1. Функция $u(x)$ – строго возрастающая, строго вогнутая и соответствует условиям Инада. С вероятностью $(1 - \lambda)$ он терпеливый, и его полезность составляет $u(\chi(m) + y)$, где y – потребление в периоде 2, m – реальные денежные остатки, хранимые терпеливым агентом между периодами 1 и 2 (скорректированные на уровень цен в периоде 2). Функция $\chi(\cdot)$ – строго вогнутая и удовлетворяет следующим условиям: $\chi(0) = 0$, $\lim_{m \rightarrow 0} \chi'(m) = \infty$ и $\chi'(m) = 0$ для некоторого $\bar{m} > 0$, где \bar{m} можно рассматривать в качестве уровня насыщения денежными остатками.

Доллары и песо являются национальными валютами большой и малой стран соответственно. Мы предполагаем, что в нашей модели соблюдается абсолютный паритет покупательной способности, тогда как номинальный курс песо к доллару и, соответственно, уровень цен в малой экономике могут варьироваться. В периоде 0 обменный курс равен единице (песо за доллар).

Информация о своем типе является частной для каждого агента в периоде 1. Агенты могут только инвестировать, но не занимать на мировом рынке.

Аналогично модели Даймонда – Дыбвига (и ее многочисленным вариациям), командный оптимум (*first-best allocation*) может быть достигнут в децентрализованной конкурентной экономике с коммерческими банками. Коммерческие банки возникают эндогенно для предоставления ликвидности и страхования агентов от шоков предпочтений. Благодаря совершенной конкуренции между банками каждый репрезентативный банк стремится предложить депозитный контракт, максимизирующий ожидаемую полезность репрезентативного агента. Все вкладчики имеют право изъять свой депозит в периоде 1, но только не-

терпеливые агенты пользуются этим правом в равновесии, совпадающем с командным оптимумом.

Главное различие между экономиками состоит в роли центрального банка. Мы анализируем случай, когда центральный банк большой страны является исключительно поставщиком национальной валюты для нетерпеливых агентов, а центральный банк малой страны выполняет также роль кредитора последней инстанции. Мы предполагаем, что центральный банк большой страны предоставляет беспроцентные кредиты коммерческим банкам в периоде 1, которые могут быть использованы только для финансирования изъятия депозитов терпеливыми агентами. (Мы заимствуем это предположение у Чанга и Веласко. Это позволяет коммерческим банкам удовлетворять спрос на деньги со стороны терпеливых вкладчиков и достичь командного оптимума без отвлечения реальных ресурсов.)

Центральный банк малой страны также предоставляет местную валюту (песо) в кредит коммерческим банкам для удовлетворении спроса на деньги со стороны терпеливых вкладчиков, но в случае возникновения банковской паники он предоставляет ликвидность для поддержки коммерческого банка. Если доля вкладчиков, изымающих в первом периоде, превышает λ , центральный банк предоставляет коммерческому банку необходимый кредит в песо, но при этом получает контроль над долгосрочными активами банка и ликвидирует их, продавая на мировом рынке и получая доллары, чтобы удовлетворить спрос на доллары со стороны нетерпеливых агентов.

Наряду с децентрализованным равновесием, совпадающим с командным оптимумом, в обеих экономиках существует кризисное равновесие. В большой экономике это банковская паника. Если по какой-либо причине значительное количество терпеливых агентов считают, что коммерческий банк будет неплатежеспособным в периоде 2, то они объявляют себя нетерпеливыми и стремятся изъять свои депозиты в периоде 1. Коммерческий банк будет испытывать недостаток средств для погашения своих обязательств перед всеми вкладчиками, если

$$b + rk < x, \tag{1}$$

где b и k – это инвестиции банка на мировом рынке и в долгосрочную технологию, соответственно, и x – это ставка по депозиту до востребования в первом периоде (совпадает с потреблением нетерпеливых агентов в командном оптимуме).

Если неравенство (1) выполняется, банк ликвидирует все свои долгосрочные инвестиции и исчерпает все свои ресурсы раньше, чем он сможет осуще-

ствить выплаты всем своим вкладчикам. Следовательно, терпеливые агенты, которые будут дожидаться периода 2, не смогут получить ничего, поэтому для всех терпеливых агентов будет оптимальным изымать свои депозиты в периоде 1.

В малой экономике центральный банк предоставляет чрезвычайный кредит коммерческому банку, который предотвращает банковскую панику. Вместо этого возникает валютный кризис: теперь центральный банк сталкивается с необходимостью ликвидации долгосрочных инвестиций для того, чтобы удовлетворить спрос на доллары со стороны вкладчиков, объявивших себя нетерпеливыми. Если неравенство (1) выполняется, у центрального банка будет недостаточно долларов для обмена их на песо по первоначальному курсу, равному единице, и поэтому он будет вынужден девальвировать песо.

