

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

XI МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

В трех книгах

Ответственный редактор
Е.Г. Ясин

2



Издательский дом
Высшей школы экономики
Москва, 2011

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012
О-42

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

ISBN 978-5-7598-0860-2 (кн. 2)
ISBN 978-5-7598-0858-9

© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2011

СО Д Е Р Ж А Н И Е

ЭКОНОМИКА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Колосницына М.Г.

Новая система оплаты труда медицинских работников
в российских регионах 11

Дуганов М.Д., Колюшко А.А., Ковригина С.В., Шабунова А.А., Калашников К.Н.

Подушевое финансирование как перспективный способ
оплаты медицинской помощи в региональном здравоохранении 21

Присяжнюк Д.И.

Социальный статус врача поликлиники в условиях реализации
национального проекта «Здоровье» 31

Borisova L., Gerry C.J.

Explaining Health Outcomes in Transition Countries:
The Role of Health System Reforms 40

Скляр Т.М.

Применение клинико-статистических групп в финансировании
здравоохранения: международный опыт и российская практика 54

Киселева Е.С.

Поведенческие факторы риска в старших возрастах:
сравнительный анализ ситуации в России и европейских странах 66

ЭКОНОМИКА И СОЦИОЛОГИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

Абанкина И.В., Сероштан Э.С., Филатова Л.М.

Экономическое поведение вузов в условиях бюджетной реформы,
повышения автономии и влияния ЕГЭ 77

Гончаров А.А., Чистяков В.В.

Некомпенсаторное агрегирование и рейтингование студентов 89

Бутова Т.Г., Григорьева Е.Г.

Этнографическое исследование частного сектора на рынке
дошкольных услуг 100

Федорова Е.П.

Влияние социальных институтов на студенческую занятость 112

Болотова А.К.	
Тайм-менеджмент как инструмент управленческой деятельности	123
Яголковский С.Р.	
Психологические детерминанты успешности инновационной деятельности	131
Шадриков В.Д.	
Идеологические, методологические и теоретические проблемы изучения профессиональных способностей	142

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ

Галиуллина Л.М.	
Влияние природного богатства на бедность в России.....	155
Меняшев Р.Ш., Полищук Л.И.	
Экономическая отдача от социального капитала: о чем говорят российские данные?	159
Басарева В.Г.	
Государственная поддержка малого бизнеса: помощь или институциональная ловушка?	171
Говорун А.В.	
Нарушение прав предприятий и возможности их защиты в суде: российский опыт второй половины 2000-х годов	180

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Вдовин М.С.	
Закрепощение крестьян в Московском царстве: стимулы помещиков к поддержанию контракта с царем	193
Беспалов С.В.	
Вопрос об издержках политики индустриальной модернизации в общественной мысли России конца XIX – начала XX веков	202

МЕНЕДЖМЕНТ

Качалов Р.М.	
Формирование системы институтов риск-менеджмента в корпорациях: проблемы и перспективы	215

Гурков И.Б.	
Принципы эффективного организационного дизайна в условиях экономической рецессии	227
Клейнер Г.Б.	
Системный менеджмент и системный ресурс корпорации.....	237
Cecchi M., Malyzhenkov P.	
Management Models for Culture Communication – Culture Communication for Management Models	247
Московская А.А.	
Практика социального предпринимательства в России	261
Балабанова Е.С., Эфендиев А.Г.	
Модели социальной организации российских фирм	272
Калабина Е.Г.	
Политика вознаграждения персонала организации в системе внутреннего рынка труда: патернализм versus эффективность	282
Минина В.Н., Дмитриенко Е.С., Крупская А.Ю.	
Управление человеческими ресурсами в компаниях, действующих на российском рынке: проблемы и решения	294
Бек Н.Н., Владимирова Н.М., Филинов Н.Б.	
Стратегические процессы компаний в международных бизнес-сетях	305
Третьяк О.А., Рожков А.Г.	
Новые технологии формирования и оценки отношений с клиентами	316
Бек М.А., Бек Н.Н.	
Проблемы инновационного развития высокотехнологичных отраслей промышленности России	326
Gagalyuk T., Hanf J.H.	
How Should Successful Supply Chain Management Look Like? The Model of Interfirm Network Success.....	336
Huang Zu-hui, Song Yu, Liu Dong-ying	
The Supply Chain and Management of Fresh Produce in China: from the Perspective of Supermarkets	345

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Morrison C.

Employment and Social Relations in the Post-soviet Workplace:
Trust and Control in Russian Management 357

Козина И.М.

Социально-трудовые отношения на предприятиях:
возможности оценки 367

Темницкий А.Л.

Социокультурная модель наемного работника рыночного типа 376

Pal L.A.

The Economic Crisis and the Politics of Labour Market Stimulation:
the Canadian Case 386

Симхович В.А.

Социальная ответственность как философия управления компанией 400

Hingley M.

Building Stakeholder Value in Socially Responsible Food Supply:
A Case Study of the Retailer Co-operative Approach in the UK 408

Шабанова М.А.

Деловая репутация в проблемной социально-правовой среде 417

Батаева Б.С.

Исламская модель корпоративной социальной ответственности 426

Соболева И.В., Лакунина Л.Д.

Изменение профиля социальной защищенности в период
экономического роста и в период кризиса 436

Lavrinenko O.

Defining Tendencies in Modelling the Living Standard of the Population
in Nuts 2 Regions of Central and Eastern Europe Countries 447

Борисова Ю.С.

Проблемы социальной мобильности людей с ограниченными возможностями в контексте новой социальной политики в отношении инвалидов	457
---	-----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МИРОВАЯ ПОЛИТИКА

Троекурова И.С.

Перспективы сотрудничества России с азиатскими экономиками АТЭС	467
---	-----

Lane D.

Adaptation of the Post Socialist States to the World Economy	475
--	-----

Беспалов С.В.

Гуманитарные аспекты политики России на постсоветском пространстве	483
--	-----

Насадюк И.Б.

Зона евро и «новые» страны ЕС: есть ли эффект отклонения торговли?	492
--	-----

ПОЛИТОЛОГИЯ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Соболев А.С.

Формирование эффективных демократических институтов в России	505
--	-----

Кынев А.В.

Обеспечение избирательных прав граждан в условиях пропорционализации местных выборов	516
--	-----

Сакаева М.М.

Представители малого и среднего бизнеса в региональных законодательных собраниях: реализация экономических интересов	525
--	-----

Наумова С.Е.

Российские экономические форумы: значение, проблемы и пути их решения	533
---	-----

Мареева С.В.

Специфика становления российского среднего класса	543
---	-----

Полунин Ю.А., Тимофеев И.Н.	
Нелинейная модель страновой динамики: анализ индекса человеческого развития европейских государств «всеобщего благоденствия»	552
Макаров А.А., Стукал Д.К.	
Методика использования показателей демократии при моделировании имущественного неравенства в странах мира.....	565
Касамара В.А., Сорокина А.А.	
Общественное сознание как фактор демократизации: количественные и качественные оценки	577
Дегтерев Д.А., Безунова А.Г.	
Глобальные блага и национальные интересы при планировании официальной помощи развитию (анализ эконометрических моделей оптимального географического распределения помощи)	586
Ахременко А.С.	
Стабильность политического и социального развития российских регионов: взгляд через призму проблемы качества жизни.....	593
Туровский Р.Ф.	
Современное развитие политических отношений и партийной системы России на муниципальном уровне: последствия реформ 2000-х гг.....	604
Спатарь Д.Д., Калягин В.А.	
Об аксиоматическом подходе к определению мер поляризованности политических предпочтений	612
Вольский В.И., Карпов А.В.	
Особенности различных методов применения правила передачи голосов	625

**ЭКОНОМИКА
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

НОВАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

Вплоть до 2008 г. в государственном секторе российской экономики официально действовала система оплаты труда, основанная на единой тарифной сетке (ЕТС). В последние годы специалисты единодушно оценивали ее резко отрицательно: ЕТС не предусматривала взаимосвязи заработков и результатов труда работника, премиальные выплаты превращались в постоянные надбавки, не выполнявшие стимулирующей функции, в целом система отличалась низкой гибкостью. В настоящее время в бюджетном секторе проходит реформа оплаты труда, которая затронула и отрасль здравоохранения. Новая система оплаты труда (НСОТ) предполагает внедрение рыночных принципов в общественном секторе. Она призвана более четко дифференцировать заработную плату, привести ее в соответствие результатам труда. Предполагается также, что НСОТ поможет устранить диспропорции в структуре занятости, которые свойственны общественному сектору. Важной характеристикой новой системы является возможность перераспределения ФОТ при сокращении численности персонала и направления средств от предпринимательской деятельности на оплату труда. Таким образом, возникает стимул сокращать избыточных (менее производительных) работников, повышая продуктивность работающих за счет роста оплаты труда.

Суммируя, можно сказать, что новая система отличается *меньшей жесткостью*: руководитель учреждения может в пределах располагаемых средств увеличивать как базовые оклады, так и компенсирующие выплаты. Стимулирующие надбавки устанавливаются учреждением самостоятельно, при этом есть возможность оценивать результаты работы каждого и существенно *дифференцировать итоговую оплату труда*.

Уже в 2007 г. ряд российских регионов начали вводить НСОТ в учреждениях здравоохранения, в 2008–2009 гг. процесс перехода продолжался. Ожида-

лось, что принятые меры дадут возможность как поднять общий уровень оплаты труда (в том числе за счет оптимизации численности персонала), так и сделать систему оплаты более дифференцированной и мотивирующей работников. Оценка результатов введения НСОТ в регионах затрудняется, однако, следующими обстоятельствами.

1. Сам процесс перехода на НСОТ, начавшийся в 2007 г., совпал с реализацией мер Национального приоритетного проекта «Здоровье», в рамках которого был значительно увеличен средний уровень оплаты труда медицинских работников. Таким образом, повышение средней заработной платы происходило как в тех регионах, что вводили НСОТ, так и в тех (большинстве), что не вводили; выделить роль новых систем оплаты «в чистом виде» поэтому затруднительно. Повышение заработной платы медицинских работников наблюдалось не только в номинальном и реальном выражении, но и в отношении средней заработной платы в экономике (рис. 1, данные за 2009 г., ноябрь).

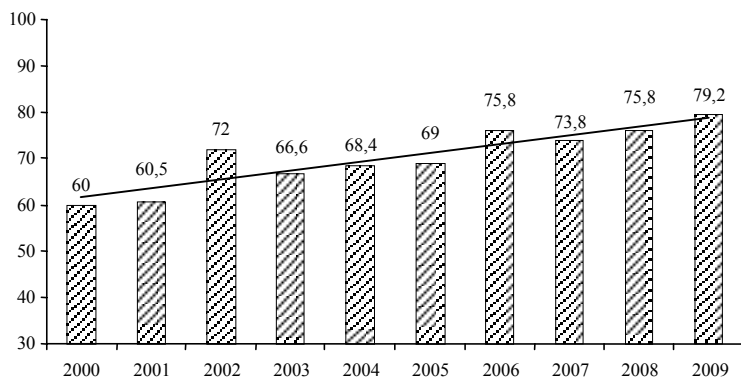


Рис. 1. Соотношение средней заработной платы в отрасли здравоохранения и средней заработной платы по экономике, % (по данным Росстата)

2. Дальнейший переход на новую систему оплаты труда в 2008 г. был приостановлен кризисом. Если федеральные учреждения, в соответствии с принятыми нормативными актами, должны были завершить переход к декабрю 2008 г., то учреждения, находящиеся в региональном и муниципальном подчинении, зачастую откладывали введение НСОТ на 2009 и даже 2010 гг. Многие учреждения, уже завершившие переход, в условиях бюджетного дефицита не смогли увеличить ресурсы, выделяемые на оплату труда. В 2008 г. статистика впервые зафиксировала изменение наблюдавшейся долгие годы тенденции роста занятости в отрасли здравоохранения. Прирост занятости по сравнению

с 2007 г. составил всего около 9 тыс. человек (4459,5 тыс. занятых в 2008 г. против 4450,9 тыс. в 2007 г., или + 0,2%). Очевидно, прекращение роста занятости в здравоохранении в 2008 г. связано с общей кризисной ситуацией – в целом в экономике за этот год занятость сократилась примерно на 200 тыс. человек. В 2008 г. впервые за последние тринадцать лет снизилась численность врачей, как в абсолютном выражении (с 707,3 до 703,8 тыс. человек), так и в относительном (с 49,8 до 49,6 в расчете на 10000 человек населения) (см. рис. 2).

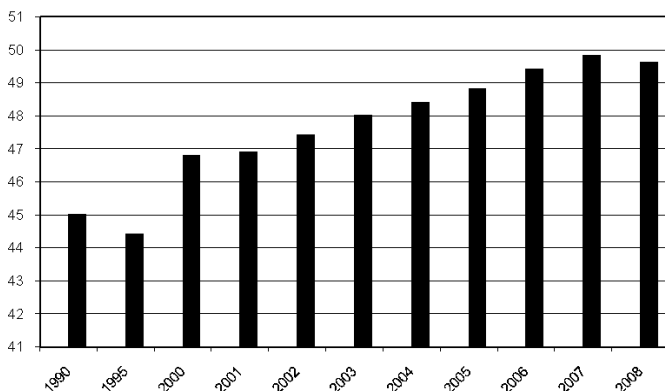


Рис. 2. Численность врачей на 10000 человек населения РФ, 1990–2008 гг. (по данным Росстата)

Стабилизация уровня занятости в здравоохранении, наблюдаемая в целом по стране в 2008 г., характерна, однако, не для всех регионов в равной степени. Выделяются три группы регионов: большинство – примерно две третьих от общего числа, где занятость была стабильной по отношению к 2007 г. (в диапазоне $\pm 1\%$ изменений); 14 регионов, где занятость сокращалась на 2% и более; и 13 регионов, где она продолжала расти, как и в прежние годы (прирост от 2 до 8%). Рост занятости был характерен в 2008 г. как для экономически сильных регионов (Москва и Санкт-Петербург, Московская, Ярославская, Тюменская области), так и для самых «слабых», дотационных регионов (республики Ингушетия, Карачаево-Черкесская, Чеченская, Алтай, Бурятия, Тыва, Волгоградская область). Последняя группа отличается наиболее высокими показателями безработицы и бедности, так что занятость в здравоохранении (как и вообще в государственном секторе) становится здесь в ситуации кризиса единственной реальной альтернативой безработице. Поэтому сложно говорить о влиянии НСОТ на оптимизацию численности медицинского персонала в тех регионах, где высока напряженность на локальных рынках труда.

3. Увеличение законодательно установленного минимального размера оплаты труда до 4330 руб. с 1 января 2009 г. внесло существенные коррективы в ход реформы оплаты труда: в условиях ограниченного финансирования средства зачастую перераспределялись в направлении работников низших профессионально-квалификационных групп, тогда как более квалифицированные работники практически не получали дополнительных стимулирующих выплат; система стала приобретать уравнилельный характер, что прямо противоречит изначальной идее дифференциации оплаты труда.

4. Слабая информационная и методическая обеспеченность реформы сделала переход к новой системе оплаты во многих учреждениях формальным, не все сумели разработать критерии и процедуры оценки персонала, которые должны лежать в основе НСОТ.

Мы попытались оценить введение новой системы оплаты труда работников на примере медицинских учреждений трех российских регионов, где проводился мониторинг экономических процессов в здравоохранении¹. Процесс перехода начался в 2008 г. во всех трех рассматриваемых регионах, однако проходил неравномерно: если в регионах А и С к моменту опроса все попавшие в выборку учреждения завершили переход, то регион В в 2009 г. приостановил процесс введения новой системы, в результате чего 12 из 14 попавших в выборку учреждений не перешли на НСОТ. Всего из 46 рассматриваемых учреждений за 2008–2009 гг. перешли на новую систему оплаты 34, что в целом можно оценить позитивно, имея в виду наблюдавшееся в 2009 г. кризисное состояние экономики.

Главным врачам, чьи учреждения перешли на новую систему оплаты, задавали ряд вопросов с целью выяснить, насколько фактическое состояние дел согласуется с основными принципами, заложенными в нормативных документах реформы. В большинстве случаев решение о размере стимулирующих и компенсирующих надбавок принимают руководители разного уровня (главный врач – 38% опрошенных, руководитель отделения – 53%). 66% от-

¹ Мониторинг проводился в октябре-ноябре 2009 г. Аналитическим центром Юрия Левады по заказу ЦФИ ГУ ВШЭ. Опрос был произведен в трех регионах России, различающихся по уровню социально-экономического развития: регион типа А – развитый, тип В – средний уровень развития, и тип С – аутсайдер. Опрашивались отдельно главные врачи, отдельно – врачи, средний и младший медицинский персонал учреждений. Анкеты содержали вопросы об условиях работы и экономическом положении медицинского персонала. Всего в трех регионах было опрошено 46 главных врачей медучреждений и более 1500 медицинских работников.

метили участие других сторон: назывались экспертный совет, экономический совет, клиничко-экономическая комиссия, совет бригады и т.п. На прямой вопрос о том, участвует ли какой-либо коллегиальный орган в принятии решений о порядке распределения надбавок, 97% опрошенных главврачей дали положительный ответ. Соотношение постоянной и переменной частей в общей сумме оплаты труда медперсонала составляет сегодня примерно 75:25. Однако сложившаяся пропорция не вполне устраивает руководителей, желаемое соотношение они видят как 65:35, очевидно ожидая большей отдачи от стимулирующей компоненты оплаты труда.

В целом влияние НСОТ на результаты деятельности учреждения оценили положительно 56% опрошенных, еще 31% не видят пока никаких изменений, и лишь 13% однозначно высказываются отрицательно. 67% опрошенных, тем не менее, считают необходимым дальнейшее совершенствование системы оплаты труда за счет уточнения критериев назначения надбавок, повышения их доли; 30% считают, что систему оплаты нужно формировать на принципиально других подходах. Важно, что *ни один руководитель медицинского учреждения не согласился с вариантом возврата к прежней системе ЕТС, и все считают, что систему совершенствовать в принципе нужно.*

Результаты введения НСОТ можно попытаться косвенно оценить по ответам главных врачей на вопрос об изменениях в отношении к труду, произошедших за 2 последних года. Из 12 главврачей, в чьих учреждениях не вводилась НСОТ, 10 дали однозначный ответ на этот вопрос: 4 человека ответили, что отношение к труду не изменилось или улучшилось, 6 человек – что оно ухудшилось. Среди главврачей, введивших НСОТ, всего на вопрос ответили 31 человек, из них 23 заявили об улучшении отношения к труду или отсутствии изменений и 8 – об ухудшении. Таким образом, *среди учреждений, введивших новую систему оплаты, в целом прослеживается тенденция улучшения отношения к труду, в отличие от тех, кто не вводил такую систему.*

Характеризуя введение НСОТ, можно обратиться и к ответам рядовых медицинских работников на вопросы анкеты. Например, работников спрашивали о том, переведены ли они на новую систему оплаты труда. В целом по выборке 52% опрошенных ответили на этот вопрос положительно, 19% – отрицательно, 29% затруднились с ответом. Для проверки мы разделили всех медицинских работников, работавших в учреждениях, на три группы: введивших НСОТ с 2008 г., с 2009 г. и не введивших вовсе. При этом мы основывались на информации, полученной из анкет главных врачей, которая однозначно характеризует статус учреждения. Оказывается, на самом деле на новую систему

оплаты переведены 1105 работников, или 71,2% всех опрошенных, тогда как ответили положительно на соответствующий вопрос анкеты лишь 52% респондентов. Таким образом, *информированы о факте перехода фактически немногим более 70% работников*, которых коснулись эти нововведения. Любопытно отметить, что «совпадения» ответов рядовых медицинских работников и главных врачей на вопрос о введении НСОТ неодинаково распределились по регионам, причем в регионе В, где НСОТ практически еще не вводилась, медицинские работники более реалистично оценивают фактическую ситуацию, тогда как в регионах А и С, где все обследуемые учреждения перешли на НСОТ, об этом знают немногим более половины работников (табл. 1).

Таблица 1. Совпадение ответов медицинских работников с ответами главных врачей о введении НСОТ (в % от числа ответивших, по регионам)

	Регион А	Регион В	Регион С
Врачи	56,40	94,12	69,64
Средний медперсонал	60,71	70,00	67,20
В среднем	58,70	85,19	68,54

Данные однозначно свидетельствуют о *слабой информационной обеспеченности реформы оплаты труда*, что никак не может способствовать ее успеху. Так называемые стимулирующие надбавки вряд ли могут стать таковыми, если сами работники не знают об их существовании. 65–75% медицинских работников убеждены, что сегодня размер их заработной платы вовсе не зависит или зависит незначительно от таких факторов, как квалификация, личный трудовой вклад, объем и качество работы.

Медицинским работникам, как и главным врачам, задавался вопрос об изменениях в отношении к труду их самих и их коллег за прошедшие два года. Более половины из них во всех трех группах учреждений (вводивших НСОТ с 2008 г., с 2009 г. и не вводивших) убеждены, что их собственное отношение к труду не изменилось, от 15 до 18% считают, что оно улучшилось, 20–25% – что ухудшилось. Принципиальных различий в распределении ответов на этот вопрос между работниками разных групп не наблюдается. Примерно так же распределены и ответы на вопрос об отношении к труду коллег – самый популярный ответ во всех трех группах «не изменилось» (от 38 до 42% ответивших), от 9 до 14% – «улучшилось», от 21 до 30% – «ухудшилось». Полученные результаты не позволяют утверждать, что введение НСОТ сказалось значимо

на отношении медицинских работников к труду (по крайней мере, по их собственным ощущениям). Возможно, чтобы подобные перемены произошли и были осознаны, требуется больше времени: ведь новая система оплаты в большинстве рассматриваемых учреждений вводилась в течение 2009 г.

Медицинских работников спрашивали также, удовлетворены ли они в целом своей работой, с учетом всех ее положительных и отрицательных сторон. Доля работников, полностью или скорее удовлетворенных работой, выше в группе учреждений, что перешли на НСОТ в 2008 г. (48%). Среди перешедших на НСОТ недавно эта доля ниже – 39%, среди тех, кто еще не вводил НСОТ – 35%. И наоборот, доля тех, кого работа скорее не удовлетворяет или совершенно не удовлетворяет, меньше всех в первой группе (6%), и выше всего – в третьей (13%). Это может быть косвенной характеристикой результатов введения новой системы оплаты, хотя работники при ответе на вопрос должны были принимать во внимание все характеристики работы.

Более показательными представляются ответы на вопрос «Считаете ли вы справедливой оплату вашего труда?»: чаще считают свою зарплату справедливой в тех учреждениях, где введена новая система оплаты труда, а несправедливой – там, где НСОТ не вводили.

Данные мониторинга позволяют оценить дифференциацию оплаты труда медработников внутри одного учреждения. Для того чтобы выявить влияние НСОТ, мы выбрали однотипные учреждения в каждой из трех групп – вводивших НСОТ с 2008 г., с 2009 г. и не вводивших. На примере Центральной районной больницы (этот тип учреждений представлен во всех группах и характеризуется значительной численностью сотрудников) мы оценили показатели минимальной и максимальной зарплаты для врачей и медсестер. Отношение максимума к минимуму для обеих категорий сотрудников выше в ЦРБ, перешедшей на новую систему оплаты труда в 2009 г. Для медицинских сестер наиболее уравнивающая политика зарплаты наблюдается в больнице, не вводившей НСОТ.

Как видно из табл. 2, в рассматриваемых нами центральных районных больницах коэффициенты фондов², рассчитанные для заработной платы медицинских сестер и врачей, оказываются максимальными там, где новая система оплаты труда введена в 2009 г. Очевидно, это учреждение лучше подготовилось к введению НСОТ, было обеспечено примерными методиками учета

² 10-процентный коэффициент фондов рассчитывается путем деления суммарной заработной платы, полученной 10% наиболее высоко оплачиваемых работников, к суммарной заработной плате 10% самых низкооплачиваемых.

вклада отдельного работника, дифференциация заработков в результате повысилась, причем в первую очередь для тех категорий работников, для которых ранее система была более уравнилительной.

Несколько ниже коэффициенты фондов для зарплаты врачей и среднего медицинского персонала ЦРБ, где новая система оплаты введена в 2008 г. Можно предположить, что в этом учреждении еще не окончательно сформировались механизмы оценки результатов труда отдельного работника и учета их при установлении надбавок. Известно, что многие бюджетные учреждения, первыми введившие НСОТ, распределяли надбавки равномерно между всеми работниками, и лишь позже постепенно разрабатывали свои подходы и процедуры дифференциации надбавок.

Таблица 2. Показатели дифференциации оплаты труда врачей и среднего медицинского персонала в группах учреждений, введивших и не введивших НСОТ, на примере центральных районных больниц

	Центральные районные больницы		
	НСОТ введена с 2008 г.	НСОТ введена с 2009 г.	НСОТ не введена
<i>Врачи</i>			
Максимальное значение заработной платы, руб.	30000	30000	25000
Минимальное значение заработной платы, руб.	6000	4600	4000
max/min	5,0	6,5	6,2
<i>Средний медицинский персонал</i>			
Максимальное значение заработной платы, руб.	16000	20000	12000
Минимальное значение заработной платы, руб.	4700	4330	4000
max/min	3,4	4,6	3,0
<i>10-процентный коэффициент фондов для зарплаты врачей</i>	2,7	2,8	2,5
<i>10-процентный коэффициент фондов для зарплаты медсестер</i>	4,8	5,2	3,3
<i>10-процентный коэффициент фондов для зарплаты всех медицинских работников</i>	5,6	5,3	4,1

И наконец, самые низкие коэффициенты фондов наблюдаются в ЦРБ, не введившей новую систему оплаты труда. Подобное соотношение в значениях

коэффициентов характерно в равной мере как для врачей, так и для среднего медицинского персонала.

Данные, полученные для региона В, позволяют непосредственно сравнить средние заработные платы работников учреждений, введших и не введших НСОТ (это единственный из трех регионов, где представлены одновременно две группы учреждений). Сравнивая заработные платы работников в одном регионе, мы избегаем влияния значительных межрегиональных различий в оплате труда. Для сравнения зарплат выбираются работники одной профессионально-квалификационной группы и узкой специализации. В качестве примера анализировались заработки врачей-хирургов, которые были представлены в учреждениях обеих групп – введших и не введших новую систему оплаты. Среднее арифметическое значение заработной платы врачей-хирургов в учреждениях, введших НСОТ, составило 22890 руб., медианное значение – 19000 руб.; в учреждениях, не введших НСОТ – 11595 руб. и 12000 руб. соответственно. Таким образом, в одном и том же регионе заработки врачей одинаковой специализации существенно различаются в зависимости от такого фактора, как используемая учреждением система оплаты труда.

Характеризуя в целом процесс перехода на новую систему оплаты труда медицинских учреждений рассматриваемых трех регионов, можно сделать следующие выводы.

1. Введение НСОТ проходило в 2008–2009 гг. достаточно интенсивно, почти три четверти учреждений завершили этот процесс, однако в региональном аспекте наблюдались существенные различия в динамике.

2. Основные формальные принципы, заложенные в основу НСОТ, в целом выдерживаются в тех учреждениях, где прошла реформа: стимулирующие надбавки устанавливаются совместно руководством и коллегиальным органом, пропорция постоянной и переменной части оплаты труда примерно соответствует той, что заложена в рекомендациях Минздравсоцразвития (70:30).

3. Большинство главных врачей, чьи учреждения переведены на НСОТ, отмечают ее позитивное влияние на результаты деятельности и оценивают изменения в отношении к труду своих коллег скорее позитивно, чем негативно.

4. Главные врачи, которые пока не ввели новую систему оплаты труда, называют основными препятствиями отсутствие необходимого финансирования и неготовность коллектива к подобным нововведениям.

5. Рядовые медицинские работники слабо информированы о факте перехода их учреждений на новую систему оплаты труда: немногим более 70% работников, которых коснулись нововведения, знают об этом. Подавляющее

большинство (65–75%) медицинских работников убеждены, что размер их заработной платы вовсе не зависит или зависит незначительно от таких факторов, как квалификация, личный трудовой вклад, объем и качество работы.

6. Полученные результаты не позволяют пока утверждать, что введение новой системы оплаты сказалось значимо на отношении медицинских работников к труду (по крайней мере, по их собственным ощущениям). Вместе с тем удовлетворенность работой оказывается выше у тех работников, в чьих учреждениях введена НСОТ.

7. Дифференциация заработной платы работников однотипных учреждений выше там, где введена НСОТ; в рамках одного региона средние значения заработной платы работников одной и той же профессионально-квалификационной группы и специализации оказываются существенно выше в учреждениях, введших НСОТ.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что эффективность реформы еще недостаточно высока: мы можем говорить лишь о введении определенных (более или менее демократичных) механизмов и процедур, определяющих и дифференцирующих заработки медицинского персонала. Говорить же о реальной привязке заработков к результатам труда и о стимулирующей роли надбавок, судя по мнению работников, пока не приходится.

М.Д. Дуганов,
А.А. Колинко,
С.В. Ковригина
Департамент здравоохранения
Вологодской области,
А.А. Шабунова,
К.Н. Калашников
Институт социально-
экономического развития
территорий РАН

ПОДУШЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ОПЛАТЫ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В РЕГИОНАЛЬНОМ ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Одним из факторов эффективности системы общественного здравоохранения является организация механизма финансирования производителей медицинских услуг. Из существующих методов оплаты медицинской помощи в здравоохранении Российской Федерации превалирует частный и наиболее простой вариант ретроспективной формы оплаты амбулаторной медицинской помощи – метод оплаты случаев амбулаторно-поликлинического обследования на основе персонифицированного учета посещений¹. Фактически данная модель ставит врачей в такие условия работы, когда уровень их заработной платы находится в прямой зависимости от объемов предоставляемой медицинской помощи, создавая экономические стимулы к увеличению числа пролеченных больных и, параллельно, к сокращению сроков лечения пациентов и количества услуг, оказываемых при рассмотрении каждого отдельного клинического случая. В то же время существует альтернативный способ распределения финансовых ресурсов – подушевой метод оплаты амбулаторной помощи (как частный метод перспективного финансирования), основанный на оценке ожидаемых расходов в здравоохранении с учетом половозрастной структуры населения². Он стимулирует медицинские учреждения к более рациональному освоению имеющихся в их распоряжении ресурсов, основанному на планировании и ориентации на малозатратные формы оказания медицинской помощи, а также способствует развитию профилактической деятельности.

¹ Реализация реформы здравоохранения в субъектах РФ. База данных. (<http://www.healthreform.ru/>)

² Xingzhu Liu. Policy Tools for Allocative Efficiency of Health Services. WHO, 2003.

В 2007 г. в Вологодской области стартовал пилотный проект по модернизации системы здравоохранения, направленной на повышение качества медицинских услуг. Одним из главных направлений пилотного проекта стало внедрение частичного фондодержания в амбулаторно-поликлинических учреждениях региона на основе принципов подушевого финансирования³. В этих условиях возникла необходимость в разработке методологической базы подушевого финансирования и исследовании территориальных и половозрастных различий в стоимости медицинской помощи для населения.

В 2007–2008 гг. авторы провели исследования, результаты которых используются для методического обеспечения реализации механизмов подушевого финансирования в региональном здравоохранении. В работе был использован классический алгоритм экономического анализа половозрастных и территориальных различий в финансовом обеспечении медицинской помощи на региональном и муниципальном уровнях, но с углублением оценочной составляющей. Последняя заключается в выявлении возрастных и гендерных различий в потребностях населения в медицинской помощи, а также их интерпретации с привлечением данных социологических опросов.

Информационной базой исследования послужили материалы Территориального фонда ОМС Вологодской области, ГУЗ Медицинского информационно-аналитического центра (МИАЦ), данные социологических опросов ИСЭРТ РАН, а также данные Вологдастата и Росстата.

Долгое время в здравоохранении Вологодской области применялся преимущественно ретроспективный способ оплаты медицинской помощи: учреждения выставляли финансирующей стороне подробные требования на оплату; последняя проверяла обоснованность выдвинутых претензий и удовлетворяла их. Однако покупатель (финансирующая сторона) в этих условиях не имел возможности предварительно выбрать целесообразный, по его мнению, объем и качество услуги, а у ее поставщика (медицинского учреждения) возникал соблазн навязать покупателю завышенные объемы и стоимости. Оплата амбулаторной помощи в поликлинических учреждениях Вологодской области производилась по посещениям (на основе их персонифицированного учета), что создавало такие условия, когда уровень заработной платы врачей находился в прямой зависимости от объемов оказанной медицинской помощи, причем без

³ На сегодняшний день вернее было бы говорить не о частичном фондодержании, а об осуществлении на уровне амбулаторно-поликлинических учреждений частичной аккумуляции средств, предназначенных для оплаты медицинской помощи на основе финансирования по подушевому нормативу.

учета ее качественных характеристик и удовлетворенности пациента лечением. Однако объем медицинских услуг, реально оказанных каждому больному, обратившемуся за медицинской помощью в ЛПУ, в этом случае оставался неучтенным в системе финансового обеспечения, а их качество зачастую не удовлетворяло требованиям медицинской целесообразности и ожиданиям пациентов, поскольку время приема зачастую сокращалось до минимума, а врачи были лишены стимула более качественно обслуживать пациентов. Оплата стационарного лечения осуществлялась по ретроспективному сценарию, что создавало ситуацию повышенного предложения этого дорогостоящего вида медицинской помощи. При этом оплата производилась в расчете на среднюю стоимость лечения одного больного в профильном отделении, что не позволяло учитывать специфику отдельных госпитализаций, весьма различающихся по сложности и степени потребления ресурсов. Кроме того, контингент пациентов, обслуживаемых узкими специалистами, при этом существенно расширился, что ограничивало доступность услуг узких специалистов для тех пациентов, которые нуждаются в них в наибольшей мере. По сути, описанная схема противоречит самой концепции здравоохранения, основанного на страховых принципах.

Немаловажно и то, что система распределения финансовых ресурсов здравоохранения, действующая на сегодняшний день в регионе, оторвана от реальных потребностей населения. Во-первых, как будет показано далее, коэффициенты, применяемые ТФ ОМС к стоимости потребления медицинской помощи, необъективны. Во-вторых, анализ финансового обеспечения здравоохранения в разрезе муниципальных образований свидетельствует о значительной дифференциации территорий в данном аспекте. Так, отмечается существенный разброс в значениях показателей затрат на нужды здравоохранения в Вологодской области. В среднем за пять лет (с 2003 по 2007 гг.) диапазон значений общественных расходов в отрасли достиг 1,8, соотношение между максимальным и среднеобластным показателями в указанный промежуток времени равнялось 1,3, значение минимального показателя составило 0,7 по отношению к среднему по области, что позволяет говорить о заметных различиях между ними в финансовом обеспечении здравоохранения и, вероятно, о социальном неравенстве, по сути представляющим собой нарушение конституционных прав граждан РФ на равноправие в получении бесплатной медицинской помощи в учреждениях здравоохранения. С позиций социальной справедливости неравенство можно считать адекватным только в том случае, когда оно отражает структуру объективных потребностей населения в получении медицинских услуг. В действительности же сложившаяся неоднородность в обеспечении прав граждан на бесплатную медицинскую помощь коренится в обстоятельствах, не

имеющих отношения к их реальным потребностям – причина неравенства кроется в особенностях действующих в региональной системе здравоохранения механизмов распределения финансовых ресурсов.

В условиях многоканальной модели здравоохранения объем бюджетного финансирования муниципалитетов выводится нормативно, исходя из фактически произведенных затрат на здравоохранение в предыдущий период. Результатом применения подобного подхода является то, что величины поправочных коэффициентов, используемых для оценки расходов по муниципальным образованиям Вологодской области, различаются более чем в два раза – от 0,7 в Вологодском и Грязовецком районах до 1,4 в Устюженском. При этом уровень фактических затрат зависит по большей части от количественных характеристик действующих в пределах муниципальных районов сетей лечебно-профилактических учреждений (далее – ЛПУ), численности штатов, коммунальных услуг, оснащенности медицинских учреждений оборудованием, а также возможностей местных бюджетов. При бюджетном финансировании, осуществляемом по описанному сценарию, поддерживаются ранее сформированные в пределах муниципальных образований, но неэффективные принципы финансирования сети ЛПУ (а не конкретных медицинских услуг).

Несмотря на то, что масштабы оказания медицинской помощи в разрезе районов не отличаются большим разнообразием (так, в 2007 г. в муниципальных районах и городах на одного жителя приходилось от 6 до 9 посещений врача «первичного контакта» и от 3 до 5 койко-дней стационарного лечения), стоимость медицинской помощи, оказываемой в расположенных на их территории ЛПУ, колеблется в широком интервале значений – от 93 до 291 руб. на одно посещение поликлиники и от 160 до 770 руб. на один день пребывания в стационаре. Это служит дополнительной иллюстрацией тех перекосов в уровне материальной оснащенности медицинских учреждений, которые сложились в здравоохранении региона и продолжают быть причиной устойчивых различий в финансировании муниципальных образований. Для преодоления сложившихся диспропорций в финансировании и для организации более эффективного механизма распределения средств и планируется использовать капитацию в качестве механизма оплаты медицинской помощи. Методологически этот процесс состоит из расчета коэффициентов стоимости медицинской помощи для основных половозрастных групп населения и определения поправочных коэффициентов (тарификационных переменных) для каждого муниципалитета в рамках региона, далее объединяемых в подушевой формуле⁴.

⁴ Шейман И.М. Экономика здравоохранения: учебное пособие. М.: ТЕИС, 2001.

Располагая данными по фактическим объемам медицинской помощи, оказанной в ЛПУ региона, представляется возможным проанализировать уровень потребности населения в медицинских услугах в разрезе отдельных половозрастных групп⁵. Для решения этой задачи существует коэффициент половозрастных затрат (коэффициент стоимости потребления медицинской помощи половозрастными группами), рассчитываемый как отношение среднеобластных расходов на члена данной половозрастной группы к средним расходам на жителя области и отражающий степень отклонения уровня затрат на одного представителя данной когорты от уровня подушевых затрат в регионе:

$$K_{\text{пов}} = \frac{C_i}{C_{\text{обл.}}},$$

где $K_{\text{пов}}$ – коэффициент половозрастных затрат для i -й половозрастной группы; C_i – стоимость медицинской помощи на одного члена i -й половозрастной группы; $C_{\text{обл.}}$ – стоимость медицинской помощи на одного жителя области.

Как показывают рассчитанные коэффициенты, наибольшие затраты на медицинскую помощь свойственны категории мужского населения возрастом с двух до четырех лет, а также для пожилых людей (рис. 1). Начиная с 15-летнего возраста расходы на оказание медицинской помощи женщинам устойчиво превышают их уровень для мужчин, причем для возрастной когорты от 25 до 29 лет разброс в показателях расходов достигает наибольшего значения – 2,7 раза (от 0,443 для мужчин до 1,208 для женщин)⁶. Очевидно, последнее объясняется тем, что данный возрастной отрезок – это период наибольшей репродуктивной активности женщин, требующий получения необходимых медицинских услуг во время беременности и родов. В то же время эксперты, объясняя причину более высокой по сравнению с мужчинами потребности женщин в медицинских услугах, обычно склонны приводить ряд аргументов преимущественно поведенческого и психологического толка. Так, согласно исследованиям, опубликованным в монографии «Здоровье и здравоохранение в гендерном измерении», женщины, как правило, оценивают свое здоровье ниже, чем мужчины, а также более внимательно относятся к собственному здоровью, поэтому

⁵ Для расчетов использовались данные по фактическим расходам на оказание медицинской помощи в разрезе муниципальных образований области и половозрастных групп населения, предоставленные ТФ ОМС.

⁶ Это означает, что затраты на медицинскую помощь, предоставленную в среднем одному мужчине в возрасте от 25 до 29 лет, составили 44% от расходов на средне-статистического жителя области. Расходы на медицинскую помощь женщинам данной возрастной группы превышали среднеобластной показатель на 21%.

чаще обращаются в медицинские учреждения. Результаты социологических опросов, проведенных ИСЭРТ РАН в Вологодской области в 2007 г., также могут служить иллюстрацией к приведенным свидетельствам. Отвечая на вопрос «Как часто вам приходится обращаться за медицинской помощью в связи с состоянием вашего здоровья?», около 7% женщин, проживающих в регионе, ответили «Ежемесячно» (против 5% среди мужчин), 18% – «Один раз в два-три месяца» (для мужчин – 11%), 29% – «Один раз в полгода» (22% среди мужчин). Вместе с тем 9% жительниц области признались, что практически не обращаются в медицинские учреждения, тогда как удельный вес мужчин, имеющих аналогичную позицию, оказался существенно больше – 15%⁷. Таким образом, предположение о большей потребности женщин в медицинских услугах, чем мужчин, не только подтверждается результатами анкетирования, но и находит отражение в зеркале медицинской статистики. Высокий уровень расходов на медицинскую помощь населению в возрасте от двух до пяти лет объясняется тем, что дети в данном возрасте начинают посещать дошкольные образовательные учреждения и попадают в новую среду, где подвергаются влиянию ряда негативных факторов, вследствие чего у них наблюдается повышенный уровень заболеваемости. Начиная с 30–34-летней возрастной группы наблюдается тенденция роста затрат на медицинскую помощь, достигающих наибольших значения для людей 70-летнего возраста (рис. 1).

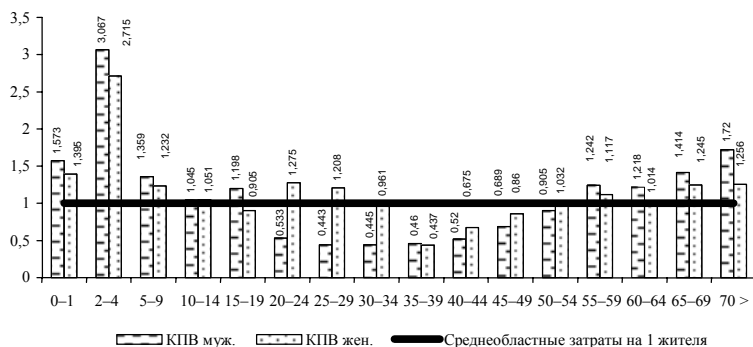


Рис. 1. Коэффициенты стоимости потребления медицинской помощи половозрастными группами населения Вологодской области

Источник: рассчитано автором по данным ТФ ОМС Вологодской области.

⁷ По данным мониторинга физического здоровья, проводимого ИСЭРТ РАН. Объектом исследования является население Вологодской области в возрасте старше 16 лет. Объем выборки составляет 1500 человек.

Априори больший уровень потребности в медицинской помощи у пожилых людей кажется естественным, поскольку запас здоровья, полученного человеком при рождении, с возрастом амортизируется, поэтому необходимость в его поддержании и восстановлении (с помощью медицинских услуг) с годами становится все более ощутимой. Обращаясь к результатам социологических исследований, весьма уместно привести данные по оценке населением собственной медицинской активности. Если среди жителей Вологодской области, не достигших 30-летнего возраста, лишь около 4% заявляют о регулярном ежемесячном посещении ими медицинского учреждения, то среди лиц пенсионного возраста удельный вес данной категории уже превышает 14%. Среди опрошенных молодых людей доля тех, кто приходит на прием к врачу один раз в два-три месяца, составляет 10%, в группе лиц, перешагнувших пенсионный рубеж, она достигает 20%. Те же данные обнаруживают пусть и незначительное, но снижение медицинского нигилизма с возрастом: 17% респондентов, относящихся к молодежи, признались в том, что не тратят своего времени на посещение лечебных учреждений, среди пенсионеров их доля составила 10%.

Однако некоторые исследователи, тем не менее, склонны утверждать, что взаимосвязь между возрастом человека и уровнем потребления им медицинских услуг может быть преувеличенной. Так, новозеландские ученые Дж. Брайант, О. Сонерсон, исследовавшие влияние тенденции старения населения на рост затрат на здравоохранение, отмечают, что для человека заданного возраста и пола расходы на медицинское обслуживание, как правило, выше, если он является инвалидом или живет последний год своей жизни (данный феномен именуется эффектом интервала времени до смерти). Иными словами, по сравнению с молодыми людьми, пожилые требуют более высоких расходов в силу более высокой вероятности инвалидности и скорого наступления смерти⁸. Учитывая данные факты, стоит заключить, что не возраст сам по себе, а базовое состояние здоровья является причиной того, что престарелым требуется дополнительное медицинское обслуживание. Таким образом, отношение между возрастом и медицинскими расходами – косвенное: тот или иной период жизни человека связан с физиологическими, социальными, психологическими изменениями, которые требуют адаптации и повышают риск возникновения заболеваний и ухудшения здоровья.

Наиболее принципиальный в исследовании момент состоит в сравнительном анализе тенденций, сложившихся в двух системах показателей – практи-

⁸ Оценка затрат, связанных со старением населения / Дж. Брайант, О. Сонерсон // Финансы & развитие. 2006. Сентябрь. С. 48–50.

ческой, применяемой ТФ ОМС, и полученной на основе объективных статистических данных (табл. 1). Результаты сравнительного анализа, проведенного по контингентам мужского и женского населения в отдельности, позволяют утверждать о существенных различиях в структуре двух систем коэффициентов стоимости медицинских услуг. Анализ стоимости потребления медицинской помощи возрастными группами в срезе мужского населения Вологодской области позволяет выявить довольно сходные тенденции в обеих системах показателей (табл. 1).

Таблица 1. Коэффициенты стоимости потребления медицинской помощи половозрастными группами населения ($K_{пв}$)

Возрастные группы	$K_{пв}$			
	применяемые ТФ ОМС		расчетные	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины
0–2	1,00	0,50	1,573	1,395
2–4	0,70	0,35	3,067	2,715
5–9	0,37	0,30	1,359	1,232
10–14	0,3	0,25	1,045	1,051
15–19	0,22	0,30	1,198	0,905
20–24	0,26	0,35	0,533	1,275
25–29	0,20	0,40	0,443	1,208
30–34	0,20	0,40	0,445	0,961
35–39	0,25	0,45	0,460	0,437
40–44	0,35	0,50	0,520	0,675
45–49	0,45	0,55	0,689	0,860
50–54	0,50	0,65	0,905	1,032
55–59	0,65	0,7	1,242	1,117
60–64	0,75	0,85	1,218	1,014
65–69	0,80	0,95	1,414	1,245
70 и старше	1,07	1,16	1,720	1,256

Источник: рассчитано автором по данным ТФ ОМС Вологодской области.

Так, отрицательная динамика половозрастных коэффициентов проявляется в отношении возрастной категории от 2–5 до 10–15 лет (однако масштабы снижения не одинаковы), а динамика роста – для групп от 20–25 лет и до 70 и старше, причем для возрастных контингентов от 35–40 лет и более наблюдается поступательный рост расходов на медицинскую помощь в обеих системах показателей. Однако ярко выраженный в рамках расчетных коэффициентов стоимости пик затрат, приходящийся на возрастную группу 2–5 лет, ТФ ОМС не наблюдается.

Таким образом, используемые на сегодняшний день в региональном здравоохранении коэффициенты половозрастных затрат (они применяются при планировании расходов по территориям в рамках Территориальной программы государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи) не отражают реальные потребности населения в медицинской помощи. Расчетные же тарификационные переменные (с условием их регулярного пересмотра) более объективны. Приведенные коэффициенты характеризуют половозрастные различия в потреблении медицинской помощи различными половозрастными группами и могут быть применены для расчета ее планируемых объемов в условиях подушевого финансирования. Для этого существует механизм расчета территориальных муниципальных поправок к среднеобластному подушевому нормативу.

Однако в силу того, что полноценный переход на подушевое финансирование в региональном масштабе на территории Вологодской области на сегодняшний день неосуществим – из-за неготовности многих муниципальных районов к подобным преобразованиям, – подушевое финансирование было решено внедрить в ряде медицинских учреждений области, где к новой системе оплаты перешли специалисты первичного звена, врачи-терапевты, а врачи узких специальностей и работающие в стационарах остались на гонорарном, ретроспективном принципе выплат, когда оплата производится за фактическое количество отдельных проведенных мероприятий и оказанных услуг. Объем финансовых средств в новых условиях финансирования перечисляется первичному звену на основе перспективного принципа финансирования в расчете на каждого закрепленного за участком гражданина, а также с учетом проведенных профилактических мероприятий (диспансеризация, вакцинация, пропаганда здорового образа жизни и т. д.) и их результатов. Стимулом для эффективной работы участковых врачей в новых условиях станет возможность распоряжаться средствами, сэкономленными в результате рационализации медицинской помощи, сокращения количества случаев неоправданной госпитализации. Несмотря на нынешнюю узость масштабов внедрения принципов фондодерж-

ния в здравоохранении, были отмечены некоторые позитивные изменения в функционировании учреждений, перешедших на новые принципы финансирования. В частности, уровень госпитализации в стационарах учреждений, заключивших договоры на участие в реализации пилотного проекта, за период с 2007 по 2008 гг. снизился на 12%. Параллельно с сокращением стационарной помощи развивались стационарозамещающие технологии и система контроля работы амбулаторно-поликлинического звена медицинской помощи. В частности, разработаны и внедрены в практику показатели, характеризующие результаты деятельности участкового терапевта, врача общей практики (комплекс индикаторов текущей деятельности, конечных результатов, дефектов).

Представляется, что подушевое финансирование, особенно в варианте с использованием поправочных коэффициентов, – потенциально наиболее эффективный способ оплаты услуг амбулаторного звена, оптимизирующий всю систему финансирования медицинской помощи. Однако необходимо подчеркнуть, что его реализация должна быть адекватно методически обеспечена. В частности, требуется отработанная система взаиморасчетов звена первичной медико-санитарной помощи с другими звеньями амбулаторной помощи, развитие хозяйственного механизма амбулаторных учреждений, стимулирующего эффективный труд медицинского персонала. Для дальнейшего развития принципов подушевого финансирования в пилотных поликлиниках Вологодской области необходимо также нормативно закрепить право территориального фонда ОМС на увеличение подушевого норматива финансирования поликлиник за счет достигнутой экономии от снижения количества госпитализаций и внедрить систему стимулирования врачей первичного звена, нацеленную на снижение необоснованных случаев госпитализации и усиление профилактических мероприятий. Защита прав пациента должна быть обеспечена за счет внедрения в медицинскую практику компенсаторных механизмов, препятствующих стремлению производителей медицинских услуг необоснованно ограничить медицинскую помощь. Это свободный выбор пациентом звена ПМСП для прикрепления; служба помощи пациентам, куда они могут обратиться при отказах в медицинском обслуживании; система контроля качества медицинской помощи; система штрафных санкций при необоснованных отказах в предоставлении медицинской помощи и др.

СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС ВРАЧА ПОЛИКЛИНИКИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЗДОРОВЬЕ»

Российская система здравоохранения длительное время находилась в состоянии дестабилизации. Попытка со стороны государства решить целый клубок проблем вылилась в осмысление необходимости трансформации системы здравоохранения и в реализацию национального проекта «Здоровье». Реформа преследовала цель не только повысить качество и доступность медицинской помощи для пациентов, но и престиж профессии врача, что невозможно без позитивной динамики статуса медицинской профессии. Именно на основании этих критериев можно судить об успешности государственной политики в сфере охраны здоровья.

В работе акцент поставлен на анализе того, удалось ли медикам-профессионалам укрепить свои позиции в результате реализации национального проекта «Здоровье», тем самым повысить свой социальный статус. Мы определяем, насколько однородно реформы в системе здравоохранения оказали влияние на разные группы медицинского персонала: демографические, гендерные и профессиональные. Кроме того, в соответствии с подходом, выраженным в идеях М. де Серто, мы воспринимаем медицинский персонал как активно действующих акторов, реагирующих на новые правила игры и модифицирующих их под себя. Таким образом, мы отдельно остановимся на стратегиях, к которым прибегают врачи для преодоления негативных последствий реализации национального проекта «Здоровье». Реформа в системе здравоохранения выступает контекстом, в рамках которого происходят трансформации в поликлинике.

Под социальным статусом мы подразумеваем, вслед за представителями неовеберовского подхода, совокупность позиций «доход», «власть», «пре-

стиж» [Мансуров, Юрченко, 2005, с. 66]. Под доходом врача мы понимаем не только его официальный заработок, но также и другие параметры, которые могут быть конвертированы в экономический капитал. Индикаторами престижа профессии выступают приток в отрасль квалифицированных кадров и молодых специалистов, тогда как обратные процессы могут свидетельствовать о ситуации стагнации и кризиса. Под властным капиталом врача нас в первую очередь интересует трансформация поля власти в триаде государство-профессионалы-общество, где врачи выступают носителями экспертной власти, обладателями специального знания.

Настоящее исследование выполнено в рамках качественной парадигмы, в стратегии кейс-стади, анализ данных был осуществлен на основе серии наблюдений, восемнадцати интервью с медицинским персоналом, пациентами двух поликлиник г. Саратова, а также дискурс-анализа СМИ и интернет-ресурсов. Выбранные поликлиники являются государственными муниципальными учреждениями, оказывающими достаточно широкий спектр медицинских услуг.

Позитивные и негативные аспекты реформы здравоохранения для медицинского персонала

Национальный проект «Здоровье» стартовал 1 января 2006 г. и ставил перед собой цель повышения качества и доступности медицинской помощи и создания базы для дальнейшей модернизации отрасли. Основные направления его реализации для поликлинических учреждений были связаны с укреплением первичного звена здравоохранения. Предполагалось, что при помощи повышения зарплаты врачей получится снизить уровень совместительства в медицинских учреждениях, сдержать распространение неформальных платежей, повысить престиж профессии врача, тем самым привлечь молодых специалистов в сферу бюджетного здравоохранения. В соответствии с этим в два раза была повышена зарплата врачей общей практики, участковых, терапевтов, а также среднего медицинского персонала, работающего с ними. Однако прибавка к зарплате осуществляется исключительно за «дополнительную работу» [Об утверждении методологических рекомендаций... 2005]: профилактические осмотры, паспортизацию участников, дополнительные дежурства. Тем самым увеличивается нагрузка на врача, которому необходимо соблюдать реализацию национального проекта и выполнение госзаказа, что приводит к неформальной практике приписок.

Узкие специалисты должны были повысить свой экономический капитал благодаря введенной обязательной диспансеризации работающего населения. На практике врачи не всех специализаций получили дополнительные материальные средства, а те, кто смог повысить свой заработок, не сравнял его с доходом терапевтов. Врачи расценивают его лишь как непостоянный заработок, который недостаточно сильно сказывается на их доходах.

Неудовлетворенность уровнем зарплаты прослеживается из статистических данных: лишь небольшая часть врачей (15%) считают, что их труд оплачивается достойно, большинство же, 57% респондентов, дают твердые отрицательные оценки [Шишкин, 2008, с. 84]. О невысоком материальном положении медицинского персонала свидетельствуют и средние цифры их дохода: несмотря на прибавку к зарплате с 2001 г., средняя заработная плата работников здравоохранения все еще ниже прожиточного уровня, составляет 2/3 от его величины [Бочаров, Васькина, 2008, с. 343]. Согласно исследованию по промежуточным итогам реализации национального проекта «Здоровье» в Саратовской области, увеличение зарплаты было обнаружено лишь 26% респондентов, кроме того, 44% опрошенного медицинского персонала считают, что их зарплата отражает лишь количество принятых пациентов, а не качество предоставляемых услуг [Мнение пациентов и медиков... 2007], что противоречит основным целям модернизации системы здравоохранения.

Государству не удалось решить проблему привлечения молодых кадров в бюджетное здравоохранение. В условиях реформ в поликлинику вернулись специалисты пенсионного возраста [Шишкин, 2008, с. 288], тогда как молодые их коллеги выбирают альтернативные более доходные места работы: за первый год апробации реформ из 20 тыс. выпускников медицинских вузов лишь 11 тыс. трудоустроились по специальности [Принудительного распределения...], что сопряжено с отсутствием престижа и адекватной оплаты труда профессии врача. Однако за последние два года доля молодых специалистов в медицинских учреждениях, со слов администрации поликлиник, возросла. При этом, исходя из статистических данных, полученных в 2009 г., наблюдается рост престижа медицинской профессии, который отметили 31% населения. Профессия врача в настоящее время занимает третье место среди самых престижных профессий, выбранных подростками [Работа моей мечты... 2008] и первое место среди представлений граждан о желаемой профессии для своих детей [Рейтинг удовлетворенностью профессией... 2009].

Однако приток молодых специалистов в поликлинику связан скорее с общей социально-экономической ситуацией в стране. Экономический кризис

привел к сокращению рабочих мест в организациях, когда в особенности молодым специалистам наиболее проблематично трудоустроиться на престижные и высокооплачиваемые места, им приходится прибегать к занятости в системе государственного здравоохранения, где остаются рабочие места и сохраняется хоть и не высокий, но стабильный заработок.

В условиях реализации национального проекта «Здоровье» отмечается трансформация поля власти медицинского персонала. С одной стороны, наблюдается рост властного потенциала врача как носителя экспертного знания благодаря введению обязательной диспансеризации работающего населения в возрасте от 35 до 55 лет. Граждане этого возраста редко посещают поликлинику, группа максимально неподконтрольна, а в настоящее время она попала в сферу влияния медицинской власти. С другой стороны, деятельность медицинского персонала стала более жестко регулироваться со стороны государственных органов здравоохранения, в ситуации усиления отчетности деятельности врача, и со стороны правоохранительных органов, что связано с усилением контроля над распространением неформальных платежей в поликлинике.

В целом, можно сказать, что национальный проект «Здоровье» так и не решил многие значимые проблемы в системе здравоохранения. За последние 4 года отношение россиян к качеству оказания медицинской помощи существенно изменилось к худшему. Отмечается сохранение низкой квалификации врача (45%), его невнимательное отношение к пациентам (56%), увеличение очередей (11%), нехватка специалистов (11%) [Профессия: врач... 2009], что идет в разрез с целями повышения качества медицинской помощи. С другой стороны, со слов врачей, пациенты стали более требовательны к качеству оказания медицинской помощи в условиях повышения зарплат медицинскому персоналу.

Сегрегация специализаций врача поликлиники

Реформы в системе здравоохранения еще сильнее содействовали сегрегации специализаций внутри поликлиники по уровню власти, престижа и дохода, ужесточили их деление на «мужские» и «женские». Кратко остановимся на типологии групп медицинского персонала. Наиболее привилегированная группа врачей представлена администрацией поликлиники, обладающей высоким уровнем власти, дохода и престижа, а также частью узких специалистов, оказавшихся востребованными на рынке платных медицинских услуг. Терапевты, врачи общей практики, специалисты стационара за счет президентской надбавки к зар-

плате и широкого спектра неформальных практик находятся в более выигрышном положении по отношению к узким специалистам, в особенности к тем, на которых не оказали влияние реформы. Непривилегированная группа медицинского персонала поликлиники представлена медсестрами, которые находятся в подчиненном положении по отношению к врачу, они не получили значительной прибавки к зарплате в условиях реализации национального проекта «Здоровье».

В поликлинике существует привилегированная группа, состоящая из администрации поликлиники и некоторых приближенных к ним врачей. На примере двух поликлиник было отмечено, что группа формируется не на основе специализации медицинского персонала, условием включения акторов в общество служат родственные и дружеские отношения. Данная группа занимает высокое статусное положение, поскольку именно внутри нее распределяются основные формальные экономические ресурсы, а также получает ряд дополнительных бонусов, например, в плане возможности нарушения официальных предписаний. Стабильность союза связана с постоянно повторяющимися ритуалами, а также с особым условием формирования сообщества на основе семейных и дружеских отношений [Рэдклифф-Браун, 2001, с. 130]. Данный факт ограничивает доступ ряда специалистов в клику и исключает их из процесса распределения дополнительных экономических ресурсов, таких как премиальные деньги и средства от оказания платных медицинских услуг. Властный капитал этой группы наиболее велик в связи с высоким социальным положением ее членов в организации.

Незначительная часть узких специалистов, урологи, гинекологи и хирурги, представленные в основном мужчинами, занимают высокое положение в выделенной типологии по причине появления достаточно широкого спектра экономических практик. С одной стороны, это связано с реализацией национального проекта «Здоровье» и оснащением поликлиник высокотехнологическим оборудованием, обследование на котором формально бесплатно. В реальности же пациенту предлагается перечень «дополнительных услуг» для более точной постановки диагноза, а также возможность пройти диагностику вне очереди за отдельную плату врачу. Основная масса пациентов, которая обследуется на оборудовании, это граждане после или до операции, беременные женщины, им особенно тяжело стоять в очереди. Поэтому приходится соглашаться на условия врача. Таким образом, врач продолжает выступать агентом власти [Фуко, 1998, с. 54], а пациент находится в подчиненном положении, он вынужден соглашаться на условия медицинского персонала. С другой стороны, нередко основным источником дохода внутри второй группы медицин-

ского персонала является работа в негосударственных медицинских учреждениях. Однако это характерно только для наиболее востребованных специализаций в секторе частной медицины (уролог, гинеколог). Таким образом, существуют некие фильтры, не допускающие медицинский персонал в сферу платных медицинских услуг. В первую очередь это сопряжено со специализацией и возрастом врача.

Средний медицинский персонал, традиционно представленный женщинами, занимает наиболее проигрышную позицию в отношении власти, дохода и престижа профессии. Незначительно повысив свой доход и находясь в подчиненном положении по отношению к врачу, они вынуждены искать альтернативные медицинским учреждения для работы. Так, в соответствии с наблюдениями, в поликлинике медсестры, в особенности молодого возраста, выбирают места работы нянь, офисных сотрудников в фирме по установке пластиковых окон. В ряде случаев данная группа медицинского персонала переходит в стационар, но это достаточно редкая практика, что сопряжено с более интенсивной работой. Подобная ситуация на макроуровне обуславливает значительный отток среднего медицинского персонала из поликлиник [Реализация национального проекта «Здоровье»... 2007], что приводит к повышению нагрузки на врача и уменьшает его шансы в сфере дополнительной занятости.

Терапевты и узкие специалисты занимают промежуточное положение в этой типологии, им приходится подстраиваться под несовершенства государственной политики в системе здравоохранения и самостоятельно искать способы укрепления своих позиций. Для этого они вынуждены прибегать к разнообразным тактикам. Попытаемся провести их типологизацию.

Экономические стратегии

Для получения дополнительного материального вознаграждения врачи используют официальные и неофициальные практики. Официальные стратегии, реализуемые внутри поликлиники, в первую очередь связаны с получением премий. Однако нередко для этого необходимо прибегнуть к неформальной практике приписок.

Еще одним способом получить дополнительную материальную выгоду становится перспектива смены специализации. Так, в ходе реализации национального проекта «Здоровье» терапевты (а это в основном женщины) оказались в экономически более выгодном положении по отношению к врачам-специалистам (где некоторые специальности, такие как хирург, уролог, представлены мужчинами). Таким образом, можно было бы предположить, что

мужчины готовы будут поменять специализацию для получения большего материального вознаграждения. Однако на практике смена специализации связана с рядом серьезных ограничений, выраженных в необходимости переучиваться и нехватке специалистов в поликлинике. Кроме того, в ходе реализации национального проекта «Здоровье» выросла зарплата терапевта, но и возросла нагрузка. Часть же врачей-специалистов имеет возможность включаться в более выгодные экономические стратегии благодаря большей конкурентоспособности на рынке труда, поэтому смена специализации для них нерациональна.

Нелегальный вариант экономических стратегий врача связан с практикой неформальных платежей. Данная стратегия не имеет широкого распространения в поликлинике, что связано с неплатежеспособностью пациентов и усилением внимания к этой практике со стороны правоохранительных органов. Нередко оплата услуг врача производится в товарной форме или в виде бытовых или интеллектуальных услуг, что говорит о низком уровне доходов как медицинских работников, так и их клиентов.

Стратегии экономии времени

Тактики, связанные с экономией времени проходят лейтмотивом через всю повседневную деятельность врача поликлиники. Один из негативных аспектов, связанных с реализацией национального проекта «Здоровье», выразился в усилении бумажной волокиты. В этой ситуации врачам приходится искать способы более рационального расходования времени, к примеру, запись истории болезни через копирку, и рационального обустройства рабочего места. Однако эти тактики успешно используются не всеми врачами, а в основном более пожилыми специалистами, имеющими долгий опыт работы в организациях бюджетного здравоохранения, а также теми медицинскими работниками, нагрузка на которых недостаточно высокая в силу большей укомплектованности специализации врачами и средним медицинским персоналом.

Практики взаимопомощи

Врачи прибегают к практикам обмена услугами, связанными с поиском клиентов, лечением родственников коллег, заключая союз [Рэдклифф-Браун, 2001, с. 119]. Таким образом, это позволяет в ряде случаев сократить расходы, а также увеличить собственные доходы. Также, что немаловажно, врачи понимают, что впоследствии могут заручиться поддержкой коллег.

Выводы

Современный врач поликлиники, несмотря на реформы в системе здравоохранения, остается экономически несостоятельным, и ему приходится искать экономические тактики, варианты которых благодаря реализации национального проекта «Здоровье» увеличились. Но реформы в системе здравоохранения лишь усилили дифференциацию специализаций внутри медицинской профессии по уровню дохода, престижа и власти. Наиболее выигрышное положение занимают врачи, входящие в группу специалистов, приближенных к администрации поликлиники, а также ряд врачей-специалистов, оказавшихся востребованными на рынке оказания платных медицинских услуг. Врачи общей практики, хоть и получили прибавку к зарплате, но вместе с этим возросла их нагрузка, в связи с чем им сложнее использовать альтернативные стратегии повышения экономического капитала. Введение диспансеризации в реальности не произвело увеличение зарплаты узким специалистам, и им в большей мере приходится искать тактики повышения своего дохода. Подобные стратегии могут быть официальными, связанными с получением премии, и неофициальными, предполагающими обращение к теневым экономическим обменам. Врачи поликлиники в некоторых ситуациях вступают в союзы друг с другом, чтобы в случае необходимости заручиться поддержкой коллег. В более выигрышном положении оказываются врачи-мужчины, благодаря сохранению «мужских» и «женских» профессий в медицине, когда мужчинам удастся прибегать к более выгодным стратегиям укрепления своих позиций на российском рынке труда. Таким образом, медицинский персонал поликлиники все еще остается экономически несостоятельным, медицинская власть также претерпевает ряд трансформаций, а в условиях недостаточного престижа профессии врача мы не можем говорить о повышении ее статуса.

Литература

Бочаров В.Ю., Васькина Ю.В. Сравнительный анализ уровня жизни медицинских и педагогических работников в ходе реализации национальных проектов // Журнал исследований социальной политики. 2008. Т. 6. № 3. С. 339–356.

Мансуров В.А., Юрченко О.В. Перспективы профессионализации российских врачей в реформирующемся обществе // Социологические исследования. 2005. № 1. С. 66–77.

Материалы опроса ВЦИОМ «Профессия: врач» от 27 июля 2009 г. (<http://wciom.ru>)

Материалы опроса ВЦИОМ «работа моей мечты» от 29 мая 2008 г. (<http://wciom.ru>)

Материалы опроса ВЦИОМ «Рейтинг удовлетворенностью профессией» от 31 января–1 февраля 2009 г. (<http://wciom.ru>)

Мнение пациентов и медиков о результатах реализации национальных проектов и состоянии медицинского обслуживания. Аналитическая справка. Исследование проводилось ЦСПГИ в Саратовской области с 12 декабря 2007 г. по 19 декабря 2007 г. при поддержке Министерства здравоохранения и социального развития Саратовской области.

Мухарямова Л.М., Кузнецова-Моренко И.Б., Петрова Р.Г., Салахатдинова Л.Н. Региональное здравоохранение в условиях реализации национального проекта «Здоровье» и разграничения бюджетных полномочий // Журнал исследований социальной политики. 2008. Т. 6. № 4. С. 483–505.

Об утверждении методологических рекомендаций по оформлению в 2006 году трудовых отношений между врачами-терапевтами участковыми, врачами общей практики (семейными врачами), медицинскими сестрами участковыми врачей-терапевтов участковых, медицинскими сестрами участковых врачей-педиатров участковых, медицинскими сестрами врачей общей практики и учреждениями здравоохранения муниципальных образований, оказывающими первичную медико-санитарную помощь (а при их отсутствии – соответствующими учреждениями здравоохранения субъекта Российской Федерации): Приказ Минсоцразвития России № 816 от 30 декабря 2005 г. (<http://www.minzdravsoc.ru/docs/mzsr/orders/411>)

Официальный сайт Министерства здравоохранения и социального развития РФ. (www.mzsr.gov.ru)

Принудительного распределения студентов-медиков не будет // Медицинское обозрение. (www.mosedu.ru/manager/news/news_detail.php?ID=28438)

Реализация нацпроекта «Здоровье» // Российская газета (Москва). 2007. 13 ноября. (www.roszdravrf.ru/266/508/526/527)

Российское здравоохранение: мотивация врачей и общественная доступность / отв. ред. С.В. Шишкин. М.: Независимый институт социальной политики, 2008.

Рэдклифф-Браун А.Р. Структура и функции в примитивном обществе. Очерки и лекции / пер. с англ. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 2001.

Фуко М. Рождение клиники. М.: Смысл, 1998.

L. Borisova
Bremen University
and Jacobs University
Bremen,
C.J. Gerry
UCL School of Slavonic
and East European Studies,
London

EXPLAINING HEALTH OUTCOMES IN TRANSITION COUNTRIES: THE ROLE OF HEALTH SYSTEM REFORMS

1. Introduction

The countries of Central and Eastern Europe (CEE) and the Former Soviet Union (FSU) – the so called «transition» region – experienced a well-documented deterioration in the health profiles of their populations long before the fall of communism [Carlson, 2004; Velkova et al., 1997; Wilkinson, 1996]. Nevertheless, most countries of the region experienced a further sharp deterioration in their health profiles as transition began. For some, this was followed by a steady improvement, others remained stubbornly adrift, while for others still the decline continued and deepened through the course of transition. The causes of health outcomes are complex and inter-related with important contributions stemming from lifestyle patterns and cultures, the environment, genetics, socio-economic well-being, social and economic policy and of course the health system. Indeed, for many diseases such as tuberculosis, diabetes, heart disease, the deaths that result are completely or partially attributable to health care and prevention [Nolte, McKee, 2004].

We set out to answer two questions: a) how can the diverse health system reforms across the transition region be captured empirically? b) to what extent and how can the differing health outcomes in transition countries be attributed to the observed differences in the emergent health care structures? Employing an innovative, mixed methodology we proceed in two stages. We undertake a detailed, systematic qualitative assessment of the 25 health systems under review¹. In identifying key characteristics (e.g. coverage, financing and resource allocation, primary care, etc) we formulate a strategy, drawing on the Hsiao – Heller [Hsiao, Heller, 2007] and Starfield – Shi [Macinko, Starfield, Shi, 2003] frameworks of health care classifications, to empirically capture health systems in a manner amenable to our second stage cross-country, panel econometric analysis.

¹ Out of all 28 transition countries Serbia, Kosovo and Bosnia and Herzegovina were excluded from research on grounds of unavailability of data.

This paper concentrates on the first stage of our research. We proceed as follows. In section 2 we briefly review the most relevant empirical literature. Section 3 describes our approach to measuring health systems and health system reforms in transition. In section 4 we describe our data, while in section 5 we present our empirical strategies and results for our cluster analysis. Section 6 concludes.

2. Review of the empirical literature

Our research proceeds in the spirit of the raft of cross country studies that examine the fluctuating health outcomes of the transition region. The early empirical literature is cogently reviewed by Brainerd and Cutler (2005). They explore four of the most popular explanations for the deterioration in health outcomes observed across the region: individual lifestyle choices as reflected in dietary habits, smoking and drinking; material deprivation; psychosocial stress; and the collapse of the health care system. They conclude that increased alcohol (and surrogate alcohol) use and the stress associated with socio-economic upheaval account for around half of the increase in mortality but that a large residual remains unexplained. More recent literature has built on this conclusion in revisiting the role of alcohol [Zaridze et al., 2010; Treisman, 2010; Leon et al., 2007] and diet [Zatonski et al., 1998] in particular, while new lines have been emphasised, stressing the role of economic policy choices [Stuckler et al., 2009; Gerry et al., 2010] and the labour market [Denisova, 2010].

There has been only limited focus within this literature on the role of health systems or their reforms as determinants of health outcomes. One practical reason for this is that finding suitable empirical proxies for health care system inputs, reflective of differences between countries and over time is notoriously tricky. The most common proxies for health system characteristics are raw health care expenditures in the form of total, public or private spending, usually as a percentage of GDP [Berger, Messer, 2002; Hitiris, Posnett, 1992]. Another, relatively common measure, draws on the information relating to the physical resources of the health system, typically, number of hospitals, hospital beds, physicians, etc. Indeed, the combination of these two categories is frequently introduced into estimates of the aggregate health production function [Cremieux et al., 1999; Self, Grabowski, 2003]. In related attempts to proxy the health system, others [Elola et al., 1995; Wagstaff, Moreno-Serra, 2007] have used dichotomous system indicators capturing whether the funding arrangements are social health insurance (SHI) or tax financing. Within the transition region research on the influence of health care on health is even rarer.

3. Health system measurement

In the absence of ideal proxies reflecting the qualitative structure of the health system, we analyse health systems using the framework of Hsiao – Heller and incorporating the Starfield – Shi primary care analysis framework. Our goal is not to rank systems according to their effectiveness and performance at one point in time (what has been done by WHO [WHO, 2000]), but rather to account for *structural diversity* and *change* during the reforms of transition period. Hsiao and Heller [Hsiao, Heller, 2007] distinguish five major categories, from which systems can be characterised: financing, organisation, payment or incentive structure, regulation and persuasion. We augment their system oriented characterisation by drawing on the primary care oriented approach of Starfield and Shi [Macinko, Starfield, Shi, 2003] and so identify six classifying criteria relevant for countries in transition: *financing, organisation, payments, regulation, persuasion, primary care* and *patient-orientation*².

Financing is one of the most complex, but nevertheless most easily quantifiable aspects and has been at the forefront of the most significant reforms of health care in transition. For ease of classification, we divided this category into sub-components covering different financing methods (SHI or tax-based, usage of external aid, the development of voluntary (VHI) or private health insurance (PHI)), resource allocation techniques (redistribution and risk adjustment of pooled funds) and diverse institutional arrangements of the financing structures (collecting and pooling of funds, purchasing services).

Organisational reforms had to be high on the agenda of transitional countries, because without structural changes any financing reforms would be less effective than they could have been. Ownership, sectoral structures, competition, coordination and decentralisation are thus essential parts of the organising scheme of each health care system and we draw on these in our classifications.

Of particular salience for the transition countries are the *provider payment schemes*, where informal payments as a form of financing health care systems have been particularly widespread [Lewis, 2000]. In this institutional context, incentives for medical personnel take on particular prescience on the supply-side.

The final Hsiao – Heller criterion – *regulation* and *persuasion* captures the effort made by the systems' actors in regulating and managing systems efficiently and

² Appendix I provides the full list of classification variables according to these 6 criteria, including definitions and measurements. Appendix II provides the descriptive statistics.

in promoting healthy lifestyles. This is a complex category and can only be considered qualitatively and even then assessment is constrained by information shortages. One possible indicator we consider here is the role played by professional organisations, rather than centralised ministry officials, in licensing.

From the Starfield and Shi framework we cull two additional indicators: *primary care* and *patient orientation*. The countries under the Communist Semashko model typically concentrated on curative inpatient care, largely at the expense of primary care. Thus, in the transition context, the special attention of reformers towards *primary care* merits close examination. We therefore distinguish the role of preventive services, the primary care structure and the role of GPs. Correspondingly, under the Semashko model, individual patient or individual practitioner roles were limited and so we also consider the progress made in re-orienting towards the patient as an important marker of system reform.

4. The data

To assess the health care systems according to the framework outlined above we qualitatively examine and carefully scrutinise all the available Health in Transition (HiT) Reports of the European Observatory of the World Health Organisation (WHO). Through this we develop a structural healthcare panel dataset for 25 transition countries. In accord with our framework, for example, characteristics such as SHI financing status, the existence of a purchaser-provider split, an indicator of whether funds are collected by the state or not, payment forms to hospitals, and so on were identified and recorded as dummy variables. The full list of qualitatively generated characteristics is presented in Appendix I.

We classified data according to the following strict algorithm. First, we adopted «transition» years in preference to calendar years. Countries of this region started their transitions at different times. To capture this important temporal distinction we therefore classify «transition year 1» as 1989 for the countries of CEE and as 1991 for the countries of the CIS and SFR Yugoslavia. This approach allows us to compare the actual transition processes of countries, rather than calendar-based processes. We then systematically recorded the binary health system status in each of our categories on a year-by-year basis based on the available expert reports of the WHO.