Мы моделируем межбанковский рынок депозитов, следуя Аллену и Гейлу (2000), предполагая, что вероятность того, что агент будет нетерпеливым, варьируется в разных регионах. Существуют три возможных состояния. В состоянии S_1 вероятность быть нетерпеливым одинакова для всех регионов и равняется λ . В состояниях S_2 и S_3 в каждом из регионов существуют два возможных значения вероятности быть нетерпеливым агентом, высокое и низкое, обозначаемое w_H и w_L соответственно, где $0 < w_L < w_H < 1$ и $\lambda = (w_H + w_L)/2$. Реализация шоков ликвидности приведена в табл. 1.

Таблица 1.

	A	B	C	D	Вероятность состояния
S_1	λ	λ	λ	λ	P
S_2	w_H	w_L	w_H	w_L	$0,5(1 - p)$
S_3	w_L	w_H	w_L	w_H	$0,5(1 - p)$

Командный оптимум достижим в децентрализованной экономике, если коммерческие банки размещают депозиты в периоде 0 в других регионах. В периоде 1 банки с высокой долей нетерпеливых вкладчиков изымают депозиты из других банков. Каждый банк предлагает одинаковые условия депозитного контракта в периоде 0 и осуществляет тот же самый объем инвестиций, что и в случай автаркии. Следуя Аллену и Гейлу, мы сравниваем полную структуру межбанковского рынка, когда все регионы связаны между собой, и неполную структуру рынка, когда каждый банк делает депозит в одном банке и принимает депозит тоже из одного банка. Оба случая показаны ниже.

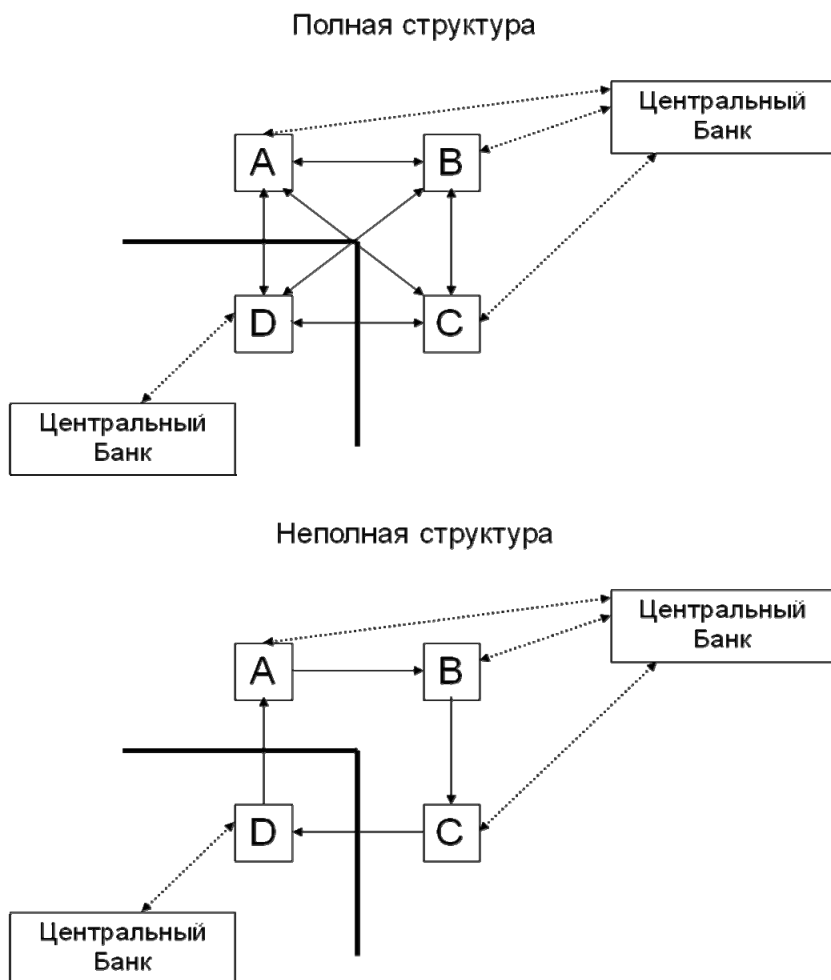


Рис. 1. Полная и неполная структуры межбанковского рынка депозитов

Мы предполагаем, что при полной структуре рынка коммерческий банк региона j открывает депозит $z/2 = (w_H - \lambda)/2$ в каждом из регионов $i \neq j$, что является наименьшим размером вклада, необходимым для достижения командного оптимума. При неполной структуре размер межбанковского депозита равен $z = w_H - \lambda$. В обоих случаях межбанковские депозиты в банке малой страны номинированы в песо, а в банках большой страны – в долларах.