By definition, such an approach, results in large numbers of missing variables (the WHO does not report for all countries in all years) and in any event institutional change tends to be discrete and stable rather than fluctuating rapidly year on year. We therefore adopt an exploratory approach which classifies health systems

across three broad «transition» periods: «initial conditions» (t_0 , the year prior to transition year 1); «early reforms» ($t_1 - t_7$); «further reforms» ($t_8 - t_{15}$). In each case, the health system status at the end, or as close as possible to the end, of the period was recorded. Appendix II presents descriptive statistics for these data, according to the 3 time periods.

5. Health system classifications: cluster analysis

In order to dictate a three-period classification of the transition countries according to health system characteristics, cluster analysis proves the appropriate methodology for effectively identifying the similarities from numerous characteristics and in a complex setting [StatSoft, 2007]. Assuming that health care systems can be divided into smaller and broader groupings, we argue that the clusters are inevitably nested and so hierarchical cluster analysis is used³. We use the weighted pair-group average method (WPGMA) as it is more effective than the unweighted equivalent in cases where there are significantly different cluster sizes and it is more efficient at identifying outliers. As we have a mixed dataset (with both categorical binary and numerical variables present), the only relevant distance measure was found to be the Gower measure of dissimilarity, while we used the Duda and Hart index as a stopping rule⁴.

The cluster analysis was performed separately for each time-period (t_0 , t_1 and t_2) and in two variations, for additional robustness (Fig. 1): (1) using the same variables over time and (2) adding variables as available over time. For example, the data on health care expenditures are not available for T_0 , thus set (1) does not contain that data for any period, while sets (2) are essentially different for each time-period and use the data as it becomes available. As the cluster analysis does not add «value» to any variables, the inclusion of quantitative variables can distort the results. To avoid this and to ensure the clusters reflect structural classification, rather than purely physical resources, we assess all groupings qualitatively according to our conceptual framework.

³ Hierarchical cluster analysis allows for the creation of nested clusters. The precise number of clusters depends on the level of (dis-)similarity one chooses and the stopping rules.

⁴ All analysis was performed using the software StataSE 11.

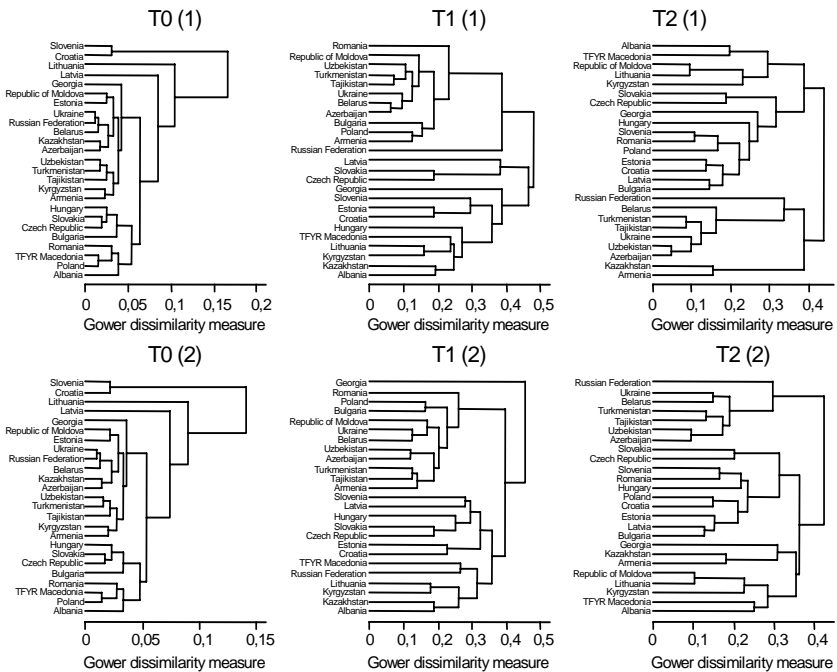


Fig. 1. Dendrograms for cluster analysis

Initial conditions (t₀).

Initially, most countries' health care systems are structurally very similar, as until transition they followed (with some variations) the Communist Semashko model. Nevertheless, as the resources available in the systems were also used for clustering, several groupings (consistent across data sets) capturing the subtle diversity of initial conditions were possible. Stopping rules indicated that either very broad (2–3 clusters) or very detailed (7–8 clusters) classifications are possible. However, knowing that structurally the health care systems were very similar, we have minimised the cluster disruption generated by resources alone and reverted to the broader cluster classification. The results (Table 1.) are intuitively appealing: countries of the CEE formed the first group; the FSU countries formed the second group⁵; and Croatia and Slovenia, with quasi-SHI systems already in place, form a structurally distinct group.

⁵ We include two cluster analysis «outliers», Latvia and Lithuania, in this group because the only major differences are found in physical resources, which do not reflect the structural diversity of Semashko systems.

Table 1. Initial conditions (t_0)

1 - CEE	2 - FSU		3 - Quasi SHI
Bulgaria	Albania	Kazakhstan	Croatia Slovenia
Czech Republic	Armenia	Kyrgyzstan	
Hungary	Azerbaijan	Moldova	
Poland	Belarus	Russia	
Romania	Estonia	Tajikistan	
Slovakia	Georgia	Turkmenistan	
Macedonia	Latvia	Ukraine	
	Lithuania	Uzbekistan	

Early reforms (t_1).

The cluster analysis for the early reform period produces five groups (Table 2): a) rapid reformers; b) inconsistent reformers; c) non- or slow reformers but with a comprehensive basic benefits package (BBP); d) non-reformers; e) Georgia.

The first group is made up of the CEE and two Baltic countries. Generally, most CEE countries started reforms rigorously, though often inconsistently, and it is no surprise that they form a distinct sub-group. At the same time CIS countries were clearly reform laggards both in the socio-economic sphere and in terms of health care reforms. While the latter governments grappled with political and macro-economic instability, they typically paid little attention to health care reform and the associated under-financing, corruption, disorganisation and service reduction. However, our analysis flags up one or two nuances dictating that we distribute the CIS countries over 4 separate groups.

Our second grouping incorporates the «inconsistent reformers» where reforms were partial and inconsequent. These are qualitatively distinct from the group of basically non-reformers (group 3) but where a comprehensive BBP is available (e.g. Belarus, Poland and others) and both of these are in turn different to the group (4) of complete non-reformers, for whom structural changes simply did not follow the start of transition and where there occurred a gradual reduction of publicly available services, access and equity.

The final group (5) consists of an outlier – Georgia. In Georgia, reforms were technically in place, privatisation was proceeding apace, SHI was introduced in 1995 and the payment structure had been changed, but at the same time, public health expenditures were only 8,7% of all health expenditures with about 89% of total health expenditures being Out of Pocket (OOP) payments and reform monitored was lax. So, despite the apparent reform efforts, the real burden of payment

for health services lay with the patients themselves and the reality was an emerging system with limited services and growing inequity and where reforms were only loosely monitored and implemented.

Table 2. Early Reforms (t_1)

1 - Fast reformers	2 - Inconsistent reformers	3 - Non/Slow reformers + BBP	4 - Non-reformers	5 - Outlier
Czech Rep. Croatia Estonia Hungary Latvia Slovakia Slovenia	Albania Kazakhstan Kyrgyzstan Lithuania Russia Macedonia	Belarus Bulgaria Poland Moldova Romania	Armenia Azerbaijan Tajikistan Turkmenistan Ukraine Uzbekistan	Georgia

Further reforms – (t_2).

In the next time period (transition years 8 to 15), we identify five to seven groupings: a) Liberalised; b) Reformed; c) Diverse and inconsistent; d) Non-reformed; e) Outliers.

We note new developments among the countries reforming most quickly, with the Czech Republic and Slovakia progressing most rapidly towards full liberalisation while retaining the most comprehensive health care systems. These two now form a separate group. Meanwhile, most of the previously slow reforming countries which preserved comprehensive BBP and universal coverage, have accelerated their reform programmes and, in the case of Poland, Bulgaria and Romania, now catch up with the «reformed» countries. These first two groups are predominantly SHI systems (Latvia is an exception), all with a clear and well-functioning purchaser-provider split and (mostly) strong empowerment of regulation. Inpatient facilities are mostly public, while outpatient services are mostly privatised or mixed by now. The payment structures to doctors do vary, while the hospitals in all of them are no longer paid according to line-items. All of these countries provide universal coverage for their population.

Of the two remaining slow/non-reformers, Moldova implemented extensive reforms (e.g. introduction of SHI), but is not reformed enough to join the CEE countries, thus moves to the group of so called «late reformers» (which is mostly formed out of previously inconsistent reformers of the early 1990’s) while Belarus remained largely unreformed and joins the remaining CIS and Central Asian countries in the non-reformed group. Georgia, previously an outlier, is now joined by Armenia as they share in common a substantial degree of instability and an ongoing reduction of coverage and services for their citizens.

Comparing our final 5 qualitative classifications with the dendrograms (Fig. 1), there are a few important points worth noting. First, it is abundantly clear that the non-reformers stay together even in this latter period of transition. To the extent that they introduce reforms at all they still do not introduce working reforms, often centred on the superficial churning of ministry officials and jobs. All of these countries are tax-based, the majority of their facilities are publicly owned, and medical personnel are salaried, while the hospitals are paid based on historical line-items. Their systems are strictly hierarchical and centralised, and often with an «executive style of government», planning comes directly from presidential decree. The real empowerment of regulations remains extremely weak and corrupt throughout this latter period⁶.

Second, according to set (1) Russia is identified as a distinct outlier while in set (2) it appears as a non-reformer. Russia, as so often, is a complex case incorporating elements of both the «old» and the «new» systems. On the one hand, it provides a «quasi» purchaser-provider split (in the form of multiple insurance funds); on the other hand, medical facilities receive funding directly from taxes. The methods of payments did change, with about half of contracted hospitals expenditure covered by DRG, some through the per diem system, and some through line-item budgets. There is a large regional variation within the country itself, which influences accessibility, equity, coverage and outcome greatly. Thus, it can be grouped together with late reformers or as a separate cluster in itself. The group of countries with late reforms is indeed a diverse clustering, even though retaining many key similarities. All of them are SHI based with very low contribution rates (only 2–4% in comparison to 13–15% in the ‘reformed’ group), most facilities are publicly owned, but the range of BBP differs somewhat, with Albania and Kyrgyzstan being more restrictive.

Table 3. Further Reforms (t_2)

1 - Liberalised	2 - Reformed	3 - Late reformers	4 - Non-reformers	5 - Outliers
Czech Rep. Slovakia	Bulgaria Croatia Estonia Hungary Latvia Poland Romania Slovenia	Albania Kyrgyzstan Lithuania Moldova Macedonia Kazakhstan Russia (→6)	Azerbaijan Tajikistan Turkmenistan Ukraine Uzbekistan Belarus (→7)	Armenia Georgia

⁶ For the purposes of our subsequent analysis we include Belarus in this group. However, while Belarus somewhat shares all of these «non-reform» characteristics, it retains a far more comprehensive BBP and universal coverage, thus it could be argued that Belarus could be considered as a separate cluster.

6. Discussion

In this paper we analyse health care systems reforms in transition countries in the last decades. The resulting classifications will then be incorporated into the analysis of the determinants of health. The relationship between health care and health is necessarily complex but also of crucial importance for explaining the diverse health outcomes in the transition area and for understanding pathways of future reforms. Thus our classifications will be incorporated into a series of novel econometric estimations of the cross-country health production function.

The main contribution of this paper is that we provide a first detailed three-period classification of health systems in transition, based on the structural characteristics of the individual country health care systems. We find that transition countries can indeed be classified according to *structural* characteristics, *and* health care transition *paths*. These classifications suggest that the key characteristics of the most «successful» transitions include equity, access, comprehensive basic benefits package and universal coverage of the whole population. Interestingly, the classification before transition expectedly distinguishes groups of CEE vs. CIS countries, which diverge with the start of transition. While CEE rapidly progress, CIS countries take very different pathways at different speeds, resulting in at least 5 groups in health care classification in the latest period.

References

- Berger M.C., Messer J. Public Financing of Health Expenditures, Insurance, and Health Outcomes // *Applied Economics*. 2002. 34(17). P. 2105–2113.
- Brainerd E., Cutler D.M. Autopsy on an Empire: Understanding Mortality in Russia and the Former Soviet Union // *Journal of Economic Perspectives*. 2005. 19. P. 107–130.
- Carlson P. The European Health Divide: A Matter of Financial or Social Capital? // *Social Science & Medicine*. 2004. 59(9). P. 1985–1992.
- Cremieux P., Ouellette P., Pilon C. Health Care Spending As Determinants of Health Outcomes // *Health Economics*. 1999. № 8. P. 627–639.
- Denisova I. Adult Mortality in Russia: A Microanalysis // *Economics of Transition*. 2010. Vol. 18(2). P. 333–363.
- Elola J., Daponte A., Navarro V. Health Indicators and the Organization of Health Care Systems in Western Europe // *American Journal of Public Health*. 1995. Vol. 85. №10. P. 1397–1401.

Gerry C.J., Mickiewicz T.M., Nikoloski Z. Did Mass Privatisation Really Increase Post-Communist Male Mortality? // *The Lancet*. 2010. Vol. 377. № 9712.

Hitiris T., Posnett J. The Determinants and Effects of Health Expenditure in Developed Countries // *Journal of Health Economics*. 1992. № 11. P. 173–181.

Hsiao W., Heller P.S. What Should Macroeconomists Know about Health Care Policy?: IMF Working Paper. WP/07/13. International Monetary Fund, 2007.

Leon D., Saburovo L., Tomkins S. et al. Hazardous Alcohol Drinking and Premature Mortality in Russia: A Population Based Control Study // *The Lancet*. 2007. Vol. 369.

Lewis M. Who is Paying for Health Care in Eastern Europe and Central Asia? Human Development Sector Unit. Europe and Central Asia Region. Washington, D.C.: The World Bank, 2000.

Macinko J., Starfield B., Shi L. The Contribution of Primary Care Systems to Health Outcomes within Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) Countries, 1970–1998 // *Health Services Research*. 2003. Vol. 38. № 3. P. 831–865.

Nolte E., McKee M. Does Health Care Save Lives? Avoidable Mortality Revisited. The Nuffield Trust, 2004.

Self S., Grabowski R. How Effective Is Public Health Expenditure in Improving Overall Health? A Crosscountry Analysis // *Applied Economics*. 2003. № 35. P. 835–845

StatSoft, Inc. Electronic Statistics Textbook. «Cluster Analysis» Tulsa, OK: StatSoft, 2007. (<http://www.statsoft.com/textbook/stathome.html>)

Stuckler D., King L., McKee M. Mass Privatisation and the Post-communist Mortality Crisis: A Cross-national Analysis // *The Lancet*. 2009. 373(9661). P. 399–407.

Treisman D. Death and Prices: The Political Economy of Russia's Alcohol Crisis // *Economics of Transition*. 2010. Vol. 18(2). P. 281–331.

Velkova A., Wolleswinkel-van den Bosch J.H., Mackenbach J.P. The East-West Life Expectancy Gap: Differences in Mortality from Conditions Amenable to Medical Intervention // *International Journal of Epidemiology*. 1997. 26(1). P. 75–84.

Wagstaff A., Moreno-Serra R. Europe and Central Asia's Great Post-Communist Social Health Insurance Experiment: Impacts on Health Sector and Labor Market Outcomes: Policy Research Working Paper 4371. WPS4371. The World Bank, 2007.

WHO/Europe, European HFA Database. January 2010.

Wilkinson R.G. *Unhealthy Societies: The Afflictions of Inequality*. L.; N.Y.: Routledge, 1996.

World Health Organisation (ed.). *Health in Transition Reports (HiT)*. Copenhagen: European Observatory on Health Care Systems. Various Years.

Zaridze D., Maximovitch D., Lazarev A. et al. Alcohol Poisoning Is a Main Determinant of Recent Mortality Trends in Russia: Evidence from a Detailed Analysis of Mortality Statistics and Autopsies // *International Journal of Epidemiology*. 2009. 38(1). P. 143–53.

Zatonski W.A., McMichael A.J., Powles J.W. Ecological Study of Reasons for Sharp Decline in Mortality from Ischaemic Heart Disease in Poland Since 1991 // *British Medical Journal*. 1998. 316. P. 1047–1051.

Appendix I.

Variables used for classifications

Criteria	Variable	Sub-variables	Description	Measure	
Financing	SHI		SHI existence	1-yes, 0-no	
	Earmark		Health taxes/contributions are earmarked	1-yes, 0-no	
	Collect		Collecting of funds by state	1-non-state, 0-state	
	Pool		Pooling of funds by state	1-non-state, 0-state	
	Purchasing		Selective purchasing of services by insurance	1-yes, 0-no	
	Risk adj.		Existence of risk adjustment	1-yes, 0-no	
	Split		Existence of the purchaser-provider split	1-yes, 0-no	
	VHI	Exists On paper No	Existence and functioning of VHI/PHI	1-yes, 0-no 1-yes, 0-no 1-yes, 0-no	
	THE		Total health expenditure as a share of GDP	% of GDP	
	PbHE		Public health expenditure as a share of GDP	% of GDP	
	GvHE		PbHE as a share of total government expenditures	% of gov exp	
	PrHE		Private health expenditure as a share of THE	% of THE	
	OOP		Out-of-pocket payments as a share of PrHE	% of PrHE	
	SHI of PbHE		SHI as a share of PbHE	% of PbHE	
	ExtHE		External financing in the THE	% of THE	
	HE pc PPP		Per capita health expenditure	PPP dollars	
	PbHE pc PPP		Per capita public health expenditure	PPP dollars	
Organisation	Multiple funds	No funds One fund Multi funds	Existence of multiple insurance funds	1-yes, 0-no 1-yes, 0-no 1-yes, 0-no	
	Competition IF		Competition between funds	1-yes, 0-no	
	Inpatient organisation		Type of inpatient organisation	1-Public (or Quasi-Public), 0-Mixed	
	Outpatient organisation	Public Mix Private	Type of outpatient organisation	1-yes, 0-no 1-yes, 0-no 1-yes, 0-no	
	Provider choice	No choice Limited Free	Free choice of provider	1-yes, 0-no 1-yes, 0-no 1-yes, 0-no	
	Hospitals		Hospitals per 100,000		
	HB		Hospital beds per 100,000		
	Psych HB		Psychiatric hospital beds per 100,000		
	Physicians		Physicians per 100,000		
	Dentist		Dentists per 100,000		
	Nursc		Nurses per 100,000		
	Midwife		Midwives per 100,000		
	Admissions		Inpatient admissions per 100		
	ALOS		Average length of stay	Days	
	Outp. contacts		Outpatient contacts per person, per year		
	Primary care	GP as gatekeeper	No On paper Yes	GP acts as a gatekeeper to the system	1-yes, 0-no 1-yes, 0-no 1-yes, 0-no
		Immunisation		Share of infants vaccinated from tuberculosis	%
Payment Incentive Structure	Primary physicians	Salary	Payment of primary physicians	1-yes, 0-no	
		Capitation		1-yes, 0-no	
	Outp specialists	FFS		1-yes, 0-no	
		Salary	Payment of outpatient specialists	1-yes, 0-no	
	Hospitals	FFS		1-yes, 0-no	
		Line item	Payment of hospitals - line item budgeting	1-yes, 0-no	
		PBP	Patient-based payment	1-yes, 0-no	
		FFS	Fee-for-service payment	1-yes, 0-no	
	Bonus to doctors		Bonuses to doctors for quality	1-yes, 0-no	
	Bonus to hospitals		Bonuses to hospitals for quality	1-yes, 0-no	
BBP		The scope of the basic benefit package	1-Comprehensive, 0-Limited		
Patient orientation					
Persuasion	Role of professional organisations	No Minor	The role of professional organisations in decision-making, licensing, etc. (No - organisations do not exist; Minor - exist, but have a very limited role)	1-yes, 0-no 1-yes, 0-no	
		Big		1-yes, 0-no	

Appendix II.

Descriptive Statistics

Variable	T ₀			T ₁			T ₂		
	No.obs.	Mean	St.Dev.	No.obs.	Mean	St.Dev.	No.obs.	Mean	St.Dev.
SHI	25	0.08	0.28	25	0.52	0.51	25	0.64	0.49
Earmark	25	0.00	0.00	25	0.44	0.51	25	0.52	0.51
Collect	25	0.00	0.00	25	0.36	0.49	25	0.44	0.51
Pool	25	0.00	0.00	25	0.44	0.51	25	0.52	0.51
Purchasing	25	0.00	0.00	25	0.28	0.46	25	0.44	0.51
Risk adj.	25	0.00	0.00	25	0.12	0.33	25	0.20	0.41
Split	25	0.04	0.20	25	0.44	0.51	25	0.68	0.48
VHI exists	25	0.00	0.00	25	0.32	0.48	25	0.76	0.44
VHI on paper	25	0.04	0.20	25	0.48	0.51	25	0.16	0.37
No VHI	25	0.96	0.20	25	0.20	0.41	25	0.08	0.28
THE	0			25	6.12	1.39	25	6.31	1.41
PbHE	0			25	65.11	20.76	25	59.42	20.04
GvHE	0			25	10.22	2.86	25	10.48	3.16
PrHE	0			25	34.89	20.76	25	40.58	20.04
OOP	0			25	90.22	15.98	25	90.36	12.40
SHI of PbHE	0			25	32.21	38.64	25	49.46	39.88
ExrHE	0			25	1.79	3.42	25	2.15	3.59
HE pc PPP	0			25	329.48	251.80	25	682.84	798.07
PbHE pc PPP	0			25	246.16	226.27	25	472.12	606.91
No funds	25	0.92	0.28	25	0.44	0.51	25	0.32	0.48
One fund	25	0.00	0.00	25	0.40	0.50	25	0.56	0.51
Multiple funds	25	0.08	0.28	25	0.16	0.37	25	0.12	0.33
Competition IF	25	0.00	0.00	25	0.08	0.28	25	0.08	0.28
Inpatient organisation	25	0.00	0.00	25	0.12	0.33	25	0.24	0.44
Public outp ownership	25	1.00	0.00	25	0.64	0.49	25	0.48	0.51
Mixed outp ownership	25	0.00	0.00	25	0.32	0.48	25	0.44	0.51
Private outp ownership	25	0.00	0.00	25	0.04	0.20	25	0.08	0.28
No provider choice	25	1.00	0.00	25	0.24	0.44	23	0.13	0.34
Limited provider choice	25	0.00	0.00	25	0.24	0.44	23	0.22	0.42
Free provider choice	25	0.00	0.00	25	0.52	0.51	23	0.65	0.49
Hospitals	25	5.60	2.99	25	4.91	2.50	25	4.05	2.04
HB	24	1030.00	282.85	25	817.09	218.69	25	652.61	192.98
Psych HB	25	103.30	40.66	25	80.29	35.41	25	66.35	30.43
Physicians	25	319.77	91.02	25	307.50	89.01	25	305.81	86.26
Dentist	25	40.46	13.18	25	41.62	15.13	25	44.40	20.89
Nurse	23	804.96	216.24	25	698.37	191.08	25	631.99	224.64
Midwife	24	81.91	35.49	25	61.63	27.33	23	44.71	22.27
Admissions	24	19.25	4.58	25	16.04	5.51	25	16.76	6.25
ALOS	24	15.22	1.81	25	13.41	2.49	25	10.25	2.21
Outp. contacts	25	8.51	2.56	25	6.63	3.21	25	6.99	3.52
GP not gatekeeper	25	0.00	0.00	25	0.24	0.44	25	0.24	0.44
GP - gatekeeper on paper	25	0.00	0.00	25	0.56	0.51	25	0.44	0.51
GP - gatekeeper	25	1.00	0.00	25	0.20	0.41	25	0.32	0.48
Immunisation	25	93.42	4.09	25	96.26	4.91	25	96.10	5.97
GP salaried	25	1.00	0.00	25	0.48	0.51	25	0.32	0.48
GP capitation	25	0.00	0.00	25	0.44	0.51	25	0.72	0.46
GP FFS	25	0.00	0.00	25	0.20	0.41	25	0.08	0.28
Outp specialists salary	25	1.00	0.00	25	0.80	0.41	25	0.60	0.50
Outp specialist FFS	25	0.00	0.00	25	0.28	0.46	25	0.52	0.51
Line-item budgeting of hospitals	25	1.00	0.00	25	0.56	0.51	25	0.36	0.49
BBP budgeting of hospitals	25	0.00	0.00	25	0.34	0.44	25	0.68	0.48
FFS budgeting of hospitals	25	0.00	0.00	25	0.28	0.46	25	0.20	0.41
Bonus to doctors	25	0.00	0.00	25	0.08	0.28	24	0.25	0.44
Bonus to hospitals	25	0.00	0.00	25	0.04	0.20	21	0.10	0.30
BBP	25	1.00	0.00	25	0.60	0.50	25	0.60	0.50
No prof organisations	14	0.36	0.50	25	0.16	0.37	25	0.08	0.28
Minor prof organisation	14	0.50	0.52	25	0.60	0.50	25	0.60	0.50
Dev prof organisation	14	0.14	0.36	25	0.24	0.44	25	0.32	0.48

ПРИМЕНЕНИЕ КЛИНИКО-СТАТИСТИЧЕСКИХ ГРУПП В ФИНАНСИРОВАНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Различают две модели финансирования поставщиков медицинских услуг:

- *ретроспективная*, основанная на возмещении поставщику фактических затрат на медицинские услуги;
- *предварительная*, базирующаяся на оплате за случай лечения, т.е. заранее установленной фиксированной суммы за каждого пролеченного пациента.

В последние несколько десятилетий в зарубежных странах основной тенденцией трансформации механизмов финансирования стационарной помощи является переход к оплате законченных случаев лечения на основе клинико-статистических групп в рамках предварительной системы финансирования.

В статье анализируются возможности применения медико-экономических стандартов (МЭС), построенных на основе клинико-статистических групп (КСГ), в качестве метода финансирования стационаров. В литературе не принято однозначного определения этих двух понятий. Более того, за рубежом используется только термин «клинико-статистическая группа», т.е. не существует понятия «медико-экономический стандарт». Поэтому в работе при анализе зарубежного опыта будет применяться только термин КСГ, под которым понимается укрупненная нозологическая форма заболевания, характеризующаяся нормативной технологией лечения и нормативными затратами медицинских ресурсов, выраженная в стоимостной форме.

В работах российских авторов термины КСГ и МЭС часто используются как синонимы, что является не совсем корректным. Эти два понятия при использовании в российской системе организации и финансирования здравоохранения разграничиваются следующим образом.

КСГ – это группа заболеваний, выделенная в каждом классе Международного классификатора болезней и объединенная схожим уровнем затрат на медицинскую помощь.

МЭС представляет собой детализацию КСГ, т.е. стандарт, определяющий объем диагностических и лечебных процедур, медикаментозного лечения, а также объем соответствующего финансового обеспечения для каждой КСГ.

Информационной базой данного исследования являются:

- глубинные интервью со специалистами Комитета по здравоохранению Администрации Санкт-Петербурга, проведенные в марте 2009 г.;
- глубинные интервью с руководителями страховых медицинских организаций (СМО) и стационаров Санкт-Петербурга, проводимые в рамках трех проектов осенью 2003, 2005 и 2007 гг.¹

Выбор метода финансирования стационаров: постановка вопроса

Рассмотрим вначале теоретические подходы к анализу системы оплаты медицинской помощи, оказываемой в стационарах.

Согласно системе предварительной оплаты тарифы устанавливаются до начала процесса лечения в соответствии с диагнозом и стандартизированными затратами на лечение. Наиболее известным является метод клинико-статистических групп², введенный в 1983 г. в рамках американской программы социального страхования «Medicare». В США система предварительной оплаты в здравоохранении была направлена на перемещение политики Контроля над затратами от сдерживания спроса (путем применения франшиз или

¹ Проект «Эффективные формы управления в социальной сфере: взаимодействие бизнеса и государства в здравоохранении», грант ВШМ СПбГУ (И.Н. Баранов, Н.В. Резниченко Т.М. Скляр), осень 2007 г.

Проект «Анализ возможностей развития конкуренции в системе медицинского страхования», грант Московского общественного научного фонда (И.Н. Баранов, Т.М. Скляр), осень 2005 г.

Проект «Роль страховых медицинских организаций в улучшении качества медицинского обслуживания и увеличения равенства доступа к услугам здравоохранения (на примере Санкт-Петербурга)», грант Фонда Форда по программе «Социальная политика: реалии XXI века» Независимого института социальной политики (И.Н. Баранов, Т.М. Скляр), осень 2003 г.

² Общепринятый в статьях российских авторов термин, хотя иногда используется другой – «диагностически связанные группы», буквальный перевод термина «diagnosis-related groups».

уровня сострахования) к разделению издержек между покупателем и поставщиком медицинских услуг на стороне предложения [Ellis, Vidal-Fernandez, 2007]. Цель ее введения состояла в создании для монопольных поставщиков медицинских услуг стимулов для снижения издержек (и/или увеличения активности) [Cookson, Dawson, 2006].

Система предварительной оплаты может рассматриваться как метод решения проблемы асимметрии информации между плательщиком и поставщиком медицинских услуг [Levaggi, 2005]. Стимулирование стационара к получению прибыли (в случае превышения платежа над фактической стоимостью медицинских услуг) ведет к выполнению им различных мер, снижающих затраты на лечение.

Несмотря на то, что метод КСГ показал свою экономическую эффективность, способствуя снижению необоснованных издержек на лечение, существенной является проблема недостаточного учета различий в тяжести заболеваний (это отражается в разной длительности лечения). Невозможность создания совершенной системы оплаты, учитывающей все различия между пациентами, означает, что в реальной действительности существенной является проблема морального риска. «Эталонная» конкуренция в здравоохранении может в большей степени ухудшать положение пациентов, а не неэффективных поставщиков медицинских услуг [Levaggi, 2005].

Каковы возможные негативные последствия применения такой системы? Их можно разделить на четыре основных типа:

- «снятие сливок» («creaming») – предпочтение в приеме тех пациентов, ожидаемые затраты на лечение которых ниже цены по КСГ;
- «экономия» («skipping») – снижение качества медицинских услуг для пациентов, ожидаемые затраты на лечение которых выше цены по КСГ;
- «отбрасывание» («dumping») – отказ в приеме пациентов, ожидаемые затраты на лечение которых выше цены по КСГ [Ellis, 1998];
- «использование лазеек» (DRG-creep) – манипулирование диагнозами пациентов в сторону большего обращения к КСГ, имеющим больший вес, а значит, и стоимость [Simborg, 1981; Busse, Schreyögg, Smith, 2006].

С экономической точки зрения методологически важным является вопрос о том, насколько «широко или узко» должны быть определены КСГ. Укрупненные КСГ дают мощный стимул к росту эффективности и минимизируют возможности манипулирования диагнозами. Тем не менее существует опасность применения стационарами стратегии «снятия сливок» и «экономии». Если КСГ

детализированы, то эти негативные стимулы исчезают, однако возникает стимул для «перелечивания» пациентов, если это приводит к возможности использования более «дорогой» КСГ (стратегия «использования лазеек»).

Кроме того, для ликвидации стимулов к «отбрасыванию» и «экономии» в случае высоких фактических затрат на лечение должен использоваться механизм разделения рисков между плательщиком и поставщиком медицинских услуг в виде возмещения стационару части затрат, если фактическая стоимость лечения превышает нормативную [Busse, Schreyögg, Smith, 2006].

Зарубежный опыт использования клинико-статистических групп в рамках предварительной системы финансирования стационаров

Метод клинико-статистических групп, введенный в рамках системы предварительной оплаты американской программы «Medicare», получил широкое распространение в мире. В настоящее время в 14 странах Европейского союза применяются системы финансирования стационаров, основанные на методе КСГ. Первоначальной целью использования этого метода было снижение стимулов для оказания «избыточного» количества медицинских услуг. Однако впоследствии во многих странах (например, в Дании и Великобритании) основной задачей стало создание системы финансирования, в которой «деньги следуют за пациентом», что должно было способствовать скорейшему внедрению такого направления реформирования здравоохранения, как увеличение свободы выбора поставщика медицинских услуг для пациентов [Oliver, 2007].

Сущность данного механизма финансирования заключается в том, что он устанавливает оплату стоимости лечения исходя не из фактического объема услуг, а на основе предполагаемого нормативного показателя. В США в 1983 г. для финансирования программы «Medicare» была введена система из 495 КСГ и определена стоимость случая лечения внутри каждой группы. Каждая из КСГ имеет ряд стандартных параметров, таких как сроки лечения (средний и предельный) и относительная стоимость. К стандартному параметру относятся также процент атипичных по срокам лечения и стоимости случаев госпитализации (в среднем 6%) и индексы заработной платы врача и медицинской сестры.

Сумма, выплачиваемая больнице за каждого пациента, является произведением двух величин: стандартизированной суммы в пересчете на один случай

госпитализации и относительного веса, присваиваемого данной КСГ. Относительный вес КСГ одинаков для всех больниц страны. Чем выше вес, тем больше размер платежа.

В США был разработан механизм учета местных различий в заработной плате медицинских работников, использования в больнице крупных исследовательских и обучающих программ, наличия очень длительных или, наоборот, коротких сроков пребывания в больнице и др.

После десятилетий постепенных модификаций системы КСГ программа «Medicare» в 2007 г. увеличила количество КСГ от 538 до 745 «Medicare Severity DRG», включив версии КСГ, применяемые в коммерческом секторе здравоохранения [Ellis, Vidal-Fernandez, 2007]. Основной целью изменений в системе КСГ является более полный учет различий в затратах на лечение внутри КСГ.

Согласно системе предварительной оплаты фиксированные платежи в зависимости от соответствующей КСГ перечисляются больнице непосредственно при поступлении больного в стационар. Сэкономленные средства больница тратит по своему усмотрению. Поскольку сверхнормативные расходы на пациента больнице не компенсируются, а сэкономленные средства остаются в ее распоряжении, авансовое возмещение в соответствии с системой КСГ несет в себе противозатратный стимул, ориентирует на экономию за счет снижения удельного расхода ресурсов и более строгой специализации обслуживания в стационарах. Больницы становятся фактически «ценополучателями» (price takers) и имеют совершенно эластичный спрос на пациентов программы «Medicare».

Такая система стимулирует больницы к увеличению оборота коек, т.е. снижению длительности лечения. Этот подход позволяет контролировать затраты.

Следует отметить, что в Европе данный метод часто используется как инструмент планирования размера глобального бюджета больниц. В этом случае между поставщиком и плательщиком согласовывается объем заказываемой стационарной помощи, устанавливается общий размер финансирования данного объема помощи и условия его изменения при невыполнении или перевыполнении заказанного объема.

В целом метод КСГ способствует увеличению эффективности поставщиков медицинских услуг и позволяет оценивать результаты их деятельности.

Функции медико-экономических стандартов в российской системе здравоохранения

Начало разработки системы КСГ в России было связано с проведением эксперимента по отработке новых форм управления, планирования и финансирования здравоохранения, осуществлявшегося с 1 января 1988 г. в Ленинграде, Кемеровской и Куйбышевской областях³.

Однако как в этот период, так и в годы становления системы медицинского страхования стандарты создавались несогласованно, в основном, отдельными медицинскими учреждениями для более полного учета затрат в цене медицинской услуги, либо по отдельным группам заболеваний.

Следует отметить, что функции МЭС в системе здравоохранения достаточно многообразны. Прежде всего, они могут служить стандартами качества медицинских услуг, используемыми при оценке страховыми медицинскими организациями работы медицинских учреждений. Кроме того, они применяются в качестве внутренних стандартов обслуживания в ряде медицинских учреждений.

МЭС могут являться и инструментом стратегии конкретизации государственных гарантий. В этом случае гражданам гарантируется бесплатное предоставление определенного пакета лечебно-диагностических услуг и лекарственных средств в пределах медицинских стандартов по каждому заболеванию. Такой гарантируемый пакет должен быть одинаковым для всех. Дополнительная медицинская помощь сверх пакета предоставляется за счет оплаты работодателями и населением. Еще в конце 2004 г. на федеральном уровне был подготовлен законопроект «О государственных гарантиях медицинской помощи», который определил механизм использования МЭС в качестве метода конкретизации гарантий государства в финансировании здравоохранения. Однако для объективного определения стоимости стандартов необходимо существенно увеличить объем финансирования здравоохранения и обеспечить при этом равные условия получения средств для всех регионов. Серьезным препятствием для реализации предложенной стратегии являлось то обстоятельство, что она не может дать быстрых результатов.

Следует отметить, что в большинстве регионов МЭС применяются в рамках двухканальной системы финансирования медицинских учреждений, т.е. не

³ Данная схема имеет значительное сходство с моделью «квазирынка» Великобритании [Скляр, 1998].

являются полными тарифами. Финансовых средств, аккумулируемых в системе ОМС, недостаточно для полного возмещения в составе тарифов всех видов расходов медицинских учреждений. Из системы ОМС возмещаются расходы только по пяти статьям сметы [Указания... 1998].

С 1 июля 2007 г. в рамках Приоритетного национального проекта «Здоровье» начал реализовываться пилотный проект, направленный на повышение качества услуг в сфере здравоохранения. Пилотный проект предусматривает поэтапный переход медицинских учреждений на одноканальное финансирование через систему ОМС в соответствии с принципом «деньги следуют за пациентом». Одним из его направлений является введение механизма оплаты стационарной медицинской помощи на основе нормативов финансовых затрат, рассчитанных по стандартам медицинской помощи. Это направление реализовывалось в 14 (из 19 участвующих в пилотном проекте) субъектах Российской Федерации.

Ряд российских исследователей (см., например: [Обухова, Базарова, Гавриленко, 2008; Михайлова, Сон, Данилова, 2009]) провели анализ опыта применения МЭС в различных регионах, участвующих в пилотном проекте. Было отмечено, что регионы испытывали сложности с адаптацией федеральных МЭС, ориентированных в основном на использование федеральными и региональными специализированными клиниками. Кроме того, федеральные стандарты не имеют поуровневой дифференциации.

В качестве основных проблем применения МЭС выступали следующие: отсутствие единых норм и требований, используемых при формировании стандартов оказания медицинской помощи; отсутствие электронной модели формирования стандартов медицинской помощи; отсутствие единой, официально утвержденной методики расчета стоимости стандарта медицинской помощи и единой автоматизированной программы стоимости стандарта.

Роль медико-экономических стандартов в финансировании стационарных учреждений Санкт-Петербурга

В Санкт-Петербурге уже несколько лет активно ведется разработка МЭС. В распоряжении Комитета по здравоохранению от 25 января 2006 г. № 24-р «Об утверждении клинико-экономических стандартов стационарной медицинской помощи» были определены структура и условия применения МЭС. 3 ию-

ля 2007 г. Правительство Петербурга приняло постановление «О создании единой системы управления качеством медицинской помощи в Санкт-Петербурге». Переход на новую систему тарификации стационарной помощи в Санкт-Петербурге, в основу которой положен расчет тарифов по МЭС, был завершён в 2007 г.

Почему возникла необходимость в изменении метода финансирования больниц в Санкт-Петербурге?

Рассмотрим прежнюю систему финансирования на основе анализа глубинных интервью с руководителями стационаров и страховых медицинских организаций, проведенных осенью 2003 и 2005 гг.

С 1 января 2003 г. в Санкт-Петербурге действовала система оплаты стационарного лечения, построенная на параболической зависимости тарифа на медицинскую услугу от длительности госпитализации и стоимости одного койко-дня:

$$T = (-ax^2 + bx + c) \cdot Id,$$

где T – тариф на медицинские услуги в стационаре, руб.; a – региональный коэффициент (для Санкт-Петербурга $-1,0$); x – длительность госпитализации (число дней, проведенных пациентом в стационаре, но не более расчетного срока средней длительности одной госпитализации); b – стоимость одного койко-дня госпитализации, руб.; c – значение то же, что и коэффициента b , руб.; Id – индекс-дефлятор.

В соответствии с данным методом самым «дорогим» является первый день госпитализации, когда затраты учреждения максимальны, затем стоимость одного койко-дня постепенно уменьшается. К тому времени, когда все диагностические и самые сложные медицинские процедуры завершены, на первое место в структуре затрат выходят так называемые «гостиничные услуги». В связи с этим стоимость одного дня продолжает снижаться, что должно стимулировать медицинское учреждение выписать пациента, страховую компанию – внимательно оценить объем и качество медицинской помощи, а органы управления здравоохранением – развивать стационарозамещающие технологии, благодаря которым можно будет выписывать пациентов при минимальных сроках госпитального лечения [Михайлов, Филатов, 2000]. Предполагалось, что новая система оплаты стационарных услуг позволит минимизировать затраты на госпитализацию, экономически стимулировать сокращение сроков лечения и увеличение числа госпитализируемых больных, способствовать реструктуризации и высвобождению коек.

Что же произошло в действительности?

Результаты глубинных интервью показали, что значительная часть экспертов являются противниками новой системы и придерживаются мнения об ее негативном влиянии на качество оказания медицинской помощи. Эта группа наиболее представительна, в нее входило большинство опрошенных руководителей страховых медицинских компаний и медицинских учреждений. По их мнению, хотя официальная оценка введения данной системы финансирования больниц (точка зрения Комитета по здравоохранению) была позитивна, однако результаты влияния этой системы на качество работы стационаров негативны. Как считают эксперты, новая система направлена не на стимулирование повышения качества медицинской помощи, а на возможность стационаров заработать деньги, зачастую используя нелегитимные формы получения прибыли.

Участники исследования придерживались единой точки зрения, что положительным результатом введения новой системы финансирования является улучшение финансового состояния стационаров, рост заработной платы и возможность решения кадровых проблем. Рост заработной платы происходит за счет повышения интенсивности работы.

Основной проблемой, с точки зрения как сторонников, так и противников этой системы финансирования больниц, выступала необоснованность установленных тарифов и сроков пребывания пациентов, которые недостаточно дифференцированы по нозологическим формам.

На основе анализа глубинных интервью с представителями Комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга, руководителями стационаров и СМО можно сделать вывод, что данная система тарификации стационарной медицинской помощи стимулировала необоснованный рост числа госпитализаций, приводила к сокращению сроков госпитализации больных с тяжелыми заболеваниями и не способствовала развитию стационарозамещающих технологий.

В связи с этим возникает вопрос о механизме установления тарифов на основе медико-экономических стандартов при новой системе тарификации стационарных медицинских услуг⁴.

На первом этапе выделяются КСГ. Для этого в каждом классе Международного классификатора болезней осуществляется группировка нозологических форм заболеваний исходя из уровня затрат на медицинскую помощь. Для каждой

⁴ Детальное описание самой методики расчета стоимости МЭС в системе здравоохранения Санкт-Петербурга приводится в статье [Виталюева, Кузнецова, Рутковская, 2008].

КСГ установлена средняя длительность пребывания пациента в стационаре. Тарифы вводятся на каждую КСГ. Для дифференциации тарифов вводятся весовые коэффициенты (баллы), определяющие различия в трудозатратах и затратах ресурсов между тарифицированными КСГ. Каждой тарифицированной КСГ соответствует МЭС (в системе здравоохранения Санкт-Петербурга часто вместо этого используется термин «клинико-экономический стандарт»). МЭС содержит перечень нозологических форм болезней, включенных в данную КСГ, набор простых и сложных медицинских услуг в соответствии с номенклатурой медицинских услуг, кратность их применения и среднюю длительность лечения.

Расчетным показателем для определения тарифа на медицинскую помощь является полный денежный эквивалент одного балла. Величина денежного эквивалента одного балла определяется Комитетом по здравоохранению, согласно Генеральному тарифному соглашению (ГТС) на основании решения тарифной комиссии по ОМС.

Для описания процесса определения стоимости случаев госпитализации в зависимости от длительности лечения приведем выдержку из ГТС: «Стоимость случая стационарного лечения рассчитывается следующим образом:

- случаи с фактической длительностью лечения, составляющей менее 80% от длительности по КСГ, оплачиваются за фактически проведенное время в стационаре, исходя из средней стоимости одного койко-дня;

- случаи с фактической длительностью лечения, входящей в интервал от 80% до 120% от длительности по КСГ, принимаются к оплате по стоимости тарифицированной КСГ (стоимость законченного случая лечения);

- случаи с фактической длительностью лечения свыше 120% от длительности по КСГ, дни лечения оплачиваются в размере стоимости тарифицированной КСГ, увеличенной на 1/2 величины среднего койко-дня за фактически проведенное, свыше 120% от длительности по КСГ, время в стационаре. Тариф 1 койко-дня рассчитывается, исходя из стоимости тарифицированной КСГ и длительности лечения по КСГ» [Порядок расчета... 2009].

Предполагается, что ожидаемыми результатами введения в систему тарификации медико-экономических стандартов будут сокращение дисбаланса между расходами и доходами ЛПУ; обеспечение возможности осуществления объективного экспертного контроля, как на ведомственном, так и на вневедомственном уровнях; создание условий для разграничения платных медицинских услуг и гарантированной государством бесплатной медицинской помощи.

Литература

Виталиюева М.А., Кузнецова С.П., Рутковская О.И. Расчет стоимости медико-экономического стандарта оказания медицинской помощи (опыт Санкт-Петербурга) // Менеджер здравоохранения. 2008. 11. С. 33–38.

Михайлов Ф.В., Филатов В.Н. Методика расчета тарифа на медицинские услуги в стационарах // Экономика здравоохранения. 2000. 2–3. (<http://medi.ru/doc/8200203.htm>)

Михайлова Ю.В., Сон И.М., Данилова Н.В. Реализация пилотного проекта, направленного на улучшение качества медицинских услуг в здравоохранении // Менеджер здравоохранения. 2009. 2. С. 6–10.

Обухова О.В., Базарова И.Н., Гавриленко О.Ю. Проблемы внедрения медико-экономических стандартов в учреждения, оказывающие стационарную медицинскую помощь // Социальные аспекты здоровья населения. 2008. 3. (<http://www.vestnik.mednet.ru/content/view/73/30>)

Порядок расчета и применения единых тарифов на медицинскую помощь (медицинские услуги) в медицинских организациях и учреждениях здравоохранения стационарного типа. Приложение № 15 к Генеральному тарифному соглашению на 2009 год. (http://www.spboms.ru/kiop/main?page_id=338)

Скляр Т.М. Внедрение конкурентного механизма в здравоохранении. Конкурентоспособность российской экономики. Материалы научной конференции. СПб., 1998.

Указания по обеспечению целевого и рационального использования средств системы обязательного медицинского страхования, 1998.

Busse R., Schreyögg J., Smith P. Editorial: Hospital Payments Systems in Europe // Health Care Management Science. 2006. 9. 3. P. 211–213.

Cookson R., Dawson D. Hospital Competition and Patient Choice in Publicly Funded Health Care // The Elgar Companion to Health Economics. Edward Elgar Publishing, 2006. P. 221–232.

Ellis R. Creaming, Skimping and Dumping: Provider Competition on the Intensive and Extensive Margins // Journal of Health Economics. 1998. 17. P. 537–555.

Levaggi R. Hospital Health Care: Pricing and Quality Control in a Spatial Model with Asymmetry of Information // International Journal of Health Care Finance and Economics. 2005. 5. P. 327–349.

Oliver A. Inconsistent Objectives: Reflections on Some Selective Health Care Policy Developments in Europe // Health Economics, Policy and Law. 2007. 2. P. 93–106.

Schreyögg J., Stargardt T., Tiemann O., Busse R. Methods to Determine Reimbursement Rates for Diagnosis Related Groups (DRG): A Comparison of Nine European Countries // Health Care Management Science. 2006. 9 (3). P. 215–223.

Simborg D. DRG Creep: A New Hospital-acquired Disease // New England Journal of Medicine. 1981. 304. 26. P. 1602–1604.

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РИСКА В СТАРШИХ ВОЗРАСТАХ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИТУАЦИИ В РОССИИ И ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

Пожилые люди являются наиболее быстрорастущей частью населения России. За последние 50 лет абсолютная численность лиц в возрасте 60 и более лет увеличилась почти на 14 млн. человек, и сейчас в России насчитывается около 25 млн. пожилых людей. Относительная численность лиц старшего возраста в общей численности населения России на текущий момент превышает 17%. В дальнейшем старение российского населения будет продолжаться. В соответствии с прогнозом ООН, к 2050 г. доля лиц старшего возраста в общей численности населения нашей страны может составить более 30% [World Population Prospects, 2008].

Вместе с тем проблемам здоровья и смертности населения старшего возраста в России уделяется недостаточное внимание. Обычно при обсуждении ситуации в области смертности на первый план выходит вопрос о необходимости сокращения сверхвысокой предотвратимой смертности россиян трудоспособного возраста, при этом возможности сокращения уровня хронической заболеваемости и смертности в старших возрастах не рассматриваются.

Однако, как показывает опыт экономически развитых стран, существуют значительные резервы увеличения ожидаемой продолжительности жизни в старших возрастах. Так, за период с начала 1980-х гг. по 2006 г. в таких странах, как Франция, Италия, Великобритания, Германия, увеличение ожидаемой продолжительности предстоящей жизни в возрасте 60 лет составило, в среднем, 3,7–4,5 года. В России за тот же период времени существенных изменений данного показателя не отмечалось.

Одним из ключевых подходов к сохранению здоровья и продлению жизни человека, в том числе достигшего старшего возраста, является сокращение воздействия факторов риска. Факторы риска – это демографические, социальные, поведенческие, психологические, биологические характеристики индивида и воздействия внешней среды, влияющие на уровень здоровья и определяющие предрасположенность индивида к определенному виду заболеваний. Основными демографическими характеристиками индивида является пол и возраст. К социальным характеристикам относится уровень образования, род занятий, уровень дохода и др. К числу поведенческих характеристик индивида, влияющих на его здоровье, относятся приверженность здоровому образу жизни, питание, употребление алкоголя, курение, физическая активность. Ключевые биологические параметры – это индекс массы тела, артериальное давление, состав крови.

Цель данной работы – сравнить распространенность поведенческих факторов риска среди лиц старшего возраста в России и европейских странах, а также сформулировать рекомендации по профилактике факторов риска. Мы проведем сравнительный анализ таких наиболее существенных поведенческих факторов, оказывающих влияние на развитие хронических заболеваний в старших возрастах, как уровень физической активности, наличие избыточного веса и злоупотребление табаком и алкоголем.

Недостаточная физическая активность. Этот фактор исключительно важен с точки зрения сохранения здоровья пожилых людей и снижения риска развития хронических заболеваний. Уровень физической активности напрямую связан с распространенностью болезней системы кровообращения, вероятностью возникновения некоторых онкологических заболеваний, а также с наличием остеопороза и других болезней костно-мышечного аппарата.

Существуют эпидемиологические исследования, согласно которым физическая активность в старших возрастах позволяет на 15–20% снизить риск развития коронарной болезни сердца, рака толстой кишки и рака груди, сахарного диабета второго типа [Steps to Health, 2007, с. 8]. Достаточный уровень физической активности позволяет снизить риск падений и травм (заболевания коленного сустава, перелом шейки бедра). Регулярные физические упражнения также способствуют преодолению депрессии и могут снижать риск развития старческой деменции [Oxley, 2009, с. 15]. В целом, сохранение с возрастом хорошей физической формы уменьшает зависимость лиц старшего возраста от посторонней помощи, позволяет им самостоятельно выполнять необходимые дела и вести хозяйство.

Данные Всемирного обследования здоровья (World Health Survey), которое проводилось в России в 2003 г., показывают, что среди россиян в возрасте 60–69 лет недостаточный уровень физической активности отмечался у 5,7% опрошенных. Однако с возрастом доля опрошенных с недостаточным уровнем физической активности значительно увеличивается (табл. 1).

Таблица 1. Доля лиц старшего возраста, имеющих недостаточный уровень физической активности* (оба пола) в России и европейских странах, %

Возраст, лет	Россия, 2003 г.	Европейские страны,** 2004 г.
60–69	5,7	6,7
70–79	14,9	13,6
80+	44,3	31,4

* Недостаточный уровень физической активности в российском исследовании – это менее 150 минут, затраченных на пешие прогулки, а также умеренные и значительные физические нагрузки в последнюю неделю перед проведением опроса. В исследовании по европейским странам – отсутствие умеренных и значительных физических нагрузок в последнюю неделю перед проведением опроса (умеренные нагрузки – например, работа в саду, прогулка, мойка машины; значительные нагрузки – занятия спортом, тяжелая работа по дому).

** Здесь и далее приводится показатель в среднем по 10 европейским странам: Швеция, Дания, Нидерланды, Германия, Франция, Швейцария, Австрия, Италия, Испания, Греция.

Источник: World Health Survey, 2003; Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe, 2004; расчеты автора.

Наибольшая разница в уровне физической активности россиян и жителей европейских стран отмечается в самых старших возрастах (80 и более лет) и связана с более высокой продолжительностью жизни и более хорошим состоянием здоровья пожилых европейцев.

В целом, физическая активность россиян старшего возраста сопоставима с уровнем физической активности пожилых европейцев, несмотря на некоторые различия в определении понятия «недостаточный уровень физической активности», использованного в этих двух опросах.

Сопоставимый уровень физической активности пожилых людей, отмечаемый в России и европейских странах, свидетельствует, скорее всего, не о благополучной ситуации со здоровьем российских стариков, а об ограничениях, связанных с получением пожилыми людьми в нашей стране необходимой помощи со стороны родственников и органов социальной защиты. Вместе с тем такая «вынужденная» физическая активность позволяет пожилым россиянам поддерживать в «рабочем состоянии» функциональные способности своего организма.

Избыточный вес. Как правило, для оценки недостаточности или избыточности веса используют такой показатель, как индекс массы тела (BMI, body mass index). Индекс массы тела рассчитывается как частное от деления веса в килограммах на рост в метрах, возведенный в квадрат. Если полученный индекс находится в диапазоне от 20 до 25, то вес нормальный, если индекс составляет от 25 до 30, то масса тела избыточная, а значение индекса от 30 и более означает наличие ожирения.

По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), в 2004 г. среди населения в возрасте от 60 лет и старше избыточный вес наблюдался у 38,5% опрошенных, а ожирение – у 33,5% (табл. 2).

Таблица 2. Доля лиц старшего возраста (60+), имеющих лишний вес (оба пола) в России и европейских странах, %

Значение индекса массы тела (BMI)	Россия, 2004 г.	Европейские страны, 2004 г.
Избыточный вес (BMI = 25 – 29,9)	38,5	42,9
Ожирение (BMI ≥ 30)	33,5	15,3

Источник: Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения, 2004; Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe, 2004; расчеты автора.

Проблема лишнего веса актуальна для 72% россиян в возрасте 60 лет и старше. Как видно из таблицы, проблема ожирения в старших возрастах в России по сравнению с европейскими странами имеет более выраженный характер. Среди пожилых россиян, по сравнению с пожилыми европейцами, вдвое выше доля тех, чей индекс массы тела (BMI) равен или больше 30, что свидетельствует об ожирении. В то же время среди пожилых европейцев по сравнению с пожилыми россиянами больше тех, кто имеет избыточный вес, но не достиг стадии ожирения.

Курение. Этот фактор, несомненно, повышает риск развития хронических заболеваний в старших возрастах. В частности, курение может провоцировать раковые заболевания, болезни органов дыхания, заболевания сердечно-сосудистой системы.

Россия отличается от европейских стран значительной долей курящих в населении в целом, особенно среди мужчин. По данным ВОЗ, в 2005 г. среди взрослого населения России (т.е. в возрастах старше 15 лет) курило 70% мужчин и 26,5% женщин. Для сравнения, во Франции доля курящих среди взрос-

лых составляла 36,6% у мужчин и 26,7% у женщин, в Германии – 37,4% и 25,8% соответственно [ВОЗ, 2009, с. 85, 89, 91].

В старших возрастах, как и среди всего взрослого населения, распространенность курения среди российских мужчин примерно вдвое выше, чем в европейских странах. Так, в возрасте 60–69 лет в России курильщиками являются 41,1% мужчин, в Европе – только 23% мужчин. В старших возрастах у женщин, наоборот, в России курение распространено значительно меньше, чем в Европе. Например, в возрасте 60–69 лет курят только 2% россиянок по сравнению с 16% женщин в европейских странах (табл. 3).

Таблица 3. Доля курящих среди лиц старшего возраста в России и европейских странах, %

Возраст, лет	Россия, 2003 г.		Европейские страны, 2004 г.	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины
60–69	41,1	2,0	23,0	16,0
70+	22,4	0,4		
70–79			14,5	8,5
80+			11,0	4,9

Источник: World Health Survey, 2003; Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe, 2004; расчеты автора.

Злоупотребление алкоголем. Как и курение, чрезмерное употребление алкоголя также повышает риск развития сердечно-сосудистых и раковых заболеваний, болезней органов дыхания (пневмония) и пищеварения (цирроз печени, язва желудка). Кроме того, злоупотребление алкоголем является одним из факторов смертности от внешних причин, таких как случайные отравления алкоголем, травмы и ДТП, убийства и самоубийства.

Как показывают данные Всемирного обследования здоровья (World Health Survey), в России с возрастом заметно растет доля людей, которые полностью отказываются от употребления алкоголя или сокращают объем его потребления. Однако даже в самых старших возрастах (от 80 лет и более) свыше половины опрошенных продолжают умеренно потреблять алкогольные напитки, а доля тех, кто «употребляет алкоголь много и часто» в возрастной группе 70–79 почти такая же, как в возрастной группе 18–29 лет (табл. 4).

В целом, употребление алкоголя среди взрослых россиян достаточно распространено. При этом не исключено, что данные опроса не в полной мере отражают распространенность чрезмерного и частого употребления алкоголя, по-

сколько респонденты при ответе на подобные вопросы склонны замалчивать информацию и не сообщать о злоупотреблении спиртными напитками. С учетом этого факта, а также того, что злоупотребление алкоголем имеет отложенное негативное воздействие на здоровье и проявляется с возрастом, можно говорить о том, что употребление алкоголя является одним из значимых факторов риска в старших возрастах, приводящих к обострению хронических заболеваний и преждевременной смертности.

Таблица 4. Употребление алкоголя по возрастным группам в России (оба пола), 2003 г., %

Возраст, лет	Вообще не употребляют	Употребляют, но в меру	Употребляют много, но не часто*	Употребляют много и часто**	Нет ответа
18–29	18,0	70,7	5,7	2,3	3,2
30–44	15,9	73,8	8,4	1,9	0,0
45–59	15,6	77,1	5,4	1,8	0,1
60–69	27,7	64,3	4,9	1,9	1,2
70–79	32,2	62,5	3,0	2,2	0,0
80+	49,5	50,4	0,0	0,0	0,1
Все взрослое население	22,1	69,9	5,5	1,9	0,6

* За последнюю неделю перед проведением опроса были 1–2 дня, когда употреблялось 5 и более стандартных доз алкогольного напитка.

** За последнюю неделю перед проведением опроса было 3 или более дней, когда употреблялось 5 и более стандартных доз алкогольного напитка.

Источник: World Health Survey, 2003.

Как показывают данные по европейским странам, там частое употребление алкоголя (более двух стандартных порций алкогольного напитка почти каждый день) характерно, в среднем, для 26,3% мужчин и 6,9% женщин в возрасте от 50 лет и старше (табл. 5). При этом заметное сокращение доли лиц, регулярно употребляющих алкоголь, у пожилых мужчин-европейцев отмечается не ранее, чем при достижении возраста 80 лет, у женщин – при достижении возраста 70 лет.

Таблица 5. Употребление алкоголя* среди лиц старшего возраста в европейских странах, 2004 г., %

Возраст, лет	Мужчины	Женщины
50–59	21,8	7,0
60–69	24,6	7,7
70–79	22,2	5,1
80–89	15,7	3,8
В целом, 50+	26,3	6,9

* Под «употреблением алкоголя» понимается употребление ежедневно или 5–6 дней в неделю более 2 стандартных доз алкогольного напитка.

Источник: Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe, 2004.

К сожалению, имеющиеся данные опросов не позволяют сопоставить распространенность употребления алкоголя лицами старшего возраста в России и европейских странах в силу различий в формулировке вопроса о том, какие именно алкогольные напитки употребляются и как часто. Вместе с тем приведенные данные для России и европейских стран показывают, что, несмотря на снижение потребления алкоголя с возрастом, риск неблагоприятного воздействия алкоголя на здоровье и долголетие пожилых людей сохраняется.

Основные выводы и рекомендации. Проведенный анализ распространенности некоторых поведенческих факторов риска показал, что Россия и европейские страны имеют сходную распространенность такого фактора риска, как недостаточный уровень физической активности лиц старшего возраста. Вместе с тем в России выше распространенность в старших возрастах такого фактора риска, как избыточная масса тела, которая возникает, в том числе, из-за недостаточной физической активности.

Сравнительный анализ распространенности курения среди лиц старшего возраста в России и странах Европы указывает на то, что в России среди мужчин доля курящих выше, а среди женщин – ниже, чем в европейских странах. Однако со временем распространенность курения среди россиянок старшего возраста может возрасти, поскольку в настоящее время стремительно увеличивается доля курящих среди женщин молодого и среднего возраста.

Рассмотренные данные об употреблении алкоголя свидетельствуют о том, что и в России, и в европейских странах этот фактор риска остается значимым для лиц старшего возраста, несмотря на то, что с возрастом распространенность употребления алкоголя снижается.

В целом, для России характерна высокая распространенность поведенческих факторов риска среди лиц старшего возраста, что является одной из предпосылок отсутствия позитивных изменений в динамике продолжительности жизни и структуре смертности «населения третьего возраста», в частности, высокого уровня смертности среди «молодых стариков» от болезней системы кровообращения, онкологических заболеваний, болезней органов дыхания.

Поддержание здоровья и увеличение дожития в старших возрастах требует разработки и реализации целенаправленной политики по сокращению негативного воздействия поведенческих факторов риска. Причем такая политика должна охватывать все возрастные группы: детей и молодежь, взрослых, пожилое население. По нашему мнению, политика должна реализовываться по трем направлениям:

- информирование о поведенческих факторах риска и способах их преодоления;
- формирование новых поведенческих установок, снижающих распространенность факторов риска;
- формирование среды, способствующей ведению здорового образа жизни;

Информирование о негативном влиянии поведенческих факторов риска на состояние здоровья может осуществляться через каналы социальной рекламы, проведение специальных акций и мероприятий, публикации в СМИ, выпуск телевизионных и радиопрограмм, ориентированных на широкие массы или на конкретную целевую аудиторию. Важно, чтобы в организации и проведении информационной кампании принимали участие местные органы власти, общественные объединения граждан, а также учреждения здравоохранения. Информационные материалы должны включать в себя сведения не только об угрозах, связанных с «нездоровым» поведением, но и о возможных вариантах изменения такого поведения, а также о возможностях получения консультационной и другой необходимой поддержки.

Формирование у населения новых поведенческих установок, снижающих распространенность факторов риска, должно стать результатом согласованной работы организаций и учреждений, непосредственно контактирующих с целевыми группами населения. В частности, воспитание молодежи в русле здорового образа жизни может осуществляться образовательными учреждениями. Профилактика факторов риска среди лиц трудоспособного возраста может проводиться на рабочих местах, при поддержке со стороны работодателей. Взаимодействие с лицами старшего возраста по вопросам профилактики факторов

риска может осуществляться на базе учреждений здравоохранения и социальной защиты.

Формирование среды, способствующей ведению здорового образа жизни, включает в себя развитие спортивной инфраструктуры и создание рекреационных зон, повышение доступности для населения услуг по профилактике воздействия факторов риска, социальную поддержку малообеспеченных слоев населения.

Безусловно, решение задачи по изменению «вредных» поведенческих установок, таких как курение, злоупотребление алкоголем, нерациональное питание, низкая физическая активность, требует выработки на национальном уровне стратегии и плана действий, направленных на сохранение здоровья населения и сокращение негативного воздействия факторов риска. Однако такие документы не должны оставаться формальной декларацией некоего набора целей по охране здоровья населения. Эти концептуальные документы должны подкрепляться конкретными программами, мероприятиями и иметь ресурсную базу, а также поддерживаться политической волей и приверженностью руководства, ответственного за реализацию таких программ на всех уровнях, от федерального до местного. Причем в данном случае исключительно важна роль местных сообществ и муниципальных органов власти, которые лучше других информированы о положении дел в области охраны здоровья конкретных групп населения.

Литература

Бахметова Г.Ш., Иванкова Л.В. Современные проблемы старения населения в России и европейских странах. Ростов-на-Дону, 2000.

Мировая статистика здравоохранения. ВОЗ, 2009.

Россет Э. Процесс старения населения. М.: Наука, 1968.

Федеральная служба государственной статистики. (<http://www.gks.ru>)

Crimmins E.M., Hayward M.D., Saito Y. Changing Mortality and Morbidity Rates and the Health Status and Life Expectancy of the Older Population // Demography. 1990. Vol. 31. № 1.

Oxley H. Policies for Healthy Ageing: an Overview: OECD Health Working Papers № 42. Paris, 2009.

Steps to Health. A European Framework to Promote Physical Activity for Health. WHO, 2007.

World Population Prospects: The 2008 Revision Population Database. (<http://esa.un.org/unpp/>)

**ЭКОНОМИКА
И СОЦИОЛОГИЯ
ОБРАЗОВАНИЯ**

И.В. Абанкина,
Э.С. Сероштан,
Л.М. Филатова
Государственный университет –
Высшая школа экономики

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ВУЗОВ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ, ПОВЫШЕНИЯ АВТОНОМИИ И ВЛИЯНИЯ ЕГЭ

Последние годы характеризуются резким повышением активности исследований в области финансирования высшего образования. Актуальность таких исследований диктуется необходимостью принимать взвешенные решения в процессе радикальных реформ системы распределения государственных финансовых средств для университетов практически во всех странах Европы и Юго-Восточной Азии. Эти реформы должны способствовать преодолению недостатков существующей системы, которая слишком запутана и не увязана с текущими тенденциями в высшем образовании, обеспечивающем конкурентоспособность выпускников на глобальном рынке труда. В большинстве стран государство финансирует приблизительно половину текущих расходов университетов в виде блокового гранта, размеры которого определяются исходя из численности академического персонала и студентов. Вторую же половину средств составляют доходы от платы за обучение, доходы от реализации конкурентоспособных проектных решений; средства, поступающие от частных доноров, исследовательских контрактов с государственными и местными органами власти и частными фирмами. Все эти доходы университет может использовать по своему усмотрению, экономить, переносить на следующий год и т.д.

До финансово-экономического кризиса наблюдалась тенденция расширения видов исследовательских фондов, субсидии из которых распределялись на основе анализа заявок и экспертизы, причем как государственным, так и частным учебным заведениям. Аналогичные подходы были использованы и в России в рамках Приоритетного национального проекта «Образование» при распределении средств на конкурсной основе на инновационные образователь-

ные программы (ИОП) вузов. Механизм планирования и распределения средств принципиально отличался от традиционной политики распределения бюджетных ресурсов, основанной на финансировании штатной численности ППС и других групп персонала. При распределении средств на ИОП вузов в основе лежала проектная обоснованность решений, представленная в заявке, позволяющая вузу в результате реализации ИОП стать более конкурентоспособным и ориентированным на развитие экономики и общества, как в своем регионе, так и в стране.

Современные финансовые механизмы, которые апробируются в образовании, основаны на комбинации различных подходов. Однако в условиях финансово-экономического кризиса упор делается на достижение более высоких результатов при меньших государственных расходах. Фактически эта политика характерна для большинства стран, включая Россию. Эксперты сходятся во мнении о необходимости дерегуляции институционального менеджмента, несмотря на то, что ужесточается целевой правительственный контроль путем оценки достижений, акцент переносится на новые формы общественного управления и усиливается ответственность перед учредителями.

Исследуя экономические стратегии вузов в условиях реформ, мы исходили из предположения, что современный университет – это узел сети, обеспечивающей создание, трансформацию и трансляцию современных знаний и компетенций, поэтому для университета более адекватны методы управления, характерные для современного управления сетью, а не учреждением или предприятием. Это намного сложнее, поскольку требует многоаспектного фокусирования, гибкого сочетания принципов административного руководства, косвенного экономико-финансового воздействия, деликатного стимулирования. Основа управления современным университетом – ориентация на деятельностные принципы, на актуализацию будущего в настоящем, на то, что принято называть *action-education & action-research*. Для этого университет, конечно, должен обладать свободой в стягивании и переброске ресурсов, владеть технологиями фандрайзинга. Это не отменяет принципов прозрачного бюджетирования и общественного контроля, а наоборот – заставляет использовать максимально эффективно эти механизмы.

В настоящее время наиболее успешными в плане обеспечения инновационного характера развития образовательной деятельности становятся такие высшие учебные заведения, в которых одновременно реализуются три типа процессов:

- разработка образовательных технологий, обеспечивающих интеграцию проектных и исследовательских задач в учебный процесс;

- разработка проектов, связанных с развитием различных технологий, секторов и отраслей экономики;
- проведение исследований как фундаментального, так и прикладного характера.

Эффективное сочетание всех трех процессов при создании и обновлении образовательных программ обеспечивает их конкурентоспособность.

Экономические стратегии вузов рассматривались в условиях повышения автономии. Автономия вуза наиболее ярко проявляется в определении стратегических приоритетов, в выработке тактики позиционирования на рынке образовательных услуг, в умении построить действие в соответствии с этими приоритетами и позиционированием. Ограничения в автономии обуславливаются необходимостью согласования стратегических приоритетов самого вуза с целями учредителя, ориентированными на перспективные потребности рынка труда. Механизмом в данном случае выступает распределение контрольных цифр приема по различным вузам в разрезе специальностей. При обосновании темпа изменений контрольных цифр приема на разные специальности опираются, с одной стороны, на прогноз демографической ситуации, а с другой – на исследования социологов, сигналы от работодателей и рекрутинговых агентств, чтобы сопоставить профиль подготовки вузов и профиль развития экономики регионов. Прогнозирование потребностей рынка труда на перспективу в 7–10 лет (а именно столько занимает разработка новых программ, внедрение их в практику и подготовка по ним специалистов) в России осталось пока на уровне госплановской методологии. В условиях рыночных отношений, отказа от системы распределения выпускников вузов такая методология малоэффективна.

В обстоятельствах противоречивых сигналов рынка труда произошла ориентация профессионального образования на потребителей своих услуг и обучение тем специальностям, которые потребители хотят получить. Таким образом, молодежь и родители стали сочетать две роли в отношении системы профессионального образования: они выступают и его потребителями, и заказчиками. Система образования замкнулась на их запросы, слабо ориентируется на потребности рынка труда. Результатом отсутствия налаженных каналов обратной связи системы образования и рынка труда, свидетельствующих о востребованности подготавливаемых профессиональных кадров, стала несогласованность действий государства, образовательной системы и работодателей. Работодатели не имеют стратегических планов развития своего бизнеса на 10 лет вперед, чтобы выступить ответственным заказчиком выпуска студентов по специальностям. Они знают, что им надо сегодня-завтра, но не через

10 лет. Профессиональные стандарты, которые могли бы стать основой новых образовательных стандартов, разрабатываются крайне медленно, и для ключевых отраслей экономики их пока нет. В таких условиях область допустимых решений очерчивается продуманной политикой поддержки партнерства вузов и бизнес-сектора – компаний, корпораций, фирм, организаций некоммерческого сектора, а также высоким темпом обновления учебных программ, гарантирующих качество образования, соответствующее современным вызовам экономики и общества, а вовсе не угадыванием спроса на профессии через 5–10 лет. Вчера можно было услышать о ненужности инженеров, а сегодня о перепроизводстве экономистов и юристов. Чтобы избежать такой разбалансировки нужно инвестировать в самих студентов, в качество образования, в новые разработки учебных программ, основанных на научных исследованиях. Креативный потенциал будущих выпускников университетов – главный залог создания новых качественных рабочих мест.

В современных условиях спрос со стороны студентов предъявляется не только на те знания, которые предлагаются вузами в форме курсов, дисциплин и предметов, но и на те компетенции и культурные стандарты, которые дает сам процесс обучения и пребывания в атмосфере вуза. Речь идет о масштабной подготовке кадров для сектора услуг, но в новой экономике, предъявляющей новые требования к общекультурному уровню. Для того чтобы обеспечить развитие указанного сектора профессионального образования и, одновременно, придать импульс к повышению качества, необходимо осуществить переход от управления образовательными учреждениями к управлению образовательными программами.

Бюджетная реформа, переход к автономии и изменение итоговой аттестации выпускников школ существенно влияют на экономические стратегии вузов. Гипотеза заключается в углублении дифференциации между вузами в зависимости от экономического потенциала вуза, платежеспособного спроса населения, качества предоставляемых образовательных программ и привлекательности вуза и специальностей внутри вуза для абитуриентов. Сильные вузы, имеющие многопрофильную специализацию и диверсифицированную стратегию, смогут притягивать сильных абитуриентов, полностью обеспечить набор бюджетных студентов, привлечь абитуриентов на платные места и за счет самостоятельности и грамотного управления ресурсами обеспечить конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг. Группа сильных вузов может сократиться, а также измениться конфигурация группы в территориальном разрезе в зависимости от экономического положения региона в условиях кризиса, устойчивости доходов населения в регионе и уровня безработицы.

В качестве еще одной гипотезы выдвигается предположение, что слабые вузы потеряют часть бюджетного контингента, не смогут привлечь абитуриентов на платные места, и их экономическое положение резко ухудшится. Выходом из этой ситуации может быть стратегия интеграции с сильными вузами (можно ожидать волну слияний или поглощений). Однако процесс будет идти неравномерно как в динамике, так и в территориальном разрезе. В слабую группу могут переместиться вузы, в условиях экономического роста имеющие сильные позиции, но в условиях кризиса потерявшие контингент платных студентов, использующие неэффективные технологии управления и не имеющие тесные связи с работодателями для трудоустройства выпускников. Привлекательность таких вузов в условиях кризиса может сильно измениться.

Экономическое положение вузов в условиях бюджетной реформы и повышения автономии напрямую зависит от доли привлекаемых внебюджетных доходов в общем объеме финансирования. Основными источниками внебюджетных доходов вузов служат:

- доходы от оказания платных образовательных услуг;
- оплата договорных научно-исследовательских и проектных работ;
- доходы от сдачи имущества в аренду.

В России стабилизировать свое финансовое положение вузам позволяет диверсификация источников финансирования. Однако этот процесс идет крайне медленно и пока основным дополнительным источником доходов вузов в России служит расширение объемов платного образования. Сбалансировать структуру доходных источников без налаживания серьезных партнерских отношений с бизнес-сектором фактически не удается.

Анализ структуры доходных источников вузов показывает, что среди них устойчиво доминируют доходы от оказания платных образовательных услуг. В 2006 г. доля доходов от оказания платных услуг в вузах, подведомственных Российскому агентству по образованию, составляла более 74%, в 2008 г. эта доля выросла до 86%. Вторым по значимости источником являются доходы от прочей деятельности, в том числе доходы от выполнения договорных научно-исследовательских и проектных работ. В 2006–2007 гг. наблюдалась тенденция роста доходов от выполнения договорных работ. Однако в 2008 г. в условиях финансового кризиса этот источник доходов вузов оказался неустойчивым, его доля сократилась более чем в два раза, с 28 до 13%.

На рис. 1–3 представлены структуры внебюджетных доходов вузов, подведомственных Российскому агентству по образованию, по источникам поступ-

ления средств за период 2006–2008 гг. Доходы от договорных научно-исследовательских и проектных работ включены в статью «Прочие доходы».

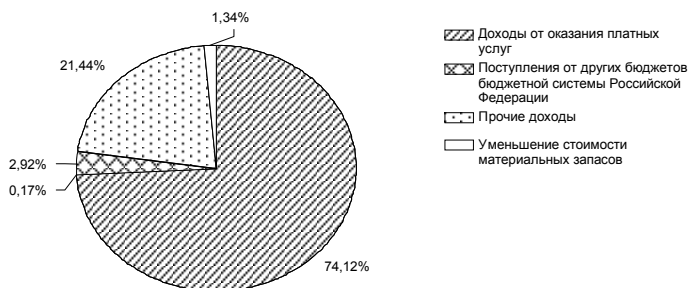


Рис. 1. Структура внебюджетных доходов вузов, подведомственных Российскому агентству по образованию, 2006 г.

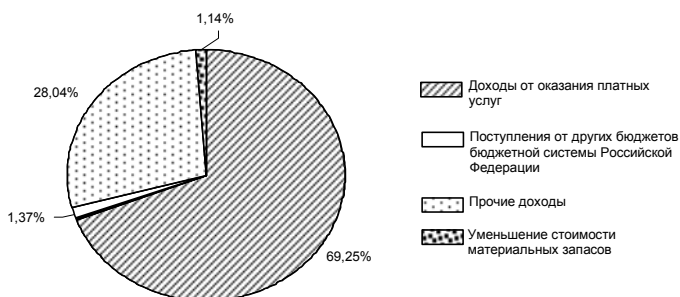


Рис. 2. Структура внебюджетных доходов вузов, подведомственных Российскому агентству по образованию, 2007 г.