Анализ уязвимости финансовой системы

Для сравнения финансовой уязвимости при различных структурах межбанковского рынка депозитов и различных режимах валютного курса мы предположим, что в одном из регионов возникает финансовый кризис (банковская паника в одном из регионов большой страны или валютный кризис в малой стране). Мы анализируем и сравниваем условия, при которых кризис распространится на все регионы, в частности, при которых терпеливые агенты во всех регионах большой страны попытаются изъять свои депозиты в периоде 1. Мы рассматриваем случай, когда доля нетерпеливых агентов во всех регионах равна λ . (Выбирая данный случай, мы следуем Аллену и Гейлу. Его выбор может быть оправдан, если мы предположим, что p , вероятность возникновения состояния $S1$, достаточно близка в периоде 1.) Если при определенных условиях более широкий набор значений параметров модели гарантирует распространение кризиса на всю мировую экономику, то мы делаем вывод, что при данных условиях мировая финансовая система является более уязвимой. Условия распространения финансового кризиса включают в себя: 1) полноту структуры межбанковского рынка депозитов; 2) регион, в котором начинается кризис; 3) монетарный режим в малой экономике (см. ниже). Приведенные ниже результаты не зависят от региона, в котором начался кризис.

Что делает центральный банк малой страны в случае, когда терпеливые агенты стремятся изъять свои депозиты в периоде 1: пытается ли он сохранить обменный курс и ликвидирует долгосрочные инвестиции с целью получения долларов для осуществления интервенций на валютном рынке? Или он позволяет песо обесцениться и сохраняет долгосрочные инвестиции нетронутыми до периода 2? Обозначим долю долгосрочных инвестиций, которую центральный банк готов ликвидировать в первом периоде, через v и рассмотрим два противоположных случая: 1) центральный банк готов ликвидировать все долгосрочные инвестиции для поддержания обменного курса, $v = 1$; 2) он вообще не ликвидирует долгосрочные инвестиции, $v = 0$. Первый случай можно сравнить с режимом «боязни плавания», когда центральный банк проводит интервенции на валютном рынке и готов тратить валютные резервы для предотвращения чрезмерных колебаний обменного курса. Второй случай соответствует режиму плавающего валютного курса, при котором центральный банк не вмешивается в функционирование валютного рынка.

Результаты анализа

Теорема 1. В условиях неполной структуры рынка, условия возникновения мирового кризиса не менее строги при $\nu = 0$, чем при $\nu = 1$.

Иными словами, мировая экономика более уязвима при управляемом режиме валютного курса, чем при режиме плавающего валютного курса. Теорема 1 полностью согласуется с выводами Чанга и Веласко. В обеих моделях режим плавающего валютного курса позволяет монетарным властям воздерживаться от досрочной ликвидации долгосрочных активов. В свою очередь, это гарантирует, что у терпеливых агентов нет стимулов паниковать, что снижает вероятность возникновения финансового кризиса (в данной модели) или полностью его предотвращает (в модели Чанга и Веласко).

Теорема 2. В условиях управляемого режима валютного курса условия возникновения мирового кризиса являются более строгими при полной структуре рынка, чем при неполной.

Теорема 2 утверждает, что возникновение мирового заражения более вероятно при неполной структуре рынка, чем при полной. Этот вывод в точности совпадает с результатом модели Аллена и Гейла.

Следующая теорема постулирует основной результат работы.

Теорема 3. При полной структуре рынка условия для возникновения мирового кризиса являются более строгими при $\nu = 1$, чем при $\nu = 0$.

При полной структуре рынка мы получаем результат, противоположный результату Чанга и Веласко, а именно, что мировая экономика более уязвима, если малая экономика придерживается режима плавающего валютного курса. Важно отметить, что результат получен независимо от функциональной формы функции полезности репрезентативного агента.

Данный результат является особенно интересным, так как он получен в условиях, которые в наибольшей степени «благоприятствуют» режиму плавающего валютного курса. Постановка модели исключает возможность возникновения кризиса в стране с плавающим режимом валютного курса. Также в модели не существует никаких других негативных эффектов нестабильности обменного курса, существующих в «реальном мире». Однако мы показываем, что в таких экстремальных условиях переход от управляемого режима к плавающему увеличивает уязвимость системы, если структура межбанковского рынка является полной. Причина этого заключается в том, что страна с плавающим валютным курсом не поглощает, а реэкспортирует отрицательные шоки (включая

панику в одном из регионов большой страны) в другие регионы большой страны посредством обесценения валюты. В результате эти регионы находятся под двойным давлением, так как они теряют часть стоимости депозита, хранимого в регионе, в котором возникла паника, а также часть стоимости депозита, хранимого в малой стране. Однако эти регионы не могут последовать примеру малой страны и девальвировать свою валюту, поэтому с большей вероятностью они сами подвергнутся финансовому кризису.