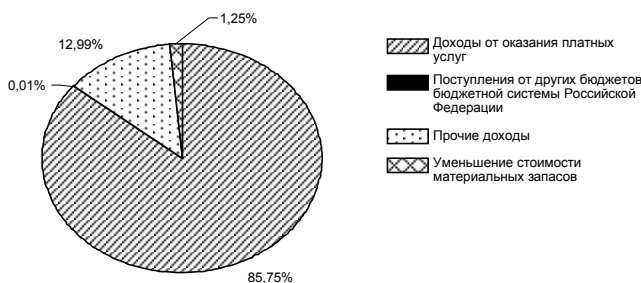


Рис. 3. Структура внебюджетных доходов вузов, подведомственных Российскому агентству по образованию, 2008 г.

Источник: информационная база ИРО ГУ–ВШЭ, сформированная на основе данных Рособразования (для рис. 1–3).

Как видно из анализа структуры доходных источников вузов, одним из весомых и наиболее устойчивых показателей, характеризующих доходы вузов, является доля студентов, обучающихся с полным возмещением затрат, в общей численности студентов. В целом по вузам, подведомственным Рособразованию, в 2008 г. более 53% студентов всех форм обучения обучались с полным возмещением затрат. Среди студентов очной формы обучения с полным возмещением затрат обучались 38,5% студентов вузов, подведомственных Рособразованию. Безусловно, в каждом вузе сложилось индивидуальное соотношение студентов, обучающихся за счет бюджетных средств и средств семей. В целом студенты, обучающиеся с полным возмещением затрат, распределены по вузам крайне неравномерно. Так, 20 вузов, подведомственных Рособразованию, имеют самую высокую долю студентов, обучающихся с полным возмещением затрат (ПВЗ) в пределах от 60 до 80% от общей численности студентов. Тогда как у 30-ти вузов, подведомственных Рособразованию, эта доля ниже 15%.

Объемы внебюджетных доходов вузов сильно дифференцированы в зависимости от специализации вузов. Наиболее высокие доходы аккумулируются в университетах и политехнических вузах. Педагогические, технологические и строительные вузы имеют значительно более низкий уровень внебюджетных доходов, что объясняется невысокой долей в них платных студентов. Однако следует отметить, что финансовый кризис в первую очередь сказался на экономическом положении университетов, политехнических и машиностроительных вузов. В 2008 г. их внебюджетные доходы снизились по сравнению с 2007 г., хотя продолжают оставаться значительно выше уровня доходов 2006 г. Остальные группы вузов пока сохраняют положительную динамику роста внебюджетных доходов.

Динамика внебюджетных доходов вузов в разрезе отраслевой специализации за период 2006–2008 гг. представлена на рис. 4.

Для оценки доходов вуза, а также перспектив его финансовой стабильности большое значение имеет регион, в котором располагается вуз, поскольку среднедушевые доходы населения и стоимость обучения тесно взаимосвязаны друг с другом. Фактически региональные условия формируют платежеспособный спрос населения на образовательные услуги высшего профессионального образования, которые вместе с бюджетным финансированием детерминируют экономический потенциал вуза.

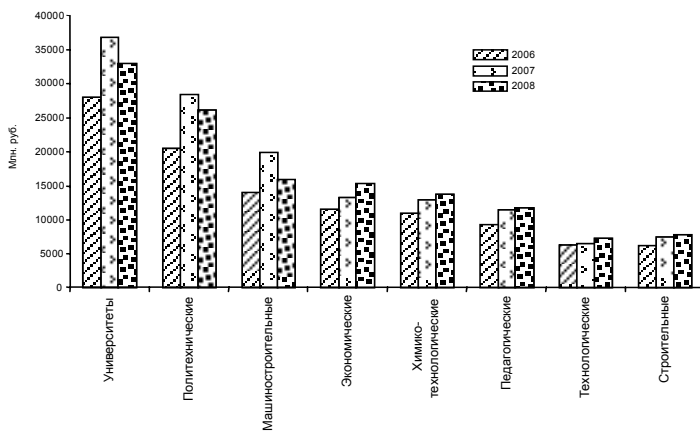


Рис. 4. Динамика внебюджетных доходов вузов в разрезе отраслевой специализации

Источник: информационная база ИРО ГУ ВШЭ, сформированная на основе данных Рособразования.

На рис. 5 представлены 20% регионов, вузы которых имеют самые высокие суммарные внебюджетные доходы, а также 20% регионов, вузы которых имеют самые низкие суммарные внебюджетные доходы. Вузы Москвы и Санкт-Петербурга аккумулируют объемы внебюджетных доходов, практически равные суммарным доходам вузов, расположенных во всех остальных регионах России.

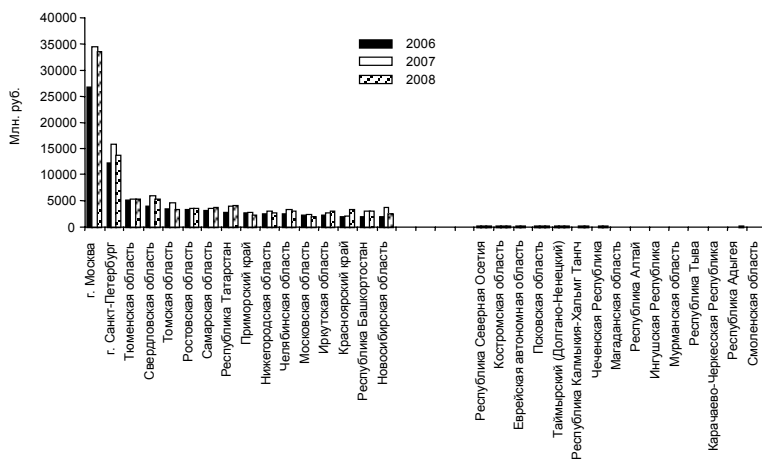


Рис. 5. Рейтинг регионов РФ по доходам вузов, подведомственных Рособразованию

Одним из условий привлекательности вуза является приемлемая стоимость обучения на внебюджетном отделении, соразмерная с доходами семей. Большинство вузов стараются придерживаться данной позиции, увеличивая стоимость обучения на индекс инфляции. Мероприятия, проводимые вузами для привлечения студентов, не ограничиваются рамками сдерживания роста *стоимости обучения* на платных отделениях. Несмотря на переход к зачислению в вузы на базе ЕГЭ, многие вузы сохранили факультеты довузовской подготовки, наращивают темп обновления основных и введения новых образовательных программ с учетом конъюнктуры спроса, разрабатывают предложения по получению дипломов международного уровня, обустройства общежитий для иностранных студентов, поддержания взаимосвязей с работодателями и др.

Политика вуза в случае сдерживания роста *стоимости обучения* направлена на изменение стратегий семей в пользу вуза. Фактически стоимость обучения работает как рыночный механизм в единой цепочке с другими рычагами. В подтверждение этого факта продемонстрируем динамику стоимости обучения и темпы роста в сравнении с темпами роста бюджетных источников финансирования. Построение диаграмм базировалось на данных по среднегодовой стоимости обучения по специальностям на платном отделении и бюджетных местах в расчете на одного приведенного студента. Ниже на рис. 6–11 представлены на примере шести вузов диаграммы, максимально учитывающие разные профили подготовки вузов.

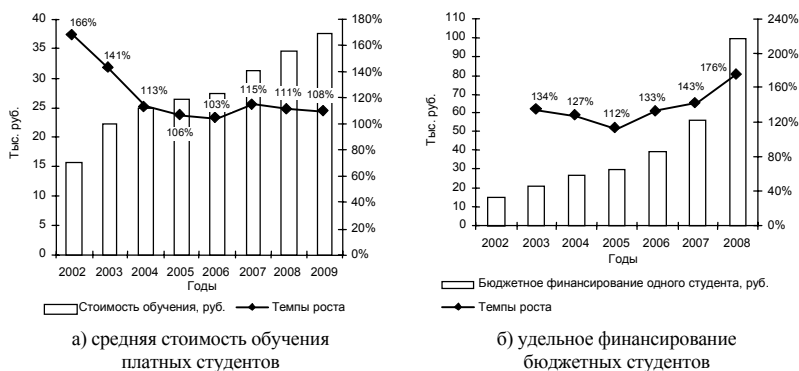
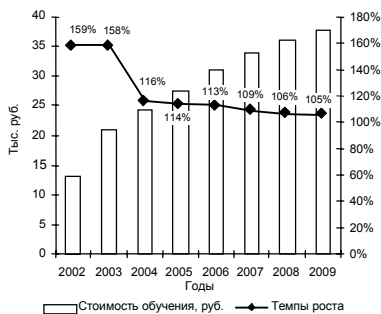


Рис. 6. Динамика темпов роста стоимости обучения (очная форма) и бюджетного финансирования одного приведенного студента за 2002–2009 гг. в педагогическом вузе Приволжского округа

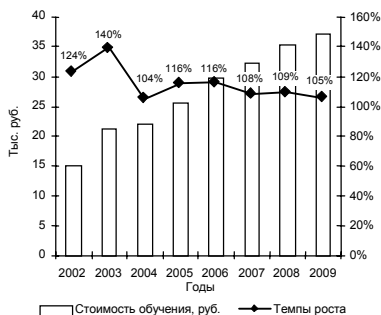


а) средняя стоимость обучения платных студентов

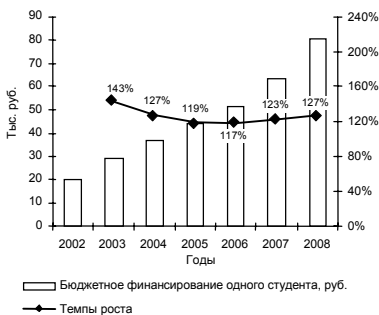


б) удельное финансирование бюджетных студентов

Рис. 7. Динамика темпов роста стоимости обучения (очная форма) и бюджетного финансирования одного приведенного студента за 2002–2009 гг. в техническом вузе Приволжского округа

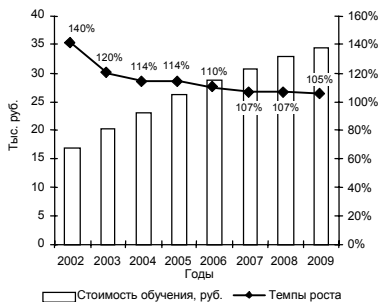


а) средняя стоимость обучения платных студентов



б) удельное финансирование бюджетных студентов

Рис. 8. Динамика темпов роста стоимости обучения (очная форма) и бюджетного финансирования одного приведенного студента за 2002–2009 гг. в техническом вузе Южного округа

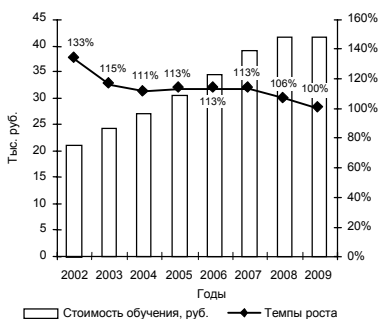


а) средняя стоимость обучения платных студентов



б) удельное финансирование бюджетных студентов

Рис. 9. Динамика темпов роста стоимости обучения (очная форма) и бюджетного финансирования одного приведенного студента за 2002–2009 гг. в университете Уральского округа



а) средняя стоимость обучения платных студентов



б) удельное финансирование бюджетных студентов

Рис. 10. Динамика темпов роста стоимости обучения (очная форма) и бюджетного финансирования одного приведенного студента за 2002–2009 гг. в университете Дальневосточного округа

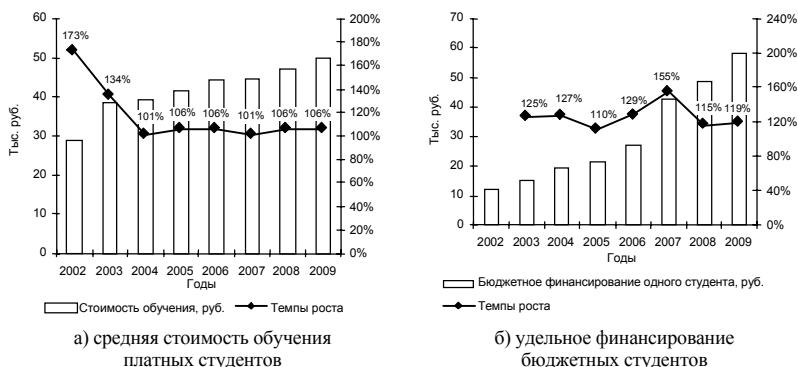


Рис. 11. Динамика темпов роста стоимости обучения (очная форма) и бюджетного финансирования одного приведенного студента за 2002–2009 гг. в экономическом вузе Южного округа

Приведенные диаграммы демонстрируют наиболее выгодные для вузов экономические позиции, заключающиеся в наращивании бюджетного контингента студентов, что связано в первую очередь с высокими темпами роста бюджетного финансирования.

Оценка семьями перспектив обучения за счет бюджетных средств воздействует на выбор стратегий семей. Часть семей и абитуриентов, видя результаты ЕГЭ, переориентируются с учетом реальных возможностей на менее престижные специальности. Ориентации семей, их готовность платить за обучение в ведущих вузах на востребованных специальностях влияет и на стратегии вузов. Намечаются тенденции к новой стратификации вузов в зависимости от выбранной стратегии. Стоимость обучения в условиях финансово-экономического кризиса начинает работать как более гибкий финансовый инструмент – только самым престижным вузам, предлагающим качественные программы по востребованным для рынка труда специальностям, удастся сохранить стоимость обучения (или даже повысить в соответствии с инфляцией). Другие вузы вынуждены в борьбе за абитуриентов снижать стоимость обучения, учитывать эластичность спроса. Таким образом, платежеспособный спрос населения становится влиятельным фактором в экономических стратегиях вуза и не позволяет, как это было в период с 2004 по 2008 гг., наращивать стоимость обучения.

Введение

Составление рейтингов, или рейтингование, применяется в настоящее время повсеместно. Обычно индивидуальные мнения членов какого-либо коллектива или экспертов относительно альтернатив выражаются при помощи различных шкал оценок: например, «плохо, средне, хорошо» (при дегустации или опросе общественного мнения), «1, 2, 3, 4, 5» (в школе или университете) и т.п. Задача состоит в том, чтобы на основе полученных наборов из индивидуальных оценок определить, какие же альтернативы являются более предпочтительными с точки зрения всего коллектива (в другой терминологии агрегировать общественное мнение коллектива или рейтинговать множество альтернатив по предпочтению).

По традиции в качестве меры сравнения зачастую используется сумма или среднее арифметическое полученных наборов оценок. Следует отметить, что в этом случае низкие оценки одних экспертов компенсируются высокими оценками других экспертов и становятся не (очень) заметными. Такая ситуация не вполне адекватна, например, тому, что наблюдается в высшем образовании. Предположим, что в результате сдачи сессии учащийся А получает по трем предметам оценки 5, 5 и 2, а учащийся В – оценки 3, 3 и 3. Сумма оценок для А равна 12, а для В сумма оценок есть 9. Очевидное преимущество А контрастирует с общепринятым правилом – вузы предпочитают учащегося В.

Целью настоящей работы является исследование и сравнение двух типов агрегирований индивидуальных предпочтений – с одной стороны, учитывающего компенсирование, как при суммировании, а с другой – без учета компенсаций, как в приведенном выше примере. В качестве иллюстрации некомпенсаторный метод применяется для рейтингования студентов факультета Бизнес-информатики и прикладной математики Нижегородского филиала ГУ ВШЭ и сравнивается со стандартным рейтингованием, принятым в ГУ ВШЭ. Если постулировать, что изучаемые студентами предметы «более или менее равно-

правны» (хотя бы с той точки зрения, что неудовлетворительная оценка по любому курсу приводит к отчислению), то новый рейтинг студентов несколько точнее отражает реальное положение: например, получающий стипендию студент всегда имеет выше рейтинг, чем не получающий. Если же принять во внимание, что оценки проставляются «разумным образом» (т.е. за знания), то во многом результаты нового и стандартного рейтингований схожи (по крайней мере, это касается последовательности расположения студентов в итоговом рейтинге).

Используемые модели рейтингования

Стандартное рейтингование студентов ГУ ВШЭ

Стандартное рейтингование студентов, утвержденное в ГУ ВШЭ, опирается на 60 кредитов, распределенных между всеми изучаемыми студентами предметами, и основывается на рабочем плане студенческой группы за календарный год. В этом рабочем плане выделяются два типа предметов – неаккредитованные и аккредитованные. Неаккредитованные предметы не учитываются при подсчете рейтинга студентов. Обычно такими предметами являются факультативы, иностранный язык и физическая культура. Аккредитованные предметы имеют в рейтинге определенные зачетные единицы, называемые кредитами, сумма которых равняется 60. Количество кредитов у каждого предмета зависит от доли его времени в общей нагрузке студентов за год (в среднем в 1,5 раза больше числа модулей, отведенных на предмет). Поскольку в ГУ ВШЭ принята десятибалльная система оценок, то максимальное число кредитов, которые студент может получить за один год, равно 600. В случае неуспешной сдачи экзамена по какому-либо предмету, независимо от оценки за пересдачу экзамена, в рейтинг студента по этому предмету записывается оценка 0 (ноль).

Математически значение рейтинга ГУ ВШЭ можно записать в виде

$$S_n(x) = \sum_{i=1}^n w_i x_i,$$
$$w_1 + w_2 + \dots + w_n = 60,$$

где x_i – оценка студента за экзамен по предмету i , w_i – зачетные единицы предмета (кредиты, «веса») и n – количество предметов в годовой нагрузке.

Отметим, что в силу сказанного выше $0 \leq S_n(x) \leq 600$ и x , принимает значения 0, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 (оценки 1, 2 и 3 не считаются «положительными» и играют такую же роль, как 0).

Средний балл

В большинстве вузов для рейтингования студентов используется обычный средний балл. В этом случае все зачетные единицы предметов w_i одинаковы и равны $1/n$ (так что сумма «весов» равна 1).

Следует отметить, что рейтинг ГУ ВШЭ имеет определенные преимущества по сравнению со средним баллом: он более адекватно учитывает успеваемость студентов по предметам своей специальности и учитывает нагрузку студента по каждому отдельному предмету в зависимости от количества часов, отведенных на предмет.

Некомпенсаторный метод рейтингования

Приступим к рассмотрению модели некомпенсаторного агрегирования с произвольным набором оценок, которая была разработана в работах [Алескеров, Юзбашев, Якуба, 2007; Алескеров, Якуба, 2007; Aleskerov et al., 2007] для $m = 3$ оценок и в работах [Калягин, Чистяков, 2008, 2009а, б, в; Чистяков, 2009; Aleskerov et al., 2010а, в] для произвольного числа оценок $m > 3$.

Для случая трех оценок («плохо», «средне», «хорошо») некомпенсаторная модель применялась при изучении развитости гражданского общества в некоторых регионах России [Алескеров, Беляева, 2008]. Для случая многих оценок ($m = 10$) начало применения некомпенсаторной модели для рейтингования студентов положено в работе [Гончаров, Чистяков, 2009].

На практике при оценке альтернатив из некоторого множества X зачастую используется шкала $M = \{1, 2, \dots, m\}$, $m \geq 2$, где оценки из M могут означать: 1 – плохо, 2 – чуть лучше, ..., $(m - 1)$ – отлично, m – превосходно. Предположим, что некая альтернатива x из X в результате какой-либо процедуры оценивания характеризуется набором из $n \geq 2$ оценок x_1, x_2, \dots, x_n , где каждое $x_j \in M$, а j изменяется от 1 до n .

Напомним, что при неуспешной сдаче студентом экзамена по определенному предмету в рейтинг по этому предмету студенту записывается 0 баллов. Это означает, что низкие оценки «не должны» быть компенсированы высокими, и это обстоятельство следует учитывать при рейтинговании. В работах,

упомянутых выше, предложен следующий метод сравнения альтернатив (в данном случае студентов) по их оценкам $x = (x_1, \dots, x_n)$.

Для удобства переобозначим оценки в рейтинге. Это переобозначение не влияет на результаты и будет отражать суть рейтингования. Оценки 0, 1, 2, 3 обозначаются через 1; 4 – через 2; 5 – через 3; 6 – через 4; 7 – через 5; 8 – через 6; 9 – через 7 и 10 – через 8.

Обозначим через $v_j(x)$ количество оценок j в векторе оценок x , где j принимает значения 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8.

Скажем, что $x = (x_1, \dots, x_n)$ строго предпочтительнее $y = (y_1, \dots, y_n)$, если $[v_1(x) < v_1(y)]$ или $[v_1(x) = v_1(y) \text{ и } v_2(x) < v_2(y)]$ или $[v_1(x) = v_1(y) \text{ и } v_2(x) = v_2(y) \text{ и } v_3(x) < v_3(y)]$ или, и так далее, до $[v_1(x) = v_1(y) \text{ и } v_2(x) = v_2(y) \text{ и } \dots \text{ и } v_6(x) = v_6(y) \text{ и } v_7(x) < v_7(y)]$. Отметим, что $v_1(x) + v_2(x) + v_3(x) + \dots + v_7(x) + v_8(x) = n$ (размерность вектора x). Функция $N_n(x)$, определенная на множестве всех возможных альтернатив $X = M^n$, называется функцией предпочтения, если неравенство $N_n(x) > N_n(y)$ выполнено тогда и только тогда, когда альтернатива x строго предпочтительнее альтернативы y в смысле, указанном выше. Последнее обстоятельство позволяет не рассматривать все вектора из X , а ограничиться лишь «главными» векторами, координаты которых упорядочены по возрастанию:

$$X^* = \{x = (x_1, x_2, \dots, x_n) \in M^n : x_1 \leq x_2 \leq \dots \leq x_n\}.$$

В качестве примера приведем ситуацию, когда студенты за сессию сдают 3 предмета и шкала оценок у них измеряется от 1 до $m = 5$. Тогда положение векторов в рейтинге в зависимости от их оценок осуществляется в следующем порядке:

(1, 1, 1)₁, (1, 1, 2)₂, (1, 1, 3)₃, (1, 1, 4)₄, (1, 1, 5)₅,

(1, 2, 2)₆, (1, 2, 3)₇, (1, 2, 4)₈, (1, 2, 5)₉,

(1, 3, 3)₁₀, (1, 3, 4)₁₁, (1, 3, 5)₁₂,

(1, 4, 4)₁₃, (1, 4, 5)₁₄, (1, 5, 5)₁₅,

(2, 2, 2)₁₆, (2, 2, 3)₁₇, (2, 2, 4)₁₈, (2, 2, 5)₁₉,

(2, 3, 3)₂₀, (2, 3, 4)₂₁, (2, 3, 5)₂₂,

(2, 4, 4)₂₃, (2, 4, 5)₂₄, (2, 5, 5)₂₅,

(3, 3, 3)₂₆, (3, 3, 4)₂₇, (3, 3, 5)₂₈,

(3, 4, 4)₂₉, (3, 4, 5)₃₀, (3, 5, 5)₃₁,

(4, 4, 4)₃₂, (4, 4, 5)₃₃, (4, 5, 5)₃₄, (5, 5, 5)₃₅.

Здесь нижний индекс справа у вектора указывает порядковый номер этого вектора в рейтинговании. Из таблицы видно, что определенное выше правило сравнения применительно к примеру, рассмотренному во введении (когда в результате сдачи сессии студент А получает по трем предметам оценки 5, 5 и 2, а студент В – оценки 3, 3 и 3), строго расставит студентов в том порядке, который предпочитают вузы.

В работах [Калягин, Чистяков, 2008, 2009а; Чистяков, 2009; Aleskerov et al., 2010в] такую функцию предпочтения $N_n(x)$ с дополнительным ограничением удалось найти в явном виде. А именно, функция предпочтения $N_n(x): X \rightarrow \{1, 2, \dots, |X^*|\}$, где $|X^*| = C_{n+m-1}^{m-1}$, выражается формулой

$$N_n(x) = \sum_{i=1}^m C_{n-V_i(x)+m-i-1}^{m-i},$$

где $V_i(x) = \sum_{j=1}^i v_j(x)$ и $\sum_{j=1}^m v_j(x) = n$.

Отметим, что множество $\{N_n(x) : x \in X\}$ значений N_n совпадает с отрезком натуральных чисел $[1, |X^*|] = \{k \in \mathbb{N} : 1 \leq k \leq |X^*|\}$.

Функция предпочтения с этим дополнительным свойством называется функцией перечисления [Чистяков, 2009]. Последняя является наиболее «экономной» из всех функций предпочтения для отношения строгого предпочтения, поскольку позволяет присваивать большие номера в естественном порядке более предпочтительным альтернативам. Кроме того, функция $N_n(x)$ обладает некоторыми оптимальными свойствами (типа симметрии, Парето-доминирования и др.).

В рамках нашей модели рейтингования студентов n – число изучаемых предметов, $m = 8$ – количество оценок (в нашем случае 0, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10) и $v_j(x)$ – количество оценок j у студента x .

В ходе работы также удалось вывести другое представление функции N_n , более удобное для компьютерной реализации на языке программирования C++.

Для $m = 2$ она имеет вид

$$N_n(x) = v_2(x) + 1,$$

при $m = 3$ – вид ([Калягин, Чистяков, 2009б]):

$$N_n(x) = \frac{(v_2(X) + v_3(X) + 1)(v_2(X) + v_3(X))}{2} + v_3(X) + 1,$$

и в общем случае при $m \geq 2$ ([Калягин, Чистяков, 2008; Чистяков, 2009; Aleskerov et al., 2009в]) имеет вид

$$N_n(x) = \sum_{i=1}^{m-1} \frac{1}{(m-i)!} \prod_{k=0}^{m-i-1} \left(\sum_{j=i+1}^m v_j(x) + k \right) + 1.$$

Некомпенсаторное агрегирование рассматривается в нашей модели в двух вариантах:

а) когда число n равно числу предметов (без учета факультативов) в базовой нагрузке;

б) когда $n = 60$ (по числу кредитов). Этот случай обусловлен тем, что оценка по предмету повторяется столько раз, сколько кредитов на него отведено в учебном плане (это позволяет учитывать вес оценки).

Оба некомпенсаторных метода рейтингования студентов (некомпенсаторный метод рейтингования студентов – n и некомпенсаторный метод рейтингования студентов – 60) имеют устойчивое конкурентное преимущество перед другими методами – с их помощью можно отслеживать тех студентов, которые имеют пересдачи, должны получать стипендию, а также студентов – круглых отличников. Чтобы отследить эту возможность, выделим несколько блоков, в которые могут входить студенты в рейтинге.

Для некомпенсаторного метода рейтингования студентов по n оценкам блоки будут выглядеть следующим образом.

Всюду ниже, если оценка j встречается в векторе k раз, то она будет обозначаться через j^k .

1 блок: $(1^n), \dots, (1^1, 8^{n-1})$ – студенты, у которых есть пересдачи;

2 блок: $(2^n), \dots, (2^1, 8^{n-1})$ – студенты, у которых минимальная оценка 4;

3 блок: $(3^n), \dots, (3^1, 8^{n-1})$ – студенты, у которых минимальная оценка 5;

4 блок: $(4^n), \dots, (4^1, 8^{n-1})$ – студенты, у которых минимальная оценка 6;

5 блок: $(5^n), \dots, (5^1, 8^{n-1})$ – студенты, у которых минимальная оценка 7;

6 блок: $(6^n), \dots, (6^1, 8^{n-1})$ – студенты, у которых минимальная оценка 8;

7 блок: $(7^n), \dots, (8^n)$ – студенты, у которых только 9 и 10.

Для некомпенсаторного метода рейтингования студентов по 60 кредитам блоки выглядят следующим образом.

1 блок: $(1^{60})_1, \dots, (1^1, 8^{59})_{778789440}$ – студенты, у которых есть пересдачи, где нижний индекс $778789440 = N_{60}(1^1, 8^{59})$. При «нормировке на 600 еди-

ниц» промежутков $[1, 778789440]$ принадлежит промежутку $(0; 537,31]$, поскольку $N_{60}(1^1, 8^{59}) \cdot 600 / N_{60}(8^{60}) = 537,31$. Аналогичный смысл имеют подобные числа ниже.

2 блок: $(2^{60})_{778789441, \dots, (2^1, 8^{59})_{861388320}$ – студенты, у которых минимальная оценка 4, где $861388320 = N_{60}(2^1, 8^{59})$ и «при нормировке на 600 единиц» получаем промежуток $(537,31; 594,30]$.

3 блок: $(3^{60})_{861388321, \dots, (3^1, 8^{59})_{869012832}$ – студенты, у которых минимальная оценка 5, «при нормировке на 600 единиц» получаем промежуток $(594,30; 599,56]$.

4 блок: $(4^{60})_{869012833, \dots, (4^1, 8^{59})_{869608497}$ – студенты, у которых минимальная оценка 6 «при нормировке на 600 единиц» получаем промежуток $(599,56; 599,97]$.

5 блок: $(5^{60})_{869608498, \dots, (5^1, 8^{59})_{869646317}$ – студенты, у которых минимальная оценка 7 «при нормировке на 600 единиц» получаем промежуток $(599,97; 599,998]$.

6 блок: $(6^{60})_{869646318, \dots, (6^1, 8^{59})_{869648147}$ – студенты, у которых минимальная оценка 8 «при нормировке на 600 единиц» получаем промежуток $(599,998; 599,999]$.

7 блок: $(7^{60})_{869648148, \dots, (8^{60})_{869648208}$ – студенты, у которых только 9 и 10 «при нормировке на 600 единиц» получаем промежуток $(599,999; 600]$.

Выделенные блоки имеют следующий смысл:

1 блок – студенты, которые имеют пересдачи;

2 и 3 блоки – студенты, которые имеют удовлетворительные оценки;

4 и 5 блоки – студенты, которые имеют только хорошие и отличные оценки (и должны получать стипендию);

6 и 7 блоки – студенты, которые имеют только отличные оценки (и должны получать повышенную стипендию).

Примеры рейтингования студентов НФ ГУ ВШЭ

Результаты стандартного рейтингования ГУ ВШЭ, рейтингования по среднему баллу и некомпенсаторное рейтингование при $n =$ число предметов и $n = 60$ наглядно продемонстрированы на следующих графиках. Все рейтинговые оценки получены с помощью компьютерной программы, написанной на языке C++, а

графики и другие проведенные расчеты были получены при помощи программы Microsoft Office Excel. Оценки взяты из реальных экзаменационных ведомостей студентов 1-го, 2-го и 3-го курсов факультета Бизнес-информатики и прикладной математики НФ ГУ ВШЭ за 2008–2009 гг.

Латинскими буквами по оси абсцисс обозначены студенты, принимавшие участие в рейтинговании, а по оси ординат приведен их количественный рейтинг.

Группа 06БИ.

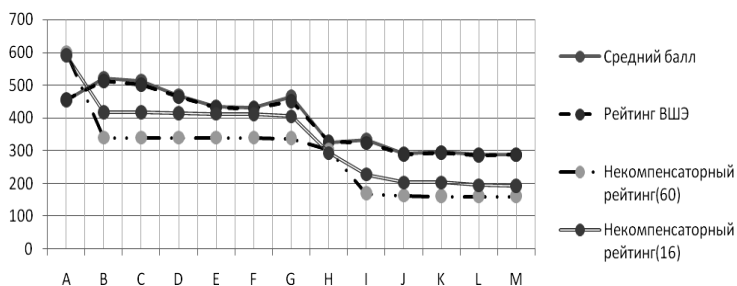


Рис. 1. Значения различных видов рейтингования для студентов группы 06БИ

Здесь А (4 блок) – студент, который имеет только хорошие и отличные оценки и получает стипендию, а В, С, D, E, F, G, H, I, J, K, L, М (все, 1 блок) – студенты, которые имеют пересдачи. Отметим, что рейтинг ВШЭ студента В – самый высокий в группе 06БИ и, тем не менее, он стипендии не получает.

Группа 06ПМИ.

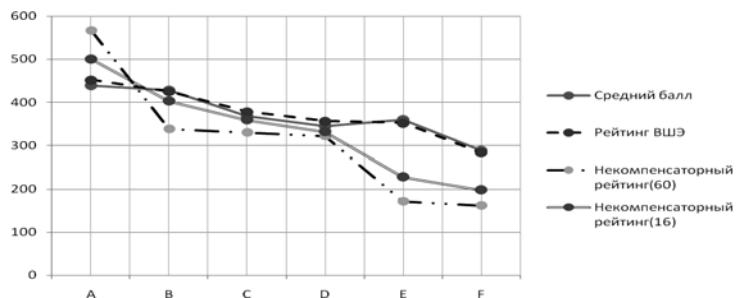


Рис. 2. Значения различных видов рейтингования для студентов группы 06ПМИ

На рис. 2 студент А (2 блок) имеет удовлетворительные оценки, а студенты В, С, D, E, F (все, 1 блок) имеют пересдачи.

Группа 07ПМИ.

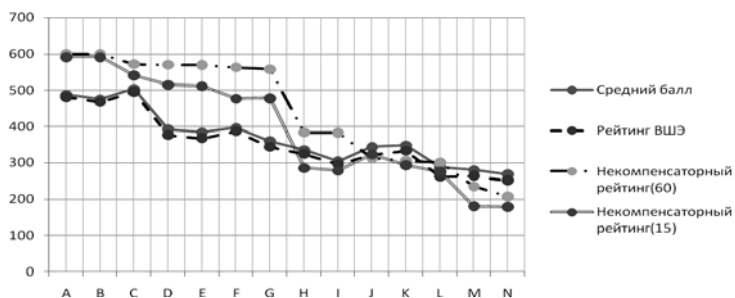


Рис. 3. Значения различных видов рейтингования для студентов группы 07ПМИ

Здесь А, В (4 блок) – студенты, которые имеют только хорошие и отличные оценки и получают стипендию, С, D, E, F, G (все, 2 блок) – студенты, которые имеют удовлетворительные оценки и Н, I, J, K, L, M, N (все, 1 блок) – студенты, которые имеют пересдачи.

Группа 08ПМИ.

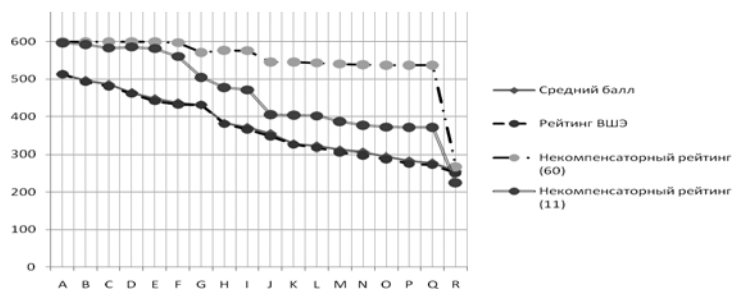


Рис. 4. Значения различных видов рейтингования для студентов группы 08ПМИ

На рис. 4 студенты А (5 блок), В, D, С, E (все, 4 блок) имеют только хорошие и отличные оценки и получают стипендию, студенты F (3 блок), Н, I, G, K, J, L, M, N, O, Q, P (все, 2 блок) имеют удовлетворительные оценки и студент R (1 блок) имеет пересдачи.

Заключение

Стандартный и некомпенсаторный подходы к рейтингованию студентов в подавляющем большинстве случаев дают одинаковое положение студентов в итоговом рейтинге (что может объясняться «разумностью» проставленных оценок за реально сданные предметы). Различие наблюдается, например, при анализе рейтинга для целей выдачи стипендии: в стандартном рейтинге студент (студент В на рис. 1) может иметь больший рейтинг (чем студент А на рис. 1) и при этом не получать стипендии, тогда как такое положение невозможно при некомпенсаторном подходе. Кроме того, при некомпенсаторном подходе возможно провести деление студентов на четкие группы: совсем плохие, средняки и отличники. Некомпенсаторный рейтинг с $n = 60$ практически всегда ниже некомпенсаторного рейтинга при $n < 60$, который в свою очередь ниже, чем средний балл и рейтинг ГУ ВШЭ; последние два метода, как правило, дают сходные результаты. Таким образом, с точки зрения учета влияния низких оценок на результирующий рейтинг некомпенсаторный метод рейтингования более адекватен для практического применения.

Литература

Алескеров Ф.Т., Беляева Н.Ю. Количественный анализ развитости гражданского общества в регионах России: параметры, методика, пилотные исследования // Полития. 2008. № 1. С. 160–168.

Алескеров Ф.Т., Юзбашев Д.А., Якуба В.И. Пороговое агрегирование трехградационных ранжировок // Автоматика и телемеханика. 2007. № 1. С. 147–152.

Алескеров Ф.Т., Якуба В.И. Метод порогового агрегирования трехградационных ранжировок // Доклад РАН. 2007. 413. № 2. С. 181–183.

Гончаров А.А., Чистяков В.В. Некомпенсаторное агрегирование и рейтингование студентов. Российский экономический конгресс. Сборник докладов участников на CD. (files\kbn0.doc). М.: ИЭ РАН, декабрь 2009. 1–5. (<http://www.econorus.org/consp/files/kbn0.doc>)

Калягин В.А., Чистяков В.В. Модель некомпенсаторного агрегирования с произвольным набором оценок. Доклад РАН. 2008. 421. № 5. С. 607–610.

Калягин В.А., Чистяков В.В. Об определении функции предпочтений в задаче рейтингования при отсутствии компенсаций // Модернизация экономики и глобализация / отв. ред. Е.Г. Ясин. Кн. 3. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009а. С. 592–597.

Калягин В.А., Чистяков В.В. Аксиоматическая модель некомпенсаторного агрегирования: препринт WP7/2009/01. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009б.

Калягин В.А., Чистяков В.В. Ранжирование альтернатив по многим критериям: аксиоматика и алгоритмы. Российский экономический конгресс. Сборник докладов участников на CD (\files\vmvtv.pdf): Программные секции / Теория коллективного выбора / Анализ влияния и агрегирование / Доклад 2. М.: ИЭ РАН, декабрь 2009в, 1–6. (<http://www.econorus.org/consp/files/vmvtv.pdf>)

Чистяков В.В. Функция перечисления в многокритериальной задаче порогового агрегирования: Труды Матем. центра им. Н.И. Лобачевского. Теория функций, ее прилож. и смежные вопросы. Материалы 9-ой международной Казанской летней научной школы-конф. Казань: Казанское математическое общество. 2009. Т. 38. С. 302–304.

Aleskerov F., Yakuba V., Yuzbashev D. A Threshold Aggregation of Three-graded Rankings // *Mathematical Social Sciences*. 2007. 53. P. 106–110.

Aleskerov F., Chistyakov V.V., Kalyagin V.A. The Threshold Aggregation // *Economics Letters*. 2010a. 107. № 2. P. 161–162.

Aleskerov F., Chistyakov V.V., Kalyagin V.A. Multiple Criteria Threshold Decision Making Algorithms: препринт WP7/2010/02. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010в.

Т.Г. Бутова,
Е.Г. Григорьева
Сибирский федеральный
университет, Красноярск

ЭТНОГРАФИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЧАСТНОГО СЕКТОРА НА РЫНКЕ ДОШКОЛЬНЫХ УСЛУГ

Актуальность исследований рынка дошкольных услуг обусловлена ситуацией острого дефицита в городах Российской Федерации, проявляющейся не только в очередности и переуплотненности муниципальных детских садов. Беспомощность муниципалитетов в решении злободневной социальной проблемы уже вызвала активные формы протеста населения (судебные иски против администрации города Владивостока в сентябре 2009 г.). Победа истцов в судебном процессе, даже чисто символическая, может и не вызовет лавину подобных дел по всем российским городам. Но прецедент призвания к ответственности муниципальных органов управления за свои прошлые и текущие ошибки подчеркивает отсутствие стратегического подхода в развитии социальной инфраструктуры [Бутова, Григорьева, 2008; Григорьева, 2008а, б].

Развитие сети муниципальных учреждений через строительство новых или реконструкцию зданий под детские сады в объемах, соответствующих демографической ситуации, для бюджета любого муниципального образования является непосильной задачей. Для большинства российских муниципалитетов именно развитие частного сектора, способного гибко реагировать на изменения спроса, может помочь сгладить проблемы обеспечения населения дошкольными услугами.

В настоящее время частное дошкольное обеспечение представлено в самых различных формах: частные, домашние и семейные детские сады, центры дополнительного дошкольного образования, досуговые центры, приходящие няни, гувернантки и проч. В случае регистрации деятельности используются коммерческие и некоммерческие организационно-правовые формы юридических лиц, индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица. Существует нелегальный сектор, формирующийся недобросовестными предпринимателями или самими родителями от безысходности ситуации.

Данные государственной и муниципальной статистики в настоящее время не позволяют сформировать полное и комплексное представление о состоянии

предложения на рынке дошкольных услуг, его реальной активности, факторов развития и влияния на социальную жизнь города. Существенным подспорьем в этом случае являются специальные исследования, основанные на опросах предпринимателей частных форм организации дошкольного обеспечения и сборе информации об отдельных организациях.

Результаты проводимых нами теоретических и полевых исследований рынка дошкольных услуг в городе Красноярске с 2005 г. уже представлены в периодической печати [Бутова, Григорьева, 2007а, б] и в монографии [Бутова, 2009]. Выводы по исследованиям спроса на услуги детских садов в апреле-мае 2008 г. отражены в научно-исследовательском проекте «Исследование рынков дошкольных и досуговых услуг города Красноярска», выполненном по заказу администрации г. Красноярска (Государственная регистрация во ВНИИЦ № 01200903187, инв. № 02.200 902420 от 1 июля 2008 г.). С целью выявления особенностей и определения факторов выживания (факторов банкротства) частных форм предложения дошкольных услуг и формирования комплекса мер муниципального регулирования частного сектора в апреле-июне 2009 г. мы провели этнографическое исследование с помощью структурированного опроса владельцев частных, семейных и домашних детских садов, индивидуальных предпринимателей.

Источниками информации о производителях дошкольных услуг г. Красноярска нам послужили уличная реклама и объявления в СМИ. Основной список включал 46 производителей, дающих объявления об услугах детям дошкольного возраста, из них 5 сообщили о прекращении деятельности на данном рынке, 30 предпринимателей согласились принять участие в опросе. Возврат анкет составил 19, или 41,3% от публично действующих производителей. При всей специфичности этой совокупности (это скорее наиболее активная и легальная часть частного сектора) мы полагаем, что в известной мере она является достаточно представительной и ее характеристики отражают текущее состояние всего частного предложения дошкольных услуг. Подтверждение такому предположению служит их разнообразие по видам предлагаемых услуг, размеру и другим характеристикам.

В настоящей статье приведены данные анализа результатов анкетирования по основным составляющим предмета исследования:

- общая характеристика деятельности частных форм дошкольного обеспечения (ЧФДО): виды оказываемых услуг, возраст потребителей, масштабы деятельности, цены, географическое положение, организационно-правовая форма;

- факторы выживания (банкротства), включающие возраст организации; данные о предпринимателях, их опыте и профессионализме; оснащенность; репутацию, качество предоставляемых услуг;
- формы поддержки муниципальными органами власти.

Содержание деятельности частных форм дошкольного обеспечения

Для классификации частных организаций, действующих на рынке дошкольных услуг в Российской Федерации, мы используем основной вид (форму, направление) услуг, оказываемых потребителям:

- **частный детский сад** – производитель комплексной дошкольной услуги, представленной в виде синтеза услуг жизнеобеспечения и развития личности ребенка и консультационных услуг родителям (уход, присмотр, питание, образование, развитие и проч.). Кроме основной услуги они предлагают широкий спектр дополнительных и сопутствующих услуг. Располагаются частные детские сады в отдельно стоящем здании или на первых этажах офисных и жилых комплексов;
- **домашний детский сад** – индивидуальные предприниматели, предлагающие комплексные дошкольные услуги в форме длительного пребывания ребенка в приспособленной для этого квартире. Ими подчеркивается создание обстановки, близкой к домашней;
- **семейный детский сад** – детский сад, организованный силами родителей при поддержке муниципалитета или без таковой. Жизнеспособность данной формы, на наш взгляд, зависит от степени поддержки муниципальными органами власти;
- **центр дополнительного дошкольного образования** – организация, предлагающая спектр дошкольных услуг, включающий дошкольную подготовку, и имеющая лицензию на ведение образовательной деятельности;
- **досуговый дошкольный центр** – организация, оказывающая различные услуги по развитию детей дошкольного возраста, не имеющая лицензии на ведение образовательной деятельности.

В соответствии с используемой классификацией в генеральной совокупности было 9 частных детских садов, из которых 3 располагаются в отдельно стоящих зданиях, 6 домашних детских садов, 1 центр дополнительного дошколь-

ного образования, который имеет лицензию на ведение образовательной деятельности (детский центр «Умка»). Из 19 ответивших на вопросы анкеты определили свою организацию как детский сад 9 предпринимателей, центры дополнительного дошкольного образования – 6, как досуговые центры – 4 (рис. 1).

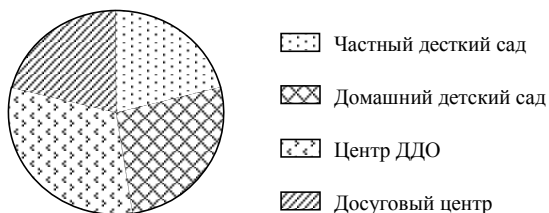


Рис. 1. Структура производителей по видам дошкольных услуг

Ассортимент предлагаемых услуг определяется возрастом непосредственных потребителей. Охват возрастных групп частными дошкольными организациями можно показать следующим образом (табл. 1).

Таблица 1. Предложение услуг частными дошкольными организациями по возрастным группам потребителей

Возрастные группы, лет			Детские сады		Дошкольные центры		Всего
от 1 до 3	от 3 до 5	от 5 до 7	частные	домашние	образовательные	досуговые	
+	–	–	–	2	1	–	3
+	+	–	–	2	1	–	3
+	+	+	3	1	4	2	10
–	+	+	1	–	–	2	3
–	–	+	–	–	–	–	–
Всего			4	5	6	4	19

Более половины всех частных дошкольных организаций предлагают услуги для всех возрастных групп, хотя преимущество отдается младшим возрастным группам. Муниципальные детские сады и школы обязаны почти полностью охватить детей дошкольной подготовкой, и здесь частный сектор не составляет конкуренцию. С самыми младшими возрастами работают преимущественно домашние детские сады.

По масштабам деятельности (численности детей) организации представлены в табл. 2.

Таблица 2.

Масштабы деятельности частных дошкольных организаций

	Детские сады		Дошкольные центры		Всего
	частные	домашние	образова- тельные	досуговые	
Средняя численность детей, человек					
до 20	–	4	1	–	5
от 21 до 100	–	1	1	4	6
от 101 до 200	4	–	2	–	6
свыше 200	–	–	2	–	2
Всего	4	5	6	4	19

По данным опроса мы сделали вывод, что свои рыночные ниши определили детские сады и досуговые центры, а под дошкольными образовательными центрами могут «скрываться» различные формы дошкольного развития. Досуговые центры представляют собой скорее центры кратковременного пребывания детей. Среди самых масштабных представлены уже отмеченный выше центр «Умка» (550 человек) и «Центр родительства», специализирующийся скорее на сочетании медицинских, консультационных и досуговых услуг. Средняя численность детей домашних детских садов – 10–12 человек.

Стоимость пребывания в частном или домашнем детском саду колеблется от 7 до 10 тыс. руб. в месяц. Только один частный детский садик указал стоимость до 3 тыс. руб., в нем сочетаются комплексная услуга с набором дополнительных услуг, возможно краткосрочное пребывание ребенка. Один частный детский сад – свыше 10 тыс. руб. в месяц, расположенный в доме с квартирами новой планировки. В центрах наиболее встречающееся значение ежемесячных расходов родителей на услуги – 1–3 тыс. руб.

Выбор места положения предпринимателями был обоснован тем, что «сами предприниматели проживают рядом», «наличием свободных помещений для организации деятельности» и, на третьем месте, «уровнем доходов населения». Необходимо отметить, что большинство анкет было собрано в Советском районе Красноярска, который, по официальным статистическим данным, характеризуется наиболее высоким среднедушевым уровнем дохода населения.

Частные дошкольные организации представлены в различных организационно-правовых формах (рис. 2).

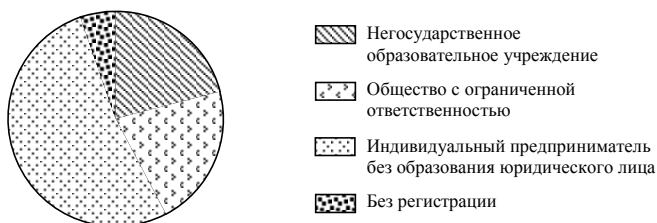


Рис. 2. Структура производителей по формам государственной регистрации

Деятельность частных организаций в социально-культурной сфере дает возможность выбора практически любой из организационно-правовых форм, как коммерческих, так и не коммерческих, и регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица. Выбор организационно-правовой формы обосновывался следующим образом:

- при наличии лицензии на ведение образовательной деятельности и в соответствии с ФЗ «Об образовании» регистрация в форме негосударственного образовательного учреждения;
- при выборе ИПБЮЛ центры ДДО учитывали меньшие издержки (средств, сил и времени), чем при государственной регистрации; данная регистрация наиболее упрощена, хотя прибыли деятельность в таких масштабах (100–200 человек) не приносит;
- для домашних детских садов приемлемой формой регистрации является только ИПБЮЛ;
- разнообразие организационно-правовых форм отмечалось у частных детских садов, расположенных в одном районе города и с небольшим разрывом во времени создания.

Факторы выживания (банкротства) ЧФДО

Основным критерием выживания дошкольной организации в нашем исследовании принят показатель «продолжительность работы на рынке дошкольных услуг». Среднее значение данного показателя, по результатам опроса, составляет 2,5 года, модальное значение – 1 год (6 организаций), медианное значение – 2 года.

Выше уже было сказано, что 5 из 46 входящих в генеральную совокупность организаций прекратили деятельность, это составляет 10,9% от общего

числа действовавших в начале 2009 г., или 11,4% от просуществовавших не менее года. Из закрывшихся нам известен только один домашний детский сад, по его адресу мы обнаружили другую предпринимательницу. Была ли это перепродажа бизнеса или на месте ушедшего был организован новый для «старых» клиентов, нам неизвестно.

Рассмотрим различия в продолжительности присутствия на рынке разных форм организации дошкольного обеспечения (табл. 3).

Таблица 3. Распределение частных дошкольных организаций по продолжительности работы на рынке дошкольных услуг

	Детские сады		Дошкольные центры		Всего
	частные	домашние	образова- тельные	досуговые	
Продолжительность работы, лет					
до 1	–	–	–	2	2
от 1 до 2 включительно	2	3	3	2	10
от 2 до 4 включительно	1	2	1	–	4
свыше 4	1	–	2	–	3
Всего	4	5	6	4	19

Самыми «молодыми» организациями являются досуговые центры (средний возраст – 0,8 лет). Наиболее конкурентоспособным по данному критерию – центр дополнительного образования «Умка» (7 лет).

Возраст негосударственных образовательных учреждений выше, чем ООО и ИПБОЮЛ. Возможно, здесь сказываются стремительные изменения представлений населения, включая самих предпринимателей, о частном дошкольном обеспечении. Буквально за несколько лет образ детских садов и образовательных центров как некоммерческих структур сменился на один из видов коммерческой деятельности.

Выяснялось мнение предпринимателей о факторах конкурентоспособности. Из предложенных вариантов ответа можно было отметить три. Мнения распределились следующим образом (рис. 3).

В качестве основных факторов выделены квалификация педагогического персонала и собственно предпринимателя, как важные отмечены благоприятный психологический климат и условия содержания детей, возможно, в про-

тивовес муниципальным дошкольным организациям. Значимыми являются стоимость услуг, наличие дополнительных и сопутствующих услуг, уникальность образовательных программ.

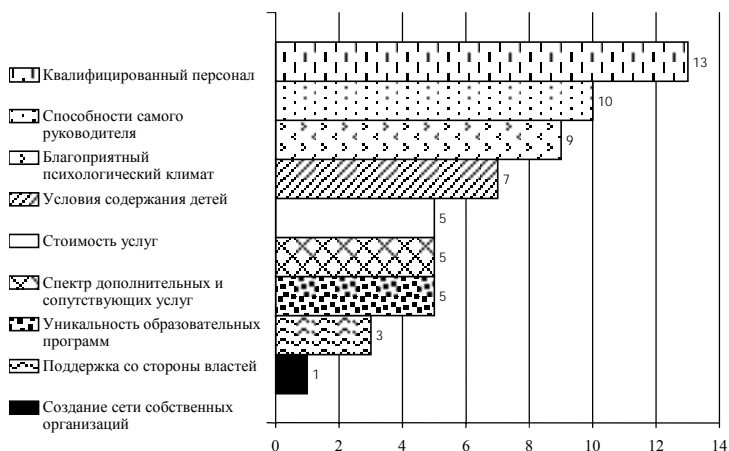


Рис. 3. Мнение предпринимателей о факторах конкурентоспособности частных дошкольных организаций

Оценка конкурентоспособности собственных организаций совпадает с оценкой факторов конкурентоспособности. В целом предприниматели высоко оценивают свой бизнес.

Среди других конкурентных преимуществ были выделены в порядке убывания значимости: направленность на развитие творческих и интеллектуальных способностей ребенка, наличие программ по подготовке к школе, работа по укреплению здоровья детей, высокий уровень материально-технического оснащения, собственные программы обучения и развития ребенка.

Понимание предпринимателями основных конкурентных преимуществ дошкольных организаций перекликается с представлениями о хорошей дошкольной организации потенциальных клиентов частного сектора (нами использованы данные исследований 2008 г.). Совпадение мнений произошло по таким параметрам, как благоприятный психологический климат, условия содержания детей, квалифицированный персонал (рис. 4). Показатели характеризуют процент отметивших варианты ответов из общего числа выборки.

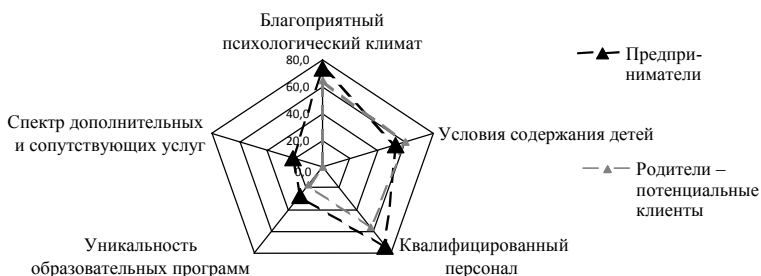


Рис. 4. Рейтинг факторов привлекательности/конкурентоспособности частных дошкольных организаций по оценкам предпринимателей и родителей – потенциальных потребителей услуг в частном секторе

Формы поддержки муниципальными органами власти ЧФДО

На вопрос о наличии опыта взаимодействия с муниципальными органами власти большинство предпринимателей ответили отрицательно.

В продолжение исследований рынка дошкольных услуг были заданы вопросы о приоритетности форм поддержки муниципальными органами управления с целью развития частного сектора. Полученные ответы руководителей детских садов и центров дошкольного образования были достаточно близкими как по группам, так и по отдельным видам мер муниципального регулирования (табл. 4).

Таблица 4. Значимость мер муниципального регулирования для развития частного сектора на рынке дошкольных услуг¹

Меры муниципального регулирования	Детские сады	Дошкольные центры
По группам		
Меры по развитию инфраструктуры дошкольного обеспечения	1	2
Меры информационного обеспечения деятельности	2,5	1
Меры экономического регулирования рынка дошкольных услуг	2,5	3
Меры по устранению административных барьеров	4	4

¹ Ранг 1 означает наиболее желательные меры муниципального регулирования.

Продолжение табл. 4.

Меры муниципального регулирования	Детские сады	Дошкольные центры
По конкретным видам		
<i>1) Меры по развитию инфраструктуры дошкольного обеспечения</i>		
Создание системы <i>предоставления услуг</i> централизованного бухучета и аудита на льготных условиях	1,5	1
Подготовка, издание и распространение учебно-методической <i>литературы</i> по ведению бизнеса и т.д.	1,5	2
<i>Обучение и переподготовка</i> за счет бюджетных средств специалистов частных детских садов	3,5	3
<i>Консультационно-правовая поддержка</i> со стороны Управления образования с целью доступа частных детских садов к квалифицированным юридическим услугам по доступным ценам	3,5	4
<i>2) Меры информационного обеспечения деятельности</i>		
<i>Учет</i> вновь создаваемых, реорганизуемых, действующих и ликвидируемых субъектов частного бизнеса в области дошкольного обеспечения	1	1
<i>Доступность результатов</i> проведения маркетинговых исследований на рынке дошкольных услуг	2	2
Совместное формирование, обсуждение и реализация <i>программ и планов развития</i> дошкольного обеспечения в городе	3	4
<i>Доступность информации</i> о развитии дошкольного обеспечения в целом	4	3
<i>3) Меры экономического регулирования рынка дошкольных услуг</i>		
Совместное (паевое) финансирование с финансово-кредитной организацией	1	3
Использование механизма <i>лизинга и аренды</i> специализированного оборудования и мебели	2	1
Предоставление рассрочки оплаты права аренды муниципальных помещений	3	2
Предоставление гарантий финансово-кредитным организациям на всю сумму кредита или ее часть	4	4
Предоставление <i>налоговых льгот</i> (по местным налогам)	5	7
Прямое финансирование в виде <i>муниципального заказа</i> реализации основных дошкольных образовательных программ	6	6
Использование механизма лизинга и аренды помещений	7	5

Меры муниципального регулирования	Детские сады	Дошкольные центры
<i>4) Меры по устранению административных барьеров</i>		
Предоставление комплекса льготных услуг по <i>государственной регистрации</i> вновь создаваемых частных дошкольных организаций (подготовка пакета учредительных документов)	1	2
Помощь в организации <i>взаимодействия</i> с отдельными <i>федеральными органами контроля</i> (пожарными, санэпидстанцией и т.д.)	2	3
Пакетное оформление <i>разрешительных документов</i> на ведение предпринимательской деятельности в области дошкольного обеспечения	3	1

Заключение

Даже с учетом довольно условной репрезентативности представленной выборки, анализ полученной информации позволяет сформулировать некоторые выводы о состоянии и тенденциях развития частного сектора на рынке дошкольных услуг. Непосредственное наблюдение состояния и содержания деятельности действующих предпринимателей позволило нам уточнить классификацию производителей и наметить направления будущих исследований рынка.

Вместе с тем результаты исследования идут в разрез с данными муниципальной ведомственной статистики, согласно которой в Красноярске на начало 2009 г. действовало два частных детских сада. Понятно, что эффективное муниципальное регулирование должно основываться на знании реальной картины дошкольного обеспечения в городе. Значит, необходимы изменения принципов статистического учета и введение системы мониторинга предложения дошкольных услуг.

Литература

Бутова Т.Г. Регулирование рынка дошкольных услуг / Т.Г. Бутова, И.В. Абанкина, Е.Г. Григорьева, И.А. Рождественская. М.: Наука, 2009.

Бутова Т.Г., Григорьева Е.Г. Анализ рынка услуг дошкольных образовательных учреждений как основа выбора стратегии развития // Маркетинг услуг. 2007. № 4 (12). С. 270–278.

Бутова Т.Г., Григорьева Е.Г. Особенности рынка дошкольных услуг // Маркетинг. 2007. № 4 (95). С. 89–101.

Бутова Т.Г., Григорьева Е.Г. Проблемы эффективности муниципального регулирования рынка дошкольных услуг на основе маркетинговых технологий / Менеджмент и маркетинг: современные тенденции развития теории и практики: Материалы I Всероссийской научно-практической конференции. 30–31 октября 2008 г. М.: РУДН, 2008. С. 328–334.

Григорьева Е.Г. Проблемы муниципального стратегического планирования на примере обеспечения дошкольными услугами // Проблемы повышения эффективности региона: межвуз. сб. науч. тр. / под общ. ред. Г.П. Беякова. Красноярск: Сибирский государственный аэрокосмический университет, 2008а. С. 30–35.

Григорьева Е.Г. Эффективность муниципального стратегического управления на примере обеспечения дошкольными услугами // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2008б. № 9 (16): Экономические науки и методика их преподавания. С. 31–35.

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА СТУДЕНЧЕСКУЮ ЗАНЯТОСТЬ

Научная проблема, на решение которой направлен проект. Студенческая занятость на протяжении ряда лет является объектом изучения как зарубежных, так и российских ученых. Рост студенческой занятости начиная с 2000 г. наблюдается во многих странах мира, в том числе и России.

Актуальность проблемы. Однако студенческая занятость в России имеет существенные особенности. Во-первых, денежный мотив не часто является основным фактором студенческой занятости. Во-вторых, считается, что работа – это одна из важных ценностных ориентаций современного студента, а опыт работы во время учебы существенно облегчает процесс адаптации к рынку. В-третьих, в России очень слабая связь между полученной в вузе специальностью и карьерой выпускника. Все перечисленные особенности зависят от социальных институтов, существующих в России и особенно важны в период кризиса.

Конкретная задача в рамках проблемы, на решение которой направлен проект, – выявление влияния неформальных социальных институтов (семьи, религии, и т.д.) на студенческую занятость, образовательные стратегии студентов и разработка теоретической модели, объясняющей рост и особенности студенческой занятости в России.

Новизна поставленной задачи. Среди исследований, посвященных анализу трудовых и образовательных траекторий студенческой занятости, можно отметить работы С. Риггера, Р. Бозика, Д. Маквикара, Б. Макки, А. Ходжсона, М. Леонарда, Ш. Хаммонда.

С. Риггер проводил исследования студенческой занятости на основании статистических данных более чем за 40-летний период. Он отмечает, что в настоящий момент более 80% студентов работают в каникулярный период и более 50% студентов в возрасте до 24 лет работают в течение года [Riggert, 2006, p. 63–92]. Р. Бозик исследовал влияние финансово-экономических усло-

вий на образовательные и трудовые траектории студентов [Bozick, 2007, p. 261–285]. Д. Маквикар, Б. Макки [McVicar, McKee, 2001, p. 229–247] исследовали студенческую занятость в Северной Ирландии в 1993–2000 гг., М. Леонард – в Великобритании. В работах отмечен рост студенческой занятости до 80% и исследована зависимость количества часов работы от возраста студентов и числа лет обучения. Влияние занятости на академические показатели и будущую заработную плату исследовано Ш. Хаммондом. В исследовании доказано, что занятость студентов может иметь как отрицательные, так и положительные последствия. Хаммонд приводит данные Национального центра образовательной статистики (NCES), подтверждающие, что студенты, работающие от 1 до 15 часов в неделю, показывают более успешные результаты, чем те, которые работают более 16 часов, или те, кто не работает, а только учится. Однако 64% занятых студентов отмечают высокий уровень стресса в связи с работой. Эренберг и Шерман [Ehrenberg, Sherman, 1987, с. 123–134] устанавливают наличие положительного влияния работы до 20 часов в неделю в пределах университетского кампуса на академическую успеваемость и отрицательную зависимость работы вне кампуса. Прямой связи между заработками студентов в течение обучения и по его окончании Хаммонд, Эренберг и Шерман не обнаруживают.

Среди работ российских ученых, исследующих студенческую занятость, необходимо отметить работы С. Рощина, А. Апокина и М. Юдкевич.

С. Рошин [Рошин, 2006, с. 52–54] на основании данных Российского мониторинга социально-экономического положения и здоровья населения приходит к выводу, что занятость во время учебы облегчает переход от учебы к работе и страхует от низких заработных плат в период начала трудовой деятельности. Согласно Рошину, когда высшее образование перестает выполнять сигнальную функцию для работодателя, роль сигнала выполняет опыт работы. Формальная сигнальная модель студенческой занятости была разработана М. Юдкевич и А. Апокиным на основе анализа взаимозависимых стратегий студентов университетов и работодателей [Апокин, Юдкевич, 2008, с. 98–111].

Обзор литературы обнаруживает неполноту существующих исследований в области влияния социальных институтов на студенческую занятость и основан в основном на эмпирических исследованиях отдельных выборок студентов, многие исследования носят качественный характер. В данной работе поведение студентов на российском рынке труда рассмотрено с учетом влияния социальных институтов.

В работе использованы методы прикладной статистики для эмпирической проверки логики модели на основании данных опроса студентов высших учебных заведений г. Астрахани.

На первом этапе исследования выборка была сформирована из числа студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям сферы экономики и менеджмента. Такой выбор обусловлен тем, что данный сегмент профессионального образования является наиболее обширным в большинстве вузов России. В данной статье представлены результаты пилотного исследования студентов факультета мировой экономики и управления Астраханского государственного университета.

В исследовании проведен регрессионный анализ взаимосвязи заработной платы студентов и выпускников в зависимости от различных характеристик студентов: их включенности в социальные сети, по признакам уровня образования родителей, возраста вступления в занятость родителей, дохода семьи и т.д.

В анализ включены те факторы, влияние которых на зависимую переменную может быть значимым. Факторы были выбраны на основании матрицы парных корреляций.

Отобранные переменные включены в первоначальное уравнение регрессии, которое затем было модернизировано исходя из уровня значимости каждого фактора. Затем проведен анализ получившихся значений коэффициентов. Таким образом, уравнение заработной платы для студента, совмещавшего работу и учебу, будет иметь вид

$$w_t = aX_t + \varepsilon_t, \quad (1)$$

где X_t – вектор экзогенных переменных, который в свою очередь состоит из:

X_1 – вектора характеристик семьи работающего студента (социальное положение семьи, значимость связей родителей при трудоустройстве студента, возраст вступления в трудовую деятельность родителей, зарплата родителей и т.д.);

X_2 – вектора социальных характеристик студента;

X_3 – вектора характеристик образовательной деятельности студента;

X_4 – вектора характеристик работы.

$$\begin{aligned} \log w_1 = & a_0 + a_1 family + a_2 \log wage_m + a_3 \log wage_f + a_4 age_m + \\ & + a_5 age + a_6 social + a_7 politic + a_8 rank + a_9 school + a_{10} sex + a_{11} age + \\ & + a_{12} time_study + \varepsilon. \end{aligned}$$

По аналогии в исследовании проведен регрессионный анализ взаимосвязи распределения времени студентов на учебу и работу (религии, национальности, специализации факультета, принадлежности к общественным, политическим организациям и объединениям, социально-демографическим факторам семьи).

$$T = (X, H, Z, W), \quad (2)$$

где T – часы трудовой активности студента;

X – характеристики учебной деятельности студента (время, проведенное на занятиях, время на исследования и выполнение домашних заданий, время на посещение библиотеки и работы в Интернете);

H – демографический контроль (пол, возраст, семейное положение, желаемый возраст вступления в трудовую деятельность, возраст вступления в трудовую деятельность матери, отца);

Z – характеристики работы, такие как профессия и отрасль, сфера.

Однако при оценивании регрессионных уравнений (1) и (2) наблюдается только зарплата и время работы работающих студентов. Студенты, совмещающие работу и учебу, решают вопрос с позиции текущих доходов и будущих возможных заработков. Здесь мы можем наблюдать не только эффект дохода, но и эффект замещения между занятостью и учебой. Решения по вопросу «работать и учиться» и «только учиться» основаны на резервной заработной плате для студента. Если предлагаемая резервная зарплата ниже приемлемого уровня для студента, то студент только учится. Нетрудно заметить, что для того студента, который высоко оценивает свои настоящие и будущие знания и свои будущие доходы, в связи с получаемым образованием, резервная зарплата будет высокой. Если предлагаемая зарплата будет ниже этого уровня, то студент будет только учиться и не будет работать, и наоборот.

Пусть w_m – резервная зарплата студента t , и предположим, что

$$w_m^r = aX_{1m}' + \varepsilon_{1m},$$

где X_{1m}' – набор индивидуальных характеристик.

Обозначим $g_m = w_m^* - w_m^r$, где $w_m^* = ax_m' + \varepsilon_m$ – зарплата на рынке труда. Получим

$$g_m^* = ax_m' - ax_{1m}' + \varepsilon_m - \varepsilon_{1t}.$$

Студент m работает, и, следовательно, величина w_m^* наблюдается, если $g_m^* \geq 0$, в противном случае зарплата w_m^* неизвестна. Следовательно, эту

модель возможно описать с помощью модели Хекмана для урезанных (цензурированных) данных. В работе оценена модель Хекмана с помощью метода максимального правдоподобия.

Результаты пилотного исследования. В ходе исследования был проведен эмпирический анализ случайной выборки студентов 2–5 курсов факультета мировой экономики и управления Астраханского государственного университета. Результаты анализа приведены далее.

Таблица 1. Перечень переменных

Вектор индивидуальных характеристик студента	
age	Возраст студента
Age_st	Желаемый возраст вступления в трудовую жизнь
sex	Бинарная переменная, равная единице, если работающий студент отмечает мужской пол, и равная нулю, если женский
special	Специальность, получаемая студентом в вузе
Вектор демографических характеристик семьи работающего студента	
family	Бинарная переменная, отражающая влияние семьи, при трудоустройстве студента равна единице, если работающий студент отмечает этот фактор как значимый, и равна нулю, если данный фактор студент отмечает как несущественный
Age_f	Возраст вступления в трудовую жизнь отца
Age_m	Возраст вступления в трудовую жизнь матери
Log wage _m	Логарифм заработной платы матери
Log Wage _f	Логарифм заработной платы отца
Social	Бинарная переменная, равная единице, если работающий студент отмечает фактор своей включенности в общественные организации как значимый, и равна нулю, если данный фактор студент отмечает как несущественный
Politic	Бинарная переменная, равная единице, если работающий студент отмечает фактор своей включенности в политические организации как значимый, и равна нулю, если данный фактор студент отмечает как несущественный
Вектор характеристик образовательной деятельности студента	
rank	Средний балл студента
school	Бинарная переменная, равная единице, если работающий студент отмечает, что среднее школьное образование получено в лицее или гимназии, и равна нулю, если студент отмечает, что среднее школьное образование получено в обычной средней школе
T_study	Время, связанное с образовательной деятельностью студента

Вектор характеристик работы	
wage	Заработная плата студента в месяц
Wage_1	Заработная плата студента в час
Time	Часы работы студента в месяц
Time_1	Часы работы студента в неделю
Exper	Бинарная переменная, равная единице, если работающий студент отмечает фактор получения опыта работы по специальности как значимый, и равна нулю, если данный фактор студент отмечает как несущественный
branch	Отрасль, в которой работает студент
satisfied	Бинарная переменная, равная единице, если работающий студент отмечает, что удовлетворен работой, и равна нулю, если студент отмечает, что неудовлетворен работой

Таблица 2. Результаты описательной статистики

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
age	102	20,09804	1,121437	19	22
sex	102	0,2254902	0,4199685	0	1
school	101	0,3069307	0,4635207	0	1
employment	102	0,3137255	0,4662977	0	1
family	81	0,2222222	0,41833	0	1
satisfied	30	0,6	0,4982729	0	1
time	30	16,444	6,476913	5	30
wage	100	2195	4089,686	0	26000
time1	102	14,62745	25,90765	0	120
wage1	31	157,4635	54,7446	73,33334	250
age_m	16	19,4375	2,965777	14	24
age_f	14	18,42857	1,650841	14	20
age_st	19	18,31579	2,212405	14	23
exper	102	1	0	1	1
wage_m	20	11950	5031,218	0	24000
wage_f	19	22578,95	4787,899	15000	32000
social	100	0,11	0,314466	0	1
rank	21	80,47619	5,221293	70	90
t_study	31	12	2,860183	7	27

Согласно данным табл. 2, в исследовании принимали участие студенты 2–5 курсов в возрасте 19–22 лет. Из них 23% – юноши, и 77% – девушки. Замужних и женатых студентов в выборке нет. Получили среднее образование в лицее и гимназии 46% студентов и 54% студентов – в обычной средней школе. Занятыми на данный момент времени оказались 31% студентов. Влияние семьи при трудоустройстве на работу значимо для 46% студентов из выборки. Для 31% студентов влияние общественных организаций было значимым при трудоустройстве на работу. Средний возраст вступления в трудовую жизнь или трудоустройства на первую работу у отцов студентов оказался ниже и составил в среднем 18,4 года, матери – 19,4 года. Желаемый средний возраст получения первой работы для студентов составил 18,3 года. Минимальная зарплата студентов – 73 руб. в час и максимальная зарплата – 250 руб. в час. В то время как средняя зарплата в Астраханской области 105 руб. в час. Материальный мотив занятости является значимым для студентов. Однако все (100%) студенты указали, что основным мотивом занятости является приобретение опыта. Средний балл занятых студентов составил 80. При том, что среднее время, связанное с образовательной деятельностью занятых студентов, составило всего 12 часов в неделю, или 2 часа в день. Время, связанное с трудовой деятельностью, составило 16,4 часа в неделю, или 2,7 часа в день. Однако около 50% студентов указали, что работа, которой они занимаются во время обучения, их не удовлетворяет.

Результаты парной корреляции выбранных в исследовании признаков представлены в табл. 3.

Таблица 3. Матрица парных корреляций

	age	sex	school	employ	family	satisf'd	time	wage	time1	wage1	age_m	age_f	age_st	wage_m	wage_f	social
age	1.0000															
sex	0.0577	1.0000														
school	-0.0338	-0.0030	1.0000													
employ	0.1867	-0.0109	-0.0379	1.0000												
family	0.1892	-0.0414	0.1037	0.6788	1.0000											
satisfied	-0.2781	-0.3539	0.0308		0.1212	1.0000										
time	0.2350	0.0178	0.0117	0.8392	0.4272	-0.1211	1.0000									
wage	0.2286	-0.0256	0.1049	0.7863	0.5424	0.0725	0.9323	1.0000								
time1	0.2350	0.0178	0.0117	0.8392	0.4272	-0.1211	1.0000	0.9323	1.0000							
wage1	-0.0520	-0.2434	0.2197		0.6504	0.2308	-0.3858	0.2156	-0.3858	1.0000						
age_m	-0.1079	0.4031	0.2166		-0.2704	-0.3316	0.2746	0.1168	0.2746	-0.3835	1.0000					
age_f	-0.2886	0.2750	0.3614		-0.1999	0.3240	0.4786	0.3131	0.4786	-0.2662	0.4157	1.0000				
age_st	-0.1587	0.2883	-0.1120		0.1256	0.2574	0.1754	0.2455	0.1754	0.0096	0.4840	0.3715	1.0000			
exper																
wage_m	-0.0141	-0.3669	0.1144		-0.3218	0.1268	0.2884	0.2554	0.2884	-0.0073	0.1057	0.3325	0.1496	1.0000		
wage_f	0.0420	-0.1162	-0.2822		0.2083	0.0844	0.0472	0.1919	0.0472	0.2351	-0.3811	-0.1675	0.1758	-0.1661	1.0000	
social	0.0605	-0.1867	0.0385	0.5370	0.4491	0.1056	0.3846	0.3949	0.3846	0.1866	-0.1289	-0.2204	-0.2215	-0.0861	0.0602	1.0000

Наиболее значимые показатели вставим в уравнение заработной платы для студентов, совмещавших работу и учебу:

$$w_1 = a_0 + a_1 family + a_2 wage_m + a_3 wage_f + a_4 age_m + a_5 age + a_6 social + a_7 politic + a_8 rank + a_9 school + a_{10} sex + a_{11} age + a_{12} time_study + \varepsilon.$$

Результаты регрессии представлены в табл. 4.

Таблица 4. Результаты уравнения регрессии заработной платы

<i>Source</i>	<i>SS</i>	<i>df</i>	<i>MS</i>		<i>Number of obs</i>	<i>21</i>
					F(10, 10)	= 2,46
Model	38555,6859	10	3855,56859		Prob > F	= 0,0863
Residual	15698,2207	10	1569,82207		R-squared	= 0,7107
					Adj R-squared	= 0,4213
Total	54253,9066	20	2712,69533		Root MSE	= 39,621
<i>wage1</i>	<i>Coef.</i>	<i>Std. Err.</i>	<i>t</i>	<i>P > t </i>	<i>[95% Conf.</i>	<i>Interval]</i>
age	-3,518264	8,766516	-0,40	0,697	-23,05128	16,01475
school	-19,28611	33,82389	-0,57	0,581	-94,65045	56,07822
social	29,36972	31,71119	0,93	0,376	-41,2872	100,0267
t_study	21,88764	11,30361	1,94	0,082	-3,298375	47,07366
time_week	8,88128	6,128184	1,45	0,178	-4,773164	22,53572
wage_f	-0,0001586	0,0020694	-0,08	0,940	-0,0047695	0,0044524
rank	-1,624775	2,58686	-0,63	0,544	-7,388658	4,139108
sex	6,866121	43,86202	0,16	0,879	-90,86456	104,5968
wage_m	0,0012629	0,0023602	0,54	0,604	-0,003996	0,0065219
family	77,16585	35,99294	2,14	0,058	-3,031414	157,3631
_cons	10,45397	293,2067	0,04	0,972	-642,8514	663,7593

В результате оценивания из 102 наблюдений регрессия была получена только для 21 работающего студента.

В полученном уравнении регрессии достаточно высокий коэффициент детерминации – 0,7107 и значимый F-критерий, который меньше $F_{крит.}$ Из анализа t-статистик видно, что в уравнении значимы коэффициенты при family,

time_week и time_study. Следовательно, на величину заработной платы в час влияют: 1) семья (семья может устроить студента на более высокооплачиваемое место, чем он может трудоустроиться сам); 2) время, потраченное на образовательную деятельность студента (что увеличивает его производительность и резервную заработную плату). Остальные коэффициенты показывают малую значимость и в то же время имеют достаточно высокую стандартную ошибку. Данные регрессии свидетельствуют о корреляции между объясняющими переменными. Но отбрасывать данные переменные не имеет смысла, так как проводилось пилотное исследование на малой выборке, состоящей из 102 человек. При массовом исследовании, т.е. при увеличении числа наблюдений до 2000 (как планировалось) и увеличении выборочной дисперсии объясняющих переменных, дисперсия случайного члена будет мала, и с помощью данного уравнения можно получить точные оценки. Однако из данного уравнения определяется приблизительная зависимость и знаки при коэффициентах, которые можно использовать для анализа факторов, влияющих на студенческую занятость.

По аналогии в исследовании проведен регрессионный анализ взаимосвязи распределения времени студентов на учебу и работу (табл. 5).

Таблица 5. Регрессионный анализ распределения времени

time1	Coef.	Std. Err.	t	P > t
sex	-0,4715572	14,85614	-0,03	0,977
school	4,738889	12,11111	0,39	0,722
family	0,1389489	8,558875	0,02	0,988
satisfied	-12,37138	10,92935	-1,13	0,340
age_m	8,215675	3,086723	2,66	0,006
age_f	2,152557	3,593728	0,60	0,591
t_study	-1,423455	0,0017234	8,91	0,006
social	16,50975	11,74328	1,41	0,254
wage_m	0,0074631	0,0017201	4,34	0,003
wage_f	0,0044441	0,0009277	4,79	0,017
_cons	-345,3914	82,46724	-4,19	0,025

Из анализа t-статистик видно, что в уравнении значимы коэффициенты при age_m, wage_m, wage_f, t_study, satisfied. Причем коэффициенты при age_m, wage_m, wage_f положительные, т.е. высокие зарплаты родителей побуждают

студентов больше выделять времени на работу, и отрицательные коэффициенты при t_study , $satisfied$.

Однако некоторые факторы нуждаются в более подробной детализации, например время: студент тратит свое время не только на работу и учебу, но и на домашнюю работу, досуг, спорт, на деятельность в общественных, политических и религиозных организациях. Соответственно более подробное описание времени студента нам позволит объяснить влияние социальных институтов на студенческую занятость.

Предложенные выше модели имеют существенный недостаток, они оценивают только работающих студентов. Для решения этой проблемы воспользуемся моделью Хекмана, преимущества которой уже были отмечены ранее.

Таблица 6. Модель Хекмана

Iteration 0:	log likelihood =	-191.98778				
Iteration 1:	log likelihood =	-191.98316				
Iteration 2:	log likelihood =	-191.98316				
Heckman selection model (regression model with sample selection)			Number of obs =			99
			Censored obs =			70
			Uncensored obs =			29
			Wald chi2(0) =			.
Log likelihood =	-191.9832		Prob > chi2 =			.
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
wage1						
_cons	157.2567	15.69659	10.02	0.000	126.4919	188.0214
select						
age	.1735593	.1514143	1.15	0.252	-.1232073	.4703259
sex	.1087401	.4062449	0.27	0.789	-.6874853	.9049655
school	-.4349752	.3786653	-1.15	0.251	-1.177146	.3071952
social	7.515747	12050.13	0.00	1.000	-23610.31	23625.34
rank	.0212101	.0083969	2.53	0.012	.0047525	.0376676
_cons	-5.670048	3.126759	-1.81	0.070	-11.79838	.4582867
/athrho	-.0758039	.3339567	-0.23	0.820	-.730347	.5787392
/lnsigma	3.968045	.1313955	30.20	0.000	3.710515	4.225576
rho	-.075659	.332045			-.6232776	.5217485
sigma	52.88107	6.948335			40.87485	68.41389
lambda	-4.000931	17.59148			-38.4796	30.47774
LR test of indep. eqns. (rho = 0):			chi2(1) =	0.05	Prob > chi2 =	0.8218

Из анализа z-статистики видно, что в данном уравнении наиболее значимы коэффициенты при $rank$, age , $school$. Первый фактор показывает, что при повышении рейтинга студента на 1% его резервная зарплата растет на 0,021%. Коэффициент при возрасте age показывает, что при увеличении возраста (с 19 до 22) зарплата возрастает. В этой модели более 70% данных было цензурировано. Поэтому она не имеет достаточной значимости, но при проведении

массового наблюдения данная модель может быть лучшей для определения влияния социальных институтов.

Выводы. В работе был проведен анализ факторов, влияющих на студенческую занятость, с помощью уравнений заработной платы, времени, занятости и регрессии Хекмана. В результате были выявлены основные факторы, влияющие на решение студентов о занятости: влияние родительских связей, зарплата родителей, время на образовательную деятельность. Согласно пилотному исследованию, при принятии решений о занятости студенты зависят от института семьи и их включенности в социальные сети. Однако для выявления влияния таких социальных институтов, как религия, политические партии и т.д., необходимо более детально проанализировать распределение времени студентов.

Литература

Апокин А.Ю., Юдкевич М.М. Анализ студенческой занятости в контексте российского рынка труда // Вопросы экономики. 2008. № 6. С. 98–111.

Рощин С.Ю. Переход «учеба – работа»: омут или брод? М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.

Bozick R. Making it Through the First Year of College: The Role of Students' Economic Resources, Employment, and Living Arrangements // Sociology of Education. 2007. 80(3). P. 261–285.

Ehrenberg R.G., Sherman D.R. Employment While in College, Academic Achievement, and Postcollege Outcomes: A Summary of Results // The Journal of Human Resources. 1987. 22(1). P. 123.

Hodgson A., Spours K. Earning and Learning. University of London. Institute of Education, Lifelong Learning Group Report № 1. 2000.

Leonard M. Labouring to Learn: Students Debt and Term-time Employment in Belfast // Higher Education Quarterly. 1995. № 49. 3. P. 229–247.

McVicar D., McKee B. Part Time Work during Post Compulsory Education and Examination Performance: Help or Hindrance? Northern Ireland Economic Research Centre, 2001.

Riggert S.C. Student Employment and Higher Education: Empiricism and Contradiction // Review of Educational Research. 2006. Vol. 76. № 1. P. 63–92.

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Время изучается сегодня не только как ценный ресурс и энергопотенциал человека, но и как эффективное инвестирование времени в организационную культуру и инструмент в управлении персоналом. Управление временем, так называемый тайм-менеджмент, включает особые пути и способы мобилизации организации и ее членов рационально и продуктивно использовать свое личное и рабочее время, а также находить пути наиболее экономичных временных затрат в условиях дефицита или жестких временных ограничений в выполнении заданий. Это целенаправленное развитие корпоративной культуры с особым отношением ко времени (соблюдение сроков вывода нового продукта на рынок, сочетание краткосрочной и долгосрочной перспективы в стратегическом планировании, гибкость временной ориентации на прошлое, настоящее и будущее) становится одним из инструментов управления.

Проблема организации и регулирования временных ресурсов преобразуется в актуальную и настоятельную потребность реинжиниринга бизнес-процессов в корпоративных организациях различных стран в современном бизнес-сообществе. Тайм-менеджмент организаций и психологическое консультирование по вопросам регулирования и сбережения временных ресурсов как направление организационной психологии было сформировано в США еще в 1970-е гг. Однако сегодня без традиционного тайм-менеджмента в корпоративном управлении не обходится ни одна организация, как на европейском континенте, так и в США.

Основные стратегии управления временем сегодня направлены на организацию интенсивных тренинг-групп по развитию временных восприятий и *оптимизации управления индивидуальным временем*: чем эффективнее ты инвестируешь свое время, тем ты успешнее презентуешь себя в корпоративном сообществе. Наряду с этими стратегиями в последнее время стал широко распространяться подход, разработанный Бостонской консалтинговой группой, получивший название «time-based management», или «управление временем бизнес-циклов». Стратегии и методы, которые он использует, восходят еще к эпо-

хе Форда: компания, обслуживающая клиентов быстрее, чем ее конкуренты, быстрее развивается и более рентабельна. Этот подход направлен на оптимизацию управления временем на уровне всей организации. Предлагаемые потребителю стратегии управления и резервирования времени основаны на том, что, во-первых, восприятие, резервирование и планирование времени на уровне организации и в разных ее отделах, секторах сбыта или производства продукции весьма различны. Во-вторых, восприятие времени и отношение к временным перспективам долгосрочного или краткосрочного планирования на уровне индивидуальном, интерперсональном также весьма дифференцированы. Исследования ряда консалтинговых фирм показывают, что время для организаций часто выступает не только как ценностный временной ресурс, но и как форма развития организации и структурирования внутриорганизационных отношений. Оказалось, что руководители высокого ранга, топ-менеджеры ориентированы на долгосрочные перспективы и глобальные достижения в будущем, а служащие среднего звена обязаны хорошо рассчитывать актуальные временные ресурсы и планировать временные затраты в краткосрочной перспективе. Компания, которая успевает на рынке сегодня, быстрее продвигает свой продукт и удовлетворяет актуальные запросы, становится более рентабельной, а значит, развивается эффективнее [Нестик, 2004, с. 9–11].

Таким образом, наиболее продуктивными и обеспечивающими бизнес-активность организациям выступают такие стратегии тайм-менеджмента, которые предполагают оптимизацию управления временем не только на уровне интерперсональном, но и на уровне всей организации. Такое управление временными ресурсами целесообразно должно быть дополнено ускорением принятия решений (внедрение IT-систем), сокращением временных буферов, реинжинингом бизнес-процессов, «just-in-time systems» и т.д.

Стратегии тренингов по управлению временем на интерперсональном уровне в основном носят характер групповых интенсив-тренингов и сопровождаются последующим индивидуальным коучингом. Они направлены на процессы формулирования целевых установок и временных вех, планирование и паритетное распределение личного и рабочего времени. Цель таких тренингов – развитие чувства времени, временных ориентиров в прошлом, настоящем и будущем, а также осознание ценности времени как энергопотенциала человека. Это видимые и осознаваемые нормы, регламентирующие восприятие, осознание и организацию времени жизни. Индивидуальную способность к регуляции времени можно рассматривать как способность к планированию, к определению последовательности операций во времени. Способность сосредоточивать максимум усилий в данный момент, сохранять психические резервы до

конца деятельности, устанавливать психологически и объективно целесообразную ритмику действий формируется как способность к регуляции времени на определенном этапе онтогенеза [Абульханова-Славская, 1991, с. 36–48]. Личность, способная работать в условиях временного стресса, снимать или усиливать его действия, может улавливать и выделять «временные пики», оперативно использовать все временные параметры как допустимых опозданий, так и допустимых опережений.

Известно, что чрезвычайно важная составляющая психического здоровья человека и его работоспособности – это готовность самостоятельно определять цели своей жизни, наличие в образе мира протяженной и содержательно насыщенной временной перспективы [Зейгарник, 1980, с. 97]. Для развития временных перспектив широко используются техники тайм-менеджмента по перспективному планированию, составлению жизненных целей и планов, навыков анализа временных потерь и временных ловушек, принципы использования организеров. Такой коучинг повышает удовлетворенность индивидуальным управлением временем и личным позиционированием в структуре организации. Тренинг позволяет осознавать свое отношение ко времени, его приоритетную ценность в карьерных достижениях, а также повышает субъективный контроль за рациональным распределением собственных временных ресурсов [Болотова, Жуков, Петровская, 2008, с. 262].

Однако ни одно из экспериментальных исследований не подтвердило расхожего представления о том, что индивидуальный коучинг по тайм-менеджменту повышает эффективность труда на уровне организации. Традиционный тайм-менеджмент учитывает индивидуальные особенности отношения ко времени, но упускает из виду особенности коллектива: пространственно-временные характеристики задач, которые решает подразделение (темп, последовательность, периодичность, скорость обратной связи), а также сложившиеся в коллективе нормы отношения ко времени, представления о его ценности и ситуации временной депривации и цейтнота. Новые условия бизнеса требуют настройки отношения ко времени не только на индивидуальном уровне, но и на уровне команды, организации – через согласование стилей управления временем.

Поэтому стратегии сегодняшнего дня требуют изменения отношения ко времени в самих бизнес-организациях. Главное – не скорость бизнес-процессов, а способность «точно-во-время» принимать стратегические решения, управлять продолжительностью, темпом и последовательностью, мобильно реагировать на изменяющийся мир. Теперь от управленческих структур требу-

ется не столько скорость и последовательность действий, сколько умение создавать стратегические горизонты видения будущего организации, используя успехи настоящего и лучшие наработки прошлого позитивного опыта. Новые технологии управления временем требуют целенаправленно выстраивать отношения сотрудников к прошлому, настоящему и будущему, поскольку новые стратегии тайм-менеджмента нацелены на восстановление связи времен, на построение временной транспективы, «стратегий жизни» организаций [Абульханова, 1991, с. 123–134]. Важно сформировать на основе анализа прошлых успехов и неудач позитивную временную перспективу коллектива. Это в отличие от индивидуальных временных планов ведет к необходимости командообразующего тайм-менеджмента, основанного на командном единстве, миссии организации с ее общей историей, общего прошлого, настоящего и будущего. Главное в таких технологиях управления временем – сформировать образ временной перспективы общего будущего, мобильность в применении разных временных перспектив, ставить и осуществлять ближние и дальние цели, дробить будущее проекта на более управляемые во времени части.

Таким образом, в сферах бизнес-организаций, где время имеет особый экономический эквивалент и становится конкурентным продуктом, борьба за время особенно велика. Здесь все приобретает особый вес, и индивидуальный временной коучинг уже уступает место формированию специфической «временной корпоративной культуры», где основной ценностью выступает значимое отношение ко времени. Время – это особый экономический ресурс организации, и небрежение временем приводит к определенным рискам в бизнесе, влияет на формирование доверия между партнерами. Важно постоянно находиться в одном пространственно-временном измерении с партнером, учитывать особенности отношения ко времени заказчика и клиента. Искусство психологического взаимодействия в немалой степени зависит от точности попадания семантического поля субъекта в семантическое поле объекта, взаимной упорядоченности их временных пространств [Ковалев, 1987, с. 4–43]. Много зависит и от своевременности этого попадания, а значит, определяется и «полихронностью» действий, умением отслеживать параллельно идущие процессы, увязывать разные по масштабу циклы и стадии производственных процессов. Единые нормы и ценности отношения ко времени в бизнес-организациях основываются на выработке общего видения будущего, единого представления о критериях срочности и приоритетности работ, «единого временного кругозора», как его обозначил известный французский ученый-исследователь времени Поль Фресс.

Расширение и диверсификация бизнеса неизбежно приводит к развитию новых технологий, которые направлены не только на управление рабочим временем сотрудников, но и на создание «субъективного времени организации», общего времени развития, стратегического горизонта видения будущего, что ряд американских исследователей вслед за Д. Анконом называют «временным лидерством». Особое значение приобретает время в управлении персоналом организаций как один из факторов мотивации персонала. В сферах бизнеса, где конкуренция за время особенно велика, уже недостаточно обучать сотрудников управлению временем в проектах, необходимо строить корпоративную культуру с особым отношением ко времени, когда время выходит на уровень интеллектуального капитала и организационной культуры в целом. Важно отработать технологии, направленные не только на управление рабочим временем сотрудников, но и формировать единые нормы и ценности отношения ко времени в бизнес-организации. Начинаться такая работа должна с серии семинаров по тайм-менеджменту для управленческой команды. Направленность таких семинаров – прежде всего выявить временные фазы организационного развития. Как отмечает один из исследователей временных отношений в корпоративной культуре Т. Нестик, существует целый ряд последовательно распределенных во времени своего возникновения фаз организационного развития. Это, например, «младенчество, интенсивный рост, стабилизация, бюрократизация, аристократизация, бюрократизация, умирание» [Нестик, 2004, с. 8–20].

Такие семинары и тренинги позволяют понять отношение ко времени топ-менеджеров компаний, насколько они согласуются с представлениями сотрудников о фазе организационного развития. В работе этих семинаров проявляется готовность осознать не только собственное субъективное отношение ко времени, но и сравнить эффективность своего контроля над временем с уровнем контроля за временем у своих коллег. Результатом постоянно проводимых семинаров является формирование и развитие компетентности во времени или временной компетентности. Компетентность во времени означает умение конструировать проблемы и прогноз их решения во времени, разрабатывать временные трансективы и стратегии будущего развития организации [Болотова, 2006, с. 187–196]. Эти компетентности предполагают освоение конкретных тактик целеполагания, выступая необходимым инструментом приспособления к постоянно меняющимся условиям и требованиям рынка. Использование времени как экономического ресурса означает развитие умений рационального перераспределения действий и планов во времени, готовность к разведению в пространственно-временном континууме целей реальных и целей идеальных.

Надо отметить, что тактика целеполагания является одним из вершинных личностных достижений и подробно описана в работах известного психолога Б.В. Зейгарник. Как отмечается в ее работах, между реальной и идеальной целями в конкретной деятельности может устанавливаться большее или меньшее расхождение. «За временными реальными целями, как правило, стоит более высокая идеальная цель. Динамика изменения временных реальных целей может вообще появиться только при наличии некоторой, превышающей эти временные идеальные цели... У людей в норме обычно вырабатывается умение различать, разводить в текущей деятельности разноуровневые цели, способность стать в некоторую как бы отстраненную позицию наблюдателя по отношению к возникшей ситуации... Таким образом вырабатывается крайне нужное в жизни умение более или менее объективно оценивать возникшую ситуацию, увидеть ее не только в актуальной сиюминутности, но и в развернутой временной перспективе и найти возможность постановки посильных реальных целей, успешное выполнение которых приблизит в будущем к идеальной» [Зейгарник, 1980, с. 90–94]. Можно заключить, что психологические установки целеполагания и его развитие становятся одним из важных управленческих механизмов, поскольку позволяют вести руководство компанией, рационально разводя во времени реальные и идеальные цели, решать возникшие задачи поэтапно, конструируя их в развернутой временной перспективе.

Далее важно сформировать общую временную перспективу, так называемый «стратегический горизонт организации», где определяется фаза организационного развития в настоящий момент и те временные границы, которые предполагают выведение организации на новую фазу развития. На следующем этапе семинаров сотрудников обучают использовать такой инструмент управления персоналом, как использование «медленного времени», что означает готовность сознательно выделять время на анализ управления рисками, возможностей изменения сроков и ритмов работы без цейтнотов и сверхнапряжений. Сейчас в некоторых западных компаниях используются такие новые технологии тайм-менеджмента, как «внутренний ритмоводитель», так называемый «time racing» – привязка внутренних ритмов и циклов фирмы к календарному времени, например, выводить новый продукт каждые шесть месяцев. Так устанавливаются определенные «временные вехи», когда в компании происходят ожидаемые сдвиги, которые соотносятся с установками и ожиданиями сотрудников. К таким временным вехам привязывается и соответствующая мотивация коллектива: премии по случаю своевременности и качества выпуска продукта. Этот метроном организации позволяет снизить зависимость сотрудников от событий внешней среды и сосредоточиться на акциях самой компании, созда-

вая ощущение ценности и чувства времени. При этом сроки начала выпуска продукции, временные графики должны быть визуализированы, доступны для согласования всеми членами команды и стать ориентиром для совместной деятельности. Сотрудники организаций, в которых время визуализировано, более эффективно координируют свои действия по сравнению с теми компаниями и проектными группами, в которых график доступен только руководству и выступает лишь инструментом контроля.

Можно предположить, что не только человек, как субъект деятельности, предопределяет регуляцию, планирование, временную организацию собственной деятельности, но и само Время, как объективная реальность, способно регулировать деятельность личности. Доказательством тому могут служить исследования деятельности в экстремальных условиях. Так, в условиях дефицита времени человек решает некоторые задачи более эффективно. Стратегия деятельности, приемлемая и даже наилучшая в обычных обстоятельствах, может оказаться неэффективной в условиях временной депривации. Значит, в определенных условиях само время, как объективная категория, может выступать фактором психической напряженности и тем самым влиять на характер деятельности и сроки ее выполнения. Это те случаи, когда задача имеет строгие временные лимиты выполнения, требует увеличения темпа действий, связана со скоростью переработки дополнительной информации, со строгой временной последовательностью операций. Такая эмоциональная напряженность вследствие дефицита времени может оказывать мотивирующее воздействие на сотрудников организации и имеет флуктуирующий характер влияния на психические процессы. В такие напряженные периоды деятельности может наблюдаться определенное мобилизирующее воздействие временной депривации на функционирование личности: безошибочные и быстрые решения сложной задачи или повышенный уровень сенсорной и мыслительной деятельности. В этих условиях способы мобилизации сотрудников при дефиците времени должны соответствовать типу решаемой задачи, т.е. эффективно работать как индивидуально, так и совместно. Жесткие временные ограничения вносят свою специфику в организацию такой работы, и коллектив сотрудников к ним не всегда готов. Кто-то интенсивно работает в команде, но при индивидуальной работе теряет темп и чувство времени. Эти проблемы могут быть решены тонкой настройкой командных ролей участников совместной деятельности под задачи с разными временными условиями. Новые условия бизнеса требуют настройки отношения ко времени не только на индивидуальном уровне, но и на уровне команды – через согласование стилей управления временем.

В условиях постоянных внешних и внутренних изменений временные приоритеты приобретают принципиальное значение не только как инструмент управления компаниями, но и средство успешного взаимодействия с партнерами в деловых сетях. Время – это ресурс, с которым связаны все более значимые для бизнеса риски, поэтому совпадение или несовпадение отношений ко времени влияет на формирование доверия между сторонами. Начинается конкуренция не только за скорость, но и за способность находиться в том субъективном времени, что и твой партнер или клиент. Значит, важно учитывать особенности отношения ко времени в конкурирующих организациях, учитывать, насколько велики фактические временные затраты по отношению к результатам, сколько времени может быть сэкономлено с целью «резервирования времени» для непредвиденных обстоятельств, когда «время решает все». Желание и необходимость соответствовать социальному времени, «идти в ногу со временем» может быть связано со стратегией опережения реального времени или «резервирования» времени, когда само время может выступать движущей силой развития с точки зрения способов управления временем [Абульханова-Славская, 1991, с.78].

В современных условиях надо научиться создавать свое время, «наше время» под задачи организации, учиться гибкости и мобильности в рациональном использовании времени, создавать командность в отношении во времени: общее представление о будущем компании и разделяемые всеми нормы и правила управления временем.

Литература

- Абульханова-Славская К.А. Стратегии жизни. М., 1991.
- Болотова А.К. Психология организации времени. М., 2006.
- Болотова А.К., Жуков Ю.М., Петровская Л.А. Социальные коммуникации. М., 2008.
- Зейгарник Б.В. Очерки по психологии аномального развития личности. М., 1980.
- Ковалев Г.А. О системе психологического воздействия. М., 1987.
- Нестик Т. Командообразующий тайм-менеджмент // Кадровая служба и управление персоналом предприятий. 2004. № 4.
- Freiss P. Psychology der Zeit. Munchen: Basel, 1985.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ УСПЕШНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ¹

Введение

В современном мире инновации являются тем фактором, который в значительной степени обуславливает научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие. Поэтому изучение условий и закономерностей их формирования, а также препятствий на пути их внедрения и распространения является актуальной исследовательской задачей. Исследование инноваций позволяет выработать обоснованные и емкие определения этой научной категории, а также осуществить изучение ее различных сторон. В рамках такого исследования могут быть разработаны различные теории и модели инноваций, описывающие внутренние и внешние закономерности их формирования и функционирования [Шумпетер, 2007; Rogers, 1995].

Динамика развития в самых разных сферах жизнедеятельности человека зачастую находит свое прямое отражение в инновационных процессах, состоящих из различных этапов и содержащих в себе многочисленные элементы, подструктуры и компоненты. В научной литературе предлагаются различные схемы и модели таких процессов. Большинство из них являются однонаправленными и линейными, позволяя подвергнуть анализу последовательные этапы формирования и внедрения новых идей и технологий. Однако фактор цикличности, обеспечивающий действительную преемственность и непрерывность инновационного развития, представлен лишь в моделях последних поколений. В них принимается в расчет не только последовательное развертывание различных этапов инновационного процесса, но и формы влияния уже внедренных идей и технологий на ту среду, в которой могут формироваться в будущем творческие продукты следующих поколений. Такое влияние оказывается также

¹ Статья и доклад подготовлены при поддержке научного Фонда ГУ ВШЭ (индивидуальный исследовательский грант 2009 г. № 09-01-0075).

и на субъектов продуктивной мыслительной деятельности – потенциальных авторов будущих инноваций. Это приводит к изменениям в стилистике их творческой и инновационной деятельности, а также меняет параметры взаимодействия друг с другом.

Уровни анализа инновационного процесса

Исследование системных взаимосвязей между различными компонентами инновационной деятельности и этапами инновационного процесса позволяет рассматривать их как единый цикл порождения новых идей, а также их оценки, принятия, доработки, внедрения и распространения. Далее мы рассмотрим то, как по мере возрастания масштабности анализа могут усложняться схемы исследования инновационных процессов, а также деятельности субъектов, обеспечивающих успешное и бесперебойное функционирование этих процессов. В этой связи будут описаны несколько уровней такого анализа.

Первый уровень. На первом уровне мы анализируем инновационный процесс в узком смысле, когда рассмотрению подвергаются только те его этапы, которые связаны с непосредственным внедрением инноваций. Схема этого процесса представлена на рис. 1.

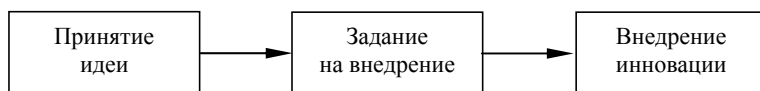


Рис. 1. Схема инновационного процесса первого уровня

Второй уровень. На втором уровне представлен такой инновационный процесс, в рамках которого в расчет принимаются кроме перечисленных выше и те его этапы, которые связаны с рождением новых идей, их оценкой и принятием. Схема этого процесса представлена на рис. 2. Основные положения такой модели реализуются в концепте «жизненного цикла инновации». Он начинается с того момента, как формируется творческий импульс, приводящий к появлению новой идеи, и заканчивается тогда, когда инновация, сформировавшаяся на основе этой идеи, себя исчерпала и стала либо полноценной составляющей определенной сферы жизнедеятельности человека, либо вовсе устарела и потеряла свою важность. Продолжительность этого цикла определяется длительностью протекания отдельных этапов инновационного процесса [Трифилова, 2005].

Однако жизненный цикл инновации, представленный в модели второго уровня, не является в полном смысле замкнутым, так как в нем не принимаются в расчет возможные влияния уже существующей инновации на те нововведения, которые появятся в дальнейшем.

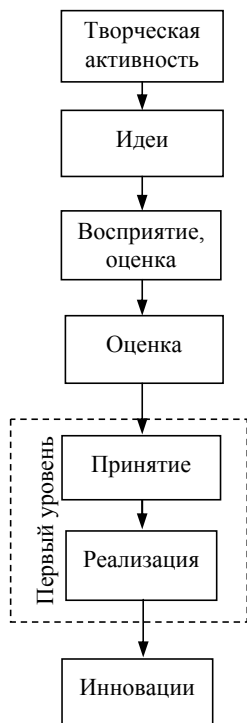


Рис. 2. Схема инновационного процесса второго уровня

Третий уровень. Только на третьем уровне модель становится по-настоящему циклической, когда результаты инновационной деятельности на одном витке развития оказывают влияние на тот процесс, который имеет место на очередном цикле (см. рис. 3). В определенной степени это влияние опосредуется динамикой научных представлений о той либо иной сферах жизнедеятельности человека [Caraca, Lundvall, Mendonca, 2009; Kline, Rosenberg, 1986].

Элемент обратной связи, представленный в указанной схеме, в достаточной степени уже разработан в отечественной и зарубежной психологии. Он обеспечивает влияние внедренных инноваций на направление будущих научных разработок. Кроме этого, он также воздействует на мотивацию субъекта

к творческой деятельности и ее основные параметры, являясь по своей сути носителем функций преемственности инновационного процесса.

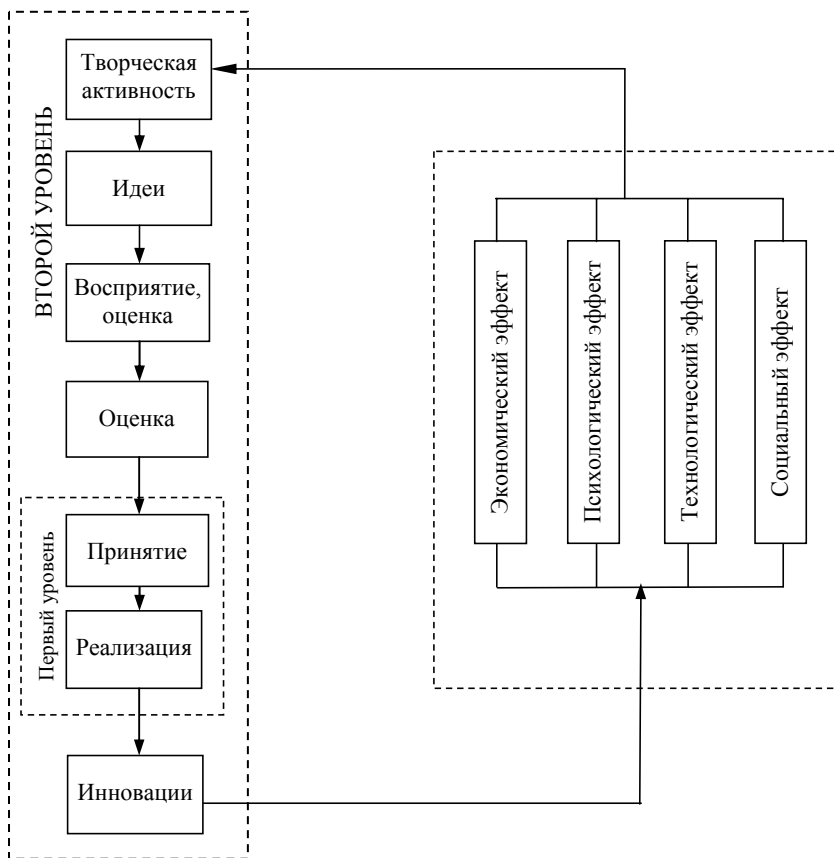


Рис. 3. Схема инновационного процесса третьего уровня

В соответствии с моделью инновационного процесса третьего уровня, в нем могут быть выделены три основные стадии:

- 1) производство новых идей;
- 2) трансформация новой идеи в инновацию;
- 3) влияние уже сформировавшейся инновации на процесс рождения новых идей.

Уже внедренные идеи и технологии могут оказывать влияние как на параметры творческой деятельности субъекта, так и на его инновационность. Речь

идет о том, что в связи с постоянным столкновением человека с оригинальными технологиями, идеями и решениями у него могут происходить сдвиги в степени выраженности некоторых личностных качеств, имеющих отношение к инновационной деятельности. На наш взгляд, это касается в наибольшей степени:

- восприимчивости к таким творческим продуктам;
- способности гибко реагировать на изменяющиеся характеристики среды;
- представлений об окружающей среде как о динамично меняющейся;
- мотивации проецировать характеристики изменяющейся информационной среды на сферу своей профессиональной деятельности;
- «философского» отношения к жизни, детерминирующего осознание относительности текущих представлений о реальности, которые в любой момент могут измениться.

Влияние уже осуществленных инноваций на процесс рождения новых идей очень многоаспектно. Это влияние является системным феноменом, для анализа которого могут быть использованы возможности системного, а также системно-структурного подходов, позволяющих взглянуть на анализируемый процесс с разных сторон. Таким образом, предметом исследования в этом случае могут быть самые разные аспекты такого воздействия. Безусловно, все эти аспекты связаны друг с другом, поэтому необходимо выделить ту степень и глубину предметной обусловленности анализа, которая, с одной стороны, позволит произвести корректное исследование на необходимом профессиональном уровне, а с другой, не позволит потерять в производимом анализе всю глубину внутренних связей изучаемого феномена в контексте его системных свойств.

Психологические особенности влияния инноваций на субъекта

Далее мы рассмотрим более подробно влияние внедренных инноваций на субъекта на психологическом уровне. Прежде всего, следует обратить внимание на то, что указанное психологическое влияние в значительной степени зависит от того, каким образом и с каким результатом до потребителя доносится смысл осуществленной инновации. Этот смысл может довольно сильно меняться. В контексте возможного изменения изначального смысла новых идей в процессе их внедрения, а также понимания этих идей потребителем инноваций могут быть выделены следующие варианты:

- в инновации сохранена изначальная идея, и она ясна и понятна ее потребителю;
- в инновации сохранена изначальная идея, но она скрыта и не всегда понятна потребителю;
- в инновации идея скрыта намеренно (в целях сохранения тайны, для получения конкурентных преимуществ и пр.);
- в основе инновации потребитель-неспециалист видит совсем не ту идею, которая лежала в ее основе;
- в основе инновации идея отсутствует (примером могут служить симулируемые инновации или «псевдоинновации»).

Реализация каждого из описанных вариантов в значительной степени определяет форму и содержание влияния внедренных инноваций на их потребителя на психологическом уровне. Далее мы рассмотрим подробнее те стороны этого влияния, которые играют в его осуществлении наиболее важную роль:

- эмоциональную;
- мотивационную;
- когнитивную.

Эмоциональный аспект. Внедренные инновации (точнее, информация о них) оказывают влияние на субъекта на эмоциональном уровне. Прежде всего это касается эффекта, возникающего в процессе восприятия им новых оригинальных идей, а также получения знания о возможности внедрения и использования этих идей. Ниже мы перечислим основные формы эмоционального влияния, которому может подвергаться субъект в процессе взаимодействия с внедренными инновациями (либо с информацией о факте внедрения новых идей и технологий).

1. Эффект возникновения ярких положительных эмоций или эмоционального подъема, когда человек может черпать вдохновение в столкновении с новыми идеями и инновациями.

2. Эффект эмоционального блокирования собственной активности, который в значительной степени связан также и с когнитивными аспектами взаимодействия субъекта с инновациями. Речь идет о тех ситуациях, когда человек, воспринимая информацию о новых идеях и инновациях, оказывается в подавленном состоянии в связи с тем, что не понимает сущности инновации или идеи; осознает ограниченность своих возможностей при желании произвести нечто подобное; является свидетелем несоответствующего использования в инновации изначальной идеи.

3. Негативные эмоции, связанные с новой идеей или внедренной инновацией. Такие эмоции могут возникать в следующем ряде случаев:

- если идея или инновация не являются гуманными и могут приносить вред;
- если субъект сталкивается с фактом плагиата, обмана или мошенничества в процессе реализации и внедрения новой идеи;
- если внедрение новой идеи осуществлено конкурентами либо теми, в адрес кого он испытывает негативные чувства;
- если инновации внедрены и используются на основе той идеи, которая была отброшена ранее и оценена как бесперспективная самим субъектом.

4. Безразличное отношение, когда инновации или новые идеи по каким-то причинам не вызывают эмоционального отклика в душе субъекта.

Эмоциональную реакцию субъекта на инновации детерминируют как особенности его личности, так и содержательные, потребительские и пр. качества самих инноваций.

В эмоциональном эффекте, связанном с инновациями, можно выделить две основных стадии [Нуй, 2005; Lazarus, 1991]:

- 1) стадию воздействия (восприятия) инновации (когда возникают эмоции, связанные с первичной реакцией субъекта на нее);
- 2) стадию вторичной эмоциональной реакции на инновацию (когда субъект, восприняв определенным образом инновацию и во многих случаях осознав ее смысл, активно реагирует на нее посредством возникновения тех либо иных эмоций).

Первая стадия обусловлена главным образом особенностями *самой инновации*, и в меньшей степени спецификой процессов ее восприятия, осознания и оценки субъектом. Наиболее важными в этой связи, на наш взгляд, являются следующие ее параметры:

- новизна и оригинальность;
- доступность и легкость в понимании ее смысла (связанные с качеством описания или предъявления информации о ней);
- степень соответствия интересам и целям субъекта;
- уровень значимости или кардинальности инновации.

Наиболее важными личностными характеристиками субъекта в этой связи являются:

- восприимчивость к инновациям (чувствительность к новизне);

- психофизиологические характеристики, детерминирующие силу и скорость протекания эмоциональных реакций;
- подверженность эффектам эмоционального заражения.

Вторая стадия, наоборот, обусловлена в большей степени *личностными характеристиками* субъекта, которые могут быть связаны с:

- порождением эмоциональных реакций, свойственных творческому процессу (например, пиковыми переживаниями);
- возникновением эмоций, обуславливающих возникновение состояния подавленности;
- состоянием страха и возможного «благоговейного ужаса» перед изменениями (свершившимися или возможными), которые связаны с инновацией;
- спецификой формирования субъективного образа воспринятой инновации (ее внутренней картины);
- эмоциональными составляющими предвосхищения возможных результатов собственной творческой и инновационной деятельности.

Мотивационный аспект. Знания о внедренных инновациях могут оказывать различное влияние на мотивацию субъекта. Выделим несколько направлений и форм такого влияния.

- Трансформирующее влияние, когда субъект оказывается в ситуации, которая всячески подталкивает его к изменению основополагающих принципов его жизни;
- Стимулирующее влияние – субъект получает такую информацию, которая подталкивает его к:
 - творческой деятельности;
 - активизации своего предпринимательского потенциала;
 - развитию своей личности (творческих способностей, интеллекта, морально-волевых качеств, внимания и пр.);
 - проявлению своих управленческих способностей, направленному на оптимизацию инновационного процесса;
 - асоциальной (мошеннической, незаконной и пр.) деятельности.
- Ингибирующее влияние, когда инновация негативно воздействует на мотивационную сферу субъекта, снижая или вовсе уничтожая желание инициировать или продолжать запланированную деятельность.

- Амбивалентное влияние, когда инновация (или информация о ней) оказывает одновременно ингибирующий и стимулирующий эффекты. Мы можем выделить три вида такого амбивалентного влияния:

- одновременное разнонаправленное влияние на всю мотивационную сферу субъекта;
- разделенное во времени последовательно стимулирующее, а потом ингибирующее влияние (или наоборот) на всю мотивационную сферу;
- одновременное стимулирующее влияние на мотивацию к продуктивной мыслительной деятельности в одной области и ингибирующее влияние на мотивацию – в другой.

В этой связи следует отметить, что, на наш взгляд, существуют различия во влиянии инноваций (или информации о них) на реципиентов с доминированием мотивации достижения и избегания неудачи.

Когнитивный аспект. Когнитивное влияние информации об инновациях способствует расширению представлений субъекта о проблемной области, в рамках которой протекает его творческая деятельность. Степень и форма изменений в его когнитивной сфере во многом определяются целевой структурой его собственной продуктивной деятельности. Зачастую такое влияние проявляется в трансформации у субъекта представлений о соотношении возможного и невозможного. В результате может происходить разрушение многочисленных барьеров, мешающих его собственной продуктивной деятельности. Во многом на когнитивную реакцию субъекта на инновации оказывает влияние также внутренняя структура последней. Кроме этого, достаточно выраженное влияние инноваций на субъекта может проявляться в результате осознания нужности, полезности и перспективности инновационной деятельности.

Одним из механизмов, обеспечивающих влияние новых идей и уже внедренных инноваций на способность субъекта осуществлять продуктивную мыслительную деятельность, является механизм когнитивного обогащения, связанный с получением субъектом новой информации об обсуждаемом объекте или явлении. Полученные нами в ряде проведенных экспериментов данные позволили выявить следующие формы когнитивного обогащения:

- выделение субъектом из идей других людей основных принципов их продуцирования с последующим перенесением этих принципов в собственный процесс продуктивной мыслительной деятельности;
- изменение критериев оценки и отношения испытуемого к творческим продуктам и личностным качествам других людей – авторов новых идей;

- изменение способов достижения сформированных целей, что может отражаться в стилистике собственной творческой деятельности или выборе метода решения поставленной задачи.

В отличие от последствий ознакомления субъекта с творческими продуктами других людей, которые могут остаться так и не реализованными, влияние на него на когнитивном уровне информации об уже *внедренных* инновациях может протекать по следующим направлениям:

- изменение представлений о соотношении возможного и невозможного;
- получение информации о новых реальных возможностях;
- переосмысление роли и значения технологий и принципов работы с творческой продукцией.

Заключение

Инновационная деятельность субъекта и инновационные процессы представляют собой масштабные категории, объединяющие в себе самые разные компоненты и этапы развития. Это позволяет рассматривать успешность их осуществления не только на уровне узкого понимания (как эффективного внедрения новых идей и технологий), но и в широком контексте (как обеспечение преемственности и цикличности процессов рождения, реализации и распространения инноваций). В этом случае основные детерминанты указанной успешности оказываются связанными как с личностными характеристиками субъекта этой деятельности, так и с ее основными процессуальными характеристиками в контексте функционирования инновационного процесса.

Результаты проведенного нами теоретического исследования могут быть использованы в построении моделей инновационных процессов, а также в разработке методов оценки психологических эффектов, представленных в инновационной деятельности субъекта.

Литература

Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. М.: Финансы и статистика, 2005.

Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007.

Caraça J., Lundvall B.A., Mendonca S. The Changing Role of Science in the Innovation Process: From Queen to Cinderella? // Technological Forecasting and Social Change. 2009. Vol. 76. Iss. 6. P. 861–867.

Huy Q.N. An Emotion-Based View of Strategic Renewal // Advances in Strategic Management. 2005. Vol. 22. P. 3–37.

Kline S.J., Rosenberg N. An Overview of Innovation // The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth / R. Landau, N. Rosenberg (eds.) Washington, D.C.: National Academy Press, 1986.

Lazarus R.S. Emotion & Adaptation. N.Y., Oxford: Oxford University Press, 1991.

Rogers E.M. Diffusion of Innovations. 4th ed. N.Y.: Free Press, 1995.

ИДЕОЛОГИЧЕСКИЕ, МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ¹

Способности субъекта деятельности, позволяющие ему успешно реализовывать цели деятельности и достигать желаемого результата получили название *«профессиональных способностей»*.

Откуда появляются профессиональные способности? Заложены ли они в природе человека или формируются в деятельности? Если формируются, то из каких элементов (компонентов)?

Теория способностей, которую мы разрабатываем, дает нам возможность ответить на поставленные вопросы.

От природы человек наделен общими способностями: ощущать, воспринимать, представлять, воображать, помнить, мыслить. Это способности индивида. Профессиональные способности формируются на основе общих способностей. Детерминантами этого процесса выступают требования профессиональной деятельности и условия ее осуществления. В процессе деятельности отдельные способности начинают выступать в режиме взаимодействия. Экспериментальные данные, полученные нами, позволяют утверждать, что существуют корреляционные плеяды способностей, отвечающих за производительность, качество и надежность деятельности в целом, а также выполнение ее отдельных действий. Одни и те же способности входят в различные подсистемы, реализующие разные аспекты деятельности. При этом их оперативное проявление в различных подсистемах может быть сходным или различным. Деятельность, с позиции реализующих ее способностей, можно представить как постоянно меняющуюся по составу и мере взаимодействия структуру способностей, каждая из которых имеет свое оперативное проявление.

¹ Настоящая работа выполнена при поддержке программы «Научный фонд ГУ ВШЭ», индивидуальный исследовательский проект № 09-01-0044 «Психология профессиональных способностей».

При множестве способностей, реализующих деятельность, реально существует единая структура деятельности, которая мультиплицируется в структурах отдельных действий (рис. 1).

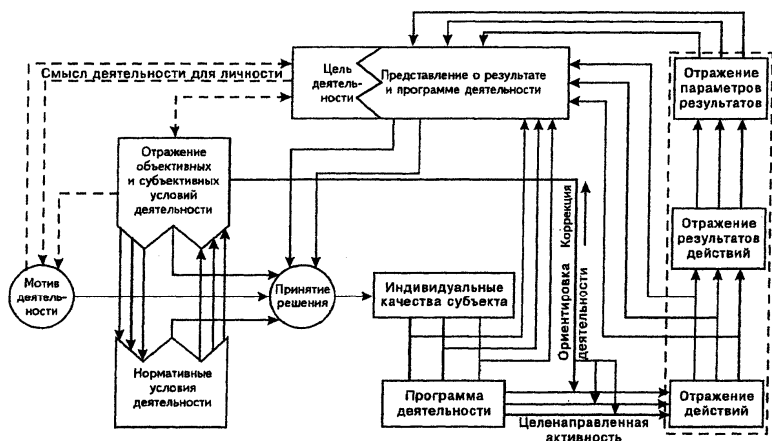


Рис. 1. Общая архитектура психологической системы деятельности

Онтологически эта единая структура реализуется целостностью мозга как органа психики, функционально определяется целью деятельности и ее мотивацией.

Мотивация деятельности включается в функциональную систему каждой способности, обеспечивая единую оперативную направленность проявления способностей. Благодаря единой направленности функционирования системы способностей, обусловленной мотивацией, формируется функциональная *метасистема одаренности*. В данной метасистеме проявление каждой способности будет обусловлено не только ее природным механизмом (свойствами соответствующих функциональных систем), но и ее обусловленностью другими способностями. В деятельности качественная специфика отдельной способности выступает как выражение отдельной грани одаренности, которая, в свою очередь, рассматривается как системное качество.

Важным моментом развития способностей является их тонкое приспособление к условиям деятельности. В результате этого приспособления все компоненты функциональной системы способностей приобретают черты оперативности. В плане психического отражения эта проблема с наибольшей полнотой разработана Д.А. Ошаниным.

При изучении способностей, которые рассматриваются как механизм реализации системы деятельности, возникает ряд вопросов:

- каково отношение структуры деятельности и структуры действий;
- как взаимодействуют эти структуры, что их объединяет;
- как соотносятся структуры деятельности и действий со способностями субъекта деятельности;
- каков механизм реализации деятельности на основе способностей.

Попытаемся ответить на эти вопросы.

Как уже отмечалось, деятельность направляется мотивом и целью, а действия – подцелью, которая соотносится с целью деятельности. Каждое действие занимает свое место в структуре деятельности.

Отдельные действия объединяются в деятельность мотивом и целью. Структура деятельности мультиплицируется в структуры действий. Каждый из компонентов подструктуры действий наполняется конкретным содержанием, и все эти подструктуры объединяются мотивом и целью в единую структуру деятельности (рис. 2).

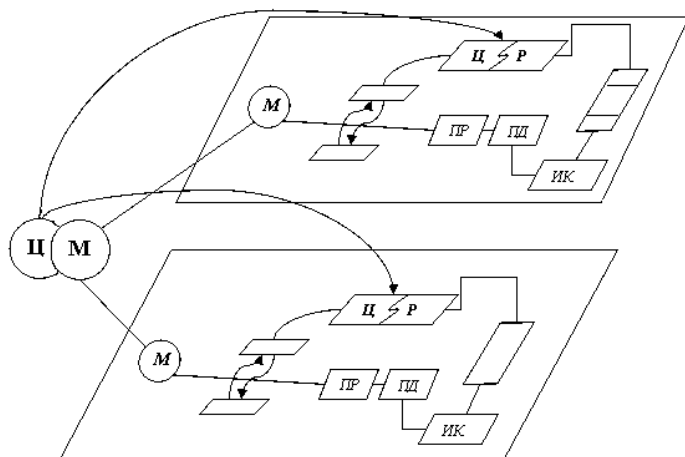


Рис. 2. Мультиплицированная структура деятельности

Таким образом, каждый из блоков психологической системы деятельности представляет собой сложное по содержанию образование, интегрирующее содержание соответствующих компонентов подсистем отдельных действий. Обособленно стоит блок «принятия решений». Он представлен в каждом ком-

поненте подсистемы действий и деятельности в целом. И если ранее мы говорили о разном содержании одних и тех же компонентов подсистем, то теперь мы рассматриваем ситуацию, когда один и тот же компонент «принятия решений» с разным содержанием присутствует во всех других компонентах подсистем действий. Поэтому есть основания вынести его из подсистем действий и поместить в систему деятельности, наряду с мотивацией и целью (рис. 3).

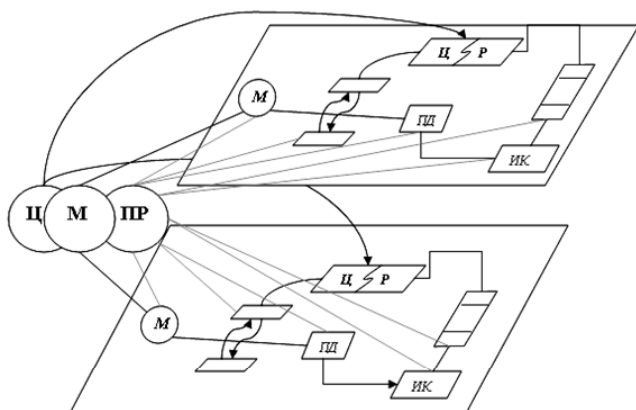


Рис. 3. Мультиплицированная система деятельности с указанием связей

Таким образом, мы ответили на первые два вопроса, поставленные выше. Обратимся теперь к третьему и четвертому вопросам: рассмотрим психологическую сторону каждого действия.

Для того чтобы совершить конкретное действие, необходимо:

- воспринять ситуацию, в которой должно совершаться действие;
- извлечь из памяти информацию, относящуюся к действию – знания, планы и структуры поведения;
- вообразить, допустим, как это действие могло бы исполняться и др.;
- оценить весь комплекс информации, полученной субъектом деятельности;
- принять решение о реализации деятельности с учетом мотивации и нормативного образа деятельности, нормативных требований;
- сформировать программу выполнения действия;
- совершить необходимые исполнительные действия (интеллектуальные, сенсомоторные);

- сверить результат с представлением о цели;
- принять решение о завершении деятельности или корректировке программы (в последнем случае все повторяется).

За каждым из перечисленных психических действий стоят конкретные способности: восприятия, воображения, памяти, мышления, сенсомоторные способности.

Обобщенная функциональная система деятельности на уровне способностей представлена на рис. 4. Заметим, что способности, как отмечалось ранее, не выступают рядоположено, они работают в режиме взаимодействия.

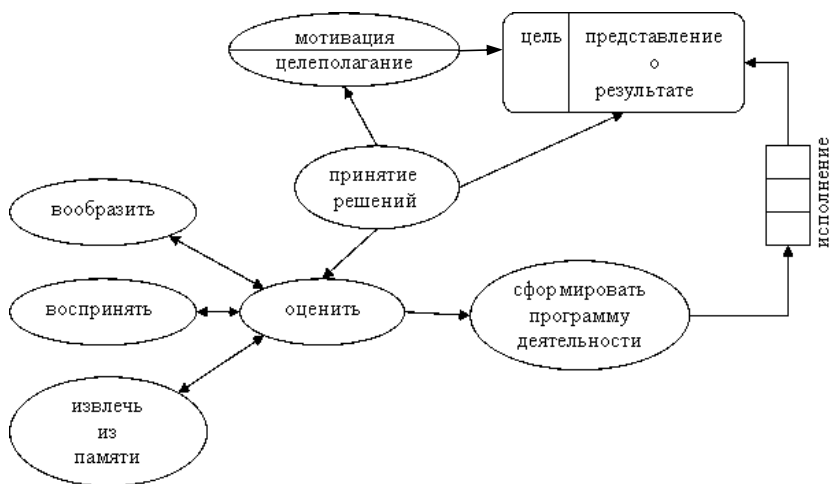


Рис. 4. Функциональная система деятельности на уровне способностей

Таким образом, способности выступают в качестве механизма реализации деятельности. Они вовлекаются в деятельность в соответствии с требованиями деятельности, при этом в деятельности они развиваются, прежде всего, за счет предания им черт оперативности. Общие способности достраиваются программами их использования в целях конкретной деятельности с учетом условий, в которых деятельность реализуется, и целей, которые необходимо достичь.

Чем в большее число деятельности вовлекаются общие способности, тем разнообразнее программы их использования. Это и есть магистральный путь развития способностей, который современные методы диагностики не учиты-

вают. Для диагностики профессиональных способностей нужна другая методология, которая учитывала бы проблемы, рассмотренные выше.

Изложенные теоретические представления о роли и месте способности в структуре деятельности позволяют нам перейти к идеологическим и методологическим проблемам изучения профессиональных способностей.

Несмотря на длительную историю изучения способностей, существует ряд идеологических и методологических проблем, которые или остаются в тени или требуют дополнительного обсуждения. Не претендуя на полноту рассмотрения указанных проблем, остановимся только на некоторых наиболее важных с нашей точки зрения.

Прежде всего, нам хотелось бы обратить внимание на важность *идеологического* обсуждения проблемы способностей. Особенно это актуально для отечественной психологии.

Когда мы говорим об идеологии, то имеем в виду, прежде всего, отсутствие системы философских, социологических идей и взглядов на понимание того, как способности могут учитываться в социальной жизни и определять судьбу человека. Иными словами, отсутствует *идеология* взглядов на способности в их политическом и социальном значении.

Идеологические проблемы исследования способностей проявлялись и проявляются, прежде всего, в рассмотрении возможностей развития способностей в классовом обществе, в роли способностей в разделении на богатых и бедных, на обвинении того или иного общественного строя в подавлении развития способностей. С идеологических позиций постулировались равные возможности развития способностей в условиях социализма с пренебрежением к природной основе способностей человека, с гонением на генетику и приоритеты развития индивидуальности. С идеологических позиций научная аргументация подменялась ссылками на политических классиков.

Показательны в этом отношении мемуары К.К. Платонова, крупного отечественного психолога, внесшего большой вклад в становление психологии способностей. Вспоминая о своих встречах с Б.Г. Ананьевым, он пишет: «Спорил я в своем отзыве с Борисом Герасимовичем о его понимании индивидуальности не как свойства и человека как организма, и человека как личности, а как чего-то третьего и стоящего над тем и другим...

Он пытался защищать свою позицию, но я поставил вопрос так:

– Как же согласовать ваше понимание индивидуальности, расположенное по вертикали над личностью, с пониманием ее В.И. Лениным, считавшим, что “индивидуальности” существуют не только в духовном, но и в физическом мире?»

Оказалось, что Борис Герасимович этого положения Ленина не знал. Он крепко задумался и сказал:

– Действительно, в этом вопросе надо разобраться, я это сделаю и опубликую свое мнение» [Платонов, 2005, с. 181–182]².

Ссылками на классиков марксизма-ленинизма многие пользовались как несокрушимыми аргументами. С этих позиций проблема способностей была очень острой. Недаром в тех же мемуарах К.К. Платонов приводит слова Бориса Михайловича Теплова, высказанные ему в частной беседе: «Чтобы разрабатывать проблему способностей, надо иметь не только способности, но и смелость!» [Там же, с. 185].

После известного Постановления ЦК ВКП(б) от 4 июля 1936 г. «О педологических извращениях в системе Наркомпросов», с закрытием психотехники и «знаменитой» Павловской сессии (28 июня 1950 г.) заниматься проблемой способностей действительно было опасно. Показательна в этом плане статья В.И. Колбановского в газете «Известия» (за 26 октября 1936 г.). Начиналась она так: «История психотехники – этой сравнительно молодой “науки” – несложна, но поучительна. Ее основоположником и виднейшим теоретиком был крупный буржуазный психолог, идеалист Вильям Штерн. Исходя из глубоко реакционной установки, что между интересами капиталистов и рабочих существует “гармония”, Штерн попытался создать новую науку, которая позволяла бы капиталистам возможно “рациональнее” производить профессиональный отбор рабочих, соответствующий требованиям определенной отрасли производства или нуждам отдельного предприятия... Трудно найти еще одну такую “науку”, которая с такой чрезмерной угодливостью и старанием подыскивала бы “научные” обоснования для реакционнейших проявлений капиталистической практики, как это делает психотехника. Так было с педологией. Так обстоит дело с психотехникой. История, теория, методы и практика одной лженауки поразительно совпадают с таким же существом другой. Естественно напрашиваются и те же выводы» [Там же, с. 195–196]. Это идеология в действии. А Колбановский в это время был директором Института психологии. Заканчивалась статья Колбановского словами: «Существующие психотехнические лаборатории и станции нужно ликвидировать, а их работников вернуть к полезному труду» [Там же, с. 196].

С острыми идеологическими дискуссиями по проблемам способностей человека мы встречаемся и в научной литературе на Западе. Они также влияют

² Разговор состоялся 24 июня 1971 г., а 18 мая 1972 г. Бориса Герасимовича не стало. Следует отметить, что своей точки зрения на понимание он не изменил.

на направления и характер исследований в области психологии способностей. Начинаются эти дискуссии с работ Гальтона, основателя евгеники, Рибо и др.

Рассматривая *методологические* проблемы изучения профессиональных способностей, мы остановимся лишь на некоторых проблемах тестирования и интерпретации результатов.

При диагностике профессиональных способностей следует помнить, что тесты общих способностей нуждаются в дополнительной валидации, учитывающей условия профессиональной деятельности. Эта дополнительная валидация получила название «полной локальной валидации». Дополнительная валидация предполагает тщательный психологический анализ конкретной деятельности. Этот анализ должен сопровождаться сбором данных из различных источников: нормативных документов, опросов работников со стажем, анализа типичных ошибок, трудностей обучения, прямого наблюдения за деятельностью работников, записей контролеров.

При диагностике специальных способностей целесообразно использовать батареи тестов, рассчитанных на конкретные профессии или класс профессий.

При подборе методов диагностики следует помнить о таком свойстве профессиональных способностей, как оперативность их проявления. В результате методики диагностики общих способностей оказываются нечувствительными к развитию профессиональных способностей. На практике мы видим, что диагностика профессиональных способностей в большинстве случаев осуществляется методами, разработанными для диагностики общих способностей, к тому же часто эти методы разработаны в целях медицинской практики.

Важнейшим моментом исследования профессиональных способностей выступает этап интерпретации результатов тестирования.

К сожалению, приходится констатировать, что именно интерпретация результатов применения тех или иных тестов остается слабым звеном в подготовке психологов (по крайней мере, в нашей стране). Проведение теста – это работа лаборанта. Главное – его *грамотная* интерпретация. Но что стоит за этими словами?

При интерпретации результатов необходимо помнить, что, во-первых, любая тестовая процедура создавалась на основе определенного *теоретического* воззрения ее автора и для *определенных задач*. Поэтому интерпретация результатов тестирования будет корректной, если она будет исходить из тех же теоретических позиций и при решении сходных задач.

Во-вторых, что результаты тестирования, как отдельных способностей, так и интеллекта, во многом определяются факторами, о которых мы говорили выше – мотивацией, опытом, средой и т.д.

В-третьих, что профессиональные способности развиваются, приобретая черты «оперативности». Тест же, как правило, этого аспекта развития способностей не улавливает. Поэтому часто можно наблюдать, что тесты не показывают развитие профессиональных способностей.

В-четвертых, что уровень развития профессиональных способностей зависит от *программ* обучения.

В-пятых, что профессиональные способности развиваются в деятельности *неравномерно и гетерохронно*.

В-шестых, разные *аспекты* профессиональной деятельности предъявляют разные требования к профессиональным способностям (например, производительность, качество, надежность).

В-седьмых, успешность деятельности определяется как отдельными способностями, так и их системой. При этом надо учитывать явление *компенсации*.

В-восьмых, часто более важным является не столько уровень развития способностей, сколько умение субъекта деятельности владеть своими способностями, программы их использования.

В-девятых, при проведении и интерпретации результатов тестов следует помнить о межкультурных различиях.

В-десятых, при интерпретации результатов «интеллект следует рассматривать скорее как описательное, чем как объяснительное понятие... Ни один тест интеллекта не может указать причины того или иного его выполнения» [Анастаси, 2008, с. 309]. «Следует помнить, что интеллект не есть единая и однообразная способность, он складывается из нескольких функций» [Там же].

В-одиннадцатых, результаты тестирования не приговор, это всего лишь материал, часто вспомогательный, для принятия решений, связанных с профессиональной деятельностью.

В-двенадцатых, при тестировании профессиональных способностей необходимо соблюдать требование *полной локальной валидности*, т.е. валидность, на которую ссылаются создатели теста, должна перепроверяться и дополняться данными по валидности в тех же условиях [Там же, с. 72].

В-тринадцатых, при интерпретации результатов тестирования необходимо учитывать, что на них влияют *как способности, так и ситуация*, они оказывают *взаимовлияние* друг на друга. Как отмечает Х. Хекхаузен, «индивиды отыскивают и даже формируют наличные ситуации в соответствии со своими личностными диспозициями. Они, следовательно, сами создают собственную ситуационную специфичность, априори ограничивают множество возможных

ситуаций влияния, лавируя между ними и расставляя акценты» [Хекхаузен, 1986, с. 32]. При этом на выбор ситуации влияют личностные диспозиции.

В-четырнадцатых, при интерпретации следует учитывать явление компенсации одних способностей другими и индивидуальные стили деятельности, которые подтверждают целенаправленность поведения тем, что одна и та же цель достигается различными способами.

Изучение индивидуальных способов деятельности помогает выделить способности как промежуточные переменные. При наличии индивидуальных способов деятельности важно ответить на вопрос: чем они обусловлены?

В-пятнадцатых, данные тестирования способностей должны сочетаться с регистрацией того, что и как делает человек, каковы его успехи.

В-шестнадцатых, данные внешнего наблюдения целесообразно дополнить данными саморефлексии. При этом следует учитывать, что обычно внимание субъекта направлено на ситуацию. Действие, как правило, сопровождается своеобразным обрамляющим самосознанием, точнее, рефлексией того, что субъект своими действиями меняет ситуацию в определенном направлении, что он стремится к тому или иному целевому состоянию и предполагает его достигнуть. Представления о том, что субъект непрерывно, полно и надежно фиксирует свои действия (в том числе и все внутренние процессы) и мог бы дать полный и неискаженный отчет, ошибочно. Самонаблюдению могут быть открыты отдельные аспекты и содержания собственных действий.

Только учет теоретических позиций на способности, использование адекватных методов диагностики профессиональных способностей и правил интерпретации полученных результатов позволяют сделать выводы, обогащающие практику.

Литература

Анастаси А. Психологическое тестирование. Т. 1. М.: Директ-Медиа, 2008. С. 309.

Платонов К.К. Мои личные взгляды на великой дороге жизни. Воспоминания старого психолога. М.: ИП РАН, 2005.

Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Т. 1. М.: Педагогика, 1986. С. 32.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ

ВЛИЯНИЕ ПРИРОДНОГО БОГАТСТВА НА БЕДНОСТЬ В РОССИИ

Россия представляет собой яркий пример экономики, основанной на добыче природных ресурсов. По данным British Petroleum¹, в 2008 г. страна располагала 6,3% мировых доказанных запасов нефти, 23,4% природного газа, 19,0% угля, а, по данным Росстата², доля топливной промышленности, черной и цветной металлургии в объеме промышленного производства в 2004 г. составляла 35,3%; доля минеральных продуктов в экспорте в 2008 г. составляла 69,6%.

Тем не менее, несмотря на активную эксплуатацию природных ресурсов, наша страна весьма отстает в уровне жизни. Так, разность рангов ВВП на душу населения и ИЧР (индекса человеческого развития) составляла в 2007 г. минус 16. Это указывает на то, что при таких высоких доходах мы должны были бы жить гораздо лучше³.

Статистика Росстата говорит о том, что с 2000 по 2008 гг. (в «тучные» годы) бедность по показателю доли населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (за чертой бедности) постепенно снижалась с 29,0 до 13,1%, но затем из-за кризиса вновь возросла до 17,4% в I квартале 2009 г.⁴ Данный показатель имеет значительные недостатки. Но, взглянув на низкий уровень заработных плат в России, нельзя не сделать вывод о том, что население страны небогатое (русская бедность имеет, как известно, лицо

¹ British Petroleum Statistical Review of World Energy June 2009. (http://www.bp.com/liveassets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2008/STAGING/local_assets/2009_downloads/statistical_review_of_world_energy_full_report_2009.pdf)

² Рассчитано на основе данных Росстата. (http://www.gks.ru/scripts/db_inet/dbinet.cgi?pl=1204003; http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_11/IssWWW.exe/Stg/d03/26-08.htm)

³ Human Development Report 2009. (http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2009_EN_Complete.pdf)

⁴ Данные Росстата. (http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/167.htm; http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_13/IssWWW.exe/Stg/d1/06-24.htm)

трудоспособного человека с детьми). Низкий же уровень оплаты труда обусловлен как влиянием разразившегося кризиса, так и трудоизбыточностью российской экономики и низким уровнем производительности труда. Представляется, что труд в России дешев относительно капитала из-за ограничения мобильности последнего, а также из-за низкой инвестиционной привлекательности нашей экономики.

Возникает вопрос: можно ли преобразовать избыточный российский природный капитал в человеческий в плане повышения уровня жизни (в первую очередь, беднейших слоев населения) и если можно, то как?

Теоретически основным локомотивом преодоления бедности считается экономический рост (согласно результатам, изложенным в работе [Dollar, Kraay, 2002], эластичность доходов бедных по средним доходам в разных странах примерно единична). Однако важен не рост сам по себе, а рост в пользу бедных, рост, обеспечивающий человеческое развитие в плане расширения возможностей⁵. Ведь уровень ИЧР до сих пор не соответствует уровню 1990 г.⁶ Да и тревожный уровень неравенства доходов не предполагает, что рост в России происходит в пользу бедных. Кроме того, для обеспечения устойчивого развития с опорой на экспорт природных ресурсов нужно всю природную ренту инвестировать в воспроизводимый капитал: физический и человеческий (правило Хартвика).

Экономический рост, базирующийся на добыче полезных ископаемых, имеет давнюю историю, и известны примеры как успешного использования природных ресурсов, приведшего к повышению качества жизни, так и неудачного.

В теоретико-эмпирической работе [Mehlum, Moene, Torvik, 2005] приводятся положительные примеры Австралии, Канады, США, Новой Зеландии, Исландии, Скандинавских стран, Ботсваны, Чили, Бразилии, Перу, Малайзии, Таиланда, и их успехи в управлении природными богатствами объясняются высоким качеством институтов в этих странах. А «ресурсное проклятие» Алжира, Эквадора, Мексики, Нигерии, Тринидада и Тобаго, Венесуэлы, Замбии и др. представляется следствием низкого уровня защиты прав собственности.

В работе [Pegg, 2006] анализируется неудачный опыт поддержки Всемирным банком минерального сектора развивающихся стран. Почти ни одна из целей проводимых программ (улучшение здравоохранения и образования,

⁵ Human Development Report 1990. (<http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1990/chapters/>)

⁶ Human Development Report 2009. (http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2009_EN_Complete.pdf)

создание новых рабочих мест, обеспечение устойчивого экономического роста, развитие технологий, создание инфраструктуры, развитие смежных отраслей, снижение экономической и социальной уязвимости и т.д.) не была достигнута. Причем во всех случаях политические и экономические институты были очень слабо развиты. Проанализировав результаты своей деятельности, Всемирный банк принял решение не оказывать помощь сырьевым экономикам в случаях, когда правительство не ориентировано на помощь бедным, не разработана эффективная социальная и природоохранная политика, не соблюдаются права человека.

Выявленная в работе [Bulte, Damania, Deacon, 2004] эмпирическая зависимость уровня жизни в стране от ее ресурсообеспеченности определяется тем, являются ресурсы точечными или рассеянными.

Точечные ресурсы (point-source natural resources), например нефть, алмазы, плантации, сосредоточены на небольшой территории, их добыча, как правило, капиталоемка, а отношения между участниками трудового процесса вертикальные. Точечные ресурсы, при прочих равных условиях, отрицательно влияют на качество экономических и политических институтов, что ведет к замедлению экономического роста.

Рассеянные ресурсы (diffuse natural resources), как правило, сельскохозяйственные, например, пшеница, рис, скот, распределены почти равномерно по большой территории, их освоение трудоемко, а трудовые отношения, возникающие при их добыче, горизонтальны. Рассеянные ресурсы, в отличие от точечных, способствуют укреплению институтов и благоприятствуют экономическому росту.

Применительно к России вышеизложенное означает, что, опираясь на освоение точечных ресурсов (углеводороды, металлы и проч.) и слабые институты (низкая степень защищенности прав собственности, низкая эффективность государственного управления, невысокий уровень демократии, коррупция, несоблюдимость законов, неподотчетность власти народу), страна не решит проблему бедности с помощью природных ресурсов до тех пор, пока не обеспечит устойчивый экономический рост, для которого необходимо укрепление институтов, развитие несырьевых отраслей, обеспечение большей открытости и инвестиционной привлекательности экономики, инвестирование природной ренты в возобновляемый капитал (в первую очередь, человеческий).

Альтернативой решения проблемы бедности может выступать использование других ресурсов, имеющихся в России в достаточных объемах, например, человеческого капитала (высокий уровень образования). Развитие науко-

емких отраслей, поощрение исследований, изобретений и предпринимательства также будет способствовать экономическому росту, диверсификации экономики, развитию институтов и повышению уровня жизни.

Литература

Bulte E., Damania R., Deacon R. Resource Abundance, Poverty and Development. ESA Working Paper № 04-03. 2004.

Dollar D., Kraay A. Growth is Good for the Poor // Journal of Economic Growth. 2002. Vol. 7. № 3. P. 195–225.

Mehlum H., Moene K., Torvik R. Cursed by Resources or Institutions? Norwegian University of Science and Technology. Working Paper № 10/2005. 2005.

Pegg S. Mining and Poverty Reduction: Transforming Rhetoric into Reality // Journal of Cleaner Production. 2006. Vol. 14. P. 376–387.

Р.Ш. Меняшев,
Л.И. Полищук
Государственный университет –
Высшая школа экономики

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОТДАЧА ОТ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА: О ЧЕМ ГОВОРЯТ РОССИЙСКИЕ ДАННЫЕ?

Введение

За последние два десятилетия в экономической литературе появились многочисленные свидетельства важности для социально-экономического развития культурных норм, ценностей, доверия и других характеристик общества. Подобные характеристики получили собирательное наименование социального капитала, под которым принято понимать способность к самоорганизации и совместным действиям ради общего блага. Методами регрессионного анализа установлена значимость различного рода показателей социального капитала для темпов экономического роста, общественного благосостояния, положения дел в социальной сфере и пр. Единицами анализа в таких исследованиях обычно являются страны или регионы отдельных государств. Для России связь между социальным капиталом и развитием до сих пор сколько-нибудь систематически не рассматривалась, и настоящая работа имеет целью отчасти заполнить этот пробел.

Актуальность поставленной задачи связана с тем, что российские реформы до сих пор не обеспечили необходимой модернизации и диверсификации экономики, улучшения дел в социальной сфере и утверждения институтов рыночной демократии. Все чаще встречается мнение, что первопричиной проблем является не отсутствие инвестиций и других производственных ресурсов, а пассивность общества, которое неспособно выступить активным агентом перемен и участником институциональных преобразований. Важно выяснить, подтверждается ли такая точка зрения данными и есть ли свидетельства того, что социальный капитал в России может быть мобилизован как ресурс развития и реформ.

Исследования связи между социальным капиталом и развитием в зарубежных странах свидетельствуют о том, что в различных условиях экономического роста и благосостоянию способствуют определенные составляющие социального капитала, набор которых может меняться от одной страны к другой. Таким образом, возникает вопрос, какие именно формы социального капитала значимы для развития в российском контексте.

Ответ может зависеть от границ и целей самоорганизации. Если совместные действия не выходят за пределы узких групп, добывающихся эксклюзивных привилегий («группы Олсона»), то говорят о социальном капитале в закрытой форме; коллективные действия в рамках широких общественных коалиций («группы Патнэма») требуют открытого социального капитала¹. Открытый социальный капитал, как правило, благоприятствует развитию, тогда как закрытый может стать его тормозом, отвлекая ресурсы и энергию общества на перераспределительную борьбу за ренту [Halpern, 2005].

Наконец, недостаточно констатировать наличие связи социального капитала и развития (даже если такую связь удастся обнаружить) – важно также представлять природу «передаточных механизмов» между социальным капиталом и состоянием институтов, экономики и общества. Такие механизмы могут иметь «горизонтальную» или «вертикальную» природу. В первом случае речь идет о частном (не связанном с государством) решении общественных проблем, когда доверие позволяет сократить трансакционные издержки или граждане оказывают друг другу взаимную помощь, сотрудничают в рамках добровольных объединений и пр. Во втором случае социальный капитал материализуется в виде политической активности граждан для достижения более высокой подотчетности и эффективности работы органов власти. Выявление передаточных механизмов между социальным капиталом и развитием в российских условиях представляет собой важную задачу.

В настоящей работе предлагается простая модель, позволяющая проанализировать влияние социального капитала в закрытой и открытой разновидностях на экономику и общественное благосостояние. Выводы модели тестируются с использованием данных проекта «Георейтинг» Фонда «Общественное мнение»²; единицей анализа является город. Сформированы индикаторы от-

¹ Открытый социальный капитал «наводит в обществе мосты» (bridging social capital), тогда как закрытый служит средством «ограживания» социальных анклавов (bonding social capital); подробнее см. [Putnam, 2000; Halpern, 2005].

² Авторы признательны Фонду «Общественное мнение» за предоставленный доступ к материалам проекта.

крытого и закрытого социального капитала, а также гражданской культуры населения, и показано, что открытый социальный капитал и гражданская культура находятся в статистически значимой положительной связи с удовлетворенностью россиян положением дел в своем городе, тогда как для закрытого социального капитала такая связь отрицательна. Анализ дает основания для вывода о том, что в России есть более и менее «гражданские» города, причем «гражданские» города, при прочих равных условиях, благополучнее «негражданских». Таким образом, закономерность, обнаруженная в развитых странах Европы и США, подтверждается и российскими данными: социальный капитал дает осязаемую отдачу.

Модель

В излагаемой далее модели основное внимание уделяется «вертикально-му» передаточному механизму, когда социальный капитал влияет на развитие через подотчетность власти.

Как известно, экономическая функция государства заключается в преодолении провалов рынка, возникающих, помимо прочего, ввиду проблемы «безбилетника» в создании общественных благ. Вместе с тем компетентное, эффективное и неподкупное государство само по себе является важнейшим общественным благом, поддержание которого также наталкивается на проблему безбилетника, когда граждане по тем или иным причинам политически пассивны и не участвуют в общественном контроле над властью, которая в таком случае оказывается склонной к злоупотреблениям. Согласно работе [Weingast, 1997], демократия экономически дееспособна в тех случаях, когда в обществе широко разделяется восприятие ценности прав и свобод, а также чувство ответственности за положение в стране, регионе или городе, и когда граждане способны к образованию достаточно широких коалиций в защиту таких ценностей, если последние оказываются под угрозой.

Такого рода зависимость отражена в следующей далее модели индексом подотчетности власти $a \in [0, 1]$. Этот индекс находится в положительной зависимости от двух факторов, первый из которых – гражданская культура, т.е. осознание общественного блага как ценности и предмета личной ответственности, а второй – открытый социальный капитал, т.е. способность к образованию широких общественных коалиций ради общего блага. Предполагается, что правящий класс принимает решения, исходя как из собственной выгоды, так и из интересов остальной части общества, причем первая учитывается с весом единица, а вторые – с весом a .

Признаком неподотчетности власти является присвоение ею ресурсов частного сектора, для изъятия которых используется налог со ставкой $t \in [0, 1]$. Налоговые сборы, присваиваемые правящим классом, составляют $R(t)$, а доход (благосостояние) частного сектора после выплаты налога – $V(t)$. В дальнейшем считается, что частный сектор образован единичным континуумом экономически неотличимых друг от друга агентов. Используемый налог создает искажения и безвозвратные потери в размере $D(t)$. Общественному оптимуму соответствует нулевая ставка налога и общественное благосостояние в размере $V(0) = V(t) + R(t) + D(t)$. В дальнейшем предполагается, что функция V является монотонно убывающей, а R и D монотонно возрастают в зависимости от t (сделанное предположение о зависимости налоговых сборов от ставки налога означает, что рассматривается восходящая ветвь кривой Лаффера).

Если открытый социальный капитал мобилизуется для предотвращения злоупотреблений властью (в данном случае – в виде налогообложения, не обоснованного нуждами общества), то функция закрытого социального капитала – сократить ущерб от таких злоупотреблений в пределах узкой группы. Предполагается, что соответствующая группа в сепаратном порядке «откупается» от властных посягательств прямой выплатой суммы $R(t)$ в расчете на каждого участника, для чего последние делают необходимые взносы. Выгода такого варианта заключается в экономии для членов группы безвозвратных потерь $D(t)$. Будем считать характеристикой закрытого социального капитала долю $w \in [0, 1]$ членов общества, организованного в такого рода группы.