Наконец, сравним условия возникновения заражения при режиме плавающего валютного курса. Является ли неполная структура более уязвимой, чем полная, как в случае управляемого режима валютного курса? Мы получаем, что ответ на этот вопрос зависит от функционального вида функции полезности, а также от значения параметров модели. В частности, рассмотрим следующую функцию полезности:

$$U(x) = \frac{x^{1-\theta} - 1}{1-\theta}$$

и функцию полезности от хранения наличных денег

$$\chi(m) = \sqrt{\bar{m}^2 - (m - \bar{m})^2} \quad \text{при } m \leq \bar{m}.$$

Тогда существует набор параметров, при котором полная структура рынка является более уязвимой. Примером такого набора параметров является $R = 1,5$, $r = 0,8$, $\bar{m} = 0,2$, $\lambda = 0,5$, $\theta = 2$, $z = 0,1$.

Заключение

В данной статье анализируется эффект финансового заражения в контексте модификации мультирегиональной модели финансового заражения Аллена и Гейла на основе монетарной модели открытой экономики Чанга и Веласко. Мы рассматриваем один из регионов в качестве отдельной страны со своей собственной валютой и центральным банком. В нашей модели результаты Аллена – Гейла и Чанга – Веласко являются частными случаями. А именно, в случае неполной структуры межбанковских связей переход от режима управляемого курса к режиму плавающего курса снижает финансовую уязвимость, что полностью совпадает с результатом модели Чанга и Веласко. В условиях управляемого режима валютного курса переход от неполной структуры межбанковских связей к полной структуре, что может интерпретироваться как глобализация, также снижает финансовую уязвимость. Этот результат идентичен ре-

зультату Аллена и Гейла (2000), так как при управляемом режиме валютного курса факт существования двух валют никак не влияет на распространение заражения.

Однако сочетание полной структуры межбанковских связей и режима плавающего валютного курса позволяет нам получить два новых результата. Во-первых, в отличие от Аллена и Гейла, нам удастся показать, что переход к полной структуре связей между регионами может увеличить финансовую уязвимость в случае, если малая страна придерживается управляемого режима валютного курса. Также в условиях высокой степени глобализации переход малой страны к плавающему курсу ведет к увеличению уязвимости всей финансовой системы.

Полученные нами выводы дополняют уже существующие объяснения феномена «боязни плавания», наблюдающегося во многих странах с развивающейся экономикой. Финансовые связи между странами с различными валютными режимами могут быть источником финансовой уязвимости, и важность этих связей усиливается с ростом глобализации.

Литература

Allen F., Gale D. Financial Contagion // Journal of Political Economy. 2000. Vol. 108. P. 1–33.

Diamond D.W., Dybvig P.H. Bank Runs, Deposit Insurance and Liquidity // Journal of Political Economy. 1983. Vol. 91. P. 401–419.

Chang R., Velasco A. Financial Fragility and the Exchange Rate Regime // Journal of Economic Theory. 2000. Vol. 92. P. 1–34.

XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества [Текст] : в 4 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. — 1500 экз. — ISBN 978-5-7598-0950-0 (в обл.).
Кн. 3. — 571, [5] с. — ISBN 978-5-7598-0953-1 (кн. 3).

Сборник составлен по итогам XII Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, организованной Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» при участии Всемирного банка и Международного валютного фонда и проходившей 5–7 апреля 2011 г. в Москве.

Рассматриваются социальная политика, социально-культурные процессы, вопросы социологии и теоретической экономики, а также социально-экономические проблемы здравоохранения.

Для экономистов, социологов, юристов, политиков, а также студентов, аспирантов и преподавателей вузов. Книга может быть полезна всем, кто интересуется проблемами и перспективами реформирования российской экономики.

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012

Научное издание

**XII Международная научная конференция
по проблемам развития экономики и общества**

В четырех книгах

Книга 3

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*

Редактор *О.В. Осипова*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика *Л.А. Моисеенко*

Корректор *О.В. Осипова*

Подписано в печать 02.03.2012. Формат 60×88 ¹/₁₆

Печать офсетная. Гарнитура Times New Roman.

Усл. печ. л. 34,92. Уч.-изд. л. 30,5. Тираж 1500 экз. Изд. № 1483

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

101000, Москва, ул. Мясницкая, 20

Тел./факс: (499) 611-15-52

Для заметок

Для заметок