В сделанных предположениях экономический выигрыш правящего класса составляет $R(t)$, а остальной части общества – величину $(1 - w)V(t) + w(V(0) - R(t))$. Уровень налога, таким образом, определяется из решения следующей задачи:

$$\max_t [R(t) + a(1 - w)V(t) + w(V(0) - R(t))]. \quad (1)$$

Анализ сравнительной статики задачи (1) приводит к следующим выводам.

Предложение. Ставка налога t нестрого монотонно возрастает в зависимости от w и убывает в зависимости от a . Если решение задачи (1) при всех значениях параметров a , w единственное, то указанные зависимости являются строгими.

Доказательство может быть получено ссылкой на «лемму о монотонности», согласно которой оптимальное решение задачи $\max_x [f(x)] + ag(x)$ монотонно возрастает в зависимости от параметра a , если функция $g(x)$ является мо-

нотонно возрастающей. Чтобы получить нужную зависимость t от w , следует представить целевую функцию задачи (1) в виде $R(t) + aV(t) + waD(t)$, а от a – преобразовать эту функцию к виду

$$\frac{1}{a}R(t) + (1 - w)V(t) + w(V(0) - R(t)). \blacksquare$$

Таким образом, открытый социальный капитал и гражданская культура, повышая подотчетность власти, ограничивают масштабы возможных злоупотреблений (величину t) и повышают тем самым благосостояние как частного сектора в целом, так и его сегментов, организованных в отдельные группы и оставшихся за пределами таких групп. Наоборот, социальный капитал закрытого типа поощряет власть к посягательствам на интересы граждан, снижая политические издержки таких действий. Обратимся к эмпирической проверке этих выводов.

Описание данных

В качестве источника данных использован общероссийский опрос населения по 1924 населенным пунктам 68 субъектов РФ³. Объем выборки по России составляет 34038 респондентов старше 18 лет, причем в каждом из регионов опрошено не менее 500 респондентов. Опрос проводился в сентябре 2007 г.

Из опросного листа были использованы три группы вопросов – первые характеризуют взгляды, нормы и ценности, необходимые для оценки социального капитала, вторые – оценку респондентами условий жизни в регионе, и третьи – характеристики респондентов и городов проживания. Вопросы трех групп используются для расчета соответственно объясняющих, объясняемых и контрольных переменных эмпирической модели.

Первую группу составили вопросы, в которых респонденту предлагается охарактеризовать общество в целом: сплоченность, взаимопомощь, готовность к объединению. Сюда же входят вопросы о личных представлениях и поведении респондента: доверие к людям вообще и к лицам с близкими респонденту ценностями, помощь окружающим и готовность объединяться ради общей цели, а также чувство ответственности за происходящее в семье, во дворе, в населенном пункте⁴.

³ Опросом не были охвачены малонаселенные регионы России и кавказские республики.

⁴ Формулировка большинства вопросов составлялась профессиональными социологами из Фонда «Общественное мнение», а часть вопросов заимствована из международных обследований.

Вторую группу составляют вопросы об удовлетворенности респондентов положением дел в городе, а также о том, учитывают ли городские власти мнение респондентов. Ответы на первый вопрос дают возможность судить о социально-экономической ситуации в городе, а на второй – о подотчетности властей. Подотчетность власти, будучи самостоятельной ценностью и возможным «продуктом» социального капитала, включена в анализ как вероятный передаточный механизм между социальным капиталом и городским развитием.

В третью группу вошли вопросы о возрасте, образовании, доходе и благосостоянии респондента (пол и национальность оказались при дальнейшем анализе незначимыми), а также данные о размере города и его административном статусе. Как и следовало ожидать, образование, доход и благополучие оказались положительно связанными с размером и статусом города. Логично предположить, что размер города оказывает сильное влияние на структуру, функции и роль гражданского общества, поэтому помимо использования размера населенного пункта в качестве контрольной переменной, расчеты выполнялись отдельно над подвыборках больших и малых городов.

Структура данных проекта «Георейтинг» позволяет анализировать связь развития и социального капитала на уровне городов и населенных пунктов, тогда как в большинстве упомянутых выше зарубежных исследований единицей анализа является регион. Данные «Георейтинга» говорят о том, что в рамках одного и того же субъекта федерации индикаторы социального капитала могут испытывать значительные перепады от одного города к другому, так что при усреднении на уровне региона значительная часть информации теряется. Кроме того, опрос не содержит оценок респондентами действий региональных администраций. В силу названных причин основное внимание в дальнейшем уделяется вкладу социального капитала в городское развитие.

Измерение социального капитала

Анализ матрицы парных корреляций ответов на вопросы первой группы указывает на тесную связь некоторых из них друг с другом, что позволяет предположить наличие более общих латентных показателей, лежащих в основе норм, ценностей и поведения респондентов. Выявление таких показателей важно как с инструментальной, так и с теоретической точек зрения, поскольку таким образом в первичных данных удастся обнаружить индикаторы определенных разновидностей социального капитала.

Факторный анализ первой группы данных опроса выделяет три основных фактора. В первый фактор с высокими положительными весами входят характеристики общественной солидарности, согласия, взаимопомощи и готовности к объединению (в том числе для решения проблем, не касающихся респондента лично). Доверие респондентов к людям также входит в данный фактор с положительным, хотя и несколько меньшим, весом. Первый фактор, таким образом, характеризует способность к образованию широких общественных коалиций – «групп Патнэма», и его правомерно рассматривать как меру открытого социального капитала.

Во второй фактор с наибольшим положительным весом входят индикаторы локальных и закрытых для посторонних общественных связей – доверие к близким и к людям, с которыми у респондента много общего, и круг ответственности, ограниченный семьей и ближайшей средой обитания – домом. Наоборот, признаки, составившие основу открытого социального капитала, входят в данный фактор со знаком «минус», отражая настороженное отношение респондентов к «чужакам». Таким образом, есть все основания рассматривать этот фактор как индикатор закрытого социального капитала, способствующего образованию эксклюзивных «групп Олсона», объединенных ради клубного, а не общественного блага.

Наконец, третий фактор положительно связан с чувством ответственности за происходящее в городе, а также во дворе и доме. Такое свойство отражает осознание прав и обязанностей гражданина и может поэтому интерпретироваться как показатель гражданской культуры.

Следует отметить робастность полученного агрегирования: использование альтернативных методик факторного анализа дает близкие результаты.

Представляет интерес связь найденных факторов с контрольными переменными. Так, открытый социальный капитал положительно связан с образованием и доходом респондентов. Интересно, что открытый социальный капитал отрицательно, а закрытый положительно связан с возрастом респондентов – возможно, данный факт отражает урон, нанесенный социальному капиталу старших возрастных групп за годы переходного периода [Aghion et al., 2009]. Наконец, гражданская культура снижается с увеличением дохода (возможно, ввиду растущих личных издержек проявления гражданской активности), а также с ростом размера и статуса города – в крупных мегаполисах сильнее чувство отчужденности от общественных дел и неспособности повлиять на них.

Для использования в излагаемых далее расчетах найденные факторы были калиброваны таким образом, чтобы их минимальное значение было нулевым, а стандартное отклонение единичным.

Регрессионный анализ

В регрессионных уравнениях для анализа связи между социальным капиталом и развитием оценка респондентами положения дел в городах (далее в уравнениях – *Outcome*) выступает в качестве объясняемой переменной, тогда как три характеристики социального капитала – открытой и закрытой разновидностей, а также гражданской культуры (соответственно *OpenSC*, *Closed SC*, и *CivicCulture*) являются объясняющими переменными. Индекс подотчетности власти (*Accountability*) поочередно используется в обоих качествах – в первом случае для подтверждения связи между социальным капиталом и подотчетностью власти, а во втором – для оценки влияния подотчетности власти на городское развитие. В качестве контрольных переменных в регрессиях используются размер, статус и региональная принадлежность городов, а также различного рода индивидуальные характеристики респондентов, усредненные в пределах соответствующего города.

Первый вариант регрессионной модели предназначен для подтверждения связи положения дел в городах с наличием социального капитала:

$$Outcome_i = const + \beta_1 OpenSC_i + \beta_2 ClosedSC_i + \beta_3 CivicCulture_i + \gamma_{ik} Control_k + RegionDummy_i + \varepsilon_i, \quad (2)$$

где i – номер населенного пункта. Контроль производится на фиксированные региональные эффекты, а также на вышеназванные характеристики населенного пункта и его жителей.

Во втором варианте модели оценивается влияние социального капитала на подотчетность власти с тем же набором контролируемых переменных:

$$Accountability_i = const + \beta_1 OpenSC_i + \beta_2 ClosedSC_i + \beta_3 CivicCulture_i + \gamma_{ik} Control_k + RegionDummy_i + \varepsilon_i. \quad (3)$$

Эмпирическое подтверждение такой связи дает основания рассматривать работу городских администраций как возможный передаточный механизм между социальным капиталом и развитием.

Наконец, в третьем, заключительном, варианте оценивается зависимость городского развития от социального капитала и подотчетности властей:

$$Outcome = const + \beta_0 Accountability_i + \beta_1 OpenSC_i + \beta_2 ClosedSC_i + \beta_3 CivicCulture_i + \gamma_{ik} Control_k + RegionDummy_i + \varepsilon_i. \quad (4)$$

Подтверждение значимости для положения дел в городах подотчетности власти (в свою очередь зависящей от социального капитала) завершит эмпирическое доказательство того, что работа городских органов власти, действительно, служит «вертикальным» передаточным механизмом между социальным капиталом и развитием. Если при этом в регрессионном уравнении (4) сохранят значимость и сами показатели социального капитала, то это укажет на одновременное наличие и «горизонтального» передаточного механизма, действующего помимо городских администраций. Сопоставление коэффициентов при названных факторах позволит судить о сравнительной значимости двух механизмов.

Результаты оценки первого из перечисленных регрессионных уравнений свидетельствуют о том, что открытый социальный капитал положительно связан с развитием и оказывается значимым на однопроцентном уровне. Эта зависимость выражена весьма отчетливо: увеличение открытого социального капитала на одно стандартное отклонение улучшает положение дел в городе на четверть стандартного отклонения. Вклад закрытого социального капитала в развитие отрицателен и также значим на однопроцентном уровне. Наконец, гражданская культура, как и открытый социальный капитал, значимо и положительно связана с развитием, хотя ее воздействие менее ощутимо. Полученные оценки полностью согласуются с результатами анализа рассмотренной выше теоретической модели.

Оценка модели (2) робастна и не зависит от спецификации; включение в регрессию в качестве контрольных переменных среднего возраста, образования и дохода жителей города существенно не влияет на коэффициенты при индикаторах социального капитала. Заметим, что удовлетворенность положением дел увеличивается с ростом размера города и улучшением материального благополучия респондентов. Если сохранить в выборке лишь крупные (с населением более 100 тыс. жителей) города, то и в этом случае результаты регрессии не претерпят значительных изменений. То же касается использования различных комбинаций контрольных переменных и учета возможных нелинейных эффектов.

Оценка регрессионной модели (3) показывает, что воздействие социального капитала на подотчетность городских администраций качественно такое же, как и на развитие городов: подотчетность положительно и значимо связана с открытым социальным капиталом и гражданской культурой, и отрицательно – с закрытым социальным капиталом. Таким образом, и здесь предсказания теоретической модели находят эмпирическое подтверждение. При этом подотчетность власти более чувствительна к наличию социального капитала, нежели состояние дел в городах: коэффициенты при соответствующих переменных в

уравнении (4) больше по величине, чем в (3). Наконец, отметим, что воздействие социального капитала на подотчетность усиливается с ростом размера города. Так, для выборки, состоящей из крупных городов, прирост открытого социального капитала на одно стандартное отклонение увеличивает подотчетность власти также на одно стандартное отклонение.

При оценке регрессионной модели (4) обнаруживается сильная зависимость положения дел в городе от подотчетности городских администраций: при увеличении подотчетности на один балл (в шкале от нуля до трех) удовлетворенность респондентов состоянием дел повышается на треть балла. С учетом результатов оценивания модели (3) есть все основания констатировать наличие «вертикального» передаточного механизма между социальным капиталом и городским развитием. При этом коэффициенты при показателях социального капитала (сверх их влияния на развитие, опосредованное подотчетностью власти) сокращаются вдвое по сравнению с моделью (2); из этого следует, что указанный вертикальный механизм играет важную роль в обеспечении экономической отдачи от социального капитала. Эта роль оказывается преобладающей в более крупных городах – в оценке уравнения (4) для таких городов прямое влияние социального капитала оказывается незначимым, а значит, горизонтальные передаточные механизмы в таких городах бездействуют.

Заключительные замечания

Согласно данным проекта «Георейтинг», запасы социального капитала претерпевают значительные колебания от одного города России к другому. Причины таких перепадов требуют дальнейшего анализа; скорее всего, они коренятся в истории, причем, возможно, весьма отдаленной – социальный капитал обладает значительной инерцией; другими возможными причинами могут быть география, структура экономики, характер и масштабы миграции, экономические и социально-культурные различия и пр. Как бы то ни было, наличие в России более или менее «гражданских» городов позволяет исследовать связь социального капитала и положения дел в городах.

Наш анализ свидетельствует о том, что, несмотря на сомнения в способности российского общества стать самостоятельной движущей силой развития страны, социальный капитал в российских условиях дает осязаемую экономическую отдачу, в первую очередь за счет повышения подотчетности органов власти. Таким образом, в этом отношении Россия, несмотря на свою специфику, оказывается «нормальной страной», подтверждая закономерность, обнаруженную ранее в других государствах. При этом развитию благоприятствует

открытый социальный капитал и гражданская культура; наоборот, социальный капитал в закрытой разновидности отрицательно влияет на подотчетность власти и общественное благосостояние.

В малых городах с более традиционным жизненным укладом социальный капитал оказывает на положение дел в городе и прямое влияние, не опосредованное работой органов власти. В средних же и особенно крупных городах прямое влияние исчезает – здесь главной функцией и задачей социального капитала является обеспечение должной подотчетности власти. Таким образом, чем крупнее территориальное образование, тем важнее роль государственного и муниципального управления как передаточного механизма между социальным капиталом и качеством жизни. Экстраполируя эту закономерность, следовало бы ожидать еще более отчетливого ее проявления на уровне регионов. Вопреки ожиданиям такая гипотеза не подтверждается данными – в отличие от Западной Европы и США, зависимость между *региональным* развитием и социальным капиталом в России не наблюдается. Данный вывод может быть связан со значительными перепадами социального капитала в пределах регионов, но нельзя исключить и политическое объяснение, связанное с тем, что мэры городов избираются населением, тогда как губернаторские выборы последние годы не проводятся.

В дальнейших исследованиях экономической отдачи от социального капитала в России следует включить в анализ полученные из альтернативных независимых источников показатели состояния экономики, социальной сферы и работы органов власти, а также характеристики норм, ценностей и общественной активности населения. Важно также найти более убедительные подтверждения *причинной* связи между социальным капиталом и развитием, подобрав для этого подходящие инструментальные переменные. Наконец, большой интерес представляет анализ связи между социальным капиталом, с одной стороны, и состоянием формальных институтов и государственным регулированием экономики, с другой. Перечисленные вопросы выходят за рамки настоящей статьи и должны стать темами дальнейших публикаций.

Литература

Aghion Ph., Y. Algan, Cahuc P., Shleifer A. Regulation and Distrust: NBER Working Paper № W14648. 2009.

Durlauf S., Fafchamps M. Social Capital // P. Aghion, S. Durlauf (ed.) Handbook of Economic Growth. Ch. 26. 2005. P. 1639–1699.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Does Culture Affect Economic Outcomes? // Journal of Economic Perspectives. 2006. 20(2). P. 23–48.

Halpern D. Social Capital. Polity, 2005.

Putnam R. Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy. Princeton University Press, 1993.

Tabellini G. Institutions and Culture // Journal of the European Economic Association. 2008. 6(2-3). P. 255–294.

Woolcock M. Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework // Theory and Society. 1998. 27. P. 151–208.

Weingast B. The Political Foundations of Democracy and the Rule of Law // American Political Science Review. 1997. 91. P. 245–263.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА: ПОМОЩЬ ИЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЛОВУШКА?

Для объяснения причин менее успешного развития малого бизнеса в России по сравнению с другими странами полезно воспользоваться конструкцией общей теории реформ – институциональной ловушкой [Басарева, 2009, с. 15]. Институциональная ловушка – это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), которая может возникнуть ввиду того, что при одних и тех же условиях могут появиться разные институты. Попав в институциональную ловушку, система оказывается на неэффективной траектории. Ее дальнейшее развитие зависит от того, насколько быстро будет найден выход из этой ловушки.

Описание институциональной ловушки в сфере малого бизнеса очень точно дано в одном из выступлений Президента России Дмитрия Медведева: «...существует порочный круг: с одной стороны, из бизнеса тянут деньги всякими незаконными способами, а сам бизнес коррумпирует правоохранительные органы. И если мы этот порочный круг не разорвем, то у нас так и будет все в зачаточном состоянии» [Стенограмма... 2008].

Общая теория реформ объясняет, что выход из инвестиционной ловушки затруднен не потому, что переход к более эффективному институту слишком дорог для общества, а потому, что из-за несовершенства рынка институтов оказания государственной поддержки малому бизнесу выгода от перехода не может быть присвоена теми, кто способен его осуществить. «Это обстоятельство затрудняет поиски выхода, однако его возможность сохраняется, если государство (или гражданское общество) будет готово скоординировать усилия для достижения этой цели» [Полтерович, 2007, с. 90].

Признаки неэффективной траектории малого бизнеса явно проявляются на этапе кризиса. Несмотря на значительное увеличение объема финансовой помощи, предусмотренное пакетом антикризисных мер правительства, малый бизнес продолжает испытывать трудности.

По данным ФНС России, в первой половине 2009 г. замедлился прирост малых предприятий: создано на 45% меньше малых предприятий и на 46% меньше зарегистрировано индивидуальных предпринимателей, чем за тот же период в 2008 г.; 250 тыс. предприятий закрылись, что на 100 тыс. больше, чем в I полугодии 2008 г. [Пресс-конференция... 2009].

Резко возросла дифференциация регионов по уровню развития малых предприятий. По нашим расчетам, основанным на первичных данных доклада Национального института системных исследований, дифференциация регионов по количеству зарегистрированных предприятий выросла на 33% в 2008 г. по сравнению с 2007 г.

Ухудшение состояния сферы малого предпринимательства зафиксировано рядом опросов предпринимателей. Например, 90% участников Всероссийского форума «Малый и средний бизнес – основа социально-экономического развития России в XXI веке», который состоялся в конце мая 2008 г., оценили текущие условия для развития малого и среднего бизнеса как удовлетворительные или плохие [Аналитическая информация...].

56% ответивших на вопросы блиц-опроса департамента промышленности и предпринимательства Новосибирской области в январе 2010 г. считают, что мировой финансовый кризис ухудшит финансово-экономическое положение их предприятий в течение ближайших двух лет [Малое предпринимательство...].

Предприниматели не надеются на помощь государства. Это подтверждает обследование, проведенное общественной организацией «ОПОРА России». Было опрошено более 5,5 тыс. предпринимателей из 40 регионов. Оказалось, что только 6% респондентов принимали участие в федеральных программах поддержки, в региональных программах – 15 %, в муниципальных – 12% [Развитие малого и среднего предпринимательства...]. Почему так происходит?

С 2005 г. Минэкономразвития реализует программу поддержки малого предпринимательства в регионах. Центр помогает регионам строить бизнес-инкубаторы, поддерживать экспортно-ориентированные предприятия, создавать венчурные и гарантийные фонды. Программа поддержки осуществляется на конкурсной основе. Так, предметом конкурса 2009 г. является отбор тех регионов, бюджетам которых предоставляются субсидии для финансирования следующих мероприятий:

- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес-инкубаторов);
- поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;

- развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;
- реализация иных мероприятий субъектов Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства (в соответствии с утвержденной субъектом Российской Федерации программой поддержки и развития малого предпринимательства).

Эти направления, установленные еще в 2005 г., сохранились и в 2009 г. с небольшой коррекцией, хотя ситуация и в стране, и в мире изменилась кардинально. Появились и новые научные направления, которые на основе обобщения опыта развития разных стран предлагают меры реформирования соотносить со стадиями модернизации. При таком подходе подвергается сомнению эффективность использования малых форм при формировании национальной инновационной системы догоняющих экономик.

Согласно теории реформирования для развивающихся экономик, к которым относится и Россия, характерны ошибки двух типов: *ошибка инерции*, когда политику, успешную в прошлом, продолжают проводить на этапе, для которого она непригодна, и *ошибка преждевременного переключения*, когда правительство пытается применить методы и инструменты, эффективные лишь для более поздних стадий модернизации.

Обсуждая различные подходы к формированию национальной инновационной системы и доказывая плодотворность стратегии, ориентированной на повышение абсорбционной способности страны и расширение механизмов взаимодействия, академик В.М. Полтерович замечает: «Не следует возлагать слишком большие надежды на инновационные возможности малого бизнеса. Заимствование – это дело больших предприятий. Инновационная активность малых предприятий будет играть решающую роль на следующем этапе (лет через 10). Это отнюдь не означает, что не надо поддерживать малые фирмы. Возможность для сотен тысяч людей приобщиться к бизнесу, а для миллионов – получить работу в любом случае имеет колоссальное социальное и экономическое значение. Коль скоро основа имитации – крупные фирмы, не следует ожидать высокой эффективности таких институтов развития, нацеленных на поддержку малых фирм, как венчурные фирмы, инкубаторы и т.д. Соответственно банковская система, а не фондовый рынок играет решающую роль на этом этапе» [Полтерович, 2009, с. 17].

Конкурсы Минэкономразвития как раз ориентирует регионы развивать инновационное направление малых форм, т.е. то направление, которое характеризуется высокими рисками даже в относительно спокойное время. В ситуации кризиса риски повышаются многократно, и малые предприятия этой сферы могут не оправдать своей эффективности.

Конкурс проводится на условиях софинансирования (уровень софинансирования расходного обязательства субъекта Российской Федерации за счет субсидии установлен в пределах 50–80%), и в нем задействованы почти все регионы России. В такой ситуации другие формы поддержки вряд ли будут доступны регионам из-за сложностей в исполнении региональных бюджетов.

Отбор регионов, участвующих в конкурсе, осуществляется в соответствии с критериями, утвержденными Приказом Минэкономразвития от 10 января 2009 г. «О мерах по реализации в 2009 году мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства» (табл. 1).

Анализ этих критериев показывает, что они создают предпочтения для тех регионов, которые продемонстрировали в 2008 г. высокую динамику развития малого предпринимательства, которые осуществляют инновационную деятельность и экспортируют продукцию и услуги малых предприятий. То есть большую поддержку должны получить те регионы, у которых с малым бизнесом все в порядке. Некоторые регионы достаточно реально оценивают свои шансы и в большинстве своем пассивно относятся к возможности помочь своим малым предприятиям. По результатам такого же конкурса в 2007 г. Белгородская область просила для поддержки из федерального бюджета 50 млн. руб. на строительство бизнес-инкубатора общей площадью 3500 кв. м. Липецкая область – только 3 млн. руб., Хабаровский край – 400 тыс. руб., Калужская область, в которой идет мощный индустриальный рост за счет прихода зарубежных инвестиций в автомобильный сектор, подала заявку о снижении процентной ставки на 2 млн. руб. Республика Марий Эл просила помочь с созданием бизнес-инкубатора на площади 90 кв. м. Архангельская область, Республика Мордовия, Корякский автономный округ (Камчатский край) за три года так и не смогли построить бизнес-инкубаторы для малого предпринимательства и сдать их [Кожевников, 2008].

Похожая картина складывается в 2009 г. Анализ предварительных итогов конкурса, опубликованных на сайте Минэкономразвития, показал, что 30% регионов, из числа подавших заявку, получают 68% средств, выделенных из федерального бюджета на проведение конкурса. При этом Москва и Санкт-Петербург вместе получают более 11% этих средств.

Используя данные аналитических исследований «ОПОРЫ», Национального института системных исследований и предварительные итоги конкурса Минэкономразвития по размеру выделенных из федерального бюджета средств для поддержки малого бизнеса в 2009 г., нами была построена «модель поддержки».

Таблица 1. Критерии оценки конкурсных заявок по отбору субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2009 г. предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства субъектами Российской Федерации

Показатель	Вес, %	Примечание (балл)
Мероприятие соответствует мероприятиям «антикризисного пакета мер»	45/35	Соответствует – 100, не соответствует – 0
Необходимость реализации мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъекта Российской Федерации	40	В соответствии с решениями межведомственной рабочей группы по мониторингу ситуации на рынке труда
Прирост доли объема товаров (работ, услуг), производимых на территории субъекта Российской Федерации субъектами малого и среднего предпринимательства (в том числе производимых на экспорт и в научнотехнической сфере) в общем объеме валового регионального продукта (за период с 1 января 2008 г. по 1 октября 2008 г.)	5	Прирост отрицательный или равен 0 – 0 баллов. Прирост от 1 до 50% – по 2 балла за каждый процент прироста. На основании данных субъекта Российской Федерации
Прирост доли среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций (за период с 1 января 2008 г. по 1 октября 2008 г.)	5	Прирост отрицательный или равен 0 – 0 баллов. Прирост от 1 до 50% – по 2 балла за каждый процент прироста. На основании данных субъекта Российской Федерации
Прирост доли средств бюджета субъекта Российской Федерации по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность, в общем объеме средств по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства (план бюджетных расходов субъекта Российской Федерации на 2009 г. по отношению к фактическим расходам бюджета субъекта Российской Федерации за 2008 г.)	5	Прирост отрицательный или равен 0 – 0 баллов. Прирост от 1 до 100% – по 1 баллу за каждый процент прироста. На основании данных субъекта Российской Федерации

Источник: сайт Министерства экономического развития (<http://www.economy.gov>)

Тестировалось уравнение множественной регрессии, устанавливающее связь между величиной господдержки, предполагаемой для выделения региональным бюджетам (зависимая переменная), и региональными факторами (независимые переменные).

В качестве регрессоров нами использовались:

- количество малых предприятий, зарегистрированных в регионе на 100 тыс. жителей на 1 января 2009 г. Данные Национального института системных исследований [Оценка уровня развития... 2008];
- индексы «ОПОРЫ России», оценивающие качество условий для развития малого и среднего бизнеса в регионах России в 2008 г. (оценка человеческих ресурсов региона, оценка финансовых ресурсов региона, оценка недвижимости и инфраструктуры региона, оценка административных барьеров региона) [Развитие малого и среднего предпринимательства...].

Для 2009 г. имеем всего 33 наблюдения. Несмотря на это, регрессионный анализ методом наименьших квадратов дал значимые результаты, которые приведены в табл. 2. Модель вида (1) включает значимые факторы. Остальные индексы «ОПОРЫ» не показали значимую связь с размером получаемой субсидии для поддержки малого бизнеса.

$$\ln(supp_i) = 7,69 + 0,68\ln(sm_i) + 0,02ad_i + \varepsilon_i, \quad (1)$$

где $supp_i$ – величина господдержки, предполагаемая для выделения региону i в 2009 г.; sm_i – число малых предприятий на 100 тыс. жителей в регионе i в начале 2009 г.; ad_i – оценка административных барьеров региона i предпринимателями в 2008 г.; ε_i – символ ошибки.

Таблица 2. Модель поддержки малого бизнеса, 2009 г.

Зависимая переменная $\ln(supp_i)$

Константа	7,69** [7,09]
Число малых предприятий на 100 тыс. жителей в регионе $\ln(sm_i)$	0,68* [3,45]
Оценка административных барьеров в регионе ad_i	0,02** [2,19]
Число наблюдений	33
R ²	33,6%
F-статистика	F(2,30) = 7,59 [0,002]

Примечание. В скобках указана t-статистика; * – 5-процентный уровень значимости; ** – 1-процентный уровень значимости.

Согласно (1), размер субсидии федерального бюджета для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства субъектами РФ, значимо зависит от количества малых предприятий на 100 тыс. жителей, зарегистрированных в регионе (чем больше предприятий, тем больше величина поддержки). Эта связь соответствует одному из выбранных критериев конкурса Минэкономразвития.

Второй фактор, значимо вошедший в модель со знаком «плюс», – индикатор оценки предпринимателями величины административных барьеров в регионе. Положительная связь означает, что большую поддержку получают те регионы, предприниматели которых оценивали как высокие и мешающие работе административные барьеры в своих регионах.

Такая связь – проявление активности региональных властей, которые заинтересованы в пополнении своих региональных бюджетов и активно лоббируют свои интересы, но не создают благоприятных условий для работы предпринимателей. Возникают предпосылки для нецелевого использования созданного института «государственная поддержка малого предпринимательства». Стимулируется перераспределительная, а не производственная активность. Не исключено, что в регионах повторяется схема, применявшаяся некоторыми банками при получении от правительства средств для кредитования реального сектора. Централизованно выделяемые средства не доходят до адресата.

Наши выводы созвучны с оценкой ситуации, данной Чепуренко А.Ю., который отметил, что российская бюрократия смогла консолидироваться гораздо быстрее, чем бизнес, в особенности – малый. И дело тут не в особенностях ментальности российских малых предпринимателей, а в особенностях той общественной системы, которая сложилась. Ее отличительными чертами являются значительная доля перераспределения ВВП через бюджеты и отсутствие демократического контроля за властью. Такая система стимулирует ускоренное, опережающее формирование соответствующих групп интересов и рентоориентированное поведение [Чепуренко, 2004].

Расчеты подтверждают, что большую помощь из федерального бюджета получают в 2009 г. регионы, где уровень развития и активности малого бизнеса относительно высокий. Государственная поддержка малого бизнеса пока не является инструментом региональной политики, не осуществляет функцию стимулирования развития бизнеса в регионах слабой предпринимательской активности.

Межрегиональная дифференциация развития малого бизнеса, возникающая под воздействием различий социально-экономических характеристик регионов,

при таких правилах проведения конкурсов усиливается, что и подтверждается нашими расчетами.

Программа поддержки малого предпринимательства в регионах, реализуемая Минэкономразвития с 2005 г., обладает признаками институциональной ловушки. Цели государственной поддержки малого бизнеса, принятые на этапе экономического роста и связанные с инновационной составляющей развития, не были в достаточной мере откорректированы с учетом новых вызовов. Предметом конкурса 2009 г. по-прежнему являлся отбор тех регионов, которые развивают малый инновационный бизнес, оказывают поддержку субъектам малого предпринимательства, производящим и реализующим товары для экспорта, хотя условия 2005 и 2009 гг. значительно отличаются. При этом Минэкономразвития признает, что перспективы российской экономики во многом зависят от активизации потребительского внутреннего спроса, который пока находится в состоянии стагнации. Признается также и то, что для проведения глубокой модернизации и изменения модели экономики на инновационную необходимы огромные инвестиции, которых сейчас в достаточном количестве нет. Понимая, что нужны меры для развития внутреннего потребительского рынка, Минэкономразвития стимулирует малый бизнес работать на экспорт и производить инновационную продукцию, т.е. выходить на рынки повышенного риска. По оценке самих предпринимателей, в текущей ситуации косвенные и прямые издержки от смены технологического уклада для бизнеса перевешивают потери от неэффективности. А вкладывать в инновации, в прогрессивное развитие должно быть более выгодно, чем работать «по старинке».

Почему у регионов нет стимулов содействовать развитию малого бизнеса? Если бы размер передаваемых регионам и муниципалитетам субсидий зависел положительно от их успехов в сборе налогов с предприятий малого бизнеса, тогда, скорее всего, такие стимулы появились бы. То есть, если бы при увеличении поступлений налогов от малого бизнеса увеличивались бы трансферты и субсидии, передаваемые с вышестоящего уровня. Сейчас такой зависимости нет, и дотационные регионы и муниципалитеты скорее будут ждать помощи, нежели стремиться получить налоговые доходы от малого бизнеса, увеличение которых, кстати, может уменьшить эту самую помощь.

В условиях кризисных явлений в первую очередь целесообразно направлять государственную поддержку в те регионы, в которых складывается неблагоприятная социально-экономическая ситуация, где растет уровень безработицы, а не стимулировать инновационный бизнес и экспорт. Например, направить поддержку в те регионы, где фиксируется высокий уровень падения промышлен-

ленного производства. Пришла пора усилить общественный контроль за использованием средств, выделяемых на поддержку малого предпринимательства. Нужны меры, которые приводят к повышению прозрачности экономической жизни, усилению роли общественности, укреплению политической подотчетности.

Литература

Аналитическая информация о развитии малого и среднего бизнеса в Российской Федерации. Российское агентство по поддержке малого и среднего бизнеса. (<http://www.siora.ru/ru/analytics>)

Басарева В.Г. Малый бизнес в контексте теории реформ // Журнал экономической теории. 2009. № 3. С. 13–21.

Кожевников А. Поддержка малого бизнеса: мы все умеем делать вид // Ведомости. 2008. № 116(2138).

Малое предпринимательство в Новосибирской области. (<http://msp.nso.ru/>)

Оценка уровня развития малого предпринимательства в регионах России в 2008 г. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. Информационно-аналитический доклад. М., 2009. (<http://www.nisse.ru/work/basic/business>)

Полтерович В.М. Проблемы формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. 2009. Т. 45. № 2. С. 3–18.

Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007.

Пресс-конференция президента Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» Сергея Борисова. 28 сентября 2009 г. (<http://www.opora.ru>)

Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России. Индексы ОПОРЫ. Ежегодный отчет Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». (<http://www.opora.ru/>)

Стенограмма совещания по вопросам защиты прав собственности субъектов малого и среднего предпринимательства. Смоленская область, г. Гагарин, 31 июля 2008 г.

Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте. М.: Наука, 2004.

НАРУШЕНИЕ ПРАВ ПРЕДПРИЯТИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ЗАЩИТЫ В СУДЕ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ 2000-Х ГОДОВ

Исследователи, изучающие то, как складывались отношения бизнеса и власти в 1990-е гг. [Hellman et al., 2000], отмечают так называемый захват власти (state capture) – состояние, когда представители крупного бизнеса были довольно сильно интегрированы во властные структуры и в значительной степени продвигали свои деловые интересы через данную форму отношений. Однако в 2002 г. Тимоти Фраем [Frye, 2002] была предложена «модель обменов», согласно которой некоторые организации пользовались поддержкой органов власти, оказывая им взамен определенные услуги. Исследователи (например, [Yakovlev, 2006]) отмечают, что в 2000-х гг. произошло укрепление позиции власти, которое привело к качественному изменению характера отношений между бизнесом и властью и сопровождалось значительным ростом уровня коррупции. Антон Олейник [Олейник, 2008] приводит свидетельства того, что в 2005 г. в ряде регионов страны представители бизнеса испытывали сильное давление со стороны властных структур. Те, кто отказывался за свой счет «помогать» местным властям, сталкивались с множеством препятствий при ведении дел или даже рисковали потерять бизнес. В работе [Juurikkala, Lazareva, 2006] отмечается, что большая доля предприятий, которые несут социальные затраты, желала бы этого не делать. Причем около трети из них сообщают об административных барьерах, затрудняющих передачу этих социальных функций. В то же самое время имеются свидетельства того, что часть предпринимателей, действуя через представителей властных структур, успешно решали свои деловые вопросы. Ряд исследователей указывают на то, что суды потенциально являлись зависимыми от властей [Frye, 2004; Markus, 2009]. Поэтому можно предположить, что примером такой поддержки могла явиться, в том числе, и помощь в судебном рассмотрении споров предприятия с его контрагентами.

Отношение представителей бизнеса к судебному способу разрешения экономических конфликтов также претерпело значительные изменения. В 1990-е гг. качество работы системы арбитражных судов оценивалось российскими бизнесменами довольно низко [Hellman et al., 2000], и правовой способ разрешения споров не пользовался большим спросом [Hendley, 1999]. Однако в конце 1990-х и начале 2000-х гг. был проведен ряд реформ судебной системы. В то же самое время произошло укрепление позиции государства. Эти события привели к тому, что возросла роль института судебной власти в разрешении деловых споров. Кэтрин Хедли [Hendley, 2007] отмечает, что к 2005 г. значительно увеличилось количество дел, рассматриваемых в арбитражных судах. Согласно результатам опросов руководителей предприятий, проводившихся с начала 2000-х гг., предприниматели в это время достаточно высоко оценивали шансы отстоять свои законные интересы в спорах с другими предприятиями [Фрай, Яковлев, 2007].

Описание выборки

В настоящем исследовании были использованы данные, собранные Левада-Центром в результате опроса предприятий и организаций в феврале-марте 2007 г. Эти организации располагались в восьми регионах Российской Федерации: в Воронежской, Нижегородской, Свердловской, Московской, Смоленской, Тульской, Новгородской областях и в Республике Башкортостан. Опрос в значительной степени является повторением опроса 2000 г., поэтому выбор регионов не претерпел изменений. В 2000 г. выбор осуществлялся с целью включения в выборку регионов различных типов: доноров и реципиентов федерального бюджета; тех, в которых произошла смена губернатора и тех, в которых все время оставался один губернатор. В 2007 г. перечень регионов не претерпел изменений.

В опросе приняло участие 507 организаций, при этом оказалось охвачено большое количество отраслей. В выборку попали предприятия тяжелой и легкой промышленности, а также работающие в области строительства, связи, транспорта, оптовой и розничной торговли, страховые компании, компании финансового сектора. Распределение предприятий по видам деятельности представлено на рис. 1. В частности, промышленные предприятия насчитывают немногим больше половины от общего числа опрошенных.

В выборке численно преобладали небольшие предприятия: в промышленном секторе до 200 работников числилось на половине предприятий, еще 23% фирм насчитывало от 200 до 600 занятых. Среди непромышленных органи-

заций половина имела не более 100 сотрудников, и четверть – от 100 до 210 человек.

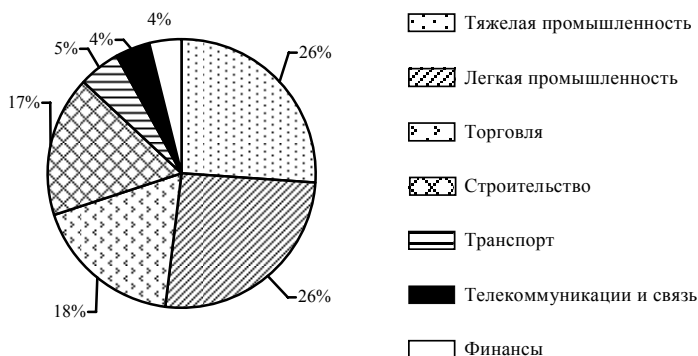


Рис. 1. Распределение организаций по видам деятельности

Подавляющее большинство опрошенных предприятий являются акционерными обществами (ОАО – 35 %, ЗАО – 16 %) или обществами с ограниченной ответственностью (37%). При этом 62% респондентов сообщили о наличии контролирующего собственника (не мешает отметить, что достаточно большое число респондентов – 16% – затруднились с ответом). Предприятия, которые являются акционерными обществами или обществами с ограниченной ответственностью, и доля в собственности которых принадлежит государству, насчитывают 5,3% всей выборки; 6,5% – это унитарные предприятия. Также в выборке присутствуют 4,5% предприятий с участием иностранных собственников, причем примерно в половине случаев имеет место контроль, а в половине – участие без контроля.

Среди опрошенных промышленных предприятий основная доля (60%) была образована до 1990 г. и лишь 10% – в период после 1999 г. В то же время среди непромышленных фирм эти цифры составляют 32 и 28% соответственно.

Задачей опроса было анкетирование высшего руководства предприятий, принимающего решения касательно экономической деятельности предприятия. В роли респондента в большинстве случаев выступал директор предприятия (60% опрошенных), а также заместитель директора по экономике (24% опрошенных). Четверть респондентов составляли женщины. Около половины респондентов проработало в занимаемой должности не менее четырех лет и лишь 8% – менее года.

Согласно ответам респондентов, 39% предприятий сталкивались с нарушениями своих законных прав и интересов со стороны государственных и частных предприятий – своих партнеров и контрагентов по бизнесу. В подавляющем большинстве случаев причинами для разногласий послужили нарушения обязательств (54% нарушений) по расчетам и нарушения договора по сделке (53% нарушений).

В опросной анкете отсутствовал вопрос, который бы позволил получить четкое представление о том, как часто предприятия решали возникающие конфликтные ситуации в судебном порядке. Для оценки этого параметра использовались ответы респондентов на следующие два вопроса. В первом вопросе требовалось по трехбалльной шкале (2 – «часто», 1 – «редко», 0 – «ни разу») указать, насколько часто с 2005 по 2006 гг. в процессе работы предприятия возникали нарушения со стороны государственных или частных предприятий. Во втором – по трехбалльной шкале (2 – «часто», 1 – «редко», 0 – «ни разу») описать, насколько часто в течение этого же срока предприятие обращалось в суд для разрешения конфликтных ситуаций. Анализу подвергались только те предприятия, которые сталкивались с нарушениями хотя бы раз: т.е. только если ответ на первый вопрос был «часто» или «редко». Если обращения в суд были более редки, чем нарушения, то фиксировался факт отказа от обращения в суд. Это происходило в одном из трех случаев: если сообщалось о частых нарушениях и о редких обращениях в суд, о частых нарушениях и об отказе от обращения в суд, и, наконец, если нарушения были редки, а в суд предприятие не обращалось ни разу. В противном случае считалось, что не удалось выявить случаи отказа от обращения в суд (в случае, если ответы на вопрос о частоте нарушений и частоте обращений в суд совпадают).

Согласно построенной переменной, как минимум 44% организаций, столкнувшихся с нарушениями, в период с 2005 по 2006 гг. не решали их в судебном порядке. К сожалению, на основе имеющегося опроса установить причины отказа от обращения не представляется возможным. Дело в том, что к соответствующему вопросу допускались лишь те респонденты, которые сообщили, что с конфликтами их предприятия сталкивались, но в суд не обращались ни разу. Эта категория составляет лишь некоторую долю тех, кто отказывался от обращения в суд. Учитывая довольно большое разнообразие предприятий (хотя бы по виду деятельности), затруднительно делать какие-либо статистически надежные выводы только по этой малой категории.

Другой вопрос, которому уделяется особое внимание в рамках данного исследования, касается оказания помощи предприятиями региональным и ме-

ственным властям. Сам объем оказания помощи властям описывался следующим образом. В одном из вопросов анкеты респондентов просили указать, какую долю от выручки за 2005–2006 гг. составлял объем помощи региональным и местным властям в социальном развитии региона за этот же период. На рис. 2 представлены наиболее популярные виды помощи (проценты от общего числа предприятий).

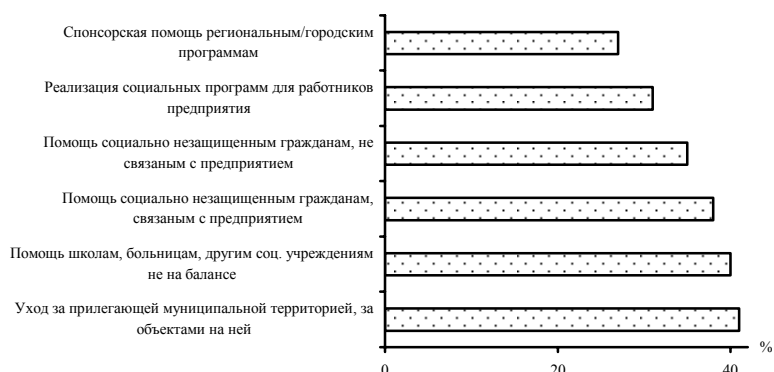


Рис. 2. Виды помощи, которую оказывали организации

Интересно отметить, как респонденты отвечали на вопрос, почему их предприятие оказывает помощь властям. В анкете предлагались шесть сформулированных причин, а также возможность указать свой вариант. Требовалось указать все подходящие варианты. На рис. 3 представлены наиболее популярные причины оказания помощи (доли следует понимать следующим образом: среди тех, кто помогал ...% делали это потому, что...). Так, более половины оказывавших помощь ссылаются на то, что это «общепринятая практика, так делают другие предприятия в городе»; 41% – на то, что «представители бизнеса должны помогать социально-незащищенным слоям, оказывать помощь социальным учреждениям в своем городе (регионе)»; 24% – на то, что «бизнес должен брать на себя часть социальных расходов местных и региональных властей». Гораздо менее популярны ответы, что помощь была испрошена представителями власти или что неоказание помощи чревато проблемами. Видимо, это свидетельствует об устоявшихся правилах игры, согласно которым расходы бизнеса на социальные нужды региона или города воспринимаются обеими сторонами как что-то само собой разумеющееся.

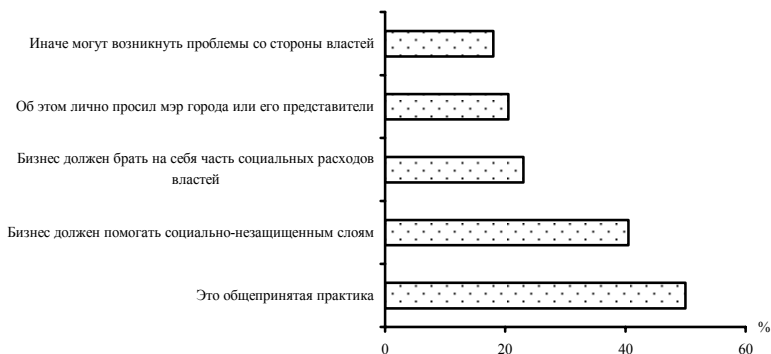


Рис. 3. Причины, по которым организации оказывали помощь региональным и местным властям

Тестируемая в работе гипотеза касается урегулирования возникающих в процессе осуществления экономической деятельности конфликтных ситуаций предприятий с другими предприятиями – их партнерами и контрагентами по бизнесу. Согласно оценкам многих авторитетных экспертов [Жуйков, Новикова, 2009; Верховенство права... 2009], в России решения, выносимые судами, не всегда носят независимый характер. В этих условиях шансы на положительный исход судебного разбирательства зависят от того, в какой мере предприятие может рассчитывать на поддержку определенных влиятельных лиц. Мы отталкиваемся от того, что предприятия, оказывающие помощь местным и региональным властям, должны в среднем выше оценивать свои шансы на положительный исход судебного разбирательства. Поэтому мы ожидаем, что предприятия, сотрудничающие таким образом с властями, в случае нарушения своих законных прав и интересов будут чаще обращаться в суд, чем фирмы, занимающие более отстраненную позицию.

Постановка задачи данного исследования подразумевает, что расчеты будут производиться только для тех предприятий, которые сталкивались с нарушениями в период с 2005 по 2006 гг. Это может сопровождаться неслучайным отбором и исказить интерпретацию, особенно, если переменные, характеризующие оказание помощи властям, окажутся связанными с тем, имело ли предприятие конфликты с контрагентами за указанный период или нет. Поэтому расчеты базовой модели предваряются анализом того, какие предприятия чаще сталкиваются с нарушениями со стороны контрагентов.

Модель, которая использовалась при тестировании выдвинутой гипотезы, можно представить в форме уравнения

$$court_action_i = X_i \beta + Z_i \gamma + \varepsilon_i,$$

где $court_action_i$ – переменная, отражающая то, как часто предприятие решает не обращаться в суд, при условии, что имело место нарушение его законных прав со стороны других предприятий; X_i – переменные, описывающие факт оказания предприятием поддержки властям, а также объем этой поддержки; Z_i – набор контролирующих переменных; ε_i – стохастическая составляющая модели.

Переменная $court_action_i$ строилась по описанному ранее принципу. Если при сопоставлении ответов о частоте нарушений, с которыми сталкивалось предприятие, и о частоте обращений в суд удавалось выявить факты отказа от обращения в суд (при условии, что имело место нарушение законных прав и интересов предприятия), то переменная принимала значение единица. Если ответы о частоте обращений в суд совпадали с ответами о частоте возникновения конфликтов, то переменной присваивалось значение ноль. Для предприятий, которые в течение двух предшествующих опросу лет не сталкивались с нарушениями своих прав со стороны предприятий-контрагентов, значения переменной не присваивались, и из регрессионного анализа они исключались.

Объем затрат предприятия на оказание помощи региональным и местным властям описывался при помощи доли от выручки за 2005–2006 гг., которая была потрачена на социальное развитие региона. На основе ответов предприятия были разбиты на четыре категории: на тех, кто не оказывал помощь (22% предприятий); на тех, кто оказывал помощь в объеме до 0,1% от всего объема выручки (33% предприятий); кто оказывал помощь в объеме от 0,1 до 0,3% (23% предприятий); и, наконец, кто оказывал помощь более чем 0,3% от выручки (22% предприятий). В качестве базовой была выбрана категория предприятий, которые не оказывали никакой помощи властям.

В качестве контролирующих переменных использовался размер предприятия, региональные и отраслевые бинарные переменные, период основания предприятия, информация о респонденте, параметры, характеризующие эффективность предприятия или организации.

Анализ факторов, которые влияли на то, сталкивались предприятия с нарушениями или нет, осуществлялся при помощи сравнения средних, а также при помощи метода оценивания *binary probit*. Важно отметить, что в обоих случаях не наблюдалось статистически значимой зависимости между тем, сталкивалось ли предприятие с нарушениями, и объемом оказываемой помощи. При сравнении средних и регрессионном оценивании в самых простых спецификациях на попадание в ту или иную группу оказывал влияние размер предприятия. Однако включение в регрессионное уравнение характеристик активности предприятия

(инвестиционная активность, членство в бизнес-ассоциациях) делало зависимость от размера незначимой.

Исследование влияния объема оказываемой помощи на решение об обращении в суд проводилось при помощи probit-оценивания регрессионного уравнения. Результаты приведены в табл. 1. Чем большую помощь властям оказывает предприятие, тем реже оно отказывается от судебного способа разрешения конфликтных ситуаций. Примечательно, что эта зависимость является устойчивой к изменению набора контролируемых переменных (в таблице приведена лишь часть проанализированных спецификаций).

Таблица 1. Результаты регрессионного анализа.
Значения коэффициентов – предельные эффекты

	«Необращения» в суд (1 – обнаружено, 0 – не обнаружено)				
Помощь					
менее 0,1% выручки	-0,146 [0,149]	-0,162 [0,146]	-0,0930 [0,157]	-0,142 [0,150]	-0,143 [0,148]
от 0,1 до 0,3% выручки	-0,256** [0,127]	-0,268** [0,125]	-0,258* [0,135]	-0,239* [0,130]	-0,262** [0,126]
более 0,3% выручки	-0,411*** [0,115]	-0,418*** [0,113]	-0,409*** [0,120]	-0,416*** [0,119]	-0,417*** [0,113]
Численность сотрудников					
до 100 человек	0,0437 [0,116]	0,0589 [0,119]	0,0310 [0,120]	0,024 [0,121]	0,0482 [0,115]
от 250 до 1000 человек	-0,205* [0,107]	-0,199* [0,109]	-0,261** [0,104]	-0,197* [0,112]	-0,216** [0,106]
более 1000 человек	-0,231* [0,125]	-0,235* [0,124]	-0,295** [0,116]	-0,281** [0,123]	-0,240* [0,126]
Входит в бизнес-группу (1 – входит, 0 – нет)	0,006 [0,113]	0,001 [0,114]	-0,0325 [0,114]	-0,061 [0,115]	0,009 [0,114]
Основано до 1990 г.		0,0616 [0,107]			
Основано после 1998 г.		0,0148 [0,127]			
Пол, срок в должности, возраст	Нет	Нет	Да	Нет	Нет

	«Необращения» в суд (1 – обнаружено, 0 – не обнаружено)				
Планирование крупных инвестиций (1 – планируются, 0 – нет)				0,0748 [0,101]	
Самооценка финансового положения предприятия (1 – лучше, 0 – хуже)					0,101 [0,0940]
Вид деятельности	Да	Да	Да	Да	Да
Регион	Да	Да	Да	Да	Да
Количество организаций	172	172	172	164	172

Примечание. В скобках приводятся стандартные ошибки.
Уровни значимости: * – 10%, ** – 5%, *** – 1%.

В заключение стоит сделать следующее замечание. Строго говоря, полученный результат не позволяет судить о зависимости или независимости решений, принимаемых судом. Он также не является доказательством того факта, что предприятия, помогающие региональным и местным властям, в целом более успешно защищают свои интересы в суде. Его можно интерпретировать как то, что руководители предприятий, которые обеспечивают социальные нужды региона или города, могут чувствовать себя более уверенными, если дело доходит до судебного разбирательства. Они могут ожидать, что их предприятие воспринимается как встроенное в систему, и поэтому рассчитывают на более объективное (менее предвзятое) рассмотрение их дела в суде.

Литература

Верховенство права и проблемы его обеспечения в правоприменительной практике: Международная коллективная монография. М.: Статут, 2009.

Жуйков В., Новикова Е. Наше право: Толкование сверху // Ведомости. 2009. № 209 (2479). 5 ноября. С. А4.

Капелюшников Р. Где начало того конца? // Вопросы экономики. 2001. № 1.

Олейник А. Рынок как механизм воспроизводства власти // Pro et contra. 2008. № 2–3. С. 88–106.

Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. 2000. № 5.

Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. М.: МОНФ, 2003.

Фрай Т., Яковлев А. Реформы в России глазами бизнеса? // *Pro et contra*. 2007. № 4–5. С. 118–134.

Black B., Kraakman R., Tarassova A. Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong? // *Stanford Law Review*. 2000. 52. P. 1731–1808.

Frye T. Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia // *Europe-Asia Studies*. 2002. 54. 7. P. 1017–1036.

Frye T. Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia // *American Political Science Review*. 2004. Vol. 98. Iss. 3. P. 453–466.

Frye T. The Two Faces of Russian Courts: Evidence from a Survey of Company Managers // *East European Constitutional Review*. 2002. Vol. 11 № 1/2. P. 125–129.

Hellman J. Russia's Transition to a Market Economy: A Permanent Redistribution? *Russia After the Fall* / ed. by A.C. Kuchins. Washington, D.C.: Carnegie, 2002.

Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D., Schankerman M. Measuring Governance, Corruption, and State Capture. How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies: Policy Research Working Paper Series 2312. The World Bank, 2000.

Hendley K. Demand for Law. Rewriting the Rules of the Game in Russia: the Neglected Issue of the Demand for Law. 1999.

Hendley K. Rewriting the Rules of the Games in Russia: Neglected Issue of the Demand for Law East // *European Constitutional Review*. 1999. 8. № 4. P. 89–95.

Hendley K., Ickes B.W., Murrel P., Ryterman R. Observation on the Use of Law by Russian Enterprises // *Post-Soviet Affairs*. 1997. 13. № 1. P. 19–41.

Hendley K., Murrel P., Ryterman R. Law, Relationships, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises // *Europe-Asia Studies*. 2000. 52. № 4. P. 627–656.

Hoff K., Stiglitz J.E. After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies // *The American Economic Review*. 2004. Vol. 94. № 3. P. 753–763.

Juurikkala T., Lazareva O. Lobbying at Local Level: Social Assets in Russian Firms: BOFIT Discussion Papers 1/2006.

La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. The Economic Consequences of Legal Origins // *Journal of Economic Literature*. 2008. Vol. 46 (2). P. 285–332.

Markus S. Secure Property as a Bottom-up Process. Firms Stakeholders and Predators in Weak States / 13th Annual Conference of The International Society for New Institutional Economics. 2009.

Pistor K. Supply and Demand for Law in Russia: A Comment on Hendley East // European Constitutional Review. 1999. 8. № 4. P. 105–108.

Sonin K. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights // Journal of Comparative Economics. 2003. Vol. 31. Iss. 4. P. 715–731.

Yakovlev A. Evolution of Corporate Governance in Russia: Governmental Policy vs. Real Incentives of Economic Agents // Post-Communist Economies. 2004. 16. 4. P. 387–403.

Yakovlev A.A. The Evolution of Business-state Interaction in Russia: From State Capture to Business Capture? // Europe-Asia Studies. 2006. 58. 7. P. 1033–1056.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

М.С. Вдовин
Государственный университет –
Высшая школа экономики

ЗАКРЕПОЩЕНИЕ КРЕСТЬЯН В МОСКОВСКОМ ЦАРСТВЕ: СТИМУЛЫ ПОМЕЩИКОВ К ПОДДЕРЖАНИЮ КОНТРАКТА С ЦАРЕМ¹

Закрепощение крестьян в Московском государстве – одна из наиболее разработанных тем в российской и советской историографии. Неменьший интерес представляет анализ причин возникновения крепостного права и для институционального экономического анализа. Автор предлагает микроэкономическую модель, объясняющую стимулы помещиков к поддержанию системы крепостного права в условиях повторяющегося взаимодействия и возможности использовать монопсоническую власть нанимателя.

Цель работы – на историческом примере показать, как и при каких условиях могут формироваться «плохие» институты, препятствующие экономическому росту и модернизации. Во многом это продолжение темы о том, как политическая элита может устанавливать неэффективные рентоориентированные институты.

Возникновение крепостного права: истоки проблемы

Традиционный взгляд историков на возникновение крепостного права заключается в том, что для ведения военных действий Московское государство

¹ Автор выражает глубокую признательность своему научному руководителю С.Б. Авдашевой, а также организаторам и участникам секции «Экономическая история» в рамках XI Международной конференции по проблемам развития экономики и общества, Москва, апрель 2010 г.

в XVI в. установило тягловый и неправовой характер управления с резко обособленными сословиями [Ключевский, 1995]. Каждое сословие выполняло свою задачу служения государству: помещики – несения военной службы, а крестьяне – обеспечения помещиков доходом, необходимым для несения службы. Данная система не только позволяла поддерживать обороноспособность государства и противостоять военной и политической агрессии с запада и юго-востока, но и в короткие сроки расширить территорию Московского государства за счет новых территорий Заволжья и степи.

Именно этот факт – появление свободных и необработанных земель – привел к существенному оттоку населения из старинных центральных районов Московской Руси в середине XVI в. Помещики оказались не в состоянии предложить крестьянам выгодные условия контракта на старых землях (например, предоставление ссуды на обработку земли под низкие проценты); в результате крестьяне в массовом порядке стали перемещаться в более плодородные и теперь уже безопасные территории. Служилый класс столкнулся с проблемой уменьшения количества рабочих рук, что подрывало не только его благосостояние, но и возможность выполнять свою прямую обязанность – несение военной службы. Помещики того времени часто утверждают, что «служить государевы службы с того поместья не мочно, теми оброчными деньгами и на Москве прокормиться нечем» и «с того поместья и с вотчин не токмо служить и сыгу быть не с чева» [Сташевский, 1911].

Решением проблемы «провала рынка» послужило административное вмешательство государства: введение ограничений на заключение контрактов между помещиком и его крестьянами. Формально не существует документа, который бы официально устанавливал крепостное право сверху. Наоборот, крепостная зависимость появляется как результат постепенных, но последовательных действий государства, направленных на поддержание служилого класса [Ключевский, 1995]. Во-первых, ограничиваются сроки «выхода» крестьян от помещика (т.е. времени, когда контракт может быть заключен и расторгнут). Во-вторых, вводятся ограничения на «вывоз» крестьян другими помещиками (т.е. ограничивается конкуренция между помещиками за рабочие руки, возрастает переговорная сила отдельного помещика по отношению к его крестьянам). Наконец, акты о «Сыске беглых людей» ограничивают возможность крестьян безнаказанно покидать своего помещика. В итоге к началу XVII в. высокая задолженность крестьян на фоне низкой урожайности традиционного землевладения приводит к появлению крепостного права.

Модель установления крепостного права

Какой же перелом происходит в социально-политической жизни Московского государства в XVI в.? Почему происходит выбор в пользу одной из доступных альтернатив? Покажем, как может быть рассмотрена проблема установления крепостного права с точки зрения институционального анализа.

Уменьшение политической конкуренции после окончания феодальной войны первой трети XV в. и утверждение Москвы в качестве единственной преемницы Киевской Руси и Владимирского княжества приводит к появлению существенного политического неравенства. На смену старым вечевым порядкам приходит авторитарно-административное управление; верховный правитель может устанавливать правила игры, ориентируясь на свои корыстные интересы, а не интересы более широких слоев общества. Победив соперников из других конкурирующих княжеств, московский князь становится Царем и устанавливает институты, максимизирующие его ренту и ренту его приближенных – дворян, чье положение в служебной иерархии обусловлено не родовитостью или материальным статусом, а лояльностью Царю.

С позиции институционального анализа установление крепостного права и распространение поместной собственности может быть рассмотрено как заключение негласного социального контракта (молчаливого сговора) между Царем и дворянами. Для этого Царь ограничивает права частной собственности на землю, подрывая силу крупных землевладельцев-вотчинников (монастырей, земельной аристократии), и, опираясь на интересы другой группировки – поместных землевладельцев, обязанных служить взамен получения права распоряжения государственной землей, становится главным собственником «общественной» земли. Введение крепостного права, выразившееся в ограничении мобильности крестьян и создании монополии на рынке труда – это необходимый шаг для поддержания помещиков, группы интересов, лояльной власти.

Нет сомнений, что основы института крепостного права противоречат понятию «хорошего» института. Во-первых, крепостное право – это неконкурентный рынок труда, на котором отсутствуют ценовые сигналы. Во-вторых, помещик выступает локальным монополистом, единолично устанавливая цену и присваивая излишек крестьянина-производителя. В-третьих, права собственности крестьян слабо защищены, а значит, у них отсутствует мотивация для труда. Наконец, существует проблема «принципал – агент», вызванная относительно примитивным трудовым контрактом («барщина»). У помещика, находящегося

гося на службе вдалеке от своего поместья, отсутствует возможность мониторинга результатов труда крестьян.

Цель последующей модели – продемонстрировать, при каких условиях помещики могут добровольно принимать условия негласного договора с Царем и поддерживать установление крепостного права, как на стимулы принятия негласного договора влияет располагаемый набор ресурсов (комбинация доступного объема земли и труда), цены конечной продукции, а также налагаемые на помещиков обязательства.

Появление крепостного права может быть рассмотрено как установление монополии на рынке труда (рис. 1).

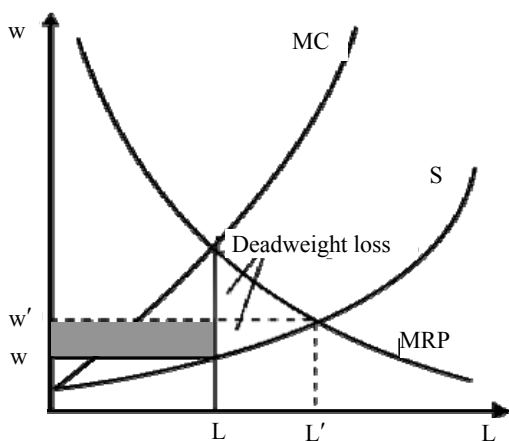


Рис. 1. Крепостное право как монополия

В результате заключения социального контракта между Царем и дворянами происходит закрепощение крестьян: рынок труда из конкурентного становится монополистическим. В экономике уменьшается количество используемого труда (с L' до L) и падает стоимость труда (с w' до w). Помещики получают возможность присвоить себе часть излишка крестьян, что приводит к безвозвратным потерям общества от монополии. В целом, для крепостного права будет характерно уменьшение общественного благосостояния, меньшее количество крестьян, занятых в экономике, и меньший уровень заработной платы.

Определим теперь, при каких условиях возможно формирование монополии. Помещик может нанимать фиксированное число крестьян по заданной монополистической цене и извлекать свою ренту. Тем не менее он может «отклониться» от модели «крестьяне за службу» и нанять их по более высокой цене,

разово увеличив выпуск в своем поместье. Однако существование повторяющихся взаимоотношений между крестьянами и помещиком означает, что наличие свободных земель и конкуренции со стороны других помещиков создает возможность «наказания» для землевладельца, который отклоняется от поддержания социального контракта. При отсутствии институциональных ограничений по мобильности крестьян они могут перейти к другим нанимателям, предложившим более выгодные условия контракта, либо просто «убегут» от помещика, начав обрабатывать свободную землю. Поэтому наделение помещика поместьем при наличии других свободных земель само по себе не дает возможности получать монополистическую прибыль; необходимо введение институциональных ограничений со стороны государства, способных поддержать формирование монополии.

Стимулы помещиков для поддержания социального контракта «крепостничество за военную службу»

Задача помещика-монополиста – максимизация прибыли:

$$\pi = PQ - w(L).$$

Оптимальный объем использования труда будет равен $L = \frac{PS}{2(P+1)}$, и прибыль монополиста составит

$$\pi = \frac{S^2 P^2 (P-1)}{4(P+1)^2}. \quad (1)$$

Прибыль монополиста может быть получена только в том случае, если монополистическая власть (крепостное право) поддерживается государством. Взамен помещики принимают на себя обязанность государственной службы – военной и гражданской. Поэтому необходимо учитывать фактор F – издержки социального контракта для помещиков.

Если горизонт принятия решений бесконечен, то формирование молчаливого сговора относительно крепостного права в обмен на несение обязанностей будет равновесием по Нэшу при выполнении условия:

$$\frac{\pi}{(1-\delta)} - F \geq \pi. \quad (2)$$

Из формулы 2 можно вывести значение дисконтирующего фактора:

$$\delta = \frac{F}{\pi + F}. \quad (3)$$

Кооперативное равновесие (поддержание крепостного права) является равновесием по Нэшу, если значение дисконт-фактора помещика превышает граничное значение дисконт-фактора: $\delta \geq \delta^*$ (в противном случае отклонение выгоднее, чем поддержание крепостного права). Поэтому при низком граничном значении δ^* возможность поддержания кооперативного равновесия (крепостного права) будет являться равновесием с большей вероятностью.

Проводя сравнительную статику, мы сможем оценить влияние различных экзогенных переменных на значение π и значение дисконтирующего множителя δ^* , а значит, выявить их влияние на вероятность установления крепостного права как поддержания равновесия по Нэшу.

Во-первых, при *увеличении площади земли* S растет прибыль монополиста π (следует из формулы (1)), значение граничного дисконтирующего множителя падает (3). Следовательно, более вероятно, что $\delta \geq \delta^*$, и крепостное право является равновесием с большей вероятностью. Поэтому с ростом площади земли увеличивается вероятность установления крепостного права. Этот вывод подтверждает гипотезу Домара (1970) о влиянии избытка земель на стимулы к установлению крепостного права в России в XVI в.

Во-вторых, при *росте цены* P на продукт труда (например, хлеб) увеличивается прибыль монополиста и растет вероятность установления крепостного права. Сценарий высоких цен на хлеб и закрепощения крестьян был характерен для стран Восточной Европы (Речи Посполитой, Чехии, Пруссии, Померании) [Сказкин, 1958]. В отличие от «московитского» крепостного права, в этих государствах уже получили широкое распространение институты рынка и частной собственности, поэтому «второе издание» крепостничества в этих странах традиционно объясняется ростом спроса на хлеб и укреплением государственной власти, способной справиться с восстаниями.

В-третьих, с увеличением *издержек службы* F у помещика оказывается меньше стимулов к поддержанию монополии, а значит, вероятность установления крепостного права оказывается ниже. Поэтому для режима крепостниче-

ства необходима четкая фиксация обязанностей помещика, иначе помещик либо разорится, либо будет вынужден «изменить» своему правителю. Начиная с «Уложения о службе» Ивана Грозного четко устанавливается принцип формирования войска: помещик обязан выставить одного воина со 150 десятин земли и являться на смотры «конно, людно и оружно». Специально обратим внимание, что обязанности помещика соотнесены с площадью земли, находящейся в его распоряжении. Одновременно подчеркнем, что сама по себе земля не могла рассматриваться как вознаграждение за службу без обеспечения помещика руками, которые будут ее обрабатывать – т.е. без крепостного права.

В-четвертых, модель можно уточнить, предположив, что издержки несения службы определялись в расчете на площадь земли $\frac{FS}{n}$ (что соответствует

вышеуказанному примеру): $\frac{\pi}{(1-\delta)} - \frac{FS}{n} \geq \pi$. Отсюда следует, что число помещиков должно быть не просто мало, а быть *относительно низким по сравнению с площадью земли*, чтобы система крепостного права оказалась им выгодной. То есть помещик должен обладать достаточным земельным наделом, чтобы быть заинтересованным в поддержании контракта. Исследования дореволюционных российских историков свидетельствуют о том, что большинство служилых людей как раз обладало «средними» земельными наделами и значительно меньшее число – мелкими и крупными [Сташевский, 1911].

В-пятых, использование *более передовых техник обработки земли* по своему влиянию на прибыль монополии π эквивалентно росту площади земель S , так как приводит к более высокому выпуску Q и увеличению A . Переход от перелога к трехполью в XVI в., отмечавшийся в Центральных районах [Зимин, 1982], может рассматриваться как еще один фактор, повлиявший на увеличение стимулов к установлению крепостного права.

В-шестых, помимо наличия «экономического» наказания для помещика, решившего отклониться от социального контракта, существовали и другие, «внеэкономические» издержки для абсентистов. Отказ от службы Московскому царю в XVI в. начинает расцениваться не просто как отказ от заключения контракта между свободным и независимым землевладельцем и Верховным правителем, а как государственная измена. Наличие существенного (P) и высоко вероятного (p) наказания за отступничество (отъем собственности, разорение поместья) мог быть весомым стимулом для поддержания социального контракта, даже если выгоды помещика от его поддержания (левая часть неравенства) бы-

ли не столь велики: $\frac{\pi}{(1-\delta)} - \frac{FS}{n} \geq \pi - pP$. Существовали и другие значимые

репутационные издержки. Так, при переходе на службу к Московскому царю дворянин должен был подтвердить контракт личным крестоцелованием, поручительством митрополита и поручительством других служилых людей. Для ослушника выход из этого «картеля» теперь мог грозить и религиозной карой, и разрывом взаимоотношений с «коллегами» [Михайлова, 2003]. В качестве примера можно вспомнить судьбу Андрея Курбского, который после побега в Речь Посполитую стал в глазах москвитов буквально Иудой.

Заключение

Обращение к конкретным историческим событиям XV–XVI вв. позволяет выявить общие закономерности в эволюции общественно-политических и экономических институтов в России. Высокие транзакционные издержки использования институтов демократии и рынка не позволяют им получить существенное распространение; более того, они ставят под сомнение само существование государства. В ответ происходит «вмешательство государства» и ограничение политической конкуренции; вместо старых устанавливаются новые институты, благоприятствующие Верховному правителю и приближенной к нему группировке. Несмотря на то, что новая система способна обеспечивать ряд жизненно важных функций (например, поддержание государственной безопасности), в ее рамках закрепляются институты, максимизирующие ренту победившей группировки, а не обязательно благосостояние всего общества. Как результат – экономическая недоразвитость и кризисы по типу сельскохозяйственного кризиса второй половины XVI в., поразившего Центральные и Северо-Западные регионы Руси.

Закрепощение крестьян с точки зрения институционального анализа обусловлено возможностью элиты установить и поддерживать негласный социальный контракт – монополию на рынке труда, в рамках которой членам «картеля» достается избыточный продукт крестьян. Взамен помещики соглашались ослабить свои права собственности на землю и отказываются от выполнения политических функций, ограничиваясь лишь военной и административной службой. Разработанная модель показывает, что согласно ранее выдвинутым гипотезам рост числа свободных земель и стоимости продукта труда (хлеба) увеличивает вероятность установления крепостного права. Существуют и другие факторы, влияющие на установление равновесия: количество помещиков и наделенность их земель, издержки службы, величина и вероятность

«нерыночного» наказания. Результатом является установление неэффективного института и последующая *path-dependence*.

Литература

Зимин А.А. Россия на рубеже XV–XVI столетий: Очерки социально-политической истории. М.: Мысль, 1982.

Ключевский В.О. Русская история. Полный курс лекций в трех книгах: в 3 т. М.: Мысль, 1995. Т. 2.

Михайлова И.Б. Служилые люди Северо-Восточной Руси в XIV – первой половине XVI века. СПб.: Изд-во С.-Петербургского гос. ун-та, 2003 .

Сказкин С.Д. Основные проблемы так называемого «второго издания крепостничества» в Средней и Восточной Европе // Вопросы истории. 1958. № 2. С. 96–119.

Сташевский Е.Д. Землевладение Московского дворянства в первой половине XVII в. М., 1911.

ВОПРОС ОБ ИЗДЕРЖКАХ ПОЛИТИКИ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В ОБЩЕСТВЕННОЙ МЫСЛИ РОССИИ КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX ВЕКОВ

Важнейшей целью экономической политики правительства России в 1890-х – начале 1900-х гг., проведение которой связано, прежде всего, с именем министра финансов С.Ю. Витте, было обеспечение форсированного развития отечественной промышленности. Ключевую роль в реализации этого курса, наряду с финансовой реформой, развитием железнодорожной сети и привлечением иностранных капиталов в экономику страны, играл промышленный протекционизм. Можно констатировать, что реализация данного курса положила начало индустриализации России.

Политика ускоренной индустриализации в 1890-х – 1900-х гг. постоянно оставалась предметом дискуссий между экономистами, государственными и общественными деятелями России. При этом анализ историографии позволяет сделать вывод о недостаточной изученности полемики по важнейшим проблемам индустриальной модернизации в рассматриваемый период при наличии значительного количества работ, посвященных самой экономической политике и различным аспектам развития экономики России конца XIX – начала XX столетий.

Политика промышленного протекционизма, являвшаяся стержнем правительственной программы ускоренной индустриализации России, к концу 1890-х гг. уже начинала приносить вполне ощутимые результаты – как позитивные, так и ущемлявшие интересы ряда социальных групп. Неудивительно поэтому, что именно со второй половины последнего десятилетия XIX в. в российском обществе разворачивается оживленная дискуссия о покровитель-

ственной политике, результатах ее осуществления и перспективах дальнейшей реализации данного курса. Особенно же острый характер эта полемика приобрела в начале 1900-х гг., в период поразившего отечественную промышленность кризиса, который дал основание противникам Витте поставить под сомнение результаты проводившейся им политики. В этой полемике, как нам представляется, ключевыми являлся вопрос о жизнеспособности или, иначе говоря, обеспечении органичного развития создававшейся российской промышленности.

Аргументы Витте (как и Д.И. Менделеева, выступавшего в роли ведущего идеолога политики ускоренного индустриального развития) в пользу проведения покровительственной политики по отношению к промышленности, имеющей в России блестящие перспективы, хорошо известны. Что же касается воззрений противников его курса, то следует отметить, что с наиболее резкой критикой правительственной политики 1890-х – начала 1900-х гг., направленной на форсированное развитие промышленности, выступали неонародники. И, несмотря на то, что основными своими оппонентами идеологи этого курса считали не столько их, сколько представителей поместного дворянства, с одной стороны, и (в меньшей степени) либеральной оппозиции (хотя еще и не структурированной), с другой, необходимо отметить, что основные аргументы против протекционизма были сформулированы в трудах экономистов-народников 1880-х – начала 1890-х гг. Так, например, В. Воронцов утверждал, что теория протекционизма есть учение, «противное нравственному чувству и несовместимое с простотой и гармоничностью, наблюдаемыми во всех естественных законах... Религия и опыт одинаково поучают, что высшее благо каждого должно искать в благополучии всех; что в своих истинных интересах люди солидарны, а не враждебны... Теория же протекционизма, напротив того, предполагает противоположность национальных интересов; она учит, что выгода одного народа есть потеря для другого... Она смотрит на народы как на врагов, а не как на товарищей». Кроме того, всякий протекционизм неизбежно «стесняет то, в чем нуждаются сами покровительствуемые», т.е. потребление. Поэтому «не от иностранцев защищает нас тариф, а от нас самих» [В.В., 1886, с. 5, 9]. По мнению Воронцова, каким бы благотворным ни было влияние протекционизма на некоторые отрасли промышленности, «оно неизбежно уменьшит общий доход производства страны, во-первых, по причине непроизводительных расходов, связанных с таможенной системой; во-вторых, отвлечением капитала и труда от более производительного занятия к менее производительному». Наконец, неизбежным следствием протекционизма является ненормально высокая цена всех товаров внутреннего производства. Поэтому, убежден Воронцов, «хотя покровительственными мерами и можно способствовать водворению ка-

кого-либо производства, благоразумнее будет предоставить дело частной инициативе, ибо таможенная политика, будучи однажды применена, стремится охватить большую часть производств, а в таком случае она окажет задерживающее влияние даже на те промышленные отрасли, покровительство которым имеет хоть какой-нибудь смысл». Таким образом, на практике выгоду от протекционистской политики получает не страна в целом, а лишь горстка крупнейших производителей, прибыль которых существенно возрастает [В.В., 1886, с. 17, 28, 31]. Против насаждения промышленности выступал и другой известный экономист-народник – Н. Даниельсон. По его словам, если вначале «особенным предметом поощрения» со стороны государства являлись железные дороги, то постепенно покровительственная политика стала распространяться на все новые отрасли добывающей и обрабатывающей капиталистической промышленности», причем по мере развития этой промышленности увеличивалась и степень покровительства ей [Николай – он, 1894, с. 5]. Даниельсон же полагал, что, если русский народ и должен был «выносить на своих плечах все те тяготы, которые требовались для насаждения у нас крупной промышленности», – хотя такая политика представлялась автору изначально порочной, – то по прошествии определенного времени, «когда не только некоторые отрасли стали на ноги, но получают прибыли далеко не пропорциональные затратам», необходимо отказаться от протекционизма [Там же, с. 23].

Но все же именно в период деятельности С.Ю. Витте на посту Министра финансов (и в последующие несколько лет) полемика о протекционизме стала особенно оживленной. С наиболее резкой критикой правительственной политики 1890-х – начала 1900-х гг., направленной на форсированное развитие промышленности, выступали неонародники. Типичной для них является позиция А.В. Пешехонова. По словам лидера партии народных социалистов, основным устоем, на котором держалась финансовая и экономическая политика «отживающего строя», было «покровительство городу в ущерб деревне». Переплаты, которые русской деревне приходится делать практически за все промышленные товары, составляют сотни миллионов рублей в год и являются основой быстрого роста производства; «вместе с усилением протекционизма росли, конечно, и размеры этой дани» [Пешехонов, 1906, с. 43–44].

Пешехонов считал, что стремление С.Ю. Витте поднять страну на уровень самодовлеющей хозяйственной единицы и освободить народное хозяйство от «зависимости от чужого труда и чужого рынка... навеяно... национализмом, при котором благо государства-нации мыслится как нечто самостоятельное и независимое от блага населения». Но такое благо, утверждает лидер энесов, – чистейшая фикция, поскольку «нет субъекта, который воспринимал

и ощущал бы это общенациональное благо». Кроме того, по словам Пешехонова, «теперь... в экономической жизни борьба между нациями уступила место борьбе между классами»: поэтому социальная зависимость для народных масс гораздо важнее национальной. Зависеть от российского рынка и капитала ничем не лучше, чем от иностранного; поэтому, ослабляя национальную зависимость, протекционизм в значительной мере усиливает социальную и тем самым «не улучшает, а ухудшает самочувствие земледельческой массы». Стремление же к национальной независимости «в период превращения национальных хозяйств в единое мировое» означает, по мнению Пешехонова, не что иное, как попытку идти наперекор истории» [Пешехонов, 1906, с. 46].

Крупнейший теоретик неонародничества В.М. Чернов полагал, что правительство своей политикой содействует развитию в России «особого, специального вида капитализма, именно капиталистического паразитизма». Вообще, по мнению Чернова, чем позднее та или иная страна вступает на путь индустриального развития, тем болезненнее оказываются «те метаморфозы, которые связаны с завоеванием капитализмом внутреннего рынка, разрушением натурального хозяйства, отлучением производителей от средств производства... и т.д.; тем резче для нее хозяйственный поворот... Много отнимая у населения и мало давая ему, капитализм, естественно, не испытывает недостатка во враждебном к себе отношении, но чувствует большой недостаток в союзниках всякого рода». В то же время в условиях низкой конкурентоспособности национальной промышленности не только на внешнем, но и на внутреннем рынке «для буржуазии пропорционально возрастает потребность во внешней поддержке, покровительстве, даже опеке». Таким образом, «прогрессивное, творческое значение или, если угодно, “европеизм” буржуазии... стоит в обратном отношении к времени выступления страны на путь капиталистического развития» [Чернов, 1900, с. 156–157].

Тезис об искусственности и неспособности к существованию без масштабной государственной поддержки «насаждавшейся» промышленности встречается в работах многих экономистов и государственных деятелей, причем как консервативной, так и либеральной ориентации. Например, руководитель Земского отдела МВД В.И. Гурко считал, что большая часть российских заводов поддерживается на плаву искусственными мерами, прежде всего огромными казенными заказами; эти предприятия «живут не столько за счет доходов населения, сколько за счет их основного богатства», в результате в России «не фабрика обогащает население, а население фабрику». В отличие от западноевропейских государств, где, по мнению Гурко, «начало процветанию промышленности положило зажиточное сельское население», что предопределило

устойчивость индустриального развития этих стран, в России фабриканты настолько же богатеют, насколько беднеет народ; со временем платежеспособный спрос населения будет окончательно подорван, и тогда «никакие уже меры не будут в состоянии отстоять промышленной деятельности от полного упадка» [Гурко, 1902, с. 66–67]. Таким образом, если основным направлением экономической политики не станет поддержка сельского хозяйства, то и отечественная промышленность неминуемо погибнет из-за отсутствия рынка сбыта ее продукции [Там же, с. 194].

Действительно, наиболее тяжелыми результаты реализации правительственного курса оказались для большинства аграриев. Их позиция по этому вопросу, пожалуй, наиболее полно была отражена в материалах местных Комитетов о нуждах сельскохозяйственной промышленности, работавших в 1902–1904 гг. По мнению многих комитетов правительственная политика, направленная на развитие капиталистической промышленности, причиняет явный ущерб сельскому хозяйству. Свою позицию они мотивировали прежде всего тем, что сельское население, являясь главным потребителем промышленной продукции, вынуждено было покупать ее по явно завышенным ценам. Высокая стоимость сельскохозяйственной техники увеличивала затраты на производство сельскохозяйственной продукции, что неизбежно вело к ее удорожанию и снижению конкурентоспособности на мировом рынке. По этой же причине многие сельхозпроизводители были недовольны и финансовой реформой Витте, приведшей к укреплению рубля и тем самым затруднившей экспорт [Финансовая политика, 1904].

Значительная (если не большая) часть представителей поместного дворянства – основных противников промышленного протекционизма – выступала против политики капиталистической модернизации в принципе, видя в этом курсе угрозу своим жизненным интересам и подвергая Министра финансов постоянным нападениям (как писал А.Ф. Кони, «пускали шип по-змеиному») [Кони, 1968, с. 249]). Точку же зрения тех представителей поместного дворянства, кто, не выступая против политики индустриализации в принципе, подвергал резкой критике методы проведения этого курса правительством России, достаточно полно выразил К.Ф. Головин (по словам известного советского историка П.А. Зайончковского – «один из реакционных публицистов и к тому же чиновник» [Зайончковский, 1970, с. 150]; в будущем – видный деятель «Объединенного дворянства»). По мнению Головина, «одностороннее направление финансовой политики, озабоченной быстрою надстройкою второго промышленного этажа над разваливающимся зданием сельскохозяйственного производства, приводит к поразительному контрасту между расширением эконо-

мической деятельности государства и застоём развития внутри этого самого государства». Результатом этой политики стала парадоксальная ситуация: «у бедного и не предприимчивого народа богатое и очень деятельное правительство... страна, главный промысел которой падает, может снабжать свои центральные органы все растущими денежными средствами». И цель, казалось бы, достигнута: в стране, где отечественные капиталы накапливаются медленно, еще медленнее разрабатываются собственные природные богатства и практически отсутствует прогресс в «главном промысле» – сельскохозяйственном производстве, – искусственно вызваны признаки экономического оживления. Привлечены и задействованы крупные капиталы, быстро идет постройка новых фабрик и железных дорог, растет размер государственного бюджета, банки и промышленные предприятия размножаются невиданными темпами. И, «благодаря своим многочисленным агентам, центральная власть служит главной пружиной этого форсированного оживления». Очевидная нехватка как капиталов, так и, в особенности, предпринимательской инициативы для открытия новых предприятий и расширения старых может быть компенсирована привлечением иностранных капиталов. Однако правительство забывает при этом о главном – «для успешного выполнения такой смелой и грандиозной задачи необходимо, чтобы одновременно с промышленностью росло и производство сырья [т.е. используемая в промышленном производстве сельскохозяйственная продукция. – С.Б.], и росло не только вширь, но и вглубь», так как, во-первых, перерабатывать отечественное сырье выгоднее, чем импортное, во-вторых, для обеспечения устойчивости международного экономического положения страны и прочности национальной валюты необходимо стремиться к достижению максимально активного расчетного баланса, и, в-третьих, молодой российской индустрии, не имеющей возможности экспортировать сколь-нибудь значительную часть своей продукции, необходим емкий внутренний рынок, который может предоставить ей только отечественное земледелие. Таким образом, делает вывод К. Головин, в основу здорового экономического роста должно быть поставлено развитие сельского хозяйства; а именно этого в России и не было сделано [Головин, 1899, с. XII–XIII].

Головин отмечает, что в отраслях промышленности, основанных на переработке поставляемого сельским хозяйством сырья, например в кожевенном, суконном, шерстяном, льняном производстве, в конце XIX в. рост либо был крайне незначительным, либо вовсе отсутствовал, что обуславливалось в значительной степени слабой покупательной способностью населения страны и тяжелым положением аграрного сектора российской экономики. А блестящим расцветом российской промышленности, по его мнению, можно было признать,

во-первых, лишь в нескольких регионах страны [Головин, 1899, с. 132], и, во-вторых, только в двух сферах – в добыче и переработке ископаемых ресурсов и в химическом производстве, и «результат здесь достигнут двумя сильно действующими стимулами – казенными заказами и привлечением иностранных капиталов». Следовательно, по мнению Головина, показатели, характеризующие быстрый экономический рост в России конца XIX в., являются не результатом внутреннего естественного процесса, не итогом «самодеятельности страны», а показателем «энергии, с какой эта деятельность возбуждается впрыскиванием правительственных и иностранных капиталов», результатом искусственного подогревания национальной экономики извне. Однако все эти меры создают лишь подобие обогащения страны, «вызывая призрак народного дольства, как бы освещенный бенгальским огнем на тусклом фоне всеобщей бедности» [Там же, с. 112–114].

Не столь критично оценивал политику Витте другой видный консервативный политик – П.Х. Шванебах, занимавший на протяжении нескольких лет пост Государственного контролера, а впоследствии ставший членом Государственного Совета. Отмечая, что в результате правительственной политики, стимулирующей промышленный рост, в стране в последнее десятилетие XIX в. создано немало новых рабочих мест, в результате чего «в города и на фабрики народ, что называется, валом валит», а деревня «переживает процесс усиленного выделения из своей среды элементов новой общественной группы, отвечающей тому, что на западе окрещено именем четвертого сословия», т.е. формируется пролетариат, стремящийся окончательно порвать с землей, Шванебах полагает, что, хотя данный процесс является весьма болезненным (в том числе и для помещиков, многие из которых потеряли возможность обеспечивать себя работниками за приемлемую для них плату и вследствие этого оказались на грани разорения), тем не менее «в конце концов не что иное, как этот самый процесс, выручит земледелие из современных его бед и вознаградит наш коренной промысел за жертвы, какие он несет ныне вследствие непосильного соперничества с заводом»: с одной стороны, деревне при сохранении экстенсивного хозяйства никогда не удастся прокормить растущее из года в год количество малоземельных или уже обезземеленных крестьян, с другой, переход к более цивилизованным формам ведения хозяйства станет возможен лишь тогда, когда в результате индустриализации возникнет достаточно массовый слой городских потребителей сельскохозяйственной продукции. Но в то же время «вовсе не безразлично, как совершится эта социальная эволюция». А последствием вспыхнувшей в стране в конце XIX в. «учредительской горячки и упорной веры в неиссякаемость капитала», по мнению Шванебаха, со временем

вполне могло бы стать закрытие огромного количества наспех созданных и не имеющих обеспеченного сбыта своей продукции предприятий, в результате чего началось бы обратное движение в деревню бездомных людей с остановившихся заводов, что стало бы настоящей катастрофой и для деревни, и для страны в целом. Поэтому, полагает П.Х. Шванебах, промышленную политику следовало бы проводить гораздо более осторожно и сбалансированно и, наряду с этим, обеспечить хотя бы наиболее депрессивным аграрным регионам России определенную бюджетную поддержку [Шванебах, 1901, с. 225–226, 235–236].

Как видим, оппозиция правительственному курсу со стороны консерваторов была достаточно мощной. Однако, как справедливо отмечает А.П. Корелин, «дворянские силы... оказались разрознены в результате различного понимания как особенностей нового времени, так и задач высшего сословия в изменившихся условиях, а потому сама дворянская программа оказалась лишенной внутреннего единства и цельности» [Корелин, 1998, с. 84–85]. В значительной степени именно поэтому С.Ю. Витте удавалось в целом последовательно проводить свою линию.

Итак, покровительственная система, являвшаяся основой правительственной политики индустриализации, вызывала в обществе массу нареканий вследствие ее неблагоприятного воздействия (прежде всего повышения цен из-за отсутствия конкуренции товаропроизводителей) на жизненный уровень населения страны. Наряду с этим, отсутствие конкурентной среды, принимавшая порой нездоровые формы учредительская активность и чрезмерная ориентация многих фабрикантов на государственные заказы вызывали сомнения в жизнеспособности молодой российской индустрии. Но анализ исторического опыта промышленно развитых стран, использовавших покровительственную политику на определенных этапах своего развития, успешный выход России из тяжелого промышленного кризиса, не ставшего, вопреки многочисленным прогнозам, катастрофой для большинства предприятий, начавшийся процесс исправления диспропорций в структуре отечественной индустрии показали необоснованность подобного рода опасений. Кроме того, именно создание относительно развитой индустрии стало одной из важнейших предпосылок начала преобразований в аграрном секторе.

Ценой немалых усилий Витте и его единомышленникам все-таки удалось отстоять необходимость продолжения протекционистской политики. Изданное в 1900 г. Высочайшее повеление, подготовленное А.Н. Куломзинным, провозглашало, что «твердость и последовательность в делах экономики и народного хозяйства, если не более, чем в других отраслях государственного

управления, то в равной мере составляют главнейшее условие успеха», а потому преждевременный отказ от покровительственной политики недопустим. Высочайшим Повелением признавались «начала, положенные в основание тарифа 1891 г., подлежащими сохранению в неизблемой целости, с допущением и впредь неизбежного для удешевления продуктов обрабатывающей нашей промышленности участия в развитии или создании тех или других ее отраслей иностранных капиталов и предпринимателей» [ГАРФ. Ф. 601, л. 1-1об., 4-4об.].

Можно констатировать, что оппонентами правительства, хотя и были верно подмечены некоторые недостатки и «перегибы» в осуществлении покровительственной политики, все же не было предложено серьезной программы, альтернативной проводимому курсу. Противопоставляя его промышленной политике передовых индустриальных держав Запада, они игнорировали тот факт, что практически все эти страны прошли в своем развитии этап государственной поддержки молодой промышленности; для России же, начавшей индустриализацию позже других и в силу этого вынужденной форсировать данный процесс, отказ от покровительства национальной промышленности означал бы включение ее в систему международных экономических отношений далеко не равноправным партнером индустриально развитых держав.

Отметим в заключение, что возвращение к протекционизму в первой половине 1900-х гг. целого ряда европейских стран, более экономически развитых, чем Россия, явилось доказательством несостоятельности представлений о том, что эта политика является уделом лишь слаборазвитых государств. Во многом именно по этой причине начиная с середины 1900-х гг. дискуссия о промышленном протекционизме постепенно становится все менее оживленной; новый же этап промышленного роста, по сути, снял все вопросы относительно жизнеспособности российской индустрии.

Литература

[Воронцов В.П.] В.В. Генри Джордж о протекционизме // Северный вестник. 1886. № 12.

ГАРФ. Ф.601. Оп.1. Д. 1028.

Головин К. Наша финансовая политика и задачи будущего. 1887–1898. СПб., 1899.

Гурко В.И. Устои народного хозяйства России. СПб., 1902.

Зайончковский П.А. Российское самодержавие в конце XIX столетия. М., 1970.

Кони А.Ф., Витте С.Ю. Собрание сочинений. Т.V. М., 1968.

Корелин А.П., Степанов С.А. С.Ю. Витте – финансист, политик, дипломат. М., 1998.

[Даниэльсон П.Ф.] Николай –он. Нечто об условиях нашего хозяйственного развития // Русское Богатство. 1894. № 4.

Пешехонов А.В. Экономическая политика самодержавия. (Централизация экономической власти.) СПб., 1906.

Финансовая политика и таможенное покровительство. Свод трудов местных комитетов по 49 губерниям Европейской России. СПб., 1904.

Чернов В.М. Типы капиталистической и аграрной эволюции // Русское Богатство. 1900. № 4.

Шванебах П.Х. Денежное преобразование и народное хозяйство. СПб., 1901.

МЕНЕДЖМЕНТ

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНСТИТУТОВ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В КОРПОРАЦИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Функция управления экономическим риском в деятельности корпоративных структур до сих пор не заняла подходящего ей места в системе управления современными отечественными предприятиями. То есть управление риском не стало регулярной функцией или особым, специальным видом управленческой деятельности на предприятиях корпоративного типа. Одна из причин такого положения коренится в отсутствии в России адекватной институциональной среды управления экономическим риском.

Эмпирическое исследование отношения российского менеджмента к проблеме экономического риска, проводившееся нами с участием РЭБ на представительном массиве отечественных предприятий в течение четырех лет, с 2005 по 2008 гг. [Качалов, Сушко, 2008], свидетельствует о следующем¹.

- Институциональная среда риск-менеджмента в России не сформировалась. В то же время, судя по ответам, респонденты адекватно воспринимают терминологию теории экономического риска. Это позволяет сделать вывод о том, что топ-менеджмент российских производственных предприятий готов к восприятию и применению институтов риск-менеджмента.

- Респонденты видят главные причины слабого распространения методов управления риском в отсутствии традиций, в частности, в отсутствии специальной подготовки отечественных управленцев и недостатке или недоступности внятных методических рекомендаций. Кроме того, достаточно устойчивая группа респондентов – свыше четверти – указывает на то, что не располагает информацией о положительных результатах управления риском на других предприятиях (рис. 1).

¹ Исследования проводились при финансовой поддержке РГНФ, проекты 10-02-18011е, 08-02-18009е.

Кроме того, некоторые респонденты обратили внимание на то, что причины недостаточной распространенности функции управления риском могут корениться в сложившейся хозяйственной практике, где преобладают неэкономические методы взаимодействия, или в нежелании руководителей предприятий идти на дополнительные расходы и прилагать организационные усилия для предотвращения возможных потерь, размеры которых неизвестны. Такое отношение к риску становится понятным, если принять во внимание, что в выборке преобладали предприятия средние по отечественным меркам.

Доля ответов респондентов

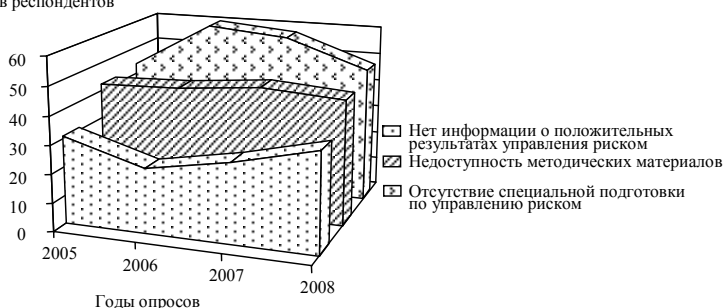


Рис. 1. Причины отсутствия функции управления риском на предприятиях

В то же время исследование показало, что потребность в регламентации и институциональном оформлении функции управления хозяйственным риском существует и, скорее всего, будет возрастать. Так, оказалось, что если на предприятии реализована функция управления риском, то данная реализация уже институционально оформлена, т.е. создано специальное подразделение, работы по управлению риском проводятся по утвержденному регламенту, ответственность за реализацию функции управления риском возложена на одного из руководителей высшего звена и т.п.

Учитывая явно недостаточную распространенность в России современных нормативно-методических разработок и ориентируясь на перспективные потребности, следует признать, что для выращивания, распространения и укоренения позитивных институтов управления экономическим риском в деятельности отечественных производственных предприятий, скорее всего, предпочтительны мягкие формы институционального строительства. Иными словами, это означает необходимость разработки и распространения методических материалов рекомендательного характера по управлению хозяйственным риском на предприятиях.

Регламентация функции управления риском на предприятиях

К настоящему времени в разных странах накоплен достаточный опыт регламентации функции управления риском на предприятиях. В доступных нам источниках удалось выявить около полутора десятка регламентирующих документов в области управления риском, из числа которых для примера приведем следующие (табл. 1).

Таблица 1. Регламенты функции управления риском на предприятиях

	Обозначение документа	Разработчик (организация, страна)	Название на русском языке	Название на английском языке
1	A Risk Management Standard (2002)	Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA)	Регламент управления риском	A Risk Management Standard
2	Standard COSO (2004)	Комитет спонсорских организаций (COSO) Комиссии Тредвей (США, Канада, PricewaterhouseCoopers)	Стандарты COSO «Интегрированные системы управления риском на предприятиях»	Enterprise Risk Management (ERM) – Integrated Framework (2004)
3	AS/NZS 4360:2004	Australian/New Zealand	Стандарт «Риск-менеджмент»	Risk Management Standard
4	HB 436:2004	Australian/New Zealand	Руководящие указания по применению стандарта риск-менеджмента AS/NZS 4360:2004	Risk Management Guidelines. Companion to AS/NZS 4360:2004
5	CSA Q 850:1997	Канада	Руководящие указания по принятию решений при управлении риском	Risk Management Guidelines for Decision Makers
6	JIS Q 2001:2001	Япония	Руководящие указания по разработке и внедрению системы риск-менеджмента	Guidelines for development and implementation of risk management system

	Обозначение документа	Разработчик (организация, страна)	Название на русском языке	Название на английском языке
7	ONR 49000: 2008 06 01	Австрийский институт стандартизации Osterreichisches Normungsinstitut	Риск-менеджмент для организаций и систем – термины и принципы	Risk management for organizations and systems – Terms and principles
8	ONR 49001: 2008 06 01	Австрийский институт стандартизации Osterreichisches Normungsinstitut	Риск-менеджмент для организаций и систем – элементы систем риск-менеджмента	Risk management for organizations and systems – Elements of the risk management systems

Опыт применения международных стандартов риск-менеджмента в России, насколько можно судить по публикациям, невелик и относится, главным образом, к деятельности на территории России иностранных или совместных предприятий (см. например, [Колчина, 2008]. Тем не менее можно на основе анализа доступной информации оценить применимость этих стандартов в российских условиях и отметить следующее:

- в основу международных стандартов были положены концепции систем внутрифирменного аудита, до сих пор мало распространенного в России;
- стандарты ориентированы главным образом на открытые акционерные компании, которых в России не так много, как на Западе;
- в стандартах фактически реализованы нормативные модели управления экономическим или хозяйственным риском («как должно быть»), но изложение выполнено в форме, которую у нас принято считать методическими рекомендациями, т.е. в другой терминологической традиции – это «мягкие» институты;
- согласно стандартам функция управления риском должна пронизывать всю организационную структуру предприятия, все подразделения предприятия, вовлекать их в сферу управления риском, хотя, может быть, в разной степени и по-разному;
- функция управления риском в соответствии с этими рекомендациями должна быть, естественно, встроена как в систему корпоративного управления, так и в систему управления предприятием;

- рекомендации связывают реализацию функции управления риском в первую очередь со стратегией предприятия и стратегическим управлением предприятием, т.е. основополагающие установки для создания системы управления риском должны формулироваться исходя из стратегических посылов (миссии, стратегических целей, стратегических решений и др.);

- в то же время рекомендации, содержащиеся в перечисленных документах, не отвечают требованиям системности, так как базируются в основном на раздельном учете факторов риска.

Обзор разработанных к настоящему времени стандартов управления риском дает основания считать, что основа для формирования полноценной институциональной среды риск-менеджмента в России в принципе имеется, несмотря на то, что в самой России эта среда находится в зачаточном состоянии. Как и во многих подобных случаях, прямое заимствование институциональных норм, даже положительно зарекомендовавших себя в других странах, не всегда приводит к позитивным результатам в иной социально-экономической среде. Поэтому очевидно, что для наших условий необходимо разрабатывать или вырабатывать свои регламенты управления риском в деятельности предприятий, в частности, учитывая и, может быть, адаптируя зарубежный опыт. Например, чтобы расширить круг потенциальных пользователей будущих регламентов, следовало бы стремиться к тому, чтобы они стали пригодными для средних и малых предприятий любых организационно-правовых форм.

Надо отметить, что некоторые институциональные нормы управления риском для специфических российских условий предлагались в работах ЦЭМИ РАН [Клейнер, 1994; Качалов, 2002; и др.] и были использованы рядом отечественных предприятий. Так, известно, что аналогичные методические рекомендации были положены в основу комплексной системы управления экономическим риском на ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», где система управления риском работает с 2006 г., прошла опытно-промышленную эксплуатацию, а результаты ее работы признаны положительными [Дорожкин, 2007]. Кроме того, наши методические разработки широко используются в практике работы консалтинговой компании KRISGroup.

Операциональные характеристики феномена хозяйственного риска

Результаты исследований и накопленный опыт показывают, что институты риск-менеджмента предприятий могут формироваться на основе опера-

циональных характеристик феномена риска. Таких, например, как ситуация риска, показатели уровня риска, факторы риска (внешние и внутренние), антирисковые воздействия (мероприятия по управлению риском) и т.п. Процедуры выявления операциональных характеристик базируются на понимании *риска* как бинарной экономической характеристики, совокупно отражающей в условиях неопределенности меру реальности нежелательного отклонения от цели хозяйственной деятельности предприятия и объем обусловленных этим отклонением потерь.

Как было показано в работе [Качалов, 2005], областью существования феномена хозяйственного риска является целенаправленная хозяйственная деятельность предприятия. Для адекватного описания этого феномена надо зафиксировать хозяйственную ситуацию, в которой будет проводиться исследование риска, т.е. выявить релевантные операциональные характеристики проявления феномена риска в условиях хозяйственной деятельности данного предприятия. С этой точки зрения *ситуацию риска* можно определить как совокупность качественных и количественных характеристик, условий и обстоятельств, в обстановке которых предприятие осуществляет свою хозяйственную деятельность в момент начала анализа хозяйственного риска.

Поскольку продуктивная институциональная среда управления хозяйственным риском до сих пор не сформировалась, рассмотрим те базовые операциональные характеристики, которые предлагалось использовать в задачах управления хозяйственным риском в наших работах [Качалов, 2002].

Уровень хозяйственного риска – управляемая переменная – является теоретической агрегированной оценкой степени неуверенности в достижимости цели (намеченного результата предполагаемого или реализуемого хозяйственного решения на предприятии) и потерь, обусловленных отклонением от намеченной цели. Уровень риска измеряют с помощью *показателей уровня хозяйственного риска*, которые могут в зависимости от поставленной задачи характеризовать уровень риска в точке (например, для одного предприятия в некоторый момент времени), либо характеризовать тенденцию изменения уровня риска для данного предприятия и т.п.

Факторы хозяйственного риска (ФХР) – это события, которые в случае своего появления увеличивают шансы и величину нежелательного отклонения от цели хозяйственной деятельности. Например, к ФХР относятся неизвестные и/или непрогнозируемые события, которые потенциально могут реализоваться в неизвестный момент времени и стать причиной нежелательного развития хозяйственной деятельности предприятия.

При описании конкретной *ситуации риска* каждый выявленный фактор хозяйственного риска характеризуется, по крайней мере, двумя показателями: интенсивностью влияния данного фактора на степень нежелательного отклонения от цели (обычно выражается в абсолютной шкале вероятностей проявления этого фактора) и потенциальным размером ущерба, обусловленного действием данного ФХР.

Последняя в этом перечне базовая операциональная характеристика феномена хозяйственного риска – *антирисковые управляющие воздействия* – это управленческие решения, которые специально планируются и применяются для снижения уровня риска хозяйственной деятельности или для удержания этого уровня в приемлемых для данного предприятия пределах. Вообще говоря, антирисковые управляющие воздействия должны разрабатываться и оформляться в виде актуализируемой комплексной программы антирисковых мероприятий, утверждаемой руководством предприятия [Качалов, 2002]. Фактически антирисковые мероприятия в условиях рутинной хозяйственной деятельности предприятия представляют собой некоторую программу конкретных решений и действий персонала предприятия по нейтрализации последствий или предотвращению возникновения факторов хозяйственного риска. Программа антирисковых мероприятий должна разрабатываться заблаговременно на определенный период работы предприятия, либо на период, в течение которого условия функционирования предприятия существенно не изменяются.

Комплексная регламентация риск-менеджмента как основа формирования институциональной среды

Накопленный опыт управления риском свидетельствует о том, что необходима регламентация этого вида деятельности для улучшения условий и результатов функционирования экономических систем. Для формирования методического обеспечения функции управления хозяйственным риском необходимо выбрать адекватную базовую модель управления, т.е. способ формирования антирисковых управляющих воздействий. Наиболее распространенной в настоящее время является модель «управления по возмущению».

Кратко суть такого типа управления в терминах принятого нами операционального подхода можно сформулировать следующим образом. В деятельности предприятия идентифицируют угрозы успешному функционированию

предприятия, или так называемые факторы хозяйственного риска (ФХР), оценивают тем или иным способом реальность проявления того или иного фактора и масштаб возможных потерь, обусловленных проявлением данного фактора. На основе этой информации разрабатываются антирисковые воздействия в форме плана мероприятий, направленных на предотвращение появления некоторого ФХР или на нейтрализацию обусловленного его действием ущерба для предприятия. Применение такой модели, кроме всего прочего, позволяет приступить к созданию в рамках системы управления предприятием работоспособной и эффективной системы управления экономическим риском.

Достоинства модели управления риском по возмущению состоят в том, что ее применение способствует:

- формированию рационального отношения менеджмента предприятия к феномену риска и его учету во всех сферах функционирования предприятия;
- внедрению системы внутреннего аудита и мониторинга ФХР как регулярной процедуры выявления слабых сторон в деятельности предприятия;
- эффективному распределению зон ответственности персонала и дифференциации их служебных обязанностей;
- повышению готовности персонала и предприятия в целом к конструктивному отношению и реагированию на проявление ФХР;
- заблаговременному планированию дифференцированных антирисковых воздействий и обоснованному распределению в общем случае ограниченных ресурсов предприятия на реализацию функции управления риском.

Очевидно, что реализация функции управления риском, проведение исследований риска в деятельности конкретного предприятия, а также внедрение системы внутреннего аудита или мониторинга риска требуют дополнительных и весьма заметных затрат. Поэтому необходимо выявить и проанализировать, кроме достоинств, недостатки такой модели управления хозяйственным риском. Например, понятно, что применение модели управления, ориентированной на последовательное и изолированное реагирование на идентифицируемые факторы риска, делает такую модель управления уязвимой с позиции полноты охвата всех потенциально возможных ФХР. Очевидно, что схема формирования управляющих, антирисковых воздействий, базирующаяся на раздельном учете факторов риска, не гарантирует полноты компенсации негативного действия всего спектра возможных возмущений. Такой способ формирования управляющих антирисковых воздействий не позволяет также учесть коррелированность отдельных факторов риска, эффекты взаимосвязанного усиления или

ослабления последствий локальных антирисковых воздействий, разработанных на основе «пофакторного» учета источников риска. Для удовлетворения требованиям системности эту модель управления риском неизбежно придется дополнить средствами комплексирования раздельно разработанных антирисковых управляющих воздействий, что представляется весьма нетривиальной задачей.

Однако очевидны и недостатки такой модели управления, которые, как нетрудно видеть, коренятся в субъективном и несистемном подходе к решению задачи управления в целом. Потенциально это таит в себе опасность упустить латентные факторы риска, не заметить взаимосвязь различных факторов риска, преувеличить роль незначительного в перспективе фактора, неоптимально израсходовать средства на антирисковые мероприятия, зарезервировать производственные ресурсы без достаточных оснований и др.

Альтернативой рассмотренной схеме может служить модель управления уровнем хозяйственного риска «по отклонению», в которой управляющее воздействие формируется как реакция на нежелательное изменение текущего уровня хозяйственного риска. Управляющая система такого типа должна обнаруживать изменения значений показателя уровня риска, оценивать степень его отклонения от желаемого уровня и на этой основе формировать управляющие воздействия. Разумеется, поскольку мы имеем дело с экономическими объектами управления, в составе которых действуют люди, то в этом случае процесс выработки управляющих антирисковых мероприятий должен дополняться анализом причин обнаруженного отклонения.

К достоинствам такой схемы, как и в первом случае, следует отнести приобщение к традициям рационального отношения руководства предприятия к феномену хозяйственного риска, а также стимулирование внедрения на предприятии систем внутреннего аудита и мониторинга уровня риска. Но позитивным отличием именно этой модели управления будет создание условий для системного подхода к управлению уровнем хозяйственного риска, поскольку нежелательное отклонение уровня риска хозяйственной деятельности, которое является в такой модели управляемой переменной, теоретически аккумулирует в себе все причины ухудшения ситуации риска, т.е. повышение уровня рискованности хозяйственной деятельности предприятия.

Руководство предприятия должно быть информировано о недопустимо большом (в соответствии с внутренним регламентом предприятия) повышении уровня экономического риска на самых ранних стадиях обнаружения, что, во-первых, позволит своевременно отреагировать и ввести в действие разработанные антирисковые воздействия, и, во-вторых, будет способствовать укорене-

нию традиций планомерной и превентивной борьбы с негативными проявлениями экономического риска. Таким образом, применение модели управления по отклонению должно способствовать долгосрочному устойчивому функционированию предприятия на основе систематического анализа (мониторинга) ФХР как проблемных показателей успешности и устойчивости хозяйственной деятельности предприятия в стратегической перспективе и, в принципе, должно привести к ориентации на долговременный, а не сиюминутный успех.

Недостатки модели управления по отклонению обнаруживаются при переходе в практическую плоскость и состоят в объективной трудности выбора показателя уровня риска, чувствительного к изменению уровня рискованности хозяйственной деятельности предприятия. Эта проблема исследовалась многими экономистами, в том числе Р. Ауманном (2007), Лауреатом премии им. А. Нобеля по экономике 2005 г., который ввел понятие экономического индекса рискованности. В частности, он признал, во-первых, отсутствие в экономической науке универсальных способов измерения риска, а во-вторых, что область применения разработанного им индекса рискованности Ауманна – Серрано ограничена случаями, когда точно известны необходимые вероятностные распределения [Ауманн, 2007].

Если допустить, что некий показатель все же будет найден, то и в этом случае остается неясным, как при поиске управляющих воздействий элиминировать эффект сглаживания изменений вследствие поглощения разнонаправленных последствий ФХР. Возможно, что при этом потребуются проведение дополнительного анализа для выявления актуальных факторов риска и формирования уже с учетом дополнительно полученной информации адекватных антирисковых управляющих воздействий. Весьма возможными препятствиями могут оказаться существенная инерционность и недопустимо большое запаздывание информации в канале формирования антирискового воздействия: от момента обнаружения недопустимо высокого изменения показателя уровня риска до момента принятия решения о вводе в действие корректирующего управляющего воздействия.

Еще одной немаловажной проблемой в применении модели управления «по отклонению» может оказаться практически неустранимая субъективность определения для данного предприятия и в данный период деятельности приемлемого уровня риска или допустимой величины отклонения показателя уровня риска от заданного уровня. К сожалению, правило, по которому приемлемые границы изменения уровня риска должны устанавливаться высшим руководством предприятия и специальным нормативным документом, не решает проблему, а лишь переводит ее в другую плоскость.

Сопоставление достоинств и недостатков обеих моделей управления приводит к выводу, что целесообразно рекомендовать комбинированную схему управления хозяйственным риском предприятия, сочетающую в себе достоинства обеих схем управления и избавленную от некоторых недостатков.

Заключение

Используемый в данной работе подход, основанный на сочетании операциональных представлений и системно-интеграционной теории предприятия, позволяет, как было показано, наметить пути теоретического переосмысления и практического решения проблемы управления уровнем хозяйственного риска в управлении современными предприятиями. В частности, можно сформулировать некоторые выводы:

- феномен хозяйственного риска является имманентной характеристикой целенаправленной деятельности экономических субъектов в условиях неопределенности, с помощью которой можно оценивать качество хозяйственных решений и на которую можно оказывать воздействие;
- операциональная концепция управления экономическим риском в сочетании с системно-интеграционной теорией предприятия позволяет реализовать на предприятии функцию управления хозяйственным риском;
- комплексное управление хозяйственным риском должно базироваться на принципах операциональности и комплексности;
- комплексные системы управления уровнем экономического риска предприятий должны строиться на принципе комбинирования управления «по возмущению» и «по отклонению», т.е. формировать антирисковые воздействия, учитывая релевантные факторы риска и отклонение значения интегрального показателя уровня риска в нежелательную сторону;
- магистральным направлением работ в области риск-менеджмента, по-видимому, на ближайшую перспективу становится разработка методического обеспечения создания и функционирования комплексных систем управления уровнем экономического риска предприятий, которое должно стать основой формирования институциональной среды риск-менеджмента.

Литература

Ауманн Р.Дж. Экономический индекс рискованности // Российский журнал менеджмента. 2007. Т. 5. № 3. С. 3–14.

Дорожкин А.В. Функционирование системы управления кредитными рисками промышленного предприятия (на примере ОАО ММК) / Сборник докладов конференции «Весенняя школа риск-менеджеров». М.: В2В Media, 2008. С. 73–80.

Друкер П. Эффективное управление предприятием: Экономические задачи и решения, связанные с риском / пер. с англ. М.: Вильямс, 2008.

Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. М.: Наука, 2002. Серия «Экономическая наука современной России».

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

Качалов Р.М., Сушко Е.Д. Отношение российского менеджмента к управлению хозяйственным риском: эмпирическое исследование: Препринт WP/2008/245. М.: ЦЭМИ РАН, 2008.

Клейнер Г.Б. Риски промышленных предприятий (как их уменьшить и компенсировать) // Российский экономический журнал. 1994. № 5–6. С. 85–92.

Колчина Э. ERM и концепция внутреннего контроля: от оценки рисков к адекватной реакции на проблемы – отчетность и операционная деятельность – контроль над движением товара / Материалы конференции «Весенняя школа риск-менеджеров». М.: В2В media, 2008.

www.krissgroup.ru

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО ОРГАНИЗАЦИОННОГО ДИЗАЙНА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЦЕССИИ¹

Экономическая рецессия конца 2008–2009 гг. ознаменовалась не только различными хозяйственными неурядицами, но и существенным падением конкурентоспособности как отдельных фирм, так и целых отраслей народного хозяйства. Падение конкурентоспособности выражалось как в росте *удельных издержек* (что сопровождалось снижением рентабельности), так и в росте *ощущаемых* цен (что приводило к падению продаж). Мы показали [Гурков, 2009а], что российским фирмам, в принципе, были доступны три возможные траектории восстановления конкурентоспособности:

- субсидирование роста издержек за счет государства либо навязывание потребителям нового уровня цен (стратегия государственно-монополистического капитализма);
- упрощение бизнес-процессов, экономия на издержках и снижение качества и цен (стратегия фокусирования на издержках);
- восстановление конкурентоспособности путем поиска инновационных решений, повышения компетенций и постепенного роста качества, реализуемого частично за счет временного роста удельных издержек и сознательного снижения рентабельности продаж (стратегия компромиссной дифференциации).

Уже в начале 2009 г. мы могли наблюдать среди российских компаний существенную долю фирм, вольно или невольно склонявшихся к третьему варианту мер преодоления кризиса [Gurkov, 2009]. Данные компании поставили перед собой особенно сложную задачу. Дело заключается в том, что, помимо технических проблем поиска источников финансирования инновационного развития и реализации повышения качества товаров и услуг, компании, решившиеся

¹ Данная работа предпринята при поддержке индивидуального гранта Научного фонда Государственного университета – Высшей школы экономики № 09-01-0011.

на рост компетенций без ожидания немедленной отдачи от данных мероприятий, с неизбежностью примеривают на себя роль «проспектора» – фирмы, постоянно занятой поиском новых рыночных возможностей, регулярно экспериментирующей с возможными формами ответа на внешние вызовы, создающей условия изменений и неопределенности на рынке, к которым должны приспособляться ее конкуренты [Miles, Snow, 1978]. Осуществление данной стратегии, а также близкой ей стратегии «анализатора» (фирмы, постоянно занятой поиском новых рыночных возможностей, но стремящейся получить должную отдачу от *каждой* значительной инновации) требует, согласно современной теории организационного дизайна, совершенно определенных форм построения и способов функционирования организации.

Мы хотели прояснить, в какой степени традиционный организационный дизайн российской фирмы позволяет реализовать стратегию анализатора и проспектора. Во-вторых, мы стремились понять, какие несоответствия с «идеальным» организационным дизайном, рекомендуемым для «анализаторов» и «проспекторов», имеют наибольшее распространение.

Обзор современного состояния теории организационного дизайна и уточнение исследовательской задачи

Согласно «классическому» определению, организационный дизайн – один трех основных способов (помимо личного воздействия и распределения ресурсов между проектами и продуктами), которыми менеджеры воздействуют на подчиненных и направляют их работу на достижение целей фирмы [Lorsch, 1975]. Основные факторы, воздействующие на организационный дизайн фирмы:

- окружение (наличие сил, препятствующих достижению организацией поставленных целей; степень осведомленности членов организации о присутствии, возможных формах проявления и последствиях воздействий данных сил);
- стратегия (способ реакции организации на воздействие окружения);
- структура задач (уровень повторяемости и «разделимости» действий, выполняемых в организации, а также уровень капиталоемкости, т.е. соотношения живого и овеществленного труда);
- управленческий стиль (отношение руководства фирмы к делегированию полномочий, а также степень психологической приемлемости риска для высших менеджеров);
- управленческий климат (степень доверия в организации, включая доверие коллегам, подчиненным и начальникам);

- уникальные организационные характеристики.

Среди уникальных организационных характеристик принято выделять:

- вертикальную дифференциацию (число уровней управления);
- горизонтальную дифференциацию (разнообразие типов рабочих мест на одном уровне иерархии);
- формализацию (общее число правил, существующих в организации, а также соотношение писаных и неписаных правил);
- тип системы координации;
- тип системы вознаграждения.

С повышением «качества измерений» как внешних, так и внутриорганизационных параметров, накоплением базы эмпирических исследований соотношения отдельных параметров с начала 1990-х гг. была поставлена задача создания «общей теории организационного дизайна». Эта задача была в основном решена Р. Бартоном и Б. Обелом. В их фундаментальной работе [Barton, Obel, 1995] были сведены воедино и проанализированы результаты практически всех эмпирических исследований организационного дизайна за предшествующие несколько десятилетий, определены наиболее «кумулятивные» результаты данных исследований и, наконец, сформулированы *детальные алгоритмы проверки уровня соответствия внутренних организационных параметров внешним факторам и взаимной увязки отдельных внутренних параметров*. Соответствие внутренних организационных параметров внешним факторам получило обозначение «стратегическое соответствие» (strategic fit), степень взаимной увязки отдельных внутренних параметров организации получило обозначение «организационное соответствие» (organization fit). В последних работах [Barton, 2006; Barton, DeSanctis, Obel, 2006] именно тип стратегии задает «тип фирмы» и устанавливает наиболее подходящие данной стратегии характеристики внутриорганизационных процессов. Вместе с тем открытым остается главный вопрос: какой уровень организационных и стратегических несоответствий можно признать «допустимым», а какой уровень несоответствий принципиально препятствует эффективной реализации стратегии заданного типа. Более того, существует достаточно убедительная точка зрения, что именно понимание и поддержание достаточного уровня стратегического несоответствия является залогом динамичного развития организации [Livingston, Palish, Carini, 1998]. Сознательное поддержание состояния стратегического и организационного несоответствия получило свое обозначение как поддержание состояния «стратегического растяжения» (strategic stretch) [Hamel, Prahalad, 1993].

Таким образом, нам предстояло:

- определить возможные «места концентрации» российских фирм, претендующих на принятие в условиях кризиса позиции «анализатора» и «проспектора», и установить контакт с данными фирмами;
- провести диагностику системы организационного дизайна фирм-«анализаторов» и «проспекторов» на предмет выявления возможных уникальных и распространенных видов организационных несоответствий;
- выявить конфигурации текущих действий данных фирм и установить, в какой степени общий уровень организационных несоответствий может быть связан с динамикой конкурентоспособности и интенсивностью инновационных действий фирмы.

Исследовательские инструменты, информационная база исследования и процедуры анализа данных

Комплексные задачи исследования заставили нас использовать наиболее проверенные инструменты. В качестве *инструмента диагностики системы организационного дизайна фирм* нами был выбран инструментарий Бартона – Обела – «опорная» диагностическая анкета, применяющаяся в созданном ими программном продукте организационной диагностики Orgcon. В качестве инструмента определения динамики конкурентоспособности и интенсивности инновационных действий в условиях кризиса мы использовали оригинальный инструментарий – анкету, созданную нами в конце 2008 г. Данный инструментарий прошел апробацию в ходе проводившихся нами опросов руководителей и менеджеров компаний в конце 2008–2009 гг. [Gurkov, 2009].

В качестве респондентов были выбраны участники программы DBA (Доктор делового администрирования) Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации. Выбор именно этой программы определялся несколькими факторами. Во-первых, абсолютное большинство участников данной программы являются первыми лицами своих компаний. Во-вторых, мы предполагали, что руководители компаний, решившиеся в 2009 г. пойти на сложную и дорогостоящую программу повышения квалификации, приняли данное решение не ради «расширения кругозора», а в связи с необходимостью решения по-новому задач развития своего бизнеса. В результате в ноябре 2009 г. мы смогли получить ответы на анкеты от 18 руководителей фирм (80% участников программы).

Экономическая динамика, стратегическая позиция и организационные несоответствия

Первым этапом анализа стало эмпирическое обоснование нашей исходной посылки о падении конкурентоспособности в ходе экономической рецессии. Полученные нами данные, к сожалению, полностью подтвердили данную посылку. За 12 месяцев, прошедшие с ноября 2008 г. до момента проведения нашего опроса, значительное повышение удельных издержек (рост более чем на 10%) отметила почти половина опрошенных руководителей фирм. При этом в четверти случаев им пришлось идти на снижение *абсолютных* цен на свою продукцию. Тем не менее снижение цен не имело серьезного эффекта на поддержание динамики продаж – у половины опрошенных по сравнению с ноябрем 2008 г. серьезно (более 10%) снизились как текущие продажи, так и объем заказов.

Кризис сбыта в условиях роста удельных издержек не мог не сказаться на общих оценках динамики экономического положения опрошенных компаний. Серьезное ухудшение экономического положения отметила треть респондентов, при этом у трех опрошенных руководителей фирм оценка переместилась из удовлетворительного или хорошего сразу в «плохое» (общая вероятность совпадения средних оценок для ноября 2008 и ноября 2009 гг. – 5,4%). Одновременно резко усилилась ощущаемая конкуренция (общая вероятность совпадения средних оценок для ноября 2008 и ноября 2009 гг. – 1,9%), средняя оценка сдвинулась от «ощутимой» к «сильной»; ряд респондентов указали, что в 2009 г. конкуренция стала «предельно жесткой, с использованием недопустимых приемов».

Таким образом, мы не только подтвердили нашу исходную посылку о перепозиционировании, но и убедились, что произошли существенные изменения в структуре окружения абсолютного большинства российских фирм – повысилась неопределенность и *враждебность* окружения. Именно преодоление данной тенденции и вынуждает фирмы вести активную инновационную деятельность. По кругу опрошенных руководителей мы обнаружили две группы инновационных действий:

- ускорение разработки и выпуска на рынок новых продуктов (реализуемого в половине компаний), при этом в половине случаев разработка новых продуктов сопровождалась дополнительными вложениями в НИОКР (коэффициент корреляции 0,54);

- экономия на техническом обслуживании, административных расходах, пересмотр структуры поставок, сопровождаемые сокращением персонала (корреляции между данными мерами превышают 0,60).

Таким образом, мы смогли различить среди комплекса взаимосвязанных мер две предугаданные траектории антикризисного развития – траекторию дифференциации и траекторию фокусирования на издержках. Набор популярных антикризисных мер (разработка новых продуктов, поиск новых путей воздействия на работников и использование ресурсов государства) предполагал преобладание среди фирм, возглавлявшихся опрошенными руководителями, стратегической позиции «анализатора», сочетающей открытие новых возможностей и должное их использование. Это и подтвердилось в ходе дальнейшего анализа. Компании разделились на два подкласса:

- безусловные «анализаторы» и «анализаторы плюс», т.е. фирмы с признаками проспекторов;
- «анализаторы минус» (с чертами «защитников») и безусловные защитники.

После этого мы перешли к ключевому моменту нашего анализа – проверке того, насколько параметры организационного дизайна «российских анализаторов» и «российских защитников» соответствуют теоретически предписанным характеристикам (см. табл. 1).

Результаты оказались весьма показательными. Российские «защитники» в целом соответствуют теоретически предписанным характеристикам в области *стиля руководства*, характеризующегося неприятием риска и высоким уровнем вовлеченности в вопросы текущего руководства. Уже в области *организационной структуры* наблюдается большее расхождение с предписанными моделями – уровни централизации и формализации процессов управления у большинства фирм недостаточны для функционирования фирмы как «хорошо налаженной и правильно смазанной машины». Наконец, в области организационного климата лишь около половины фирм действительно соответствуют предписанному защитнику «групповому климату» – построению организации «как расширенной семьи, где большое внимание уделяется консенсусу в принятии решений, лояльности и приверженности к традициям». Ряд обследованных компаний-«защитников» демонстрируют «развивающий климат» – динамичное, предпринимательское и творческое место работы, в котором люди готовы к экспериментам, а руководители воспринимаются как инноваторы.

Таблица 1.

Основные типы фирм по виду применяемой стратегии и соответствующие организационные характеристики

Организационные характеристики	Тип стратегии – «защитник» и «анализатор, близкий к защитнику»		Тип стратегии – «анализатор» и «анализатор, близкий к проспектору»	
	предписываемые теорией характеристики «защитника»	наблюдаемые характеристики	предписываемые теорией характеристики «анализатора»	наблюдаемые характеристики
Организационная структура	Формализация – высокая Централизация – высокая	Формализация – высокая – 4 – умеренная – 5 Централизация – высокая – 2 – умеренная – 7	Формализация – высокая Централизация – низкая	Формализация – высокая – 0 – умеренная – 9 Централизация – высокая – 0 – умеренная – 9
Организационный климат	Уровень взаимного доверия – низкий Готовность к изменениям – низкая	Уровень взаимного доверия – низкий – 4 – высокий – 5 Готовность к изменениям – низкая – 6 – высокая – 3	Уровень взаимного доверия – низкий Готовность к изменениям – высокая	Уровень взаимного доверия – низкий – 1 – высокий – 8 Готовность к изменениям – низкая – 3 – высокая – 6
Стиль руководства	Готовность делегирования полномочий – низкая Отношение к риску – негативное	Готовность делегирования полномочий – низкая – 7 – умеренная – 2 – высокая – 0 Отношение к риску – негативное – 6 – нейтральное – 3 – позитивное – 0	Готовность делегирования полномочий – высокая Отношение к риску – негативное	Готовность делегирования полномочий – низкая – 0 – умеренная – 9 – высокая – 0 Отношение к риску – негативное – 1 – нейтральное – 2 – позитивное – 6

Что касается «российских анализаторов», то ни в одной из компаний, уверенно причисленных нами к анализаторам, невозможно увидеть присущего «классическим» анализаторам организационного климата рациональных целей, при котором «фирма нацелена на четко измеряемый результат, успех измеряется в терминах чистой прибыли, организацию скрепляет стремление выиграть, а руководители требовательны и суровы». Напротив, в шести из девяти случаев мы могли наблюдать «развивающий климат», максимально подходящий ком-

пании-«проспектору», а в остальных случаях – групповой климат либо климат внутренних процессов.

Не меньшие проблемы существуют и в отношении двух других ключевых организационных параметров – управленческого стиля и организационной структуры. В отношении *организационной структуры* российские компании-«анализаторы» «не дотягивают» до необходимого «анализаторам» уровня детализации описания рабочих мест, формализации процедур принятия решений и иных признаков формализации управления. В отношении *управленческого стиля* российские руководители также не могут позволить себе сосредотачиваться лишь на стратегических вопросах, им приходится серьезно заниматься «текучкой». Особенно это относится к активной «добыче» первичной информации о состоянии своего бизнеса и ее интерпретации для принятия решений.

Итак, мы смогли увидеть основные организационные несоответствия в построении российских компаний:

- вольное либо невольное поддержание организационного климата, построенного «на вырост», т.е. соответствующего фирме, реализующей наиболее инновационную стратегию;
- несоответствие между «развивающим» климатом, предполагающим высокое доверие сотрудникам и широкое делегирование полномочий нижестоящим уровням управления, и господствующим стилем управления высших менеджеров компаний, избегающих серьезного делегирования своих полномочий;
- отсутствие организационной поддержки стратегии анализатора письменными должностными инструкциями, стандартами выполнения действий, письменными операционными инструкциями и процедурами, централизованными системами анализа информации и поддержки решений.

Роль организационных несоответствий в реализации антикризисных стратегий

Как следует относиться к выявленным нами распространенным организационным несоответствиям? Прежде всего, мы постараемся понять, чем обуславливается поддержание организационного климата, характерного для фирмы-«проспектора». Описанная нами траектория выхода из кризиса путем реализации «стратегии компромиссной дифференциации» (восстановления конкурентоспособности путем поиска инновационных решений, повышения компетенций и постепенного роста качества, реализуемого *частично за счет временного рос-*

та удельных издержек и сознательного снижения рентабельности продаж) и означает принятие фирмой стратегического типа «проспектора». Мы можем видеть за данным формальным организационным несоответствием то самое «стратегическое растяжение», являющееся фоном для появления радикальных инноваций.

При таком подходе еще один тип среди увиденных нами распространенных «организационных несоответствий» – *высокая склонность руководства к риску* – оказывается не несоответствием, а условием поддержания «развивающего» организационного климата.

Несколько сложнее обстоит дело с отмеченным нами низким уровнем формализации и централизации управления, особенно заметным у компаний-«анализаторов». Следует отметить, что низкая формализация управления на российских фирмах была крайне распространена в 2000-х гг. и существовала независимо от выбранной фирмой стратегической позиции [Гурков и др., 2009]. По счастливой случайности низкая формализация и централизация управления выступает условием активной инновационной деятельности. В то же время низкая формализация управления препятствует получению должной отдачи от инноваций (стратегия «анализатора»), а также не позволяет должным образом реализовать стратегию «фокусирования на издержках» – основу существования фирм-«защитников». Таким образом, если подобное организационное несоответствие и может быть временно допустимым для «анализаторов с признаками проспекторов», то для фирм-«защитников» подобная ситуация допустима лишь в тех случаях, когда фирма стремится радикально сменить свою стратегическую позицию в сторону более инновационной модели поведения.

Мы переходим к разбору еще одной базовой характеристики национальной модели управления – низкой склонности российских руководителей делегировать полномочия. Здесь мы можем увидеть совершенно четко *нестыковку невысокого уровня делегирования полномочий с заявляемым «развивающим» организационным климатом, опирающимся на провозглашаемое доверие работникам*. Для компаний-«анализаторов», стремящихся действовать как проспекторы, подобная нестыковка может оказаться роковой – на словах может провозглашаться поддержка инновационного поведения специалистов и менеджеров низшего звена, на деле их реальные права (права по определению бюджета своего подразделения, запуску нового проекта или программы, покупке необходимого оборудования и материалов, определению уровня вознаграждения подчиненных) оказываются совершенно недостаточными.

Литература

Гурков И.Б. Кризис стратегии и стратегия кризиса: поведение российских компаний накануне и в ходе экономической рецессии // Экономика и организация промышленного производства (ЭКО). 2009а. № 5. С. 3–34.

Гурков И.Б. Кризисное преподавание кризисной стратегии // Бизнес-образование. 2009б. № 4.

Гурков И.Б. Стратегический процесс российских компаний // Экономическая наука современной России. 2009в. № 2. С. 64–76.

Гурков И.Б. и др. Система управления персоналом на российских фирмах в зеркале международного сравнения // Мир России. 2009. № 3.

Burton R. et al. Organization Design: the Evolving State-of-the-art. N.Y.: Springer, 2006.

Burton R., DeSanctis G., Obel B. Organizational Design: A Step-by-step Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

Burton R., Obel B. Organizational Analysis for Strategic Change. 2nd Dodrecht: Kluwer, 1998 (3rd ed. N.Y.: Springer, 2003).

Freeman E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston MA: Pitman, 1984.

Gurkov I. The Strategy Process in Russian Non-strategic Companies: Coping with Economic Recession // Post-Communist Economies. 2009. 21 (4). P. 439–451.

Hamel G., Prahalad C.K. Strategy as Stretch and Leverage // Harvard Business Review. 1993. 71 (2). P. 75–84.

Livingston L.P., Palish L.T., Carini G.A. Viewing Strategic Innovation through the Logic of Contradiction // Competitiveness Review. 1998. 8 (1). P. 46–54.

Lorsch J.W. Note on Organization Design. Harvard Business School Product 9-476-094. Boston, MA: Harvard Business School Publishing, 1975.

Miles R., Snow C. Organizational Strategy, Structure and Process. N.Y.: McGraw-Hill, 1978.

Г.Б. Клейнер

Центральный экономико-математический институт

СИСТЕМНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И СИСТЕМНЫЙ РЕСУРС КОРПОРАЦИИ

«Мы обязаны обратиться к теории регулирования – как фирм, так и финансовых институтов, – с обновленной энергией и надеждой на дополнительную прозорливость, приобретенную благодаря текущему опыту» [Асемоглу, 2009]. Такие уроки кризиса призвал учесть один из наиболее активно работающих современных экономистов Д. Асемоглу.

Проблемы управления корпорациями (т.е. предприятиями с разделенной структурой собственности), испытывающими на себе в полной мере влияние и экономических, и административных, и социальных, и технологических факторов, имеют значение, далеко выходящее за рамки корпоративного сектора. Эти проблемы, как показано в работе [Клейнер, 2010а], хотя и в несколько иной форме, имеют место в управлении любыми экономическими системами – от индивидуального предпринимательства до управления странами и регионами. В обобщенной формулировке их можно определить как проблемы межфакторного взаимодействия и регулирования. Если, руководствуясь традиционными подходами, к таким факторам относить труд, капитал, знания, предпринимательско-управленческие способности, то деятельность корпораций можно представлять как взаимодействие владельцев этих факторов: владельцев труда (работников), капитала (акционеров), знаний (техноструктуры корпорации) и полномочий (менеджеров). Нарушение необходимых связей между ними, рассогласование интересов, прав и ответственности, распространившиеся в силу дисфункций экономической среды по всем уровням экономики, и можно считать причиной возникновения мирового финансово-экономического кризиса [Там же]. В настоящей работе, выполненной при финансовой поддержке РГНФ (проект 09-02-00479а), мы вводим понятие *системного ресурса корпорации* как совокупности внутрикорпоративных экономических систем, определяющей производственно-хозяйственные возможности корпорации, и развиваем теорию *системного менеджмента* как управления системным ресурсом корпорации, направленного на преодоление указанных выше проблем.

Анализ проблем корпоративного управления, как в России, так и за рубежом, приводит к выводу о необходимости кардинального изменения подходов к стратегическим вопросам организации такого управления [MacAvoy, Millstein, 2003; Montgomery, Kaufman, 2003; Клейнер, 2010а, 2010б; Национальный доклад, 2009; Предприятия и рынки, 2010; и др.]. Традиционный «предметно-ресурсный» подход к структуризации и разделению управленческих функций, опирающийся на упоминавшееся выше традиционное разделение ресурсов по видам («управление персоналом», «управление НИОКР», «управление технологическим развитием», «управление знаниями» и т.п.), не позволяет преодолеть неэффективность использования корпоративных ресурсов. Требуется пересмотр фундаментальных взглядов на строение корпоративных экономических субъектов и экономики в целом.

Производительной способностью обладают не машины и оборудование, не технологии, не знания, а *системы*, в рамках которых взаимодействуют традиционные факторы производства. Необходимо учитывать силы межфакторного внутрисистемного взаимодействия и формировать структуры корпоративного менеджмента и корпоративного управления с ориентацией на воздействие на эти силы. Таким образом, возникает понятие *системного менеджмента* – управления корпорацией как совокупностью взаимосвязанных и перекрывающихся подсистем с учетом их взаимодействия между собой и с внешними подсистемами.

Невооруженным глазом можно видеть следующие образования и явления в экономике:

- *объекты*: предприятия, холдинги, организации, регионы, государства и т.п.;
- *процессы или акты*: производство, распределение, обмен, потребление;
- *проекты*: планы, программы, намерения, события и т.п.;
- *среды*: инвестиционный климат, средства связи и коммуникации, законодательство, институты, ценовую среду и т.п.

Все эти образования/явления вместе с механизмами обеспечения их создания и функционирования следует рассматривать с единой точки зрения как *экономические системы*. Именно от них зависит результат функционирования экономики.

Существуют ли другие типы экономических систем, кроме объектов, проектов, процессов и сред? Принципиальный ответ на этот вопрос может быть получен, если использовать следующую базовую систему пространственно-вре-

менных характеристик экономических явлений. Каждое экономическое явление естественным образом обладает тремя «координатами» (перечень которых составил название одной из наиболее известных телепередач), а именно: «что», «где», «когда». Если же первая координата зафиксирована при указании самого явления, о котором идет речь, то переменными остаются две характеристики: «где» и «когда». Если «где» и «когда» заданы, значит, речь идет о событии или проекте. Если «где» задано, а «когда» – нет (фактически это означает, что данное явление имеет место как бы «всегда»), мы получаем объект. В случае, когда «где» не задано (т.е. «везде»), а «когда» задано, получаем процесс. Наконец, если не задана (неизвестна) ни одна из характеристик, ни «где», ни «когда» (т.е. явление имеет место «везде» и «всегда»), мы имеем среду. Таким образом, можно говорить о четырех универсальных базовых типах систем. Одни из них локализованы в пространстве, другие во времени, третьи имеют лишь одну из этих локализаций, четвертые не локализованы ни во времени, ни в пространстве. Более подробное и строгое описание типов систем можно найти в работе [Клейнер, 2008].

Символически эти типы систем представлены на рис. 1.

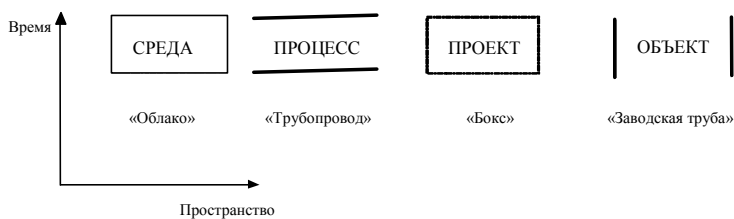


Рис. 1. Символическое изображение четырех типов систем и их образная характеристика

«Тетрада» типов экономических систем имеет множественные аналогии с другими хорошо известными тетрадами: тетрадой типов организационной культуры по Ч. Ханди; тетрадой функций менеджмента по И. Адизесу и др. (см. табл. 1).

Классификация систем в зависимости от локализации их границ в экономическом пространстве (точнее, в пространственно-временном континууме) определяет и их функциональные свойства. Так, ограниченные во времени системы (проект, процесс) *экономически активны*, т.е. готовы совершать значительное число действий в единицу времени. Не имеющие временных ограничений системы (среда, объект) *экономически пассивны*. Ограниченные в про-

странстве системы (проект, объект) *интенсивны*, т.е. стремятся к интенсивному использованию занимаемого пространства. Не имеющие пространственных ограничений системы (среда, процесс) *экстенсивны*. Таким образом, *среда абсолютно пассивна, проект абсолютно активен*.

Таблица 1. Соответствие между типологиями экономических систем, культур и управленческих стилей

Типология экономических систем	Типология видов организационной культуры по Ч. Ханди	Типология стилей управления по И. Адизесу
Объекты	Культура Зевса	Е-функция (предпринимательство)
Среды	Культура Дионисия	I-функция (интеграция)
Процессы	Культура Аполлона	A-функция (администрирование)
Проекты	Культура Афины	P-функция (достижение результата)

Эти характеристики оказывают влияние и на взаимодействие типов систем. Поскольку каждая экономическая система оказывается изначально наделенной определенным видом базового ресурса – пространственным или временным ресурсом, ее функционирование связано с получением или передачей этих базовых ресурсов. Так, двойная пассивность среды приводит к тому, что она служит как бы *донором* для других видов систем, прежде всего объекта (предоставляет пространство для приема результатов деятельности объекта) и процесса (предоставляет ему постоянные условия для функционирования, т.е. время). Двойная активность проекта выражается в том, что проект является «дважды реципиентом», принимая от процесса пространственный ресурс, которым процесс владеет в неограниченном объеме, и от объекта – временной ресурс (рис. 2).

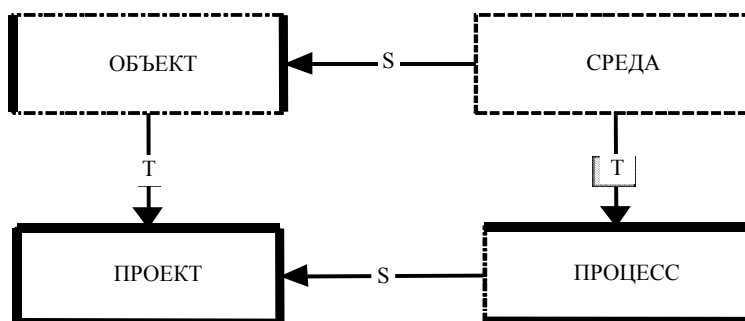


Рис. 2. Базовый тип взаимодействия экономических систем: предоставление пространственного (S) и временного (T) ресурсов

В целом мы видим, что применение системного подхода приводит к «перезагрузке» концепции экономического ресурса, основанной на понятии системы. Труд, капитал, природные ресурсы, предпринимательские способности создают ценности не сами по себе, а только в составе экономических систем. Исходя из этого, мы приходим к выводу, что социально-экономическое развитие должно быть рассмотрено под новым углом зрения – через призму создания, взаимодействия и трансформации экономических систем.

Основания для такой позиции в общих чертах были сформулированы Я. Корнаи: «Системная парадигма не может быть сведена к какой-либо частной дисциплине... Особое внимание при этом надо уделять взаимодействию различных сфер функционирования общества» [Корнаи, 2002, с. 10]. Перенос акцента с исследования элементов экономики на исследование экономических систем позволяет подойти к истокам формирования и динамики индивидуальных характеристик экономических образований, субъектов и явлений. Так, с позиций системной парадигмы «индивидуальные предпочтения являются главным образом продуктом самой системы» [Там же, с. 11], а экономика рассматривается как совокупность взаимодействующих экономических систем. Функционирование экономики представляется в виде процессов/актов создания, взаимодействия, трансформации и ликвидации экономических систем. Под системой мы понимаем относительно автономную и устойчивую во времени и пространстве часть окружающего мира, обладающую одновременно свойствами внешней целостности и внутреннего многообразия. Система относится к числу экономических, если ее функционирование включает в себя реализацию процессов производства, распределения, потребления и обмена благ. Такой взгляд коренным образом отличается от неоклассического мейнстрима, согласно которому основными акторами экономики являются отдельные хозяйствующие субъекты – агенты рынка, преследующие цели достижения максимальной полезности, а вопрос о формировании предпочтений оставляется за пределами экономических штудий (обсуждение этого см., например, в статье [Ротбард, 2009]).

Исследование системного ресурса предполагает ответы на следующие вопросы.

- Какова естественная структуризация системного ресурса, каковы виды системных ресурсов?
- Расходуется ли системный ресурс?
- Есть ли замещаемость или дополняемость между видами системных ресурсов?

Из всего изложенного выше можно сделать вывод, что системный ресурс корпорации естественным образом структурируется в четыре вида: объектный, проектный, процессный и средовой.

Следующий вопрос, который необходимо рассмотреть, касается расходования системного ресурса. В процессе производства благ, как известно, расходуются и подлежат возмещению затраты факторов производства: труда, капитала, природных ресурсов. Истощается и подлежит восстановлению предприимчивость. Можно говорить о постепенном переносе стоимости всей экономической системы в целом на ее продукт и о возмещении переносимой стоимости за счет цены продукта. Следует отметить, что это надо относить не только к объектным, но и к другим видам экономических систем – средовым, процессным и проектным, каждая из которых производит свой вид продукта: объектная – товары (работы, услуги); средовая – возможности (опционы) для формирования каналов связи между объектами; процессы – перемещение материальных, финансовых и информационных ценностей; проектные – создание и трансформацию экономических систем.

Перейдем теперь к вопросу о заменяемости разных классов систем. Все четыре вида системных ресурсов необходимы для функционирования экономики, и ни один из них не может быть полностью и на длительный период заменен другими. Вместе с тем частичная замещаемость возможна. Для того чтобы определить роль каждого из видов системных ресурсов в экономике, рассмотрим особенности воспроизводственных функций экономических систем. Как хорошо известно из работ классиков экономической науки В. Петти, Дж.С. Милля, К. Маркса, в условиях товарной экономики цикл общественного воспроизводства, отражающий изменение состояния экономического продукта от его появления до ликвидации (утилизации), состоит из четырех процессов (актов, операций, действий): производства; распределения; обмена; потребления. Эти четыре процесса (акта) обобщенно описывают как процесс воспроизводства общественного продукта на макроуровне, так и жизненный цикл конкретного продукта (товара, услуги) на микроуровне. Через них реализуется экономическая активность и на других уровнях экономики: внутрифирменном, нано-, мезо- и мегаэкономическом уровнях. Сочетание и переплетение этих базовых процессов в различных масштабах в применении к разным экономическим благам образуют «функциональную ткань» экономики. Поэтому производство, распределение, обмен и потребление следует рассматривать как универсальный для всех уровней экономики перечень базовых экономических функций. Вместе с существующими в той или иной части экономики относительно устойчивыми взаимосвязями между этими функциями они образуют обобщенную (типovou) *функциональную структуру* экономики.

Распределение этих функций по типам экономических систем, как можно показать, имеет следующий вид. Для достижения надежности функционирования экономики реализация каждой из четырех общеэкономических функций не концентрируется в системах одного типа, а распределяется между системами двух типов. Тем самым устанавливается «субсидиарная ответственность» за выполнение общеэкономической функции со стороны, по крайней мере, двух систем, принадлежащих разным классам. При этом одна из таких систем специализирована на выполнении данной функции как основной, другая выполняет эту функцию как дополнительную. Из соображений симметрии вытекает, что каждая функция реализуется совокупностью систем, принадлежащих ровно двум классам, причем каждая система данного класса реализует ровно две функции, одну как основную, другую как дополнительную.

Товарное производство как целенаправленное преобразование ресурсов в товарную (т.е. подлежащую транспортировке и реализации за пределы производящей системы) продукцию может быть реализовано только системами с определенными пространственными границами. Поэтому если производство закрепляется за объектами в качестве основной функции, то в качестве дополнительной оно может быть реализовано только в проектных системах. Основной функцией для последних является обмен, поскольку каждый акт обмена осуществляется в ограниченных пространственных пределах, определяемых границами субъектов и предметов обмена. Теперь получается, что обмен в качестве дополнительной функции может быть реализован только процессными системами, в то время как основной для них является функция распределения. Для средовых систем эта функция остается в качестве дополнительной. Окончательные результаты распределения базовых экономических функций по совокупности типовых экономических систем приведены в табл. 2.

Таблица 2. Распределение базовых экономических функций между системами различных типов

Тип системы	Основная функция	Дополнительная функция
Объектная	Производство	Потребление
Средовая	Потребление	Распределение
Процессная	Распределение	Обмен
Проектная	Обмен	Производство

Отметим, что структура распределения функций между системами разных классов задает «кольцевую» связь между классами систем, обусловленную на-

личием у некоторых пар систем общей функции. Именно: объектные системы, для которых функция потребления – дополнительная, связаны таким образом со средовыми, для которых эта функция – основная. Средовые системы, для которых распределение – дополнительная функция, взаимодействуют через нее с процессными, для которых функция распределения – основная. Процессные системы, реализующие обменную функцию как дополнительную, связаны с проектными, для которых обмен является основной. Наконец, проектные системы, выполняющие производственную функцию как дополнительную, разделяют ее с объектными, для которых она основная.

Наглядное представление о распределении базовых экономических функций между базовыми типами экономических систем можно получить из рис. 3.

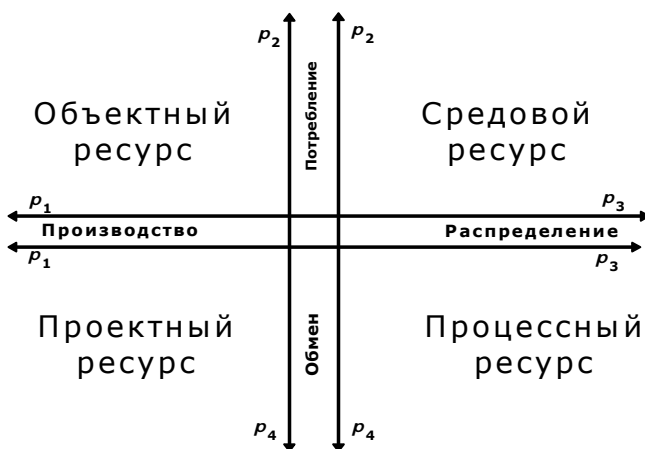


Рис. 3. Взаимосвязь базовых функций и базовых видов экономических ресурсов

На рис. 3 в четырех координатных квадрантах, начиная с первого, помещены множества экономических систем (системных ресурсов). Так, средовой ресурс располагается в координатных полуосях «потребление» (вертикальная полуось) и «распределение» (горизонтальная полуось). Можно представлять оси как шкалы измерения интенсивности процессов, считая, что точка пересечения обозначает минимальный (нулевой) уровень этих процессов.

Возникает вопрос: насколько корректно представление производства – распределения (а также обмена – потребления) в качестве полуосей одной оси. Является ли производство процессом, противоположным в определенном смысле распределению? Следующие соображения приводят к положительному

ответу на этот вопрос. Производство представляет собой процесс концентрации и интеграции ресурсов в целях получения конечного продукта. Распределение, наоборот, является в некотором смысле обратным процессом, предполагающим дифференциацию имеющейся или предполагаемой товарной массы. Аналогичным образом связаны между собой члены второй пары: для владельца некоторой массы благ обмен представляет собой альтернативу потреблению. Вариативные характеристики этих пар процессов (актов) противоположны [Клейнер, 2008].

Бифункциональность каждого из классов систем (S_1 – объектные, S_2 – средовые, S_3 – процессные, S_4 – проектные) порождает две структуры функциональных связей между ними. Первая структура на множестве классов обусловлена дублированием функций. Наличие общей функции у пар систем (S_1, S_2), (S_2, S_3), (S_3, S_4), (S_4, S_1) позволяет говорить об отношениях *частичного замещения* системой из класса S_{i-1} системы S_i , $i = 1, 2, 3, 4$ (S_0 считаем совпадающим с S_4), за счет реализации системой из класса S_{i-1} ее дополнительной функции. Таким образом, класс систем S_{i-1} частично замещает класс систем S_i , $i = 1, 2, 3, 4$.

Таким образом, надежное функционирование экономики обеспечивается двойной кольцевой структурой связей между классами систем, отражающей фундаментальные экономические отношения замещаемости и дополняемости (рис. 4).

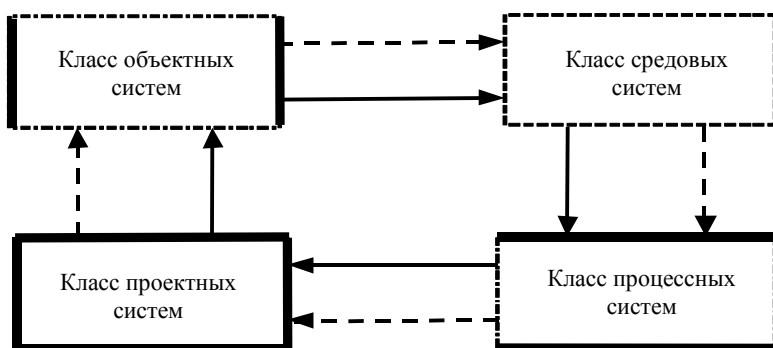


Рис. 4. Взаимосвязи между классами систем, обусловленные отношениями функциональной замещаемости (пунктирные стрелки) и дополняемости (сплошные стрелки) между системами

Итак, основная задача системного менеджмента связана с управлением системным ресурсом, что подразумевает:

- развитие всех типов системного корпоративного ресурса и, соответственно, всех типов внутрикорпоративных экономических систем;
- достижение и поддержание паритета между всеми видами системного ресурса;
- обеспечение эффективного взаимодействия разных видов системного ресурса с учетом их замещаемости и дополняемости;
- оптимизацию использования системного ресурса.

Переход от традиционного «сепаратного» менеджмента корпораций к системному менеджменту позволит консолидировать управление, интегрировать корпоративное управление и корпоративный менеджмент, преодолеть социальные противоречия между различными группами стейкхолдеров и снизить вероятность возникновения масштабных экономических кризисов.

Литература

Асемоглу Д. Кризис 2008 года: структурные уроки для экономики // Terra Economicus. 2009. № 2.

Клейнер Г.Б. Кризис корпоративного управления и мировой финансовый кризис в свете системной парадигмы // X Международная конференция по проблемам развития экономики и общества. Т. 2. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010а.

Клейнер Г.Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. М.: ЦЭМИ РАН, 2010б.

Клейнер Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6. № 3.

Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4.

Национальный доклад по корпоративному управлению. Вып. 2. М.: Национальный совет по корпоративному управлению, 2009.

Предприятия и рынки в 2005–2009: итоги двух раундов обследования российской обрабатывающей промышленности. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.

Ротбард М. О реконструкции теории полезности и благосостояния // Экономическая политика. 2009. № 1–2.

MacAvoy P., Millstein I. The Recurrent Crisis in Corporate Governance. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2003.

Montgomery C.A., Kaufman R. The Board's Missing Link // Harvard Business Review. 2003. 81 (3).

M. Cecchi

University of Florence, Italy,

P. Malyzhenkov

University of Florence, Nizhni Novgorod
Branch of Higher School of Economics

MANAGEMENT MODELS FOR CULTURE COMMUNICATION – CULTURE COMMUNICATION FOR MANAGEMENT MODELS

The theme of economic management of cultural businesses is of great importance nowadays. The most important reason of it must with no doubt be searched in the deep transformations which this sector is subject to, cutting transversally different territorial areas and becoming a «global» problem.

The factors which determine these transformations are rather numerous, so their exhaustive listing seems almost impossible. Just in order to mention the main ones, the first factor can be found in the generalized tendency to transform into businesses even those realities which do not operate directly on the markets. These are businesses which supply services perceived by different communities as public which are normally guaranteed to the members of the same community beyond the straightly market mechanisms.

The examples in such sense can be different. Let us think for example about the public services like public health, transport or public education. The so called «cultural businesses» or those which produce and diffuse culture, like theatres, can fully enter into this circle.

It follows that the management problems of such businesses cannot be free from a precise contextualization in space and in time. The most evident example of this can be the consideration of a public good health in the USA and, consequently, the economic and management mechanisms of the businesses which must guarantee this service. Concentrating ourselves on the «cultural businesses» our research leaves from the context factors which characterize different countries but it is developed along the direction which seems to be an international tendency: the growing awareness that the connotation of a service like a public one cannot justify antieconomic

behaviours and economic nature of the subjects dealing with the supply of this public service called «culture».

The second factor can be individualized in the global economic crisis which has reduced the possibility of the governments to contribute to the support of the cultural businesses by means of an uncontrollable financing and it has focused the attention on the economical and efficient use of the assigned resources by the enterprises. In order to make an example described in the research – since 1980 the public financing to the theatres in Italy has been reduced by more than 40%. So, the research has the scope to analyze different experiences by means of a comparative international analysis, first of all between Italy and Russia. This theme seems to us particularly important at least for two different reasons.

First of all, as there are no clear ways of solving this problem we think it useful to make a comparison between different experiences in the field which seems to us mutual.

On the other hand, we have the possibility to combine the precious history and experience of Italy in the field of business administration and accounting (it's exactly Italy the Motherland of double-entry bookkeeping system) and the indoubt primate of Russia in creation and representation of the culture (theatre, dancing and so on).

Such comparison cannot get rid of a precise contextualization, so after a preliminary analysis of the juridical form of the subjects operating in this sector (public, private, mixed) and of their sources of financing (public, private, mixed as well) we will concentrate the research on their different existing management modalities.

1. Economics of culture

The economics of culture is a discipline which only recently acquired great attention on the international level¹. Traditionally, the culture understood as the sector of economic activity which produces cultural goods and services was not considered as the object of a specific study neither by the Political Economy nor by the

¹ Without pretending to be exhausting, in Italy, for example, there exists a special journal dedicated to the problems of the economics of the culture and art and special sessions are dedicated to these problems during the Meetings of the Society of Economists and of the Italian Academy of Business Administration. On the international level it can be mentioned the introduction of the «cultural economics» category into the classification system of the Journal of Economic Literature followed by the first survey of the discipline published in the same Journal and the growing success measured by the number of submitted papers, of the conferences of ACEI (Association for Cultural Economics International).

Business Administration. Moreover, it is still a diffused opinion that the economic evaluation of the cultural activities implies the reduction of one of the most noble forms of human expression to the most pragmatic (and for this reason unsuitable) measures.

The most famous case is that of *Keynes* according to whom «Our experience demonstrated clearly that such activities cannot be accomplished if they depend on the only profit and financial success. The usage and the eventual destruction of the God-given talent which submits to the aim of profit is one of the worst crimes of modern capitalism. The public financing must regard also the expenses (“improductive” *ex-facte*) but linked to the creation of the values outside the market (which for this reason cannot be appraised by the market in sense to assign them a price)»².

However, such a drastic position is assumed not in order to deny the utility of an economic analysis of the cultural production sector but to sustain that if it is true that the traditional categories of economic analysis cannot be applied to this sector it is necessary to take into consideration that the economy and the cultural production represent different but not independent dimensions.

From recent contributions we can cite the thesis of scientists like *Baumol* and *Bowen* according to whom the live cultural sector is affected by the «costs disease» which is typical for these activities which cannot benefit from the economies deriving from the technological progress [Baumol, Bowen, 1966].

It derives that the question is not «if» theatre or dancing must be sustained by the State or other public bodies, but «in what measure» must interfere the public hand.

So, it is important to enucleate better the problem. To do it it is inevitable to make a step back and to recognize that the equilibrium is the final aim of any enterprise [Giannessi, 1960; Amaduzzi, 1949], and it will be the basis of our interpretative scheme.

In this sense we can affirm that any enterprise (comprised those operating in the cultural sector) must maintain the proper internal equilibrium connected to the integration of dynamics like costs, revenues, inputs, outputs. It is the minimal equilibrium condition which guarantees the business surviving.

Still, the internal equilibrium is not isolated from the context, the business is inserted in.

Definitely, the general equilibrium is given by the systemic sum of partial equilibriums between:

² «Art and the State», our translation.

- the cost-value difference which the enterprise assign to every specific factor and the price requested for this factor by the market;
- the difference between the cost of the process of transformation and the value added by means of such process;
- the difference between the price-value which the enterprise assign to the goods or services and the cost which the enterprise is going to pay for this value.

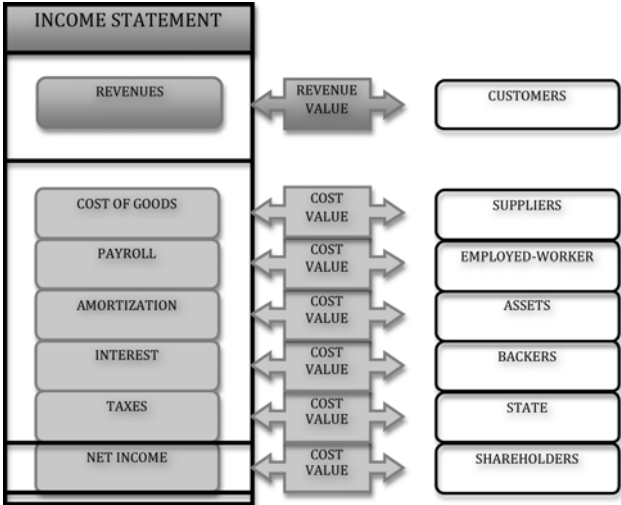


Fig. 1.

2. Problem description and models

To our mind this interpretative scheme maintains its validity also in the frame of the enterprises operating in the performing art sector.

As it was introduced the artistic aims not always contrast the *market orientation*. Market orientation is defined here as a management process directed at the creation of superior value for customers and other stakeholders by means of behaviors based on market information generation and dissemination in the organization [Kohli, Jaworski, 1996; Narver, Slater, 1990]. A performing arts organization is market-oriented when it designs and produces services that yield superior value for customers and activities are based especially on information about both the needs and expectations of customers and other stakeholders, i.e. artists, media, and competitors [Sorjonen, 2001]. The examples confirming it are numerous: it's enough to think about the levels of economic-financial equilibrium achieved by rock concerts capable to cover with

proper revenues the invested capital and to guarantee an adequate earning to who realized the productive combination of goods and services.

In the performing art the need which is satisfied (so, the culture) belongs to the category of «laudable» goods. So, the production value is not retributed by the consumers (single subjects aware to obtain from these goods and services a specific value and able to pay for this value a price), but by the entire society which recognizes in this «value of the production» a laudable good, so a wealth for the entire society which must be compensated by the whole society under the contributes form.

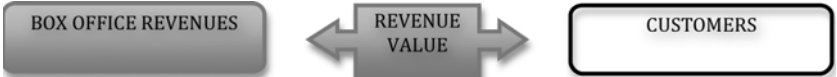


Fig. 2.

Such situation implies two moments. The first one could be synthetized in the following formula: «if the equilibrium conditions must take into consideration such sustain, such sustain must not neglect the equilibrium conditions».

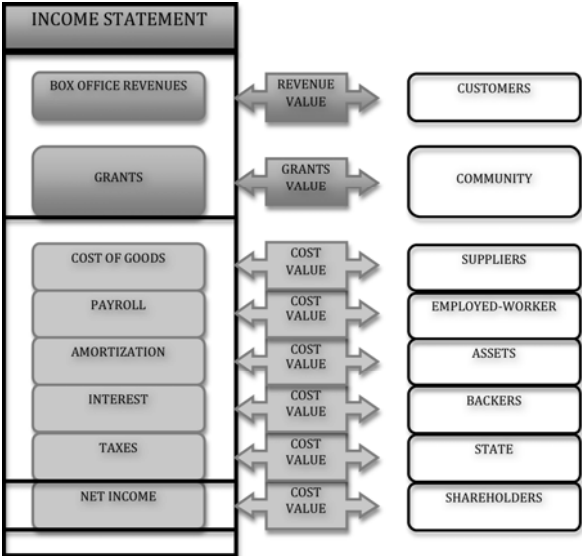


Fig. 3.

The second one is connected to the absence of the market logics during the resources assignment and in front of the general reduction of available funds the crisis of the traditional models of collective consumptions sustain arised. Actually the

more diffused decision-making mechanisms in Europe and North America for the distribution of State funds can be conducted to the following:

- 1) the restricted peer review model;
- 2) the challenge or reverse matching grants model.

The first one realizes the assigning of the decisional power on the funds allocation to an experts commission which express an opinion about the quality of the project presented by the institution. The subjectivity of the commission is linked by the further rules on the funds allocation, like the establishment of some maximum and minimum limits of financing to single institutions, or other added criteria, like geographical allocation, for example³. This latter is used in Italy for the determination of the amount of financing deriving from the Common Performance Fund to a single cultural institution⁴. In 2008 the quotas of single sectors were the following.

Table 1.

CPF 2008	%
Lyrical and Symphonical Foundations	45,72
Music	13,41
Dance	2,03
Prose	17,87
Circus	1,48
Cinema	19,31
Performance observatory	0,14
Committees and Commissions	0,04

³ Unfortunately, such system has not been adopted in Russia yet: in 2009 the financing of culture entities was equal to 114 mlrd rubles (2,8 mlrd euros), but these funds were destined majorly to the reconstruction of Bolshoi Theatre and the stage construction in Mariinski Theatre.

⁴ In 1985 a Common Performance Fund (CPF) was instituted (Law, № 163, 1985). Its aim is to deliver a definite and organic sistemation to the financial interventions of the State in favour of the performing art.

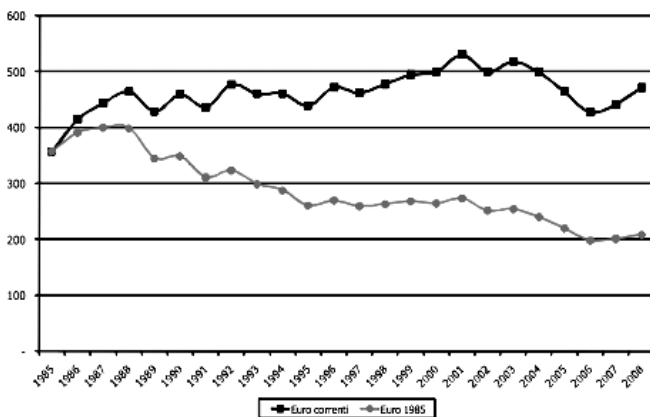


Fig. 4.

In Italy the reduction of value for cultural activities has assumed recently dramatic dimensions. The legislative base for the assignment of contributions to Lyrical and Symphonical Foundations was subject to substantial modifications after the approving of a Ministerial Decree 29 October 2007 «General criteria and division percentages of CPF quotas» which substituted the Ministerial Decree 10 June 1999 n. 239. This Decree eliminates the so called «historical parameter» included in the previous law which regulated the erogation of a significant funds quota according to the contribution received previously in order to emphasize the concepts of production costs and the foundation management (art. 1).

The other erogation criteria is defined according to the production costs deriving from the activity programmes presented by every foundation during a year, while the next quota is established in base of the artistic quality of the performances (art. 1). The parameters of determination and the percentages of contribution for every Foundation can be reassumed in such a way.

Table 2.

Parameter	Quota determined in base of:	%
Management	Production costs connected to the approved functionals. Inside of this quota two sub quotas of 2% are calculated in order to give a bonus for the costs reduction interventions	65
Production	Production costs deriving from the programmes of activity	25
Quality	Artistic quality of performances	10

The second type of model is that of challenge grants (actually it is not considered broadly by the CPF regulations). It consists in the following: for every euro/ dollar of public financing the organization must obtain at least three (or four) euro/dollars of not-State financing. A similar scheme is that of reverse grants, in which the State ensures the own contribution in case of a considerable enhancing of private financing sources under the form both of donations and sponsorship from private enterprises or foundations.

So, the «performing art» enterprises move along two directions.

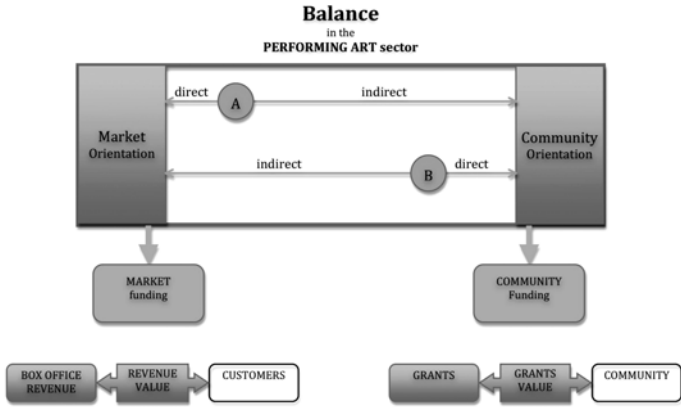


Fig. 5.

3. Business problems, BSC application

The performing art enterprises are labour intensive. It follows the example of a survey [Voss, Shuff, Rose, 2008] where 105 USA theatres were examined.

Table 3.

	2004	2005	2006	2007	2008
Payroll	55%	54%	54%	53%	52%
Other Expenses	45%	46%	46%	47%	48%
Total Expenses	100%	100%	100%	100%	100%

The personnel costs are equal to the half of overall costs.

Table 4.

	2004	2005	2006	2007	2008
Contributed income	100%	100%	100%	100%	100%
Payroll	125%	107%	117%	126%	123%

The personnel costs cover entirely the society financing. The same situation is typical for Italy too where the personnel costs cover totally both the public and State contributions. Below the data about CPF 2008 are shown.

Table 5.

Theatre	Totale contributi €	Cost of personnel €	% personnel contributi
Comunale Bologna	18.938.349	17.938.909	95
Maggio Musicale Fiorentino	30.953.639	27.779.000	90
Carlo Felice Genova	26.224.210	19.398.000	74
Scala Milano	50.170.269	64.702.000	129
S. Carlo Napoli	41.654.379	23.685.545	57
Massimo Palermo	37.868.599	27.317.510	72
Opera di Roma	52.556.467	41.697.000	79
Regio di Torino	31.917.860	22.654.482	71
Verdi di Trieste	20.921.639	17.302.000	83
Fenice di Venezia	26.035.727	19.690.000	76
Arena di Verona	23.266.605	29.400.000	126
S. Cecilia di Roma	24.804.940	21.842.900	88
Lirico di Cagliari	29.651.093	17.395.000	59
Petruzzelli di Bari	6.300.000	1.429.200	23
TOTAL	421.263.776	352.231.546	84

We can see that the costs of personnel structure and «cost-value» exchange is strategic in the performing art enterprises. The risk is that working force, sometimes in excess, shows the typical traits of public employment while the famous names of International circuits receive high contributions, often over any market logics.



Fig. 6.

The object of measurement in a theatrical enterprise is different from that of other enterprises: it is not enough to measure the generating of profits and monetary flows, but it is necessary to measure also (and first of all) the artistic and social performances. So, it is necessary to build an innovative model of results capable to unify the artistic sphere with the economic one and to appreciate the utility created in the theatre management.

Hence:

- economic results which express the classical measures of profitability, efficiency and so on (obviously to analyze according the typical logics of a non profit enterprise);
- artistic results which evaluate the cultural efficiency of the theatrical performance taking into consideration the proper artistic canons of the activity and of the strategic objectives of the body;

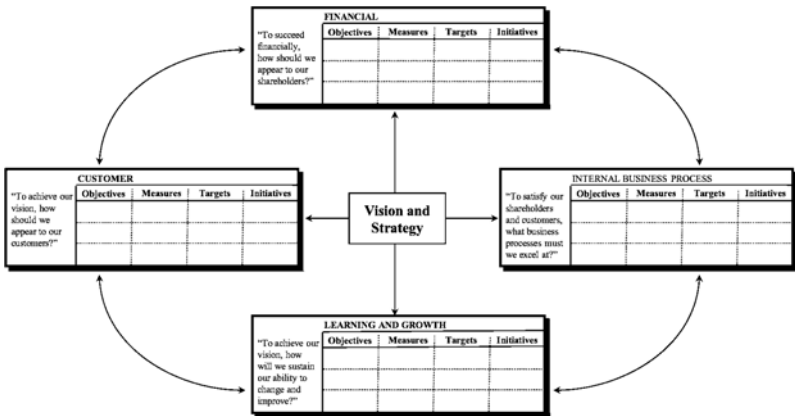


Fig. 7. Extending Balanced Scorecard to Non-Profit and Public Sector Enterprises

Copyright © 2010 by Robert S. Kaplan
 Conceptual Foundations of the Balanced Scorecard
 Robert S. Kaplan
 Working Paper 10-074

While initially developed for private sector enterprises, the Balanced Scorecard was soon extended to nonprofit and public sector enterprises (NPSEs). Prior to the development of the Balanced Scorecard, the performance reports of NPSEs focused only on financial measures, such as budgets, funds appropriated, donations, expenditures, and operating expense ratios. Clearly, however, the performance of NPSEs cannot be measured by financial indicators. Their success has to be measured by their effectiveness in providing benefits to constituents. The Balanced Scorecard helps NPSEs select a coherent use of nonfinancial measures to assess their performance with constituents⁵.

Since financial success is not their primary objective, NPSEs cannot use the standard architecture of the Balanced Scorecard strategy map where financial objectives are the ultimate, high-level outcomes to be achieved. NPSEs generally place an objective related to their *social impact* and *mission*, such as reducing poverty, pollution, diseases, or school dropout rates, or improving health, biodiversity, education, and economic opportunities. A nonprofit or public sector agency's mission represents the accountability between it and society, as well as the rationale for its existence and ongoing support. The measured improvement in an NPSE's social impact objective may take years to become noticeable, which is why the measures in the other perspectives provide the short- to intermediate-term targets and feedback necessary for year-to-year control and accountability.

One additional modification is required to expand the customer perspective. Donors or taxpayers provide the financial resources—they pay for the service—while another group, the citizens and beneficiaries, receive the service. Both constituents and resource suppliers should be placed at the top of an NPSE strategy map.

4. Conclusions

Definitely, by such research we want to affirm that our conviction is that many difficulties and delays in the process of «businessing» of theatres appear from

⁵ Still, the application of Balanced Scorecard in this sector is difficult even in highly developed economic realities like Italy or USA. In Russia it begins since about 2001–2002 and the actual situation is characterized by a great number of elaborated projects but quite a few actually implemented solutions. In the first place it is resulted from the fact that the majority of consultants work on the elaboration of a project but not on its implementation and a customer may not cope later on independently with the implementation. So, it turns out that according to statistics one of the known Russian consulting companies has about 60 projects elaborated and delivered to customers according to the BSC and only 2–3 of them are actually implemented ones. It comes to about 3% of implemented projects.

the preconception of many operators of this sector (culture can not be combined with economics and management because it would be sacrificed to the primary economic interest). On the contrary, we suppose that introduce the business aspects in the culture means first of all supply a less uncertain future for the artistic production and diffusion.

1. Operational volume (output)

Public	= number of spectators
Production	= number of performances
Production	= number of tickets
Average repeating per ticket	= number of representations/number of license

2. Economy (input and costs)

Artistic costs impact	= artistic costs/total costs
Structure costs impact	= structure costs/total costs
Personnel costs impact	= personnel costs/total costs
Revenues partitioning	= revenues per category/total revenues
Covering with proper resources	= proper resources/total costs
Revenues per spectator	= proper revenues/number of spectators
Public contributes per spectator	= public contributes/number of spectators

3. Efficiency

Productivity of labour	= number of performances/personnel
Productivity of labour	= number of performances/personnel
Unitary cost per performance	= total costs/number of performances
Unitary cost per spectator	= total costs/number of spectators

4. Artistic dimension: success and quality

Innovation	= number of new performances
Rehearsal average time	= number of days/number of tickets
Filling grade	= number of spectators/max number
Frequency	= number of performances/days
Presences in subscription	= number of entries in subscription
Subscription impact	= number of entries in subscription/number of spectators
Audience variation	= spectators, subscriptions X/spectators, subscriptions X-1

5. Fund raising

Revenues	= Revenues from tickets/total revenues
Public financing	= Public contributes/total revenues
Private financing	= Private contributes/total revenues

References

- Adler M. Stardom and Talent // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. № 1. P. 208–212.
- Amaduzzi A. *Il sistema di impresa nelle condizioni prospettiche del suo equilibrio*. Roma: Signorelli, 1949.
- Baumol W.J., Bowen W.G. *Performing Arts: The Economic Dilemma*. Cambridge: The MIT Press, 1966.
- Blaug M. *The Economics of the Arts*. L.: Boulder Westview Press, 1976.
- Buelens N., Ginsburgh V. Revisiting Baumol's «Art as Follating Crap Game» // *European Economic Review*. 1993. Vol. 37. № 7. P. 1351–1371.
- De Marchi N., Goodwin C.D.W. *Economic Engagements with Art*. L.: Duke University Press, 1999.
- Epstein M.J., Manzoni J-F. The Balanced Scorecard and Tableau de Bord: Translating Strategy into Action // *Management Accounting*. 1997. 79. P. 28–36.
- Giannessi E. *Le aziende di produzione originaria*. Vol. 1. *Le aziende agricole*. Pisa, Corsi, 1960.
- Gilhespy I. Measuring the Performance of Cultural Organizations: A Model // *International Journal of Arts Management*. 1999. 2 1. P. 38–51.
- Ginsburgh V., Menger P.M. *Economics of the Arts*. Amsterdam: North Holland, 1996.
- Hansmann H. Nonprofit Enterprise in the Performing Arts // *Bell Journal of Economics*. 1981. Vol. 12. № 2. P. 341–361.
- Heilbrun J., Gray C.M. *The Economics of Art and Culture*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.
- Jaworski B.J., Kohli A.K., Sahay A. Market-driven versus Driving Markets // *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2000. 28. P. 45–54.
- Kaplan R.S., Norton D.P. *Strategy Maps*, Boston: HBS Press, 2003.
- Kaplan R.S., Norton D.P. *The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment*. Harvard Business School Press, 2000.
- Narver J.C., Slater S.F. The Effect of a Market Orientation on Business Profitability // *Journal of Marketing*. 1990. 54. P. 20–35.
- Porter M.E., Kramer M.R. Strategy and Society: The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility // *Harvard Business Review*. 2006. 84. № 12 (December).

Rosen S. The Economics of Superstars // American Economic Review. 1981. Vol. 71. № 5. P. 845– 858.

Skidelsky R. Keynes. Bologna: Il Mulino, 1998.

Sorjonen H. Performance in Arts Organizations, The EIASM Workshop on Managing Cultural Organisations. L.: City University, January, 5–6, 2001.

Villani A. La produzione artistica e culturale e i suoi attori. L'intervento pubblico al tempo della democrazia e dello stato sociale. Milano: Franco Angeli, 1997.

Voss G.B., Giraud Z. Strategic Orientation and Firm Performance in an Artistic Environment // Journal of Marketing. 2000. 64 (1). P. 67–83.

Voss Z., Voss G.B., Shuff C., Rose I. A Report on Practices and Performance in the American Not-for-profit Theatre Based on the Annual TCG Fiscal Survey // American Theatre. October 2009.

ПРАКТИКА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Социальное предпринимательство (СП) – новаторский способ социально-экономической деятельности, в котором социальная миссия преобладает над достижением экономической эффективности. Его преимущество состоит в том, что решение социальных задач осуществляется на основе финансовой дисциплины, инноваций и порядка ведения бизнеса, установленного в частном секторе [Alter, 2007, p. 12].

Настоящая работа представляет некоторые эмпирические результаты исследований, проведенных автором на основе оригинального пилотного проекта¹ по изучению деятельности организаций социального предпринимательства в России и личного опыта автора, полученного в ходе экспертизы заявок двух раундов конкурса социально-предпринимательских проектов, в которых автор участвовал в 2008–2009 гг. (Фонд региональных социальных программ «Наше будущее»).

В международной научной среде (прежде всего, в англоязычных исследованиях) еще не сложилось общей традиции теоретической разработки этого явления и существует острая потребность объединения интеллектуальных усилий ученых из различных областей знания [Mair, Marty, 2006]. Несмотря на это, исследования СП уже прошли стадию становления и перешли к разработке классификаций, позволяющих вычленять организации социального предпринимательства из ряда других, в частности – неправительственных организаций социального назначения и социально-ответственного бизнеса (развернутый обзор классификаций см.: [Alter, 2007]). Целый ряд классификаций основан на анализе степени интеграции социальной программы и бизнес-процессов. В частности, на этой основе социальные предприятия подразделяются на:

- «встроенные» (embedded) – когда бизнес-деятельность организована специально и непосредственно для реализации социальной программы НКО;

¹ Оксфорд, Великобритания, 2009, научный руководитель проекта А. Московская, директор проекта – М. Мамута.

- интегрированные (integrated) – когда бизнес-деятельность лишь частично покрывает деятельность НКО в рамках их социальной программы и организуется не столько для осуществления миссии, сколько как механизм финансовой поддержки социальной программы НКО;

- «экстернализированные» (external) – когда бизнес-деятельность не связана с социальными программами и миссией организации [Alter, 2007, p. 18].

Первый из названных вариантов наиболее богат на модели и вариации, а целевые социальные группы нередко являются одновременно потребителями, работниками и клиентами социальных предприятий. Большая часть исследованных нами российских кейсов относятся именно к этому типу.

Во втором случае речь идет о группе компаний, в которую входят коммерческие и некоммерческие структуры. При этом бизнес предприятия способствуют расширению, либо усилению возможности НКО осуществлять свою миссию. Это может происходить не только через коммерциализацию услуг НКО, которые продвигаются на широкий рынок, но и через предложение дополнительных (платных) услуг сложившемуся кругу клиентов через коммерческие предприятия. Эта форма в большей степени характерна для более поздних этапов жизненного цикла социального предприятия, к которому российские компании еще не подошли.

В третьем случае речь идет об устойчивом донорстве со стороны бизнес-предприятий, созданных по их инициативе и не связанных с основным бизнесом социальных предприятий. Для этого варианта интеграции характерна модель «организационной поддержки». По мнению Альтер, такие предприятия лишены возможностей использования эффекта синергии, который в разной степени присутствует в первых двух типах [Alter, 2007, p. 26–30]. Однако это не совсем так, что в свое время показали М. Портер и М. Крамер [Porter, Kramer, 2002]. В улучшении контекстной среды и состоит конкурентное преимущество корпоративной филантропии. В свою очередь, созданным на такой основе социальным предприятиям дается толчок для развития социальных инноваций, расширения знаний и деловой практики. Эта форма представляется весьма перспективной для России

Характеристика пилотного исследования и общая информация об организациях

Пилотный проект по исследованию моделей социального предпринимательства в России основан на качественных методах социологического анализа.

Опрос представителей организаций социального предпринимательства проводился на основе фокусированного полуструктурированного интервью. Особенностью проекта явилось то, что наряду с руководителями целевых социальных предприятий опрашивались их независимые партнеры и потребители (стейкхолдеры). Среди них – государственные и частные предприятия, структуры государственного управления по поддержке малого предпринимательства, сотрудники целевых предприятий.

На предварительном этапе формировался «длинный список» потенциальных участников опроса, затем на основе сбора дополнительной информации и контактов с организациями-кандидатами, формировался «короткий список» организаций, подлежащих обследованию (целевое число – 10). Отбор учитывал несколько задач: представление возможно более широкого разнообразия моделей СП; важность изучения не столько образцовой, сколько *характерной* практики (возможность исследования распространенных барьеров и способов их преодоления); соответствие набору критериев СП. В качестве таковых были приняты следующие:

- преобладание социальной цели над получением экономического эффекта;
- решение (ослабление остроты) реально существующей социальной проблемы;
- самокупаемость и финансовая устойчивость организации обеспечивается преимущественно за счет продажи товаров и услуг, а не получения донорских средств;
- наличие инновации в достижении результатов (социальная, экономическая, комбинация ресурсов);
- наличие поддерживающей ценностной сети (социальная, профессиональная, этническая и пр.).

Концептуальные основы исследования опирались на предшествующую работу автора и его коллег по обобщению международного опыта и практики социального предпринимательства [Баталина, Московская, Тарадина, 2007]. Среди зарубежных работ, оказавших наибольшее влияние на формирование методологии, следует указать прежде всего следующие: [Alter, 2007; Mair, Schoen, 2005; Martin, Osberg, 2007].

В ходе пилотного проекта было отобрано и обследовано 10 кейсов – организаций, реализующих принципы социального предпринимательства, относящиеся к разным регионам, формам собственности и направлениям деятельно-

сти. По отраслям обследованные организации принадлежат к промышленному и сельскохозяйственному производству, социальной реабилитации и социальному обеспечению, здравоохранению, культуре, образованию и финансово-кредитной деятельности. По масштабам это прежде всего предприятия малого бизнеса.

Целевые группы клиентов обследованных предприятий различны. Это могли быть не только уязвимые группы – инвалиды, сироты, но и население территории; специалисты (педагоги и тренеры); малые предприятия. В то же время анализ подготовленного на первом этапе проекта списка предприятий – кандидатов обследования, из которого отбирались респонденты, показывает, что значительная часть предприятий социального предпринимательства так или иначе связана с педагогикой и развитием детей.

Таблица 1. Характеристики исследованных предприятий

Название организации	Сфера деятельности	Год создания	Численность		Возраст/пол руководителя	Образование/трудовой опыт руководителя
			работников	клиентов		
ООО «ИНВА» ² , межрегиональное	Производство сложного оборудования для инвалидов	Фактически – 2006, формально – 2008	11 – фактически, волонтеры бывают, их число переменнo и незначительно	На 2008 – около 140 человек	32 м	Неполное высшее, с 1998 по 2005 гг. – интернет-консалтинг, затем создание социального интернет-проекта
Конный центр ИП, центр субъекта федерации, Центральный округ	Обучение верховой езде и иппотерапия для инвалидов	2003	3 постоянных + примерно 5 волонтеров	30–50 человек постоянных клиентов из числа инвалидов (услуги бесплатные)	33 ж	Высшее, Московская академия физкультуры, разведение лошадей, конный спорт, иппотерапия
Центр игрушки, центр субъекта федерации, Центральный округ	Музейная педагогика, популяризация народных промыслов среди детей, поддержка традиционных мастеров	Фактически – 1998, формально – 2003	Фактически наемных работников (экскурсоводов) – 8, формально членов зарегистрированных общественных организаций – 30	50–80 человек в неделю, в год – 1000 человек	≈45–48 м	Высшее, учитель истории, до 1992 г. на комсомольской работе, в 1990-е гг. – работа по проектам иностранных доноров, малое предпринимательство

² По условиям исследования частная информация организаций не разглашается. В связи с этим названия организаций изменены, а некоторые данные биографий скрыты или зашифрованы.

Название организации	Сфера деятельности	Год создания	Численность		Возраст/пол руководителя	Образование/трудовой опыт руководителя
			работников	клиентов		
АНО «Сцена», центр субъекта федерации, Центральный округ	Театральная педагогика, режиссура детских театральных коллективов и преподавание предмета «Театр» для школ	2000	10 постоянных (основные + привлеченные)	С 2006 г. – 40 в год, до этого – более 120	45 ж	ГИТИС, кандидат искусствоведения, доцент кафедры эстетического образования и культурологии другого профильного вуза
Фермерское дело, ИП, Западная Сибирь	Профессиональная и социальная адаптация детей-сирот	2000	12* постоянных (живут на территории), они же клиенты + 30–50 в летних лагерях за лето	12* постоянных (живут на территории), они же клиенты + 30–60 в летних лагерях за лето	≈48–50 м	Высшее биологическое. С 1980-х гг. подготовка спортсменов, с 1994 г. – работа с подростками из неблагополучных семей, с 1997 г. семейный туристический бизнес с социальной ориентацией
Историческое наследие, центр субъекта федерации, Поволжье	Охрана памятников культуры, просвещение и пропаганда истории края	1999	Официально в штате – 5, фактически – (членов организации) – 42	≈500–700 человек в год	39 м	Высшее историческое, ученая степень
Медуслуги, центр субъекта федерации, Поволжье	Улучшение качества жизни больных рассеянным склерозом (БРС) и членов их семей	2001 для организации, проект – с 2004	120 медсестер по РФ, в штате всей организации – 165 человек	не определена	41 м	Доктор медицинских наук
Агентство социальных технологий, межрегиональное	Продвижение и патентование социальных технологий работы с детьми и юношеством	1996	32 («партнер»)»	500–1000 в год, не устойчиво, зависит от текущих проектов	48 м	Высшее, МИФИ г. Москва, комсомол, школа, тренинги и проекты
Кредитный кооператив, центр субъекта федерации, Центральный округ	Хранение сбережений и кредитование вкладчиков – одного из районов города	1994	200* постоянных клиентов (старых вкладчиков) 1500 вкладчиков (всего)	200* постоянных клиентов (старых вкладчиков) 1500 вкладчиков (всего)	≈45 ж	Московский институт народного хозяйства им. В. Плеханова

Примечание: * – специфика предприятия состоит в том, что работники и клиенты частично или полностью совпадают.

История создания предприятий, предшествующий опыт и организационная поддержка

Налицо три способа создания социальных предприятий. (1) Предприятие-первопроходец, где на основе анализа разнообразного опыта и собственного новаторства создается новое предприятие «с чистого листа» (хотя предшествующий опыт указывает на накопление интеллектуального и социального капитала для этого начинания). В чистом виде к первому относится ООО «ИНВА», к этому же варианту тяготеет Центр игрушки и частично АНО «Сцена» (здесь «с чистого листа» практикуется новая идея – детская театральная педагогика, хотя она является продуктом предшествующего профессионального опыта лидера организации, но не структуры, в которой он ранее работал). (2) Развитие идеи СП на основе повседневной профессиональной деятельности лидера и вычленения из нее одного из направлений в самостоятельное предприятие по финансовым либо практическим соображениям. Примерами служат Фермерское дело, Агентство социальных технологий. (3) Создание социального предприятия материнской организацией, чаще всего – государственной. Так, Кредитный кооператив был создан по инициативе регионального отделения профсоюза работников образования; Служба медсестер «Медуслуги» – Общественной организацией поддержки больных с тяжелыми расстройствами совместно с фармацевтическими компаниями; Центр «Историческое наследие» является прямым продолжателем деятельности Областного регионального отделения Всероссийского общества по охране памятников истории и культуры.

Кооперация и партнерство

Все обследованные организации используют в своей деятельности кооперацию и партнерство. Это – один из важнейших ресурсов социального предпринимательства, который по сути является даровым и основан на доверии и опыте взаимной работы в предшествующий период. При этом если для Агентства социальных технологий партнерство служит основной спецификой организации – объединение в партнерскую сеть, – то в других организациях оно может носить характер неформальной дополнительной поддержки. Наиболее яркий пример такого рода – опыт Конного центра. Поскольку организация фактически является предприятием индивидуального предпринимателя с весьма скромным в финансовом отношении бизнесом, с одной стороны, и предоставляет бесплатные услуги инвалидам, с другой, важным ресурсом является сотруд-

ничество со «смежниками» – организациями инвалидов (потребители услуг, волонтеры) и Ветеринарным институтом (поставщик услуг для ИП).

Социальные группы и сети

Целевые социальные группы

Целевые социальные группы у исследованных социальных предприятий различны. Это – инвалиды (взрослые – ООО «ИНВА»; преимущественно дети-инвалиды детских учреждений – Конный центр); группы младших школьников (центр игрушки); сироты – выпускники интернатов края (Фермерское дело); школьные педагоги, занимающиеся режиссурой детских театральных коллективов и обычные учителя, увлеченные развитием детского творчества в школе (АНО «Сцена»); население области и туристы (Центр «Историческое наследие»); больные с тяжелыми расстройствами («Медуслуги»); тренеры, занятые детским развитием и досугом (Агентство социальных технологий); работники образовательных учреждений (Кредитный кооператив); малые предприятия региона (Фонд поддержки малого предпринимательства региона). В то же время анализ этого и, в особенности, исходного списка, из которого отбирались организации-участники опроса, показывает, что значительная часть социальных проектов связана с педагогикой и развитием детей. (Из десяти обследованных организаций только две не имеют отношения к детям, а еще две включают детское направление работы наряду со взрослым.) Это указывает на высокую востребованность социальных услуг, рассчитанных на детей и семьи с детьми.

Взаимодействие с потребителями услуг, как правило, носит непосредственный характер, и обратная связь налажена достаточно хорошо. Вопросы недостаточной эффективности тех или иных услуг или недоиспользования имеющихся резервов обычно связаны не столько с недостатком знаний или информации об интересах непосредственных клиентов, сколько с отсутствием либо недостатками анализа рынка и представления о рынке соответствующих услуг в целом.

Человеческие ресурсы организации

Поскольку большая часть инициатив, воплотившихся в создание социальных предприятий, основана на предшествующем партнерстве и опыте лидеров организаций в смежных областях, а также на профессиональном образовании и опыте, подбор сотрудников вытекает из предшествующего партнерства. Кро-

ме того, большая часть исследованных организаций опирается на современные разработки и международный опыт в выбранных областях, поэтому социальные предприятия апробируют новые технологии и являются в той или иной степени новаторами в выбранной профессиональной области. Это обуславливает сравнительную легкость поиска единомышленников, а также использование в работе с сотрудниками отношений партнерства (а не классических отношений «работодатель – работник»), характерных для индустриального общества). Немаловажное значение в формировании отношений с работниками как партнерами имеет творческий характер работы (многие исследованные организации прямо или косвенно относятся к отрасли образования и культуры). Партнерский подход обуславливает и высокую вовлеченность большей части сотрудников в дела предприятия, а также относительную устойчивость их состава.

Поддерживающая социальная сеть

Большая часть исследованных социальных предприятий ориентирована в своей работе на поддержку какой-то социальной или социально-профессиональной группы. Это как правило, является необходимым условием работы, а также, нередко, даровым ресурсом, включая деятельность добровольцев. Зная, что с недавнего времени использование добровольцев в социальных программах многих компаний России стало носить характер парадной ценности и формального условия реализации «социальной ответственности», в случае исследованных социальных предприятий можно подтвердить, что все наоборот, добровольчество – это неотъемлемое условие работы многих из них. Оно основано на высокой приверженности добровольцев интересам дела и наличии разделяемых ценностей, лежащих в основе работы конкретного социального предприятия.

По исследованным организациям приходится констатировать, что отношения с добровольцами тем насыщеннее и устойчивее, чем беднее организация. Ярким примером может служить Конный центр. Здесь волонтеры – это, прежде всего, студенты ветеринарного учебного заведения, а также молодежь, увлеченная лошадьми и конным спортом, есть и инвалиды. Существовая совершенно неформально, данная партнерская сеть основана на неформальных контактах с Ветеринарным институтом и юношескими клубами. К недостаткам этой формы партнерства следует отнести то, что постоянный оборот помощников не позволяет использовать ее для развития организации, но лишь для поддержания status quo.

Экономические результаты и возможности

На сегодняшний день все исследованные организации являются финансово устойчивыми, однако две из них для обеспечения этого используют сокращение части направлений деятельности (АНО «Сцена») и/или неденежный обмен (обмен услугами – АНО «Сцена», Конный центр).

Выбор коммерческого механизма получения финансовых средств для развития своего дела для многих опрошенных связан с недостатком либо сокращением в последние годы донорских ресурсов (включая средства благотворительных фондов). Большинство руководителей организаций признали, что предпочли бы рынку фандрайзинг, если бы таким образом возможно было обеспечить бесперебойное поступление средств. В то же время некоторые руководители (например, Центр игрушки) предпочитают не тратить силы на поиск грантов и положенных по закону льгот в связи с бюрократическими барьерами. На эти последние ограничения указывает так или иначе большая часть опрошенных (включая опрошенных стейкхолдеров из числа госструктур – партнеров исследованных организаций).

Другим существенным барьером расширения сферы деятельности и повышения результативности работы социальных предприятий (включая расширение финансовых ресурсов) являются трудности объективного анализа потенциального рынка услуг. В значительной степени роль сдерживающего фактора здесь играет особенность избранной сферы деятельности. Это – новый продукт/услуга или даже новая сфера деятельности, поэтому создается впечатление, что конкуренции нет, либо она несущественна. Пойти дальше, чтобы анализировать рынок смежных товаров/услуг (которые в действительности и являются конкурентами) организациям мешает недостаток экономических знаний, опыта работы в условиях рынка, а также специфика услуги, требующая в анализе потенциального рынка нестандартного подхода.

Перспективы и барьеры развития, роль государства

Каковы типичные преграды развития социального предпринимательства в России?

1. Снятие барьеров на «вход» (на рынок и в общественную деятельность), т.е. того, что вообще в России мешает развиваться малым организациям – как малому бизнесу, так и НКО.

2. Обеспечение информационного обмена с организациями поддержки СП на западе, перевод литературы, описывающей опыт СП в разных странах.

3. Многие специфические факторы зависят от конкретной области деятельности, которая имеет свои институциональные проблемы и нестыковки.

4. Важной проблемой является общая культура административных органов власти, ответственных за разрешение и предоставление чего-то, но ее решить сложнее всего. Например, если предприниматель занимается детьми и имеет право на льготную аренду помещения, чаще всего он ее не получает. Почему? Потому что, с одной стороны, государственные структуры не заинтересованы в поиске соответствующих помещений и перекадывают поиск на предпринимателя, а с другой, потенциальному арендодателю выгоден арендатор, не обремененный «льготами» и готовый к выплатам в любой удобной для арендодателя форме (включая расхождения между официальной и фактической ценой аренды).

5. Поскольку в постиндустриальных экономиках социальное предпринимательство нередко возникает в сфере профессиональных услуг, таких как образование, искусство, в ряде случаев речь идет о формировании на базе деятельности социального предприятия новой профессии (в наиболее чистом виде – АНО «Сцена»). Из западных исследований профессий известно, что борьба за сферу влияния на профессиональных рынках, подчас несхожих с традиционными рынками, является весьма острой, причем в отличие от них – сопряжена со значительным числом институциональных барьеров и высокими транзакционными издержками. В условиях значительной бюрократизации государственного управления социальной сферой в России и отсутствия у нас развитой сети профессиональных ассоциаций, составляющих основные институты регулирования профессиональной деятельности на Западе, наиболее новаторские социальные проекты встречают наиболее высокие барьеры на «вход» и дальнейшее развитие.

6. Социальное предпринимательство является результатом сложной и длительной эволюции не только институтов регулирования предпринимательской деятельности, но и самого бизнеса. Как и КСО, феномен социального предпринимательства возник на Западе на определенном этапе развития отношений бизнеса и общества. Социальная ответственность бизнеса, в широком смысле слова, как заинтересованность в социальных результатах своей деятельности и участие в совершенствовании социально-экономической среды возникает в ответ на потребность в социальной ответственности самих граждан и спроса на активное социальное участие со стороны различных групп

интересов, включая бизнес. В России все общественные субъекты – и граждане, и бизнес и государство – еще окончательно не созрели для формирования такого ответственного запроса, хотя движение в этом направлении существует, и деятельность социальных предпринимателей об этом свидетельствует на низовом уровне бизнеса и гражданского взаимодействия. При этом Россия тяготеет, скорее всего, к постиндустриальной версии социального предпринимательства, где его активная сила представлена относительно успешными социальными слоями, работающими в сфере социальных профессиональных услуг (образование, культура, искусство и пр.). Это характерно и для экономически развитых стран, относящихся к постиндустриальному миру. Ресурсом развития социального предпринимательства в России может быть его поддержка со стороны крупного бизнеса, могущего создавать венчурные предприятия в рамках собственных программ КСО, но это дело будущего.

Литература

Баталина М., Московская А., Тарадина Л. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России: Препринт WP-1/2008/02. Серия «Институциональные проблемы российской экономики» 2008. (<http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx?view=WP1/2008/02&filter=>)

Alter S.K. Social Enterprise Typology. Virtue Ventures LLC. 2007. Nov. 27 (revised vers.).

Mair J., Marty I. Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight // Journal of World Business. 2006. 41.

Mair J., Schoen O. Social Entrepreneurial Business Models: An Exploratory Study. ESE Business School, University of Navarra. WP № 610. October. 2005.

Martin R.L., Osberg S. Social Entrepreneurship: the Case for Definition // Stanford Social Innovation Review. 2007. Spring.

Porter M.E., Kramer M.R. The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy // Harvard Business Review. 2002. December.

Развитие современных российских бизнес-организаций характеризуется неоднородностью и противоречивостью. Одной из задач исследовательского проекта, реализованного сотрудниками кафедры управления человеческими ресурсами ГУ ВШЭ (рук. А.Г. Эфендиев)¹, было построение многомерной типологии социальной организации российских фирм с целью получения ответа на вопрос, существуют ли в современном российском бизнесе позитивные примеры сочетания экономической эффективности с «партнерским», гуманным отношением к работнику, обеспечивающим долгосрочное развитие человеческого потенциала.

В мае-июне 2008 г. нашей исследовательской группой был проведен стандартизованный опрос работников 80 российских бизнес-организаций. Многомерная типология, представленная в настоящем докладе, основана на анализе трех групп респондентов: 1) рядовые работники – рабочие и офисные работники без специального образования (1210 человек); 2) специалисты с высшим и средним профессиональным образованием (663 человека); 3) руководители нижнего и среднего звена (509 человек). Кроме опроса работников, по каждому из 80 предприятий были заполнены справки-«объективки», содержащие как количественные показатели экономической деятельности, так и качественные оценки различных аспектов развития предприятий, данные их топ-менеджерами.

Этапы построения многомерной типологии организаций

Первым этапом стал факторный анализ практик трудовой деятельности внутри каждой из трех групп респондентов – рядовых работников, специалистов и менеджеров. Его результаты представлены в табл. 1.

¹ Финансовая поддержка проекта была обеспечена грантами факультета менеджмента ГУ ВШЭ (2007 г.) и Программы фундаментальных исследований ГУ ВШЭ (2009 г.).

Таблица 1. Результаты факторного анализа практик трудовой деятельности

Трудоустройство: профессионализм (+) vs блат (-)					
Рядовые работники		Специалисты		Менеджеры	
Решающая роль в трудоустройстве: опыт работы (стаж) по специальности	0,612	Решающая роль в трудоустройстве: опыт работы (стаж) по специальности	0,590	Проходили повышение квалификации по профилю нынешней работы	0,522
Стаж работы по специальности	0,574	Стаж работы по специальности	0,545	Решающая роль в трудоустройстве: рекомендации близких знакомых, родственников	-0,514
Решающая роль в трудоустройстве: рекомендации близких знакомых, родственников	-0,509	Решающая роль в трудоустройстве: рекомендации близких знакомых, родственников	-0,527	Давность повышения квалификации	-0,514
Образование совпадает со специальностью	0,486			Стаж работы по специальности	0,433
Проходили повышение квалификации по профилю нынешней работы	0,389			Образование совпадает со специальностью	0,407
Демократизм (+) vs авторитаризм (-) организаций					
Обсуждали нововведения, которые коснулись лично работника	0,797	Обсуждали нововведения, которые коснулись лично работника	0,831	Обсуждали нововведения, которые коснулись лично работника	0,765
Личная активность в обсуждении нововведений в подразделении	0,758	Личная активность в обсуждении нововведений в подразделении	0,813	Нововведения в подразделении: обсуждались лично с работником	0,674
Нововведения в подразделении: обсуждались лично с работником	0,616	Личная активность в обсуждении нововведений в подразделении, касающихся лично работника	0,700	Нововведения в подразделении: просто поставлены в известность	-0,596
Выступления с инициативой	0,511	Нововведения в подразделении: обсуждались лично с работником	0,568	Подчиненные выступали с инициативой	0,580
Материальное положение работников					
Имеют свое жилье, в целом нормальные условия	0,573	Самооценка материального положения	0,745	Самооценка материального положения	0,790
Повышали зарплату в 2007 г.	0,552	Имеют свое жилье, в целом нормальные условия	0,587	Количество крупных покупок за последние 3 года	0,785
Самооценка материального положения	0,551	Количество крупных покупок за последние 3 года	0,561	Количество дней отпуска в год	-0,431

Вторым этапом построения многомерной типологии стала кластеризация предприятий на основе результатов факторного анализа:

1) отдельно на каждой базе данных (рабочие, специалисты, руководители) были получены усредненные значения трех факторов *по предприятиям*;

2) усредненные значения факторов были слиты из трех баз в единый файл, в результате чего были получены 78 наблюдений-предприятий с 9 переменными – значениями факторов;

3) методом иерархического кластерного анализа было определено оптимальное число кластеров;

4) в результате анализа методом *k*-средних были выявлены 3 группы организаций;

5) номера кластеров были распространены обратно в файлы данных рабочих, специалистов и руководителей.

Результаты кластерного анализа с расположением кластерных центров представлены в табл. 2.

Таблица 2. Результаты кластеризации организаций по типам практик трудовой деятельности

Факторы	Группы респондентов	Номера кластеров и факторные значения кластерных центров		
		1	2	3
Трудоустройство: профессионализм (+) vs блат (-)	Рабочие	0,36	-0,36	0,01
	Специалисты	0,26	-0,17	0,13
	Руководители	0,52	-0,31	-0,26
Демократизм (+) vs авторитаризм (-) организаций	Рабочие	0,16	0,05	-0,26
	Специалисты	0,36	-0,03	-0,49
	Руководители	0,43	-0,11	-0,55
Материальное положение работников	Рабочие	0,27	0,32	-1,05
	Специалисты	0,02	0,35	-0,78
	Руководители	-0,18	0,31	-0,38

Рассмотрим отличительные особенности каждой из трех моделей социальной организации российских фирм.

Кластер 1. «Промышленные предприятия с работниками-профессионалами»

Кластер состоит из 27 предприятий (35% выборки). В этой группе доминируют промышленные предприятия – химической и нефтеперерабатывающей, легкой и пищевой промышленности. 15 предприятий этой группы представляют новый частный сектор, 12 – постсоветские предприятия (здесь самая высокая из всех групп доля приватизированных предприятий, так что кластер можно условно назвать «постсоветским»).

Судя по экономическим показателям, внесенным в «объективки», это наиболее успешные предприятия. В группе (по состоянию на 2007 г.) были самые высокие медианные показатели валовой прибыли в расчете на одного работника (462 тыс. руб., что вдвое превышает показатель кластера 2 и почти в 8 раз – кластера 3) и валовой прибыли в 2007 г. по отношению к 2002 г.

Отметим отличительные черты социальной организации этих предприятий.

Трудоустройство благодаря образовательно-квалификационным характеристикам работников. В этой группе самая высокая доля респондентов, работающих по специальности – по 43% рабочих и специалистов, а также самая высокая доля трудоустроившихся благодаря опыту работы и образованию.

Высокая степень формализованности трудовых отношений и «защищенность» занятости. 89% рабочих и 94% специалистов имеют бессрочные трудовые договора. 61% рабочих и 62% специалистов не слышали о практике выдачи «зарплат в конвертах» на своих предприятиях.

Самые низкие трудовые нагрузки работников. «Защищенность» работников этой группы предприятий проявляется и в относительно низкой, а точнее – соответствующей трудовому законодательству, 40-часовой продолжительности рабочей недели. 66% рабочих, 55% специалистов и 50% руководителей имели 28 и более дней оплачиваемого отпуска за 12 месяцев, предшествовавших проведению опроса.

«Гуманное» отношение менеджмента к работникам, что проявляется в наличии индивидуальных надбавок за стаж и квалификацию, повышении заработной платы в течение 2007 г., наличии социальных льгот на предприятиях.

Низкий уровень лояльности работников своим организациям, что парадоксально, учитывая приведенные выше данные о «защищенности» работников. Тем не менее в этой группе самые высокие доли собирающихся уйти с

этой работы по собственной инициативе, а также отметивших случаи выражения протеста на своих предприятиях. Здесь же самые высокие показатели неудовлетворенности уровнем заработной платы (по 59% рабочих и специалистов). Тот факт, что низкий уровень заработных плат чаще наблюдается именно в «защищенном», формализованном, секторе трудовых отношений, уже отмечался российскими исследователями [Барсукова, 2003].

Участие работников в управлении, принятии решений в организациях.

При общих по выборке низких показателях участия работников в управлении предприятия этого типа являются «островками дозированной демократии» в российском бизнесе. В этой группе отмечены самые высокие доли работников, с которыми начальство советовалось относительно нововведений (17% рабочих, 37% специалистов, 59% руководителей). 32% рабочих и 43% специалистов отметили, что им приходилось выступать с инициативами, рацпредложениями. В сторону большей демократичности выделяются и руководители этих предприятий: 71% из них ответили, что сами привлекают своих подчиненных к принятию решений.

Система повышения квалификации, ориентированная на общепрофессиональное развитие работников. Предприятия этого типа отличаются не только самой высокой долей работающих по специальности, но и участием работников в программах повышения квалификации. Интересно, что при этом, в отличие от кластера 2, эти программы не приводят к немедленным «выгодам» для работников. Наиболее часто работники отмечают такие их результаты, как «удовлетворенность своим профессиональным ростом», «рост уважения со стороны знакомых». По-видимому, такие «неосязаемые» результаты программ повышения квалификации могут быть объяснены фундаментальным характером последних, инвестированием в базовые профессиональные компетенции работников, которые дают отложенный во времени эффект.

Кластер 2. «Организации с хорошим материальным вознаграждением работников»

Это самый многочисленный кластер, состоящий из 35 организаций (45% выборки). В этой группе преобладают организации в сфере торговли, недвижимости и услуг. Практически все – 32 из 35 – это организации нового частного сектора экономики. По своим экономическим показателям эти предприятия занимают срединное положение между кластерами 1 и 3.

Данный тип социальной организации фирмы отличается следующими характеристиками.

Самый молодой кадровый состав рабочих и специалистов.

Высокая доля трудоустроившихся по протекции. Здесь наибольшая доля респондентов, являющихся старыми друзьями, родственниками своих руководителей; по 24% рабочих и специалистов главным фактором своего трудоустройства назвали рекомендации близких знакомых и родственников. Справедливости ради отметим, что наряду с фактором «блата» столь же значимым в этой группе является трудоустройство благодаря образованию и формально подтвержденной квалификации: этот вариант отмечен 22% рабочих и 34% специалистов.

Высокая доля «неформальной» составляющей в отношениях занятости. В этой группе самые высокие доли рабочих и специалистов указали на наличие устных договоренностей в сфере трудовых отношений. Здесь самая низкая доля работающих по бессрочным договорам и самая высокая – по краткосрочным договорам и устным договоренностям. По 40% рабочих и специалистов указали, что у них существует практика выплат зарплат «в конвертах».

Хорошее материальное положение работников. 9% специалистов и 23% руководителей в группе отнесли себя к «обеспеченным». 70% специалистов и 64% рабочих охарактеризовали свои жилищные условия как «в целом нормальные», 40% специалистов и 29% рабочих совершили в течение 3 лет, предшествовавших опросу, хотя бы одну крупную покупку.

Самые высокие трудовые нагрузки работников. Относительно хорошее материальное положение работников в этих организациях «оплачено» их сверхнормативными трудовыми нагрузками. 32% рабочих и 30% руководителей работают 50 и более часов в неделю. 33% рабочих, 26% специалистов и 15% руководителей не были в отпусках за 12 месяцев, предшествовавших опросу. Жесткая привязка уровня жизни к трудовым нагрузкам респондентов – общая черта социально-трудовых отношений в российских бизнес-организациях, о чем мы писали в наших предыдущих работах [Эфендиев, Балабанова, 2009].

«Инструментальное» отношение к повышению квалификации работников. При том, что 73% рабочих и 69% специалистов в этой группе работают не по специальности, полученной в учебном заведении, организации этого типа достаточно активны в развитии узкоспециализированных навыков своих работников, их «адаптации» под непосредственные функциональные требования рабочих мест. Отсюда, в отличие от кластера 1, «тренинговый» характер системы повышения квалификации на таких предприятиях через институты наставничества, краткосрочной переподготовки. При этом такие программы до-

статочно часто приводят к немедленным практическим выгодам для работников, таким как повышение зарплаты или должности.

Кластер 3. «Авторитарно-эксплуататорские» организации

Этот кластер, состоящий из 16 предприятий и организаций (20% выборки), является единственным, который носит выраженную региональную специфику – более половины организаций (11) расположены на Юге России. Наиболее часто в данной группе встречаются торговые, автотранспортные, строительные предприятия. Как и в кластере 2, здесь абсолютное большинство составляют предприятия нового частного сектора (13 из 16).

Экономические показатели деятельности этих организаций, указанные в «объективках», весьма скромны. В этой группе самая низкая медианная валовая прибыль в расчете на одного работника за 2007 г. – почти в 8 раз меньше, чем в кластере 1; самый высокий возраст оборудования (в среднем 10 лет); самые низкие заработные платы по всем категориям работающих.

«Авторитарно-эксплуататорский» тип социальной организации фирмы имеет следующие отличительные черты.

Высокая доля «случайных» и трудоустроившихся по протекции работников. В отличие от кластеров 1 и 2, предприятия этого типа не ориентированы на «позитивные», образовательно-квалификационные критерии найма работников. 38% рабочих и 30% специалистов таких предприятий оказались на этом месте «случайно»; 22% рабочих, 13% специалистов и 27% руководителей – по рекомендациям друзей, родственников.

Низкая значимость профессионализма. В этой группе ничтожно низкие показатели повышения квалификации: так, 35% рабочих повышали свою профессиональную квалификацию более 3 лет назад, 46% – не повышали никогда.

Плохое материальное положение работников. 37% рабочих и 23% специалистов в этой группе отнесли себя к «малообеспеченным». Жилищные условия 77% рабочих и 79% специалистов можно охарактеризовать как «плохие». 89% рабочих и 79% специалистов не совершили ни одной крупной покупки в течение трех лет, предшествовавших опросу. Ответы респондентов о своем уровне жизни согласуются и с уровнем заработных плат по предприятиям: в этой группе он составил в 2007 г. в среднем всего 12574 руб. – это почти вдвое ниже, чем в остальных двух кластерах.

«Дегуманизированное» отношение менеджмента к работникам, что проявляется в отсутствии индивидуальных надбавок работникам, социальных льгот по месту работы, повышенной заработной платы в течение 2007 г. При этом трудовые нагрузки в этих организациях значительно превышают показатели кластера 1, совсем немного уступая кластеру 2.

Высокий уровень лояльности работников своим организациям, что парадоксально, учитывая приведенные выше данные об «эксплуаторском» отношении к работникам. Несмотря на самый низкий уровень жизни, в этих организациях самый высокий уровень удовлетворенности заработной платой (почти 80%), более 90% рабочих и специалистов заявили, что не собираются уходить с этой работы по собственной инициативе.

Полная отстраненность работников от участия в управлении. Упоминания респондентов в этих организациях о том, что начальство привлекало их к обсуждению каких-либо изменений в организациях, практически отсутствуют. Соответственно и сами руководители отмечают, что обычно не советуется со своими подчиненными (41%), и отрицательно отвечают на вопрос о том, выступали ли с инициативами их подчиненные (70%).

Противоречие декларируемых ценностей организационной культуры практикам трудовых отношений в организациях. Оценочные ответы респондентов относительно того, что допустимо/недопустимо в их организациях, могут ввести в заблуждение, рисуя образ демократичной, утверждающей высокие профессиональные стандарты, организационной культуры. Так, здесь наблюдаются самые высокие доли респондентов, считающих «абсолютно неприемлемыми» в своих организациях ситуации продвижения работников «по благу», произвола руководства, ущемления прав работников. Доли положительных ответов относительно «обязательности» повышения квалификации, стремления к профессиональному развитию работников, в разы превышают эти доли в других группах.

Как легко заметить, эти ответы входят в противоречие с описанными выше реальными практиками трудовой деятельности, которые характеризуются клановостью в трудоустройстве, низкой ценностью профессионализма, дегуманизованностью и авторитаризмом руководства. Значит ли это, что авторитаризм порождает лицемерие в организациях, повышенное стремление к искажению, приукрашиванию действительности? Другое объяснение этому феномену может заключаться в том, что в авторитарных организациях, где работники являются «случайными» либо принятыми «по благу», респонденты просто боялись искренне отвечать на вопросы оценочного характера, стараясь отвечать «правильно».

Такая рассогласованность ответов, противоречие «культуры» и «практики» в изучении трудовых отношений ставят перед исследователями важные методологические вопросы о том, данные какого типа заслуживают большего доверия; о целесообразности фокусирования внимания исследователей на оценочных суждениях респондентов; о подмене изучения *социальной реальности* изучением *мнений* людей об этой реальности.

Итак, результаты многомерной типологизации моделей социальной организации российского бизнеса, основанной на использовании большой выборки предприятий и работников и количественных методов исследования, в общих чертах соответствуют моделям, выделяемым исследователями-«качественниками» (например, «традиционные» и «новые» предприятия [Козина, 2007]). Исторические корни российских бизнес-организаций оказываются самым сильным водоразделом, определяющим всю совокупность социальных взаимодействий внутри предприятий. В то же время большая регионально репрезентативная выборка и количественные методы анализа выявили гетерогенность новых частных организаций, выделив, в частности, одиозный кластер клановых «авторитарно-эксплуататорских» предприятий, вобравших в себя, как кажется, все «порoki» развития современного российского бизнеса.

Впрочем, как мы увидели, ни один из двух оставшихся типов социальной организации фирмы нельзя с полной уверенностью отнести к «позитивным». С одной стороны, к «партнерскому» типу, который сочетал бы высокую значимость профессионализма и «гуманного» отношения к работнику, наиболее близки «постсоветские» предприятия кластера 1. Однако этот тип социальной организации бизнеса ориентирован, прежде всего, на маломобильных работников с выраженными патерналистскими ожиданиями. Кроме того, этот тип оказался представлен относительно непрестижными отраслями и предприятиями, не обеспечивающими своим работникам достойного материального вознаграждения.

С другой стороны, наиболее перспективными для молодых и достиженчески ориентированных работников представляются организации нового частного сектора, попавшие в кластер 2. Организации этого типа привлекательны в плане относительно высоких заработков. Однако «ценой» этих преимуществ являются сверхнормативные трудовые нагрузки, незащищенность работников, высокая значимость протекционизма в трудоустройстве. Кроме того, как показал анализ, организациям этого типа свойственно «инструментальное» отношение к своим работникам, отсутствие стремления инвестировать в их профессиональное развитие, за исключением узких навыков, непосредственно связанных с выполнением работниками своих трудовых функций.

Литература

Барсукова С.Ю. Формальное и неформальное трудоустройство: парадоксальное сходство на фоне очевидного различия // Социологические исследования. 2003. № 7.

Козина И.М. Социально-трудовые отношения в малом и среднем бизнесе // Социологические исследования. 2007. № 7.

Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С. Трудовые нагрузки и материальное вознаграждение работников российских бизнес-организаций: зоны гуманизма и эксплуатации // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования. М.: ГУ ВШЭ, 2009.

ПОЛИТИКА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ТРУДА: ПАТЕРНАЛИЗМ VERSUS ЭФФЕКТИВНОСТЬ¹

Известно, что политика вознаграждения персонала является составляющей общей бизнес-системы организации и подчинена ее целям и конкурентной стратегии. Поэтому важен анализ соответствия политической линии установления размера, структуры и характера вознаграждения персонала выбранной организацией модели взаимоотношений между работниками и работодателем.

Постановка проблемы и гипотезы исследования

Определенные успехи, достигнутые в поиске эффективных форм оплаты труда персонала экономических организаций (условий и границ использования сдельной и повременной систем оплаты труда и их разновидностей), в распространении стимулирующих систем премирования, в классификации мотивационных типов сотрудников с учетом их хозяйственного менталитета, свидетельствуют о том, что, несмотря на пеструю палитру вариантов внутрифир-

¹ Рассматривается опыт промышленной компании Уральского региона. Исследование выполнено в рамках проекта № 09-П-6-1003 УрО РАН «Закономерности формирования и функционирования саморазвивающихся экономических систем (хозяйствующих агентов, территорий, регионов) на основе использования передовых организационных и управленческих технологий», выполняемого в рамках программы Президиума РАН № 29.

менной политики вознаграждения персонала, «маятник» предпочтений компаний движется между патернализмом и эффективностью. Обсуждение вопросов, связанных с конструированием политики вознаграждения персонала экономической организации, предполагает терминологическую определенность. Мы разделяем исследовательскую позицию в том, что «под политикой вознаграждения персонала понимается совокупность общих подходов, принципов, направлений и способов деятельности по формированию управленческих решений в области заработной платы» [Стукен, 2008, с. 440].

Среди установленных фактов и аргументов для проведения исследования политики вознаграждения персонала можно выделить следующие. Во-первых, экономические реформы в российской экономике сопровождаются расширением возможностей и условий выбора различных практик политики вознаграждения персонала компаний, последовательным отказом *государства от доминирующей роли* в регулировании оплаты труда персонала, появлением систем вознаграждения для различных категорий работников во вновь формирующихся секторах экономики (инновационная деятельность, сфера услуг, логистика и т.д.).

Во-вторых, политика вознаграждения персонала экономических организаций детерминирована, по нашему мнению, множеством взаимодействующих и взаимоусиливающих друг друга факторов: стратегическим поведением компании в отношении персонала, ее формой собственности, сферой деятельности, размером и возрастом компании, месторасположением, типом товарного рынка, целевыми установками и ожиданиями работников и работодателей, присутствием и переговорной силой профсоюзов, степенью распространения элементов коллективно-договорного регулирования и другими.

В-третьих, рост размеров вознаграждения персонала промышленных компаний в России и на уровне отдельных территорий за последние годы был приостановлен кризисными явлениями в экономике, что подтверждается данными официальной статистики.

Так, по итогам 2009 г., в Урало-Западносибирском регионе уровень жизни населения (включая уровень реальной заработной платы и реальных располагаемых доходов) снизился (рис. 1), свидетельствуя об адаптационной подстройке предприятий к ухудшившимся экономическим условиям.

Теоретический и прикладной анализ отдельных аспектов политики вознаграждения персонала организации для различного типа компаний, с учетом страновой специфики, сферы деятельности, масштабов бизнеса или же профессиональных групп представлен в трудах российских и зарубежных ученых (см., например, [Капелюшников, 2004; Grund, 2002], но до сих пор остается

фрагментарным и ограниченным, прежде всего, в связи с труднодоступностью и закрытостью эмпирических данных. Вместе с тем ландшафт политик вознаграждения персонала российских компаний свидетельствует о том, что они во многом являются отражением взаимодействия внешних и внутренних рынков труда, на которых динамика, размер и структура вознаграждения персонала принципиально различаются.

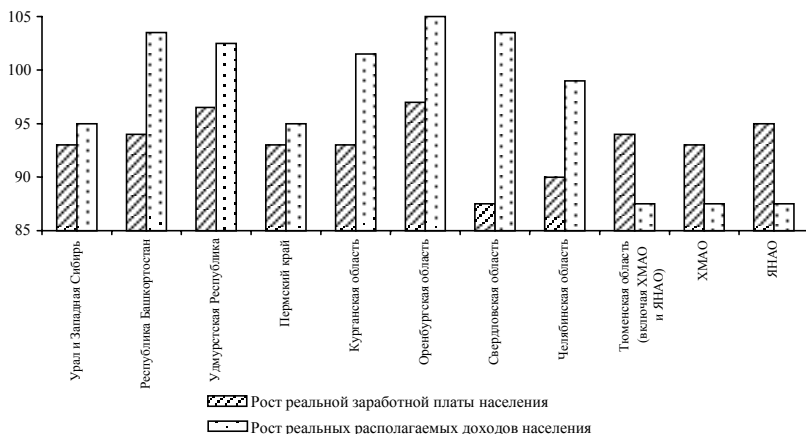


Рис. 1. Динамика уровня жизни населения Урало-Западносибирского региона в 2009 г., в % к соответствующему периоду 2008 г.

Трансформация системы управления взаимоотношениями между работниками и работодателями на уровне отдельной экономической организации привела к распространению в российской экономике феномена «внутренних рынков труда». *Внутренний рынок труда организации* (internal labor market – ИЛМ) – пространственно локализованная границами фирмы гибридная система управления взаимодействием между работодателем и работником, внутри которой назначение цены рабочей силы и ее размещение определяются административными правилами и процедурами. Концепция внутренних рынков труда возникла сравнительно недавно, благодаря пионерной работе П. Дорингера и М. Пиоре (1971), предложивших рассматривать «дуальную» модель рынка рабочей силы как объяснение особенности «запаздывания» реакции заработной платы на изменение рыночной конъюнктуры товарного рынка, в виде сегментации рынка труда на внешний и внутренний, а также – на первичный и вторичный. В дальнейшем существование внутренних рынков труда, как отмечается рядом исследователей, обосновывалось признанием *специфического че-*

ловеческого капитала согласно теории человеческого капитала Г. Беккера. Более поздние исследования внутренних рынков труда, в частности в условиях асимметрии информации, монополии и других особенностей их функционирования, были продолжены в работах Э. Лазера и С. Роузена (1981), Н. Сичермана и О. Галора (1990) и др. К числу отличительных признаков функционирования внутреннего рынка труда организации можно отнести:

- сегментацию персонала на кадровое ядро и кадровую периферию с учетом ценности сотрудников для фирмы и признание специфичности (уникальности) человеческого капитала;
- дискриминационные проявления для отдельных групп персонала;
- поддержание инвестиций в профессиональную подготовку, опыт, навыки, знания, развитость системы внутрифирменного дополнительного профессионального обучения персонала;
- преобладание внутрифирменной трудовой мобильности и наличие административных процедур продвижения персонала;
- относительную независимость размера общего вознаграждения работников от стоимости аналогичного вида услуг труда на внешнем рынке и результатов труда;
- иерархию должностей и рабочих мест, заполнение вакансий высшего уровня за счет продвижения нижестоящего персонала фирмы, создание карьерных лестниц;
- долгосрочные взаимоотношения между работодателями и работниками;
- стимулирование положительной зависимости между размером и структурой общего вознаграждения сотрудника и стажем работы на фирме и др.

И если в условиях стабильно функционирующих рыночных экономик ориентированность политики общего вознаграждения персонала организаций в системе внутреннего рынка труда на наличие карьерных лестниц и занимаемую работником позицию в организационной иерархии компании приводит к большей «привязанности» величины вознаграждения сотрудника от характеристик степени в иерархии компании, нежели чем от результатов его труда, то эмпирических оценок, подтверждающих данные факты в российской экономике, пока явно недостаточно в силу ряда объективных причин – неясности существования внутренних рынков труда, конфиденциальности и закрытости информации о персональных данных сотрудников и др. Возможно, картина дополняется результатами данного исследования политики вознаграждения персонала промышленных компаний Уральского региона, обладающих внутренними рынками труда.

Цель нашего исследования – провести анализ политик вознаграждения персонала экономических организаций, обладающих внутренними рынками труда, посредством количественной оценки различий в размерах общего вознаграждения сотрудников. В связи с чем нами были выдвинуты следующие гипотезы.

- Зарплатное неравенство в системе вознаграждения персонала компаний, обладающих внутренними рынками труда, свидетельствует о том, что каждая последующая ступень иерархической лестницы, дифференцируемая сложностью работы и требованиями к квалификации персонала, приводит к существенному приросту общего вознаграждения сотрудника.
- Внутри каждой иерархической группы, начиная от нижних ступеней к верхним, увеличивается вариация размера общего вознаграждения сотрудников, что имеет стимулирующий эффект для трудовой мотивации персонала и результативности политики оплаты труда персонала.
- Величина общего вознаграждения сотрудников слабо коррелирована с индивидуальными характеристиками работника, такими как возраст, образование, стаж, пол и др. и оценкой результатов его труда.

Информационной базой исследования явились данные о социально-демографических характеристиках всех сотрудников (генеральная совокупность) трех промышленных акционерных предприятий Свердловской области, расположенных в крупном индустриальном городе и на периферии, включая данные о размерах их среднемесячного общего вознаграждения за 2003–2008 гг. Возраст компаний – свыше 20 лет. Они имеют устойчивое экономическое развитие в течение последних 15 лет, а тип трудовых отношений построен по модели «внутреннего рынка труда».

Наш выбор исследуемых компаний был связан с тем, что проведенный предварительный анализ стратегического поведения предприятий в отношении системы управления персоналом, согласно типологии, предложенной в работе [Miles, Snow, 1984], позволил нам идентифицировать их как «защитников», «развездчиков» и «аналитиков», отличительные черты которых представлены на рис. 2.

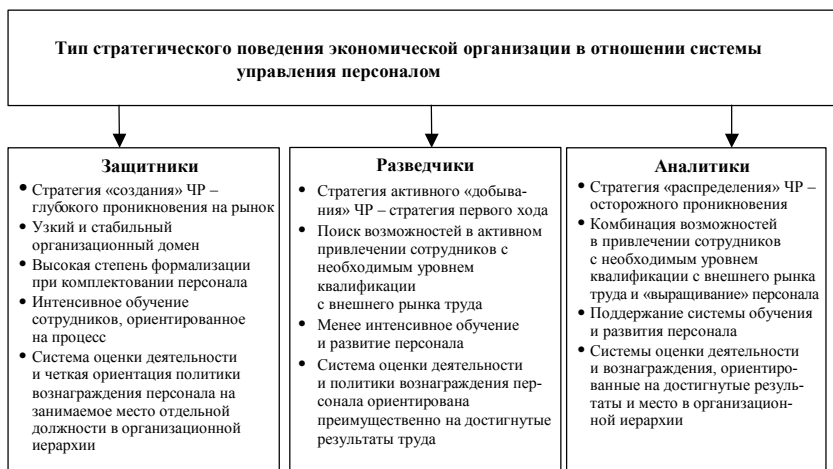


Рис. 2. Типология стратегического поведения экономической организации в отношении системы управления персоналом

Источник: [Miles, Snow, 1984].

В качестве метода тестирования гипотез нами был выбран *дисперсионный анализ* с использованием индекса Тейла (index Theil), который обладает аддитивностью по отношению к разным подгруппами. Достоинством индекса Тейла являются выполнение им аксиомы декомпозиции и возможность разложения на межгрупповую и внутригрупповую компоненты, которые в сумме равны значению агрегированного индекса, определение зарплатного неравенства в каждой из иерархических групп фирмы g :

$$T = \underbrace{\sum_g \frac{n_g}{n} \frac{\bar{w}_g}{\bar{w}} \ln \frac{\bar{w}_g}{\bar{w}}}_{\text{Inter-Theil}} + \underbrace{\sum_g \left(\frac{n_g \bar{w}_g}{n \bar{w}} \cdot \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n_g} \frac{w_i}{\bar{w}} \ln \frac{w_i}{\bar{w}} \right)}_{\text{Intra-Theil}},$$

где n – общая численность персонала предприятия; w_i – размер ежемесячного общего вознаграждения i -го сотрудника предприятия; \bar{w} – средняя величина ежемесячного общего вознаграждения сотрудника предприятия; n_g и \bar{w}_g – численность сотрудников и средний уровень общего вознаграждения сотрудника для иерархического уровня g .

Количественная оценка неравенства в размерах общего вознаграждения сотрудников предприятия может быть интерпретирована в двух аспектах: первый – описывает изменения в размерах общего вознаграждения между уровнями

ми иерархии (Inter-Theil), а второй объясняет дисперсию в пределах уровней иерархии (Intra-Theil). Intra-Theil характеризуется как взвешенная сумма специфического индекса Тейла в пределах уровней, используя долю фонда оплаты труда в соответствующем уровне как вес.

Кроме того, нами был применен *регрессионный анализ* зависимости индивидуальной заработной платы различных иерархических групп (*i-групп*) персонала промышленных компаний, обладающих внутренними рынками труда, с учетом индивидуальных социально-демографических характеристик работников.

$$\ln Y_i = \alpha_0 + \alpha_1 EXP_i + \alpha_2 EXP_i^2 + \alpha_3 G + \dots + \alpha_4 AGE_i + \alpha_5 D_1 + \alpha_6 D_2 + \dots + \alpha_7 D_3 + \varepsilon_i$$

Выбранные нами независимые переменные представлены в табл. 1.

Таблица 1. Независимые переменные в регрессионной модели исследования

Обозначение переменной	Описание и способ ее определения
<i>EXP</i>	Стаж работы сотрудника на данном предприятии в годах
<i>EXP</i> ²	Специфический стаж сотрудника в годах
<i>G</i>	Гендерная принадлежность (мужчины – 1, женщины – 0)
<i>Age</i>	Возраст сотрудника компании в годах, используется информация только по году рождения, не принимая во внимание месяц и день рождения
<i>D</i> ₁	Высшее профессиональное образование сотрудника
<i>D</i> ₂	Среднее профессиональное образование сотрудника
<i>D</i> ₃	Начальное профессиональное образование сотрудника, среднее полное образование, основное общее и ниже

Результаты исследования

1. Исследование политики вознаграждения персонала на данных предприятиях первоначально отталкивалось от анализа сведений в годовых отчетах о финансовых и экономических результатах деятельности за период 2003–2008 гг., включая динамику физического объема произведенной продукции, фонда заработной платы, среднегодовой численности персонала, среднемесечной заработной платы, производительности труда и ряда других, что позволило сделать вывод об относительной устойчивости их экономического положения на протяжении рассматриваемого периода времени.

2. В каждом из данных предприятий нами была сконструирована и измерена иерархическая пирамида должностей, дифференцирующая различные категории персонала по степени сложности и оплаты труда, для анализа системы стимулирования и вознаграждения персонала. Она подтвердила наше предположение о наличии организационной иерархии в компаниях с внутренними рынками труда. Иерархические пирамиды должностей не являются полностью однородными и включают работников основного и обслуживающих производств, технический персонал, специалистов, административный персонал, руководство предприятия, причем количество уровней для каждой из компаний оказалось разнящимся (соответственно предприятие «Разведчик» – 3, предприятие « Аналитик » – 11, предприятие «Защитник» – 7) .

3. Результаты дисперсионного анализа, представленные на рис. 3–5, на основе расчета индексов Тейла свидетельствуют о том, что каждое из предприятий продемонстрировало динамичный рост средней заработной платы сотрудников при переходе от одной иерархической группы к другой. Кроме того, существуют прецеденты, когда средний размер общего вознаграждения сотрудников расположенной выше по иерархии группы оказывается меньше, чем в нижестоящей группе (предприятие «Защитник»). Это можно объяснить, по всей вероятности, неоднородностью квалификационных характеристик групп при построении тарифной системы.

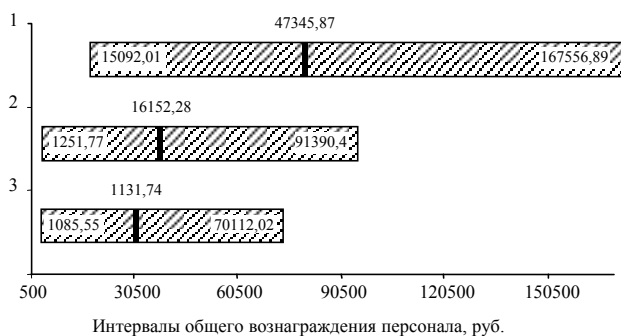


Рис. 3. Диапазон общего вознаграждения иерархических групп персонала экономической организации типа «Разведчик»

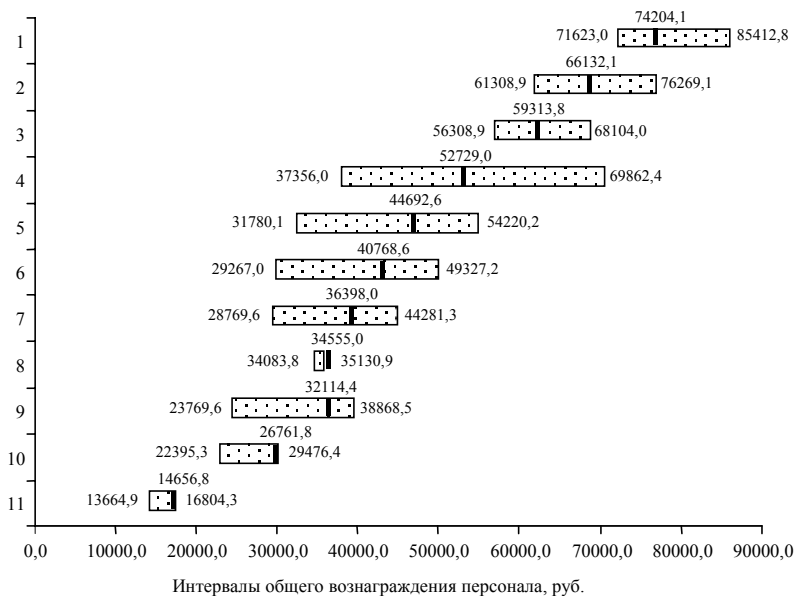


Рис. 4. Диапазон общего вознаграждения иерархических групп персонала экономической организации типа «Аналитик»

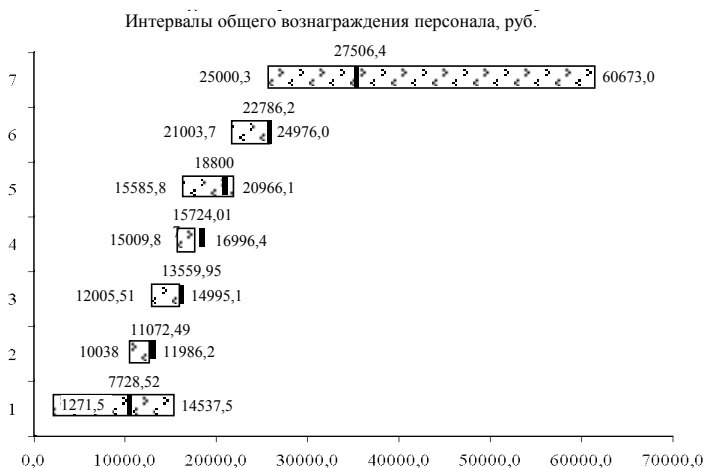


Рис. 5. Диапазон общего вознаграждения иерархических групп персонала экономической организации типа «Защитник»

4. Проведенный дисперсионный анализ позволяет принять в целом первую гипотезу о нарастании зарплатного неравенства при переходе от низшей к последующей ступени иерархической лестницы (табл. 2). Опираясь на полученные данные, мы не можем принять гипотезу об увеличении диапазона внутри каждой иерархической группы, начиная от нижних ступеней к верхним, что, возможно, объясняется сокращением количества наблюдений на каждой из ступеней.

Таблица 2. Результаты дисперсионного анализа по исследуемой группе компаний

Показатели измерения	1			2			3					
<i>Предприятие «Разведчик»</i>												
Theil-Index	25,09			2,22			1,32					
Inter-Theil	21,66			2,22			1,32					
Intra-Theil	2,53			2,22			1,32					
Показатели измерения	1	2	3	4	5	6	7					
<i>Предприятие «Защитник»</i>												
Theil-Index	2,5											
Inter-Theil	1,81											
Intra-Theil	0,07	0,11	0,21	0,13	0,17	0,01	0,001					
Показатели измерения	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<i>Предприятие «Аналитик»</i>												
Theil-Index	0,15											
Inter-Theil	0,14											
Intra-Theil	0,0237	0,00001	0,0012	0,0009	0,0007	0,0017	0,0074	0,0039	0,0014	0,0006	0,0001	0,0001

5. По результатам регрессионного анализа (табл. 3) можно сделать вывод о том, что выбранные нами независимые переменные в большей степени соответствуют предприятию типа «Аналитик», объясняя размер общего вознаграждения сотрудников почти наполовину (0,413). Возможно, причиной, затрудняющей интерпретацию коэффициентов модели исследования, является невключение в модель такого регрессора, как *позиция сотрудника в должностной иерархии*.

Таблица 3. Результаты регрессионного анализа по исследуемой группе компаний

Обозначение переменной	Предприятие «Разведчик»	Предприятие «Аналитик»	Предприятие «Защитник»
<i>EXP</i>	-0,037	0,002	0,029*
<i>EXP</i> ²	0,009	0,000	-0,001*
<i>G</i>	0,317**	0,173	0,400*
<i>Age</i>	-0,005	0,073	0,001
<i>D</i> ₁	0,517**	0,952	-0,043
<i>D</i> ₂	0,117	0,548	0,134*
<i>D</i> ₃	-0,311*	0,541	-0,056
Константа	9,411**	10,05	9,141*
<i>R</i> ²	0,236**	0,413	0,120
Количество наблюдений	366	445	1239

Примечание: * – коэффициенты, значимые на 1-процентном уровне, ** – на 5-процентном уровне.

6. Требуется дополнительное изучение тот факт, что среди факторов, предположительно влияющих на размер индивидуального вознаграждения сотрудника, оказались незначимыми общий стаж работы на предприятии и специфический стаж, а наиболее заметно из всех регрессоров влияние высшего образования сотрудника. Анализ модели, построенной для предприятия «Разведчик», позволяет сказать, что оно больше ценит специфический стаж работы на предприятии, в то время как общий стаж отрицательно влияет на размер оплаты труда. Что же касается уровня образования персонала для данного предприятия, то наличие высшего образования положительно сказывается на уровне заработной платы, а вот наличие начального профессионального – отрицательно. Более того, это единственный тип предприятия, где возраст отрицательно сказывается на уровне заработной платы.

7. Неожиданные результаты были получены для предприятия «Защитник», где выявлены отрицательное воздействие на уровень заработной платы специфического стажа работника, а также самый высокий уровень гендерной сегрегации. Парадоксально, но на этом предприятии отрицательно на заработную плату влияют наличие и высшего образования, и начального профессионального.

Таким образом, противоречивость (подчас необъяснимость) полученных результатов предполагает дальнейшее расширение предметного поля иссле-

дований в рамках изучения как внутренних рынков труда, так политик вознаграждения персонала, выяснение характера и динамики изменения при переходе к каждой следующей ступени в иерархии компании доли постоянной части в структуре общего вознаграждения и доли переменной части, расширение и дополнение перечня объясняющих факторов в модели исследования, уточнение и детальное обоснование состава иерархических групп персонала для компаний, обладающих внутренними рынками труда с целью получения более корректных данных.

Литература

Боксал П., Персел Дж. Стратегическое управление человеческими ресурсами: откуда мы пришли и куда должны идти дальше? // Российский журнал менеджмента. 2008. 6 (3). С. 59–86.

Заработная плата в России. Эволюция и дифференциация / под ред. В.В. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова; 2-е изд. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

Капелюшников Р.И. Механизм зарплатообразования в промышленности // Вопросы экономики. 2004. № 4. С. 46–59.

Обзор занятости в Российской Федерации. Вып. 1 (1991–2000 гг.) / Бюро экономического анализа; отв. ред. Т. Малева. М.: ТЕИС, 2002.

Райт П.М., Данфорд Б.Б., Снелл С.А. Человеческие ресурсы и ресурсная концепция фирмы // Российский журнал менеджмента. 2007. 5 (1). С. 113–138.

Стукен Т.Ю. Внутрифирменная политика оплаты труда (на примере организаций г. Омска) // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования: Сборник научных трудов / науч. ред. М.Ю. Шерешева. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. С. 440–450.

Хьюзелид М. Влияние практик управления человеческими ресурсами на текучесть кадров, производительность труда и финансовые результаты компании // Российский журнал менеджмента. 2008. 6 (3). С. 87–128.

Grund Ch. The Wage Policy of Firms – Comparative Evidence for the U.S. and Germany from Personnel Data, October 2002. Bonn Graduate School of Economics, Department of Economics University of Bonn, 2002.

Miles R.E., Snow C.C. Designing Strategic Human Resources Systems // Organizational Dynamics. 1984. 13 (1). P. 36–52.

Shuler R.S., Jackson S.E. Linking Competitive Strategies with Human Resource Management Practices // Academy of Management Executive. 1987. 1 (3). P. 207–219.

В.Н. Минина,
Е.С. Дмитриенко,
А.Ю. Крупская
Санкт-Петербургский
государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В КОМПАНИЯХ, ДЕЙСТВУЮЩИХ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ¹

Введение

Западные компании, выходя на российский рынок, сталкиваются с множеством проблем, в числе которых проблемы управления персоналом. Чаще всего они связаны с адаптацией к новым социально-культурным условиям, порожденным национальной бизнес-средой. Сотрудники, работающие в филиалах иностранных компаний, являются носителями национальной культуры, их базовые ценности, убеждения могут вступать в противоречие с ценностями корпоративной культуры, а нормы поведения вызывать у менеджеров непонимание и соответственно трудности в принятии решений [Hocking, Brown, Harzing, 2007; Fey, Shekshnia, 2007]. Различия в поведенческих и управленческих паттернах, обусловленные работой в разных социально-культурных контекстах, требуют своего изучения.

На формирование модели управления человеческими ресурсами оказывают влияние не только национально-культурные факторы, но также факторы бизнес-среды, которые не сводятся к социально-культурному контексту ведения бизнеса. Они включают в себя, помимо этого, отраслевые особенности организации бизнеса, жизненный цикл организации и др. Так, например, строительный бизнес относится к проектно-ориентированному, и это накладывает отпечаток на управление персоналом в соответствующих компаниях.

¹ Результаты международного исследовательского проекта «Finish STROI Business Network».

Задачи данной статьи – охарактеризовать различия в подходах к управлению человеческими ресурсами, существующие у финских и российских менеджеров, определить требования, предъявляемые проектной бизнес-средой к управлению персоналом, а также обосновать модель управления человеческими ресурсами, которая будет способствовать успешному развитию финских компаний на российском рынке.

Статья базируется на материалах эмпирического исследования, выполненного в 2008–2009 гг. в рамках совместного российско-финского проекта «Finish STROI Business Network». В проекте принимали участие представители Университета прикладных наук, г. Хамеенлинна (HAMK), Технологического университета, г. Тампере (TUT), Центра технологических исследований Финляндии (VTT), Государственного университета – Высшей школы экономики, Санкт-Петербургского государственного университета.

Объектом исследования выступали финские компании строительного сектора, предметом исследования – социально-культурные и бизнес-факторы, влияющие на формирование модели управления человеческими ресурсами.

Цель проекта состояла в том, чтобы разработать модель управления человеческими ресурсами в финских компаниях, оперирующих на российском рынке, которая соответствует российскому культурному контексту и бизнес-среде.

Методология исследования

Для изучения моделей управления человеческими ресурсами было обследовано 10 компаний. Их размер варьируется от 20 человек (малые предприятия) до 3000 человек (крупные предприятия). Некоторые из них оперируют на строительном рынке более 30 лет, другие только недавно вышли на него.

В качестве основного для сбора первичной информации был выбран метод интервью. Проведено 17 полуструктурированных интервью: с топ-менеджерами (5), главами подразделений (6) и менеджерами по управлению персоналом (6). Интервью проводились лицом к лицу и занимали в среднем один час.

Практика управления человеческими ресурсами в российском и финском культурных контекстах

Данные, полученные нами, подтверждают результаты исследований, выполненных другими авторами [Fey, 2005; Fey, Morgulis-Yakushev, Hyeon, Björk-

map, 2009]. В интервью были выявлены три группы различий в деятельности российских и финских сотрудников, которые влияют на эффективность работы компании в целом (табл. 1).

Таблица 1. Различия между российскими и финскими работниками

Показатели деятельности работников	Российские сотрудники	Финские сотрудники
Компетенции сотрудников: <ul style="list-style-type: none"> • навыки принятия решений • желание брать на себя ответственность при принятии решений • коммуникативные навыки (навыки презентации, владение иностранным языком, открытость в общении) 	слабо развиты нет развиты недостаточно	хорошо развиты есть развиты недостаточно
Принятие решений: <ul style="list-style-type: none"> • ориентация на долгосрочность • основательный процесс • скорость принятия 	нет нет высокая	есть да низкая
Рабочая дисциплина: <ul style="list-style-type: none"> • использование рабочего времени в личных целях • важность следования проектному плану 	да важны конечные сроки	нет важен весь план проекта

Респонденты подчеркивали, что российские сотрудники чаще всего не хотят брать на себя ответственность за принятие решений. Они предпочитают получать указания от руководства, а не решать возникающие вопросы самостоятельно. У многих российских работников неразвиты навыки самостоятельного принятия решений.

Российские и финские сотрудники по-разному понимают дисциплину. По мнению респондентов, финские работники не используют рабочее время для решения личных вопросов, в то же время российские в рабочее время часто общаются по телефону или по электронной почте по личным делам. Также финские сотрудники в основном следуют всем пунктам календарного плана выполнения работ и сдают свою часть работы в обозначенное время, для российских сотрудников промежуточные сроки оказываются не столь важными, они ориентируются на конечные сроки проекта.

По мнению респондентов, есть различия в стиле управления финских и российских менеджеров. Так, для финских менеджеров крайне важен долгий

и основательный процесс обсуждения проблемы. В отличие от них российские руководители, как правило, принимают решение быстро, зачастую без дискуссий или с очень короткими совещаниями.

Респонденты также обращали внимание на недостаточный уровень развития социальных и коммуникативных компетенций и у российских, и у финских работников. По их мнению, следует более активно развивать такие социальные навыки, как открытость, общительность, эмоциональный интеллект, а также коммуникативные навыки: свободное владение иностранными языками и навыки презентации.

В ходе исследования было установлено, что российские и финские работники по-разному реагируют на используемые в организациях стимулы трудового поведения (табл. 2).

Таблица 2. Различия в степени влияния стимулов на трудовое поведение российских и финских работников

Стимулы	Степень влияния	
	российские работники	финские работники
<i>Финансовые</i>		
Поощрение за выдающиеся достижения	сильная	сильная
Оплата дополнительного образования	сильная	слабая
Медицинская страховка	сильная	слабая
Пенсионные программы	слабая	сильная
Помощь в ипотечном кредитовании	сильная	слабая
<i>Нематериальные</i>		
Политика сбалансированного подхода к работе и личной жизни	слабая	сильная
Участие в принятии решений (для некоторых сотрудников)	сильная	сильная
Выдвижение в лучшие сотрудники (периодически)	сильная	сильная

Для российских работников оплата дополнительного образования является более сильным стимулом по сравнению с финскими работниками. Скорее всего, это обусловлено тем, что в финских компаниях оплата обучения является привычным делом, и данный стимул не рассматривается работниками как

что-то экстраординарное. В российских компаниях, напротив, дополнительное образование оплачивается далеко не всегда, и работники воспринимают это как бонус.

Для российских работников большое значение имеет дополнительное медицинское страхование и помощь в ипотечном кредитовании. На наш взгляд, эти различия обусловлены разными системами социального обеспечения России и Финляндии. В Финляндии жилищные вопросы, вопросы медицинского обслуживания являются предметом государственной заботы, в России ответственность за их решение делят между собой государство и бизнес.

В отличие от российских финские работники сильнее реагируют на корпоративные пенсионные программы. Это можно объяснить тем, что в России корпоративные пенсионные программы являются относительно новым элементом системы вознаграждения персонала. В сознании россиян силен стереотип о том, что пенсионное обеспечение – это дело государства.

В ходе интервью были выявлены сходства и различия в практиках управления человеческими ресурсами (табл. 3).

Таблица 3. Сходства и различия в практиках управления человеческими ресурсами в финском и российском национально-культурных контекстах

Практики управления человеческими ресурсами	Российский контекст	Финский контекст
Рекрутинг	одинаково	
Управление адаптацией: проработанная программа адаптации поддержка наставника поддержка коллег	нет редко часто	есть часто редко
Система оплаты труда: понимание системы, разработанной в материнской компании	недостаточное	полное
Программы обучения	одинаково	
Развитие персонала: восприятие обсуждения будущего развития и целей (development discussion) процедура обсуждения будущего развития, целей и задач	давление оценка	возможности поддержка

Результаты исследования свидетельствуют, что в финских компаниях развито наставничество как ключевой элемент программ адаптации новичков,

в то время как в российской практике это встречается крайне редко. В сложившейся ситуации российские работники вынуждены обращаться за помощью к своим коллегам.

Финские и российские менеджеры по-разному относятся к практике обсуждения развития сотрудников, их будущих целей и задач, получившей название *development discussion*. В российском контексте эта практика часто рассматривается как поиск недостатков и давление на сотрудников, что порождает страх у подчиненных и стремление уклониться от откровенной беседы с руководителем. В финском контексте, напротив, это способ поддержки сотрудника, помощи со стороны руководителя в обосновании целей работы и выборе варианта решения намеченных задач.

В то же время было обнаружено, что в практике работы российских и финских менеджеров нет существенных различий, связанных с принципами подбора и обучения персонала.

Итак, выявленные в ходе исследования различия в управлении человеческими ресурсами имеют социально-культурные корни, и это необходимо учитывать при разработке управленческих моделей, адекватных российской бизнес-среде.

Однако на формирование моделей управления изучаемыми финскими компаниями оказывает влияние не только национально-культурный контекст, но и то, что большинство из них относятся к сфере проектного бизнеса. В связи с этим важно понять, какие дополнительные требования к персоналу возникают в проектном бизнесе [Minina, Wikström, Gustafsson, Kosheleva, 2008], а также каковы особенности управления человеческими ресурсами в проектных организациях [Mintzberg, 1993; Hamel, Prahalad, 1994; Senge, 1990; Teece, 1998; Burack, 1991].

В табл. 4 представлены в обобщенном виде вызовы, с которыми сталкиваются менеджеры проектно-ориентированных компаний в процессе управления человеческими ресурсами.

Теперь, если мы сравним особенности человеческих ресурсов и управления ими в российском контексте с требованиями, которые предъявляет проектный бизнес, то увидим ряд существенных расхождений. Так, проектный бизнес предполагает децентрализацию, развитие горизонтальных отношений при одновременном усилении ответственности работников за свои действия и принимаемые решения. В то же время именно эти аспекты образуют «узкие места» в российской практике управления. Также для проектного бизнеса очень важна дисциплина, однако у российских сотрудников с этим проблемы.

Работа с проектами требует развитых социальных и коммуникативных компетенций не только у менеджеров, но и у специалистов, чего явно недостает и выпускникам вузов, и уже занятым работникам. Все это свидетельствует о серьезных трудностях в создании эффективной модели управления человеческими ресурсами в компаниях, выходящих на российский рынок. Чтобы решить задачи поиска, обучения сотрудников, изменения их отношения к дисциплине, к роли, которую они должны играть в организации, и т.п., нужны немалые инвестиции и время. А подчас у компаний именно этого и не хватает.

Таблица 4. Основные вызовы управлению человеческими ресурсами в проектном бизнесе

Особенности проектного бизнеса	Требования к управлению человеческими ресурсами
Философия децентрализации власти в управлении	Синхронизация действий работников. Формирование и поддержание доверия
Партнерство	Развитие культуры взаимодействия и сотрудничества
Комбинация различных ролей в деятельности сотрудников	Поддержание обмена социальными ролями (программы обучения)
Принятие риска и неопределенности	Развитие: способности принимать неопределенность; способности работать с риском Рефлексивный подход в управлении
Смещение конкурентных и партнерских отношений	Развитие у работников навыков ведения переговоров и критического мышления
Объединенные команды	Поддержка социальной интеграции
Коллективные усилия и коллективные результаты	Развитие навыков работы в команде с ориентацией на общую цель и коллективный результат

Выходом из создавшейся ситуации может быть построение модели управления человеческими ресурсами на основе дифференцированного подхода к персоналу. Его основная идея в том, что эффективность человеческих ресурсов зависит от человеческого капитала, которым располагает организация. В свою очередь человеческий капитал определяется не только общим трудовым потенциалом, но и в значительной степени способностями и компетенциями ключевых сотрудников, т.е. особенной и очень важной категорией сотрудников в каждой компании, которая обеспечивает ее конкурентные преимущества [Lopez-Cabrales, Valle, Herrero, 2006].

По нашему мнению, модель управления человеческими ресурсами в компаниях строительного сектора, выходящих на российский рынок, должна опираться на концепцию ключевых сотрудников.

Профиль ключевого сотрудника: результаты эмпирического исследования

Проведенные интервью свидетельствуют, что руководители по-разному определяют понятие ключевого сотрудника: одни респонденты делали акцент на личные качества сотрудника, другие – на базовые компетенции сотрудника, третьи – на соответствии сотрудника рабочему месту. Это свидетельствует о том, что понятие «ключевой сотрудник» социально конструируемое. Его содержание зависит от того, какие качества работника представляют наибольшую ценность для компании в данный момент и кто определяет, что является ценным, а что нет.

При формулировании критериев для выделения ключевых сотрудников мнения респондентов также разошлись. Представители одной компании высказали мнение, что ключевые – это высокопотенциальные сотрудники (так называемые hi-po), представители другой считают, что ключевые сотрудники – это те, кто демонстрирует лучшие результаты деятельности. В целом, практикующие менеджеры склоняются к трактовке ключевых сотрудников как наиболее ценных для поддержания существующего бизнеса, но не для его развития.

Несмотря на разброс мнений о качествах ключевых сотрудников и критериях их идентификации, можно выделить наиболее существенные характеристики ключевого сотрудника: социальные и коммуникативные навыки, самоопределение, высокий уровень мобильности. Мобильность означает, что сотрудник готов и к вертикальным, и к горизонтальным перемещениям. Важно также отметить, что ключевые сотрудники не боятся брать дополнительную ответственность. По всей видимости, они ориентируются на целевую функцию организации.

Полученные в результате интервью данные позволили нам сформулировать гипотезу о пяти критериях отнесения сотрудника к ключевым. Каждый из критериев связан с определенным набором способностей, которые обеспечивают компании не копируемые конкурентные преимущества. Совокупность и степень развития этих групп способностей формируют профиль ключевого сотрудника (рис. 1).

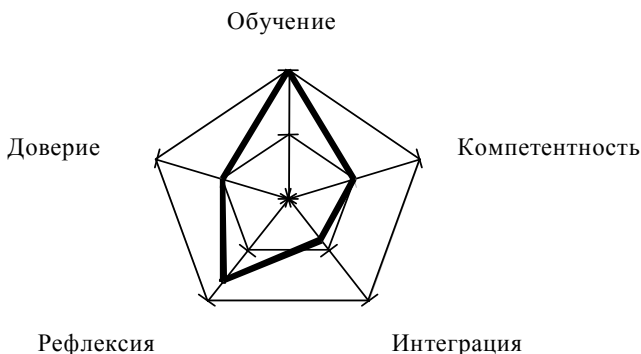


Рис. 1. Профиль ключевого сотрудника

К выделенным группам способностей относятся следующие.

- **Обучение:** способность обучаться на основании полученного опыта и перенимать лучшие практики.
- **Техническая, или профессиональная, компетентность:** способность развивать профессиональные навыки, связанные с производством продукта или услуги.
- **Интеграция:** способность побуждать к кооперации, интегрировать усилия стейкхолдеров; в данном случае очень важны коммуникативные навыки, умение человека общаться с различными группами интересов, выступать коммуникативным узлом (быть своего рода хабом в социальной сети).
- **Рефлексия:** способность осознавать и размышлять над полученным опытом, обдумывать и принимать решения исходя из проведенного анализа; это важный признак самообучающейся организации.
- **Доверие:** способность создавать и поддерживать доверие во взаимоотношениях с заинтересованными группами.

Кроме того, все респонденты указали, что ключевые сотрудники – это те, кто *«зарабатывает деньги для компании»*.

Перечисленные способности не могут быть одинаково развиты у отдельно взятого человека, в любом случае есть доминантные способности, например, люди с критическим стилем мышления вряд ли будут хорошими интеграторами или проводниками доверия. Поэтому важен баланс, определенного рода комбинация указанных способностей. Следует отметить, что конфигурация способностей (их соотношение) зависит от отрасли, стадии жизненного цикла организации, стратегии компании и ряда других факторов.

Среди выделенных критериев явно доминируют социальные характеристики. Вероятно, социальные качества имеют особую ценность не только для работы в проектном бизнесе, но и для работы в российской социально-культурной среде. Ключевые сотрудники взаимодействуют с людьми из различных социальных и профессиональных групп, они выступают своего рода узлами в системе коммуникаций, поэтому отношенческие навыки и способности являются для них чрезвычайно значимыми и должны оцениваться.

Подводя итог, необходимо отметить, что концепция ключевых сотрудников вызывает интерес у практикующих менеджеров, прежде всего потому, что эта группа персонала выступает ядром, через которое можно транслировать ценности и политику материнской компании, а также узнавать о новых бизнес-идеях и перспективах развития бизнеса в конкретной социально-культурной среде. Однако в обследованных компаниях не накоплен опыт идентификации ключевых сотрудников. Поэтому формирование профиля ключевого сотрудника и выявление особенностей управления данной группой персонала будет способствовать созданию более эффективной модели управления человеческими ресурсами.

Литература

Burack E.H. Changing the Company Culture: The Role of Human Resource Development // Long Range Planning. 1991. Vol. 24. Iss. 1. P. 88–95.

Fey C. F. Opening the Black Box of Motivation: A Cross-cultural Comparison of Sweden and Russia // International Business Review. 2005. 14(3). P. 345–367.

Fey C.F., Morgulis-Yakushev S., Hyeon J.P., Björkman I. Opening the Black Box of the Relationship between HRM Practices and Firm Performance: A Comparison of MNE Subsidiaries in the USA, Finland, and Russia // Journal of International Business Studies. 2009. Vol. 40. Iss. 4. P. 690–712.

Fey C.F., Shekshnia S. The Key Commandments for Doing Business in Russia // Stockholm School of Economics in Russia Working Paper. 2007. P. 7–102.

Hamel G., Prahalad C.K. Competing for the Future. Boston: Harvard Business School, MA, 1994.

Hocking J.B., Brown M., Harzing A-W. Balancing Global and Local Strategic Contexts: Expatriate Knowledge Transfer, Applications, and Learning within a Transnational Organization // Human Resource Management. Winter 2007. Vol. 46. № 4. P. 513–533.

Lopez-Cabrales A., Valle R., Herrero I. The Contribution of Core Employees to Organizational Capabilities and Efficiency // Human Resource Management. 2006. Vol. 45. № 1. P. 81–109.

Minina, V., Wikström, K, Gustafsson, M., Kosheleva, S. New Challenges to Managing Organizations in Project Business. Saint-Petersburg: Agraf+, 2008.

Mintzberg H. Structure in Fives. NJ: Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1993.

Senge P. The Fifth Discipline. N.Y.: Doubleday, 1990.

Teece D.J. Capturing Value from Knowledge Assets: The New Economy, Markets for Know How, and Intangible Assets // California Management Review. 1998. Vol. 40. P. 55–79.

Н.Н. Бек,
Н.М. Владимирова,
Н.Б. Филинов
Государственный университет –
Высшая школа экономики

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ КОМПАНИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ БИЗНЕС-СЕТЯХ¹

Введение

Процессы глобализации и развитие информационно-коммуникационных технологий стирают границы между рынками разных стран. Становление многих инновационных отраслей способствовало активному созданию новых продуктов и технологий и новых возможностей для коммуникаций и обмена знаниями в большинстве отраслей, что привело к быстрому изменению потребностей покупателей, росту конкуренции, скачку затрат на поддержание конкурентных преимуществ. В таких условиях многие компании осознали, что создать и удержать превосходство над конкурентами можно через построение долгосрочных стратегических альянсов с другими компаниями [Doz, Hamel, 1998; Гарретт, Дюссож, 2002].

За последние 15 лет значительно расширилось число публикаций по различным аспектам формирования сетей и развития сетевых партнерских отношений [Меллер, Райала, 2008; Möller et al., 2005; Ford 1997; Hakansson, Shenota, 1995]. Однако практически не исследован механизм включения сетевых взаимодействий в стратегии компаний. Несмотря на свою важность, факторы международных межфирменных связей и сетевых отношений продолжают оставаться за рамками традиционных моделей стратегического и международного менеджмента. Между тем учет социокультурных и организационно-управленческих факторов, включая неформальные кооперационные отношения между компаниями, может иметь критическое значение при принятии стратегических решений относительно освоения и ведения бизнеса на зарубежных рынках, географического расположения объекта инвестирования, поставщиков и клиен-

¹ Исследование выполнено в соответствии с научно-исследовательским проектом факультета менеджмента «Построение и развитие межфирменных сетей, ориентированных на клиента, и механизмы стратегического управления компаниями-участниками сети».

тов, разработки инновационных продуктов, форм партнерских соглашений. В статье предпринята попытка рассмотреть, как сетевые аспекты управления отражаются на структуре и характере стратегических процессов (решений и действий) компании.

Значительные изменения стратегических процессов происходят, когда компания за счет глобальной экспансии на зарубежные рынки преодолевает границы роста внутри страны. Конкурентные преимущества компания создает, увеличивая объемы внешнеэкономических операций и расширяя сеть международной кооперации. Стратегические решения о расширении бизнеса за пределы национального рынка затрагивают все уровни управления компанией: сетевой, корпоративный и функциональный бизнес.

В работе отражены результаты исследования финских компаний строительного сектора, действующих на российском рынке². Исследование было посвящено выявлению особенностей стратегического процесса финских компаний, функционирующих на российском рынке и выстраивающих долгосрочные партнерские отношения. Использовался комплекс качественных и количественных методов анализа информации. Инструменты качественного анализа включали в себя структурированные интервью с менеджерами высшего и среднего звена финских компаний строительного комплекса и их дочерних российских фирм, которые содержали 40 вопросов по влияющим на стратегический процесс аспектам деятельности компаний. В дополнение к интервью были проанализированы внутренние документы компаний и вторичная информация: материалы сайтов компаний, Всемирного экономического форума и Всемирного банка.

Исследование проводилось в целях выделения групп факторов, которые влияют на стратегию сетевого уровня компании, действующей за рубежом; выбор формы стратегического контроля дочерних компаний при реализации международной стратегии; а также барьеры, препятствующие успеху финских компаний на российском рынке.

Особенности стратегических процессов (решений и действий) компаний при расширении бизнеса за пределы национальных границ выделены исходя из определения бизнес-сети как модели взаимодействия фирм и институтов. С учетом роли стратегического контекста определены факторы, которые влияют на выбор стратегий глобализации и организационно-правовых форм их осуществления, установление и развитие партнерских отношений при освоении

² STROI-network. Business networks in Russia. Final Report, part 2: Academic articles. HAMK University of Applied Sciences, 2010.

зарубежных рынков, а также на решения относительно форм и механизмов стратегического контроля международных подразделений (дочерних компаний). В качестве контекстных рассматривались факторы, характеризующие особенности национальных, региональных, отраслевых и внутриорганизационных условий ведения бизнеса.

Результаты исследования

В целом реализация стратегий ведения бизнеса на новом зарубежном рынке, а также решения и действия на новом национальном рынке определяются общей международной бизнес-стратегией головной (родительской) компании и ее участием в различных сетях.

На выбор международной бизнес-стратегии влияют два главных экономических фактора: возможность стандартизации и эффект масштаба на международном рынке. Можно выделить два типа стратегии интернационализации [Tallman, Yip, 2009].

1. Мультинациональная стратегия, которая предполагает производство и реализацию продуктов и услуг, ориентированных на учет специфических потребностей и условий зарубежного рынка.

2. Глобальная стратегия основана на стандартизации рыночного предложения для различных национальных рынков и минимальном учете специфики отдельных рынков.

В случае диверсифицированного бизнеса компания может участвовать в разных бизнес-сетях и в зависимости от специфики бизнеса использовать различные виды международных стратегий. Для компаний, большая часть бизнеса которых представлена в различных странах, в структуре управления помимо иерархических связей выделяются локальные, обладающие определенной властью «центры власти».

Расширение бизнеса за пределы национального рынка предполагает обязательный обмен знаниями и лучшими практиками между подразделениями (дочерними компаниями) в разных странах. Такие стратегические процессы формируют внутренние сети [Bartlett, Ghoshal 1995; Kogut 1990], в рамках которых происходит постоянное взаимодействие, включая обмен ресурсами и информацией. Внешняя сеть строится вокруг отдельного бизнес-подразделения на конкретном зарубежном рынке, так как именно через него происходит взаимодействие между внутренней и внешней сетями (рис. 1).

Организация управления стратегическими процессами ведения бизнеса на новом зарубежном рынке может быть обеспечена благодаря традиционным

иерархическим механизмам или использованию преимуществ, которые дает участие в бизнес-сети (положение в сети, возможность сотрудничества).

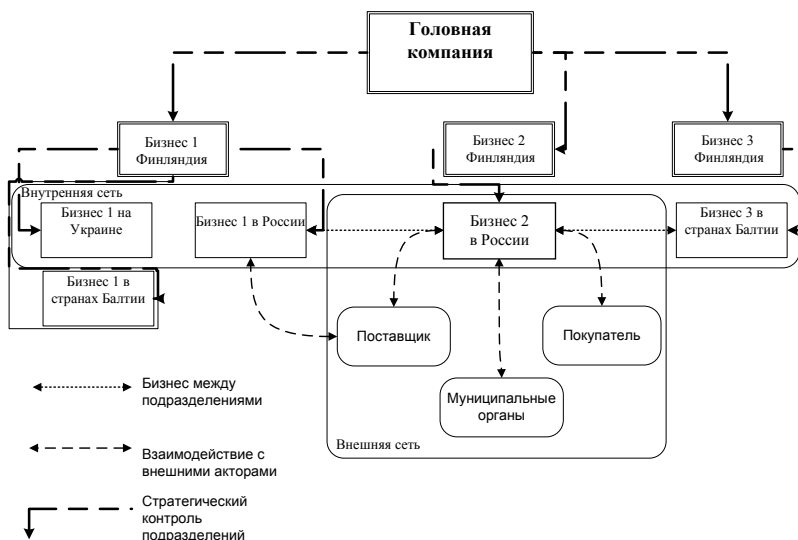


Рис. 1. Взаимосвязи между внутренней и внешней сетью

Развитие сети на новом национальном рынке во многом зависит от стратегий (корпоративных, бизнес и функциональных) материнской компании, реализация которых, в свою очередь, влияет на выбор партнеров на конкретном рынке. Стратегия сетевого уровня играет роль интегрирующей [Witt, Meyer, 2005], поскольку увязывает отдельные элементы стратегического процесса.

Среди группы факторов, влияющих на выбор стратегий партнерства, можно выделить, прежде всего, различия в институциональной и социокультурной среде Финляндии и России. Экономике России и Финляндии различаются по многим параметрам. С позиции уровня технологического развития, динамичной интеграции и процессов глобализации при сохранении национальных интересов Финляндия относится скорее к информационному обществу [Castells, Himanen, 2002]. Ключевыми особенностями такого общества являются генерация знаний с помощью информационных технологий, возникновение сетевых отношений в различных отраслях, развитие инфраструктуры для эффективной работы сети. Российская экономика находится пока на стадии развития, характерной для индустриального общества. На этой стадии все еще сильны традиционные рыночные механизмы и более жесткие организационные структуры.

Кроме уровня развитости экономических отношений, правила игры на рынках во многом определяются существующими институциональными механизмами. Сопоставляя наиболее значимые параметры ведения бизнеса в России и Финляндии, можно утверждать, что они различаются существенно. Так, по данным Всемирного банка и IFC³, Финляндия занимает 14 место в рейтинге «Ведение бизнеса», в то время как Россия – 120. Получить в Финляндии разрешение на ведение бизнеса намного легче, чем в России (43 место против 180). Возможности международной торговли в России сильно ограничены по сравнению с Финляндией (4 и 161 место соответственно).



Рис. 2.

Источник: The Global Competitiveness Report 2008–2009, World Economic Forum.

Формирование сетей и стратегии партнерства во многом определяют социально-политические и культурные особенности не только страны, но и конкретного региона ведения бизнеса. Наряду с общими оценками параметров ментальной российской и финской культуры в целом, в последних исследованиях показана сложность выделения для одной страны единых параметров в соответствии с моделью Хофштеде (Индивидуализм, Дистанция власти, Маскулинность, Избегание неопределенности). Разные регионы России характеризуются существенными различиями параметров бизнес-культуры, которые определяют уровень социально-экономического развития. Так, по параметрам Дистанция власти и Индивидуализм Ставрополь близок к культуре Индии, Тула – Аргентины и Японии, а Тюмень – Канады и Нидерландов [Латов, Латова 2007].

³ <https://russian.doingbusiness.org>

Различия в экономических ценностях влекут за собой и различия в поведении партнеров на рынке. Финские компании в большей степени ориентированы на деловые взаимоотношения, основанные на доверии без составления детальных договоров уже в начале совместной деятельности. Российские же фирмы стремятся к регламентации совместной деятельности до начала работ с максимальной детализацией возможных параметров этих работ. Возможно, на этом сказываются последствия негативного опыта сотрудничества на стадии зарождения рыночных отношений в России. Кроме того, развитию стабильных взаимовыгодных партнерских отношений мешает высокий уровень коррупции и экономических преступлений, особенно в секторе строительства, который отмечался респондентами и о котором свидетельствуют многие зарубежные и отечественные исследования. Как показали Ю. Латов и Н. Латова (2007), распространенность теневых операций обусловлена, в том числе, параметрами национальной культуры страны: распространенность коррупционных отношений положительно зависит от индекса индивидуализма и отрицательно – от индекса дистанции власти.

Учитывая низкий уровень жизни при значительном социальном неравенстве, который характерен для многих российских регионов, крупные города европейской части страны растут более быстрыми темпами, чем сельские поселения. С одной стороны, это можно рассматривать как положительную тенденцию для развития строительного сектора, поскольку возникает потребность в недвижимости, как жилой, так и коммерческой. Особенно это заметно в городах-миллионниках (Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге), хотя кризис и замедлил рост, по оценкам экспертов, приблизительно на три года. С другой стороны, подобное расслоение общества затрудняет сегментацию рынка, что особенно сказывается на стратегических процессах компаний, нацеленных на строительство жилья в middle-сегменте.

Таким образом, выбор стратегии партнерства на новом рынке зависит и от национального контекста, и от специфических характеристик региона ведения бизнеса. Это означает, что ведение бизнеса в России предполагает учет институциональных и социокультурных факторов как российского рынка в целом, так и конкретного региона присутствия компании. Однако исследование показало, что практически все финские компании-респонденты, выстраивая стратегии партнерства, исходят из особенностей национальной культуры и социально-политической ситуации в России в целом, не учитывают специфику отдельных регионов и городов, а стратегические решения в большей степени ориентируют на отношения с государственными и муниципальными органами.

Перенос на российский рынок моделей партнерских отношений, сложившихся в финских компаниях, затруднен, прежде всего, влиянием институциональных факторов. Особенно сильно влияние этих факторов, если в качестве клиента выступает государственное или муниципальное предприятие. В этом случае бизнес-операции попадают под действие законодательства о государственных закупках. Кроме того, муниципальные власти участвуют в процессе принятия важных решений относительно субподрядчиков. Поэтому диапазон выбора партнеров ограничен уже на начальной стадии отношений.

Формирование и осуществление стратегии сетевого уровня тесно связано с типом международной стратегии и организационной формы выхода компании на зарубежный рынок. Большинство исследуемых компаний придерживаются мультинациональной международной стратегии. Для этой стратегии характерно преобладание регионально адаптированных продуктов. Проектная специфика бизнеса, особенности российского законодательства и практика бизнеса говорят в пользу данной стратегии. Однако общий контроль качества и соблюдение единых стандартов затруднены из-за высокой степени децентрализации решений. Сложность воспроизведения модели партнерства на новом национальном рынке вызвана также влиянием на компанию разных акторов. При освоении российского рынка финские компании, как показало исследование, используют типовые организационно-правовые формы. Некоторые компании покупают уже готовый бизнес. Однако большинство компаний для ведения бизнеса в России создают собственные дочерние компании. Более подходящая форма для партнерских отношений – организационная форма Brownfield [Estrin, Meuer, 2004], когда приобретается местная бизнес-структура с целью полной трансформации внутренней организации и системы управления, в рассмотренных компаниях не представлена. С одной стороны, при такой форме фирма имеет уже налаженные связи с поставщиками, потребителями и третьими сторонами, а, с другой, привнесение материнской компанией своих правил и процедур управления позволит более эффективно реализовать глобальную международную стратегию.

Наряду с социокультурными и институциональными контекстными факторами на развитие партнерских отношений и ведение бизнеса за пределами национального рынка существенное влияние оказывает специфика бизнеса. Исследуемые компании относятся к четырем рыночным сегментам строительного сектора: промышленные и экологические услуги, подъемное оборудование, строительный ритейл и жилищное строительство.

Для строительного сектора в целом характерна общая черта – проектная форма организации и управления бизнес-процессами. Союз компаний в строи-

тельном секторе носит, скорее, краткосрочный характер и изменяется в зависимости от числа одновременно реализуемых проектов и стадии выполнения конкретного проекта. Используя проектный подход для решения конкретной задачи, компании ограничены целями проекта, его ресурсами и кругом заинтересованных сторон. Система тендеров регламентирует различные аспекты соглашений между партнерами. В рамках одного проекта могут быть задействованы не только партнеры в сети, но и участники, привлеченные на временной основе. Процесс взаимодействия участников проектного бизнеса можно разделить на две стадии: разработку и реализацию проекта. Выбор участников проекта, в том числе из числа партнеров существующей сети, происходит на первой стадии. На второй стадии уже крайне сложно изменить состав участников проекта.

С позиции управления международными представительствами головная компания может предусматривать либо централизацию основных функций в головной компании, либо передачу основных полномочий национальным представительствам. Делегирование стратегического контроля зарубежным подразделениям предполагает установление зон ответственности, передаваемых национальным компаниям и сохраняемых за головным офисом. Распределение функциональных зон ответственности в различных странах для максимально эффективного использования конкурентных преимуществ каждого представительства влечет за собой наибольшие бюрократические издержки и требует интеграционных механизмов высокого уровня, в том числе для распространения и поддержки организационной культуры по всем международным подразделениям компании. Стратегическое противоречие между обеспечением общего видения и направления развития головной компании и необходимостью иметь большую свободу и гибкость для адаптации бизнеса к условиям различных национальных рынков затрудняет координацию деятельности и стратегический контроль зарубежных подразделений.

На российском рынке проблемы осуществления стратегического контроля связаны также с противоречивым статусом руководителей высшего звена российских дочерних компаний, которые в соответствии с российским Гражданским кодексом наделены правом принятия стратегических решений. В то время как головные финские компании воспринимают их как свои подразделения, через которые осуществляется реализация принятых международных стратегий.

Анализ форм и механизмов стратегического контроля со стороны головных финских компаний показал, что в основном используется смешанная форма стратегического контроля, которая имеет черты таких моделей, как «Стра-

тегический архитектор» и «Стратегический контролер» [Morrison et al., 2008]. Корпоративных центров, соответствующих моделям «Финансовый холдинг» и «Оператор», в рассмотренных компаниях нет. При смешанной форме стратегического контроля Корпоративный центр выполняет следующие функции:

- утверждает ключевые стратегические решения, основываясь на принципах синергии;
- периодически (во многих компаниях – ежеквартально) отслеживает главные финансовые, операционные и стратегические показатели деятельности;
- устанавливает основные принципы финансово-кадровой политики и осуществления бизнес-процессов;
- организует общие центры закупок, которые позволяют получать экономии от масштаба операций.

Таким образом, критическими для ведения бизнеса, влияющими на построение отношений с партнерами на российском рынке, являются факторы стратегического контекста. Для успеха бизнеса и парирования рисков на российском рынке необходимо устанавливать стабильные партнерские отношения, прежде всего, со следующими стейкхолдерами: местными органами управления, субконтракторами и корпоративными клиентами. Эти выводы были подтверждены в ходе интервью, когда в качестве возможных участников сети выделялись потребители, поставщики и субподрядчики. Кроме того, некоторые российские предприятия включили в состав участников сети также материнскую компанию, поскольку позиция дочернего предприятия в сети зависит от корпоративного бренда и доступа к финансовым ресурсам материнской компании. По мнению авторов исследования, число партнеров сети следует расширить за счет таких акторов, как центры инновационных разработок и крупные неправительственные организации, имеющие определенный вес в обществе.

Анализ стратегических процессов, осуществляемых финскими компаниями на российском рынке, свидетельствует о том, что они в большей степени ориентированы не на сетевые, а на дуальные отношения с отдельными стейкхолдерами. Некоторые компании нацелены на частичное встраивание стратегических процессов во внутренние процессы своих клиентов на зарубежном рынке с параллельным развитием собственного бизнеса. Однако в большинстве случаев подобные намерения не находят отражения в общей стратегии сетевого уровня, а решения о сетевых взаимоотношениях слабо увязаны с другими стратегиями и носят преимущественно тактический характер.

Выводы

1. На выбор и реализацию стратегий ведения бизнеса на новом зарубежном рынке, наряду с общими институциональными и социокультурными особенностями страны, влияют специфические характеристики региона (развитость инфраструктуры, бизнес-культура), где будут осуществляться операции или базироваться дочерняя компания, и накопленный компанией опыт партнерских отношений. Архитектура сети на зарубежном рынке зависит от стратегических контекстных факторов, ведения другой бизнес-деятельности и присутствия на данном рынке подразделений или представительств компании.

2. Специфические характеристики бизнеса, в частности, проектный характер организации и управления работами в строительном секторе, ограничивают диапазон выбора компанией клиентов и поставщиков после начала работ по проекту. Однако стабильность партнерских отношений в рамках строительных проектов способствует большей устойчивости компаний-партнеров в условиях финансового кризиса.

3. Выбор партнеров на новом зарубежном рынке, формы и механизмы стратегического контроля взаимосвязаны. Форма стратегического контроля в проектной организации отличается от типовых моделей КЦ. Стратегический контроль такой компании носит специфический характер и отражает особенности организации контроля в рамках совместных строительных проектов.

Литература

Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. М.: ИНФРА-М, 2002.

Латов Ю.В., Латова Н.В. Открытия и парадоксы этнометрического анализа российской хозяйственной культуры по методике Г. Хофстеда // Мир России. 2007. № 4. С. 43–72.

Меллер К., Райала А. Рост стратегических сетей – новые модели создания ценности // Российский журнал менеджмента. 2008. № 4. С. 113–140.

Bartlett C.A., Ghoshal S. Transnational Management. 2nd ed. Chicago: R.D. Irwin, Inc., 1995.

Bek N., Vladimirova N. STROI-network. Business Networks in Russia. Final Report, part 2: Academic articles. HAMK University of Applied Sciences, 2010. P. 58–74.

Björkman A., Piekkari R. Language and Foreign Subsidiary Control: An Empirical Test // Journal of International Management. 2009. P. 105–117.

Castells M., Himanen P. The Information Society and Welfare State: The Finnish Model. SITRA, Oxford University Press, 2002.

De Witt B., Meyer R. Strategy Synthesis: Resolving Strategy Paradoxes to Create Competitive Advantage. International Thomson Business Press, 2005.

Doz Y., Hamel G. Alliance Advantage; The Art of Creating Value Through Partnering. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1998.

Estrin S., Meyer K.E. (eds.) Investment Strategies in Emerging Markets. Cheltenham: Elgar, 2004.

Ford D. (ed.) Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks. L.: The Dryden Press, 1997.

Hakansson H., Shenota I. (ed.) Developing Relations in Business Networks. L.: Routledge, 1995.

Kogut B. International Sequential Advantages and Network Flexibility in Managing the Global Firm. L. and N.Y.: Routledge, 1990. P. 47–68.

Morrison R., Foote N., Hensley D., Landsberg M. Corporate Center Role // Вестник McKinsey. 2008. Т. 3. № 1. (in Russian).

Möller K., Rajala A., Svahn S. Strategic Business Nets – Their Type and Management // Journal of Business Research. 2005. 58. P. 1274–1284.

Tallman B., Yip G. Strategy and the Multinational Enterprise in Business and Management // The Oxford Handbook of International Business. 2009.

Введение

Мировой финансово-экономический кризис 2007–2009 гг. актуализировал поиск новых форм организации крупного бизнеса, исследования, связанные с поиском более совершенной модели корпоративного управления. Учитывая опыт кризиса, ряд исследователей указывают на необходимость решения в области корпоративного управления по крайней мере двух ключевых задач:

- переход от краткосрочного целеполагания и стимулирования к долгосрочному;
- расширение пространства корпоративных отношений, с включением в их рамки и учетом интересов всех ключевых «стейкхолдеров», а не только традиционных участников в лице акционеров и менеджеров [Яковлев, Данилов, Симачев, 2010].

При этом создание разного рода «альянсов» с ключевыми «стейкхолдерами» рассматривается как одно из возможных направлений изменений, связанных с повышением устойчивости компании на рынке. В таком контексте целенаправленное формирование и развитие отношений с клиентами представляет особый интерес.

Своевременное выделение и удовлетворение потребностей клиентов – основополагающая задача маркетинга. В рамках классического маркетинга основой для устойчивого развития провозглашается ориентация компании на рынок, предполагающая наиболее полный учет потребностей различных клиентов рынка.

Концепция ориентации на рынок (market orientation) получила содержательное оформление в работах целого ряда исследователей [Kohli, Jaworski, 1990; Narver, Slater, 1990; Shapiro, 1988]. Так, в рамках ориентации на рынок был выделен ряд объектов: конкуренты, потребители и внутренняя среда компании, позво-

ляющая осуществлять необходимую адаптацию [Narver, Slater, 1990], показана их роль в процессе ориентации компании на рынок. Фактически ориентация компании на рынок зачастую отождествляется с ориентацией на клиента. К элементам рыночной ориентации в плоскости внутриорганизационных процессов были отнесены сбор и анализ информации о клиентах, распространение данных в организации и осуществление обратной реакции на выделенные потребности клиентов [Kohli, Jaworski, 1993]. Дальнейшие исследования позволили продемонстрировать влияние уровня рыночной ориентации на результативность деятельности компании [Kohli, Jaworski, 1993; Deshpande, Farley, 1998 и др.]. Современные исследования демонстрируют взаимосвязь между рыночной ориентацией и инновационной активностью компании [Narver et al., 2004].

Развитие идеи ориентации на рынок в маркетинге взаимодействий и партнерских отношений (МПО) предполагает установление и поддержание долгосрочных отношений с клиентом/потребителем, что позволяет еще интенсивнее интегрировать его в цепочку создания стоимости/ценности. Развитие отношений с клиентами трактуется как один из наиболее важных источников конкурентных преимуществ современной компании. Несмотря на значительное число исследований в данной области, вопросы о том, как целенаправленно формировать отношения с клиентами, как их оценивать, во многом остаются открытыми. Вместе с тем компании активно интегрируются с клиентами в различных формах для совместного создания ценности, в том числе и на российском рынке, где стратегии вертикальной и квазивертикальной интеграции становятся преобладающими.

Поэтому основная цель статьи, с одной стороны, представить в обобщенном виде разработанный в последние годы инструментарий, позволяющий целенаправленно формировать отношения с клиентами и управлять ими, с другой – предложить возможности его операционализации для использования на российском рынке.

Для ответа на поставленные вопросы и реализации цели статьи предлагается следующая логика. Прежде всего, подробно характеризуем процесс развития отношений и отдельные его этапы, что соответствует динамическому подходу к анализу взаимодействий в рамках МПО. Далее выделим критерии, отличающие одну стадию развития отношений от другой, с обоснованием индикаторов, по которым можно судить о степени развитости отношений. В заключение охарактеризуем результаты тестирования предложенных индикаторов и оценки взаимоотношений с клиентами и их значимости для ряда компаний, работающих на российском рынке.

Процесс развития отношений с клиентом

В маркетинге взаимодействий исследователи рассматривают развитие отношений между поставщиком и потребителем как определенную последовательность этапов. В зависимости от трактовки совокупность этапов называется «фазами отношений» или «циклом отношений». По мнению Дваера (1987), в своем развитии отношения между продавцом и покупателем последовательно развиваются в рамках пяти основных фаз: осведомленность, исследование, развитие, приверженность и прекращение или разрыв. Другие исследователи, например Джап и Ганесан (2000), выделяют четыре отдельных этапа: исследование, становление, зрелость, и спад¹.

Каждый из этапов эволюции в рассмотренных подходах характеризуется определенным содержанием межфирменных взаимодействий, на основе чего и происходит их дифференциация. Исключение составляет фаза «осведомленности» в подходе Дваера (1987), не подразумевающая взаимодействий, что делает ее анализ нецелесообразным. Рассмотрим более подробно содержание каждого из этапов.

Исследование/формирование (exploration).

На этой стадии происходит поиск и пробное использование продукции или услуги, в течение которых оцениваются выгоды и издержки долгосрочных отношений. Основной целью компании при этом является снижение неопределенности и определение потенциальной ценности взаимодействий. На этом этапе минимальные инвестиции и уровень взаимозависимости делают прекращение отношений очень простым. Компания может в большей степени рассчитывать на гибкость операций, чем на адаптацию под требования партнера.

Становление (buildup).

На этой стадии компании увеличивают уровень взаимной зависимости и получаемых в этой связи преимуществ. В связи с развитием доверия повышаются риски, отношения углубляются и расширяются. По мере развития отношений поставщик, ориентированный на клиента, должен осуществлять адаптацию в рамках отношений, а не использовать гибкость. Однако данное утверждение не находит практического подтверждения в исследованиях.

¹ Такая классификация этапов в большей степени характерна для анализа межфирменных взаимодействий. Для анализа отношений с конечным потребителем предложен ряд моделей на основе уровня потребительской лояльности. Можно сделать вывод, что отношения на рынке конечных потребителей рассматриваются в основном как поддерживаемые продавцом.

Зрелость (maturity).

На данной стадии партнеры в явной или неявной форме дают обязательства продолжать взаимодействия и делать соответствующие инвестиции, а также практически исключают из рассмотрения возможных партнеров, предоставляющих аналогичные выгоды. Лояльность сторон обеспечивает стабильность взаимодействий, поставщик получает возможность наиболее полно удовлетворять специфические потребности клиента, а дополнительные инвестиции в отношения делают их еще более сложными для имитации конкурентами.

Спад (decline).

На этой стадии по крайней мере один из партнеров рассматривает альтернативные варианты отношений или сообщает о своих намерениях прекратить отношения. Одновременно снижается доверие, что препятствует созданию ценности. Нужно сказать, что участники отношений стараются избежать стадии спада, инвестируя в их обновление и стабилизацию на стадии зрелости. Мы исключаем данный этап из дальнейшего рассмотрения, так как он является контрпродуктивным и нежелательным для участников.

Как уже было отмечено, в ходе построения и развития отношений поставщик может использовать два основных механизма ориентации на клиента (адаптации под его требования). Такими механизмами являются гибкость и отношенческая адаптация. Рассмотрим эти варианты более подробно.

Гибкость поставщика (flexibility) представляет собой быструю реакцию на запросы клиента, позволяющую через перераспределение ресурсов использовать возможности и/или избегать проблем, продолжая создавать ценность для клиента. Гибкий поставщик более свободно применяет существующие правила и политики, пытаясь соответствовать запросам клиентов, а также оперативно реагирует на возникающие потребности.

Отношенческая адаптация (relationship-specific adaptation) представляет собой инвестиции в специфические активы в процессе развития отношений. Примером может служить специализация маркетинговых систем, приобретение нового оборудования, изменение ассортимента и системы дистрибуции или кастомизация продукции. Такие действия повышают эффективность канала, снижают закупочные и производственные затраты клиента и обеспечивают для него большую функциональность. Поставщик также может использовать специфические инвестиции для увеличения издержек переключения и предотвращения выхода клиента из взаимодействий. По сравнению с гибкостью, этот подход ориентирован на долгосрочную перспективу.

Как уже было отмечено, взаимодействия компании и ее клиента проходят ряд стадий развития, в ходе которых изменяется не только само содержание обмена, инструменты его осуществления, но и ряд «нематериальных» параметров, таких как уровень доверия, приверженности [Morgan, Hunt, 1994] и других отношенческих переменных. По мнению Уилсона [Wilson, 1995], отношенческие переменные могут находиться в «активном» состоянии, когда их высокое значение критически важно для развития отношений, и в пассивном состоянии, когда их важность снижается на разных стадиях развития отношений. Так, репутация партнера имеет критическое значение на этапе первоначального выбора партнера («осведомленность» в рамках модели Дваера). В то же время взаимная адаптация имеет критическое значение в процессе установления отношенческих норм и совместного создания ценности в рамках дальнейшего поддержания и развития отношений. Более полный перечень отношенческих переменных и их «активных» состояний в зависимости от этапа развития отношений был получен в результате обобщения опыта исследований межфирменных взаимодействий. Уилсон рассмотрел большое число работ, начиная с середины 1970-х гг., в том числе работы в рамках проектов «IMP Group», исследования стадий развития отношений и ряд других. Выводы проведенного анализа о соответствии переменных стадиям развития отношений представлены на рис. 1.

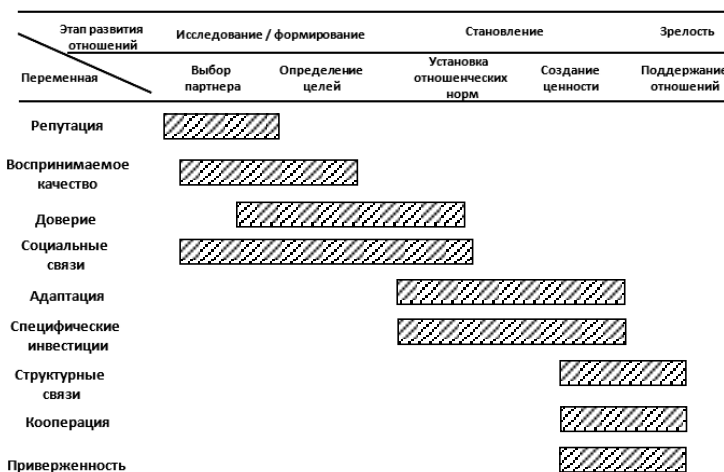


Рис. 1. Значимость отношенческих переменных в зависимости от этапа развития отношений

Источник: адаптировано по [Wilson, 1995].

Таким образом, для успешного взаимодействия и создания ценности поставщик должен ориентироваться на нужды и потребности клиента на всех этапах формирования и развития отношений. Что же предполагает ориентация на клиента?

Модель оценки ориентации на клиента в процессе развития отношений

Вопрос оценки результативности развития отношений и уровня ориентации на клиента является актуальным как в плоскости теоретических исследований, так и в контексте управленческой практики. В логике маркетинга взаимодействий основным показателем высокого уровня ориентации на клиента можно считать успешное развитие и поддержание отношений, а также управление процессом их развития. На основе анализа литературы можно выделить некоторый нормативный набор индикаторов, обеспечивающих эффективное развитие отношений на всех этапах, а следовательно, высокий уровень ориентации на клиента. Также представляется целесообразным определять уровень ориентации на клиента в рамках каждой пары отношений. Для всех этапов развития отношений с клиентом выделяем специфическое содержание процессов сбора, распространения клиентской информации и обеспечения реагирования на потребности клиентов [Kohli, Jaworski, 1993]. Кроме того, следует учесть динамику отношенческих переменных [Wilson, 1995]. Содержание перечисленных процедур в зависимости от стадии развития отношений представлено в табл. 1.

Уровень ориентации на клиента в данном случае можно трактовать как способность компании эффективно развивать и поддерживать отношения с потребителем, совместно с клиентом создавая дополнительную ценность. Для оценки уровня ориентации на клиента нам необходим ряд показателей, позволяющих оценить динамику развития взаимодействий и переход партнеров от одного этапа к другому. Как один из вариантов, изменения в отношениях можно отследить по динамике «отношенческих» переменных. Среди них исследователи выделяют доверие, приверженность, репутацию, наличие социальных связей, адаптацию и др. Выше было отмечено, что для каждого из этапов можно выделить наиболее значимые переменные. Так, на этапе формирования отношений наибольшее значение имеют репутация, воспринимаемое качество и наличие социальных связей. В условиях ограниченных взаимодействий клиент оценивает потенциального поставщика на основе репутационного капитала и воспринимаемого качества (на основе доступной информации). Кроме того,

для успешного формирования отношений важно наличие социальных связей. На стадии формирования проходит первичное согласование интересов, властных полномочий. В этот период отношения являются нестабильными из-за того, что стороны еще не осуществляли инвестиций, и издержки выхода практически отсутствуют. В этой ситуации социальные связи выступают в роли стабилизатора взаимодействий и позволяют повысить результативность процесса согласования. Попытки компании установить с клиентом социальные связи на стадии формирования отношений могут быть одним из индикаторов высокого уровня ориентации на клиента. В то же время на стадии зрелости для отношений наиболее важными являются взаимная адаптация, способность к кооперации и приверженность отношениям. Таким образом, наличие тех или иных индикаторов может сигнализировать о стадии развития отношений, а также о причинах возможных проблем в процессе совместной деятельности.

Таблица 1. Содержательные индикаторы стадий развития отношений с клиентом

Содержательные индикаторы развития отношений	Этап развития отношений		
	исследование	становление	зрелость
Инструменты сбора информации	Анализ вторичной информации, личные взаимодействия, отзывы партнеров	Личные взаимодействия, координация	Формализованные механизмы координации, коммуникации в рамках общих бизнес-процессов, совместное планирование
Каналы распространения информации	В рамках рабочей группы, неформальные каналы	В рабочей группе, распространение через встречи и совещания	Внедрение в соответствующие бизнес-процессы
Подходы к адаптации	Гибкость		Отношенческая адаптация/гибкость
Интеграция в области поставок	Точно-в-срок, частые поставки	Система управления заказами (Continuous replenishment program)	Передача управления запасами поставщику
Совместное планирование и управление	В рамках, установленных договором	Совместная разработка продукции, координация товарных запасов	Совместные планы развития бизнеса и продвижения на рынок
Основной критерий выбора партнера	Прогнозируемый денежный поток (пожизненная стоимость клиента), объемы заказов	Условия и сроки платежей, соблюдение соглашений, совместимость бизнес-процессов	Соответствие стратегий развития как основа для более тесного сотрудничества
«Активные» отношенческие переменные	Репутация, воспринимаемое качество, социальные связи	Воспринимаемое качество, доверие	Адаптация, кооперация, приверженность

Формирование и развитие отношений с клиентами в практике бизнеса

Предложенная нормативная модель индикаторов ориентации на клиента по стадиям развития отношений была частично протестирована в рамках исследования практики взаимодействий с клиентами строительных компаний на российском рынке. В проекте было предпринято качественное исследование шести компаний, включавшее проведение углубленных интервью с представителями среднего и топ-менеджмента, а также анализ вторичной информации о деятельности данных компаний.

Объектом исследования стали подразделения финских компаний, действующие на российском рынке. В этих компаниях работают российские сотрудники, многие из компаний были приобретены финскими партнерами в процессе выхода на российский рынок. Таким образом, на данном примере можно проиллюстрировать некоторые практики работы с клиентами, действующие на российском рынке.

Собранная информация позволила частично протестировать предложенную нормативную схему индикаторов ориентации на клиента по стадиям развития отношений. Можно выделить несколько общих факторов, определяющих контекст взаимодействия с клиентами. Прежде всего, как отмечает большинство респондентов, это низкий уровень культуры соблюдения договорных отношений. Высокая вероятность оппортунистического поведения партнера препятствует внедрению наиболее прогрессивных форм сотрудничества и снижает общий уровень доверия между участниками рынка. Таким образом, даже наиболее тесные партнерства из рассмотренных, как правило, не включают интеграцию баз данных, внешнее управление складскими запасами и прочие процессы, которые достаточно сложно формализуются. Кроме этого, формальный аспект отношений сохраняет свою значимость на всех этапах развития. В более общей форме результаты тестирования модели представлены в табл. 2.

На этапе подготовки исследования возникли некоторые гипотезы относительно переноса опыта и методик работы с клиентами из материнских компаний в российские подразделения. Тем не менее интервью с сотрудниками компаний показали достаточно неожиданные результаты.

Таблица 2.

Использование индикаторов развития отношений на российском рынке

Содержательные индикаторы развития отношений	Статус индикаторов		
	присутствуют	отсутствуют	тестирование не проводилось
Инструменты сбора информации			
Каналы распространения информации	+		
Подходы к адаптации	+*		
Интеграция в области поставок		+	
Совместное планирование и управление		+	
Основной критерий выбора партнера	+*		
«Активные» отношенческие переменные			+

* Критерии используются, однако их содержание по стадиям отношений в значительной мере отличается от нормативной модели.

Прежде всего, менеджеры отрицают дифференциацию клиентов, отмечая их важность, особенно в условиях кризиса и снижения спроса. На практике клиенты делятся на типы в зависимости от частоты и объема закупок. Кроме того, построение отношений с клиентами практически не формализовано. Успех отношений во многом зависит от инициативы отдельного менеджера. Формализованные процедуры управления отношениями не обнаружены. Следует отметить, что и процедура оценки клиентов не формализована, дифференциация происходит по объему и темпам роста закупок, однако формальные процедуры оценки отсутствуют. Вместе с тем респонденты отмечают потребность в более четком понимании процесса взаимодействия, а также необходимость разработки некоторых инструментов и индикаторов для оценки процесса развития отношений с клиентами. Поэтому анализ практики деятельности зарубежных фирм, проделанный исследователями, воспринимался в большинстве случаев как некоторая основа для формализации процесса становления и развития отношений фирмы с клиентами.

Литература

Яковлев А.А., Данилов Ю.А., Симачев Ю.В. Глобальный финансовый кризис и корпоративное управление в российских компаниях: Препринт WP1/2010/02. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.

Deshpande R., Farley J. Measuring Market Orientation: Generalization and Synthesis // Journal of Market-Focused Management. 1998. Vol. 2. № 3. P. 213–232.

Harris L., Ogbonna E. Developing a Market Oriented Culture: A Critical Evaluation // *Journal of Management Studies*. 1999. Vol. 36. № 2. P. 177–196.

Kohli A.K., Jaworski B.J. Market Orientation: The Construct, Research Propositions and Managerial Implications // *Journal of Marketing*. 1990. Vol. 54. April. P. 1–18.

Morgan R.M., Hunt S.D. The Commitment-trust Theory of Relationship Marketing // *Journal of Marketing*. 1994. Vol. 58. P. 20–38.

Narver J.C., Slater S.F. The Effect of a Market Orientation on Business Profitability // *Journal of Marketing*. 1990. 54 (4). P. 20–35.

Shapiro B.P. What the Hell is «Market-Oriented»? // *Harvard Business Review*. 1988. Vol. 66. P. 119–25.

Slater S.F., Narver J.C. The Positive Effect of a Market Orientation on Business Profitability: A Balanced Replication // *Journal of Business Research*. 2000. Vol. 48. P. 69–73.

Slater S.F., Narver J.C. Market Orientation and the Learning Organization // *Journal of Marketing*. 1995. Vol. 59. P. 162–167.

Wilson D. An Integrated Model of Buyer-Seller Relations // *Journal of the Academy of Marketing Science*. 1995. Vol. 23 (4).

М.А. Бек,
Н.Н. Бек
Государственный
университет –
Высшая школа экономики

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ¹

Низкая инновационная активность производителей промышленной продукции России, следствием которой становится снижение конкурентоспособности страны на мировых рынках наукоемкой продукции и интеллектуальных услуг, обусловлена тормозящими инновационное развитие наукоемких отраслей факторами, в числе которых слабое использование современных концепций и методов стратегического менеджмента и маркетинга на всех уровнях управления [Бек М., Бек Н., 2004]. Как показывает анализ опыта ведущих инновационно ориентированных компаний мира, в эпоху перехода к экономике знаний усиливается значение стратегических решений по использованию эффективных бизнес-моделей, переходу к открытым моделям инноваций, к развитию и использованию возможностей межфирменных сетевых взаимоотношений [Чезборо 2007, 2008; Möller, et al., 2005; Hippel, 2005]. Но тенденции изменения условий инновационной деятельности бизнеса в России сдерживают применение современных подходов к разработке и осуществлению маркетинговых, инновационных и бизнес-стратегий.

Оценка сложившейся ситуации и перспектив ее изменения, выполненная методами стратегического анализа применительно к аэрокосмической промышленности, свидетельствует о наличии требующих стратегического отклика серьезных угроз для самой отрасли и смежных отраслей, включая станкостроение, производство материалов и комплектующих. Следствием проявления этих угроз становится деградация цепочек и сетей создания ценности. Заметны признаки приближающегося стратегического распада и утраты конкурентоспособности, в

¹ В докладе использованы предварительные результаты работы, выполняемой в рамках программы фундаментальных исследований ГУ ВШЭ в 2010 г.

числе которых, наряду со снижением стоимости компаний, выделяют [Williamson, 2004]:

- значительный вклад устаревающих (возрастом более пяти лет) активов в прибыль, ориентацию на ренты, источником которых являются ранее созданные активы;
- схожесть стратегий, товарных предложений со стратегиями и предложениями конкурентов, отсутствие уникальности.

Многие технические средства, до сих пор определяющие лидирующие позиции России на мировом рынке, созданы более пятидесяти лет тому назад, планы создания новых реализуются медленно и нередко меняются. Складывающаяся ситуация объясняется не только нехваткой выделяемых из бюджета средств, разрывом хозяйственных связей на постсоветском пространстве, но и тем, что многие руководители и участники инновационных процессов ориентируются на решение в основном текущих задач и мало заинтересованы в достижении долгосрочных стратегических целей своего бизнеса и экономики в целом. В числе причин – рассогласование краткосрочных и долгосрочных интересов различных групп влияния, участвующих в разработке и реализации инновационных проектов и программ, включая государственные органы и их представителей, собственников бизнеса, менеджеров и работников. Это становится, по мнению авторов, серьезным тормозом для инновационного развития высокотехнологических отраслей.

Ранее использовавшиеся механизмы согласования интересов не действуют, а создание новых затрудняется характерной для современной российской экономики слабой защитой прав участников инновационных процессов на использование результатов инновационной деятельности. Незащищенность прав собственности существенно ограничивает временной горизонт, на который ориентированы принимаемые компаниями стратегические решения, и в конечном счете ведет к приоритету текущих задач, к отсутствию готовности идти на риск ради достижения стратегических целей, что наносит ущерб долгосрочным бизнес-интересам участников и экономики в целом. Если мотивация построена без учета связей между правом влиять на текущие решения и ответственностью за будущие, отдаленные результаты, то для рационально мыслящих менеджеров становится естественным рассмотрение сохранившегося потенциала своих организаций как источника денежных потоков, которые нужно эффективно использовать, пока источники не иссякли.

В свое время лауреат нобелевской премии Д. Норт так охарактеризовал институциональную систему, которая «способствует сохранению низкого уров-

ня развития» в странах «третьего мира»: «При наличии слабо защищенных прав собственности, недостаточного претворения законов в жизнь, наличия барьеров для вхождения, монополистических ограничений фирмы, стремящиеся к максимизации прибыли, склонны избирать краткосрочную стратегию... Самыми выгодными занятиями становятся торговля, перераспределение или операции на черном рынке. Крупные фирмы с большим основным капиталом могут существовать только под покровительством правительства, пользуясь субсидиями и тарифной защитой и выплачивая обществу определенную компенсацию. Такое сочетание вряд ли может способствовать эффективности производства» [Норт, 1997]. Охарактеризованная Д. Нортом проблема, которая «довольно точно отражает состояние российской экономики в период 1992–1998 гг.» [Иванова, 2002, с. 34], не потеряла остроты и в первом десятилетии XXI в. Остроту этой проблемы иллюстрируют данные доклада Всемирного экономического форума, содержащего оценки конкурентоспособности 133 стран мира на 2009–2010 гг.² Согласно этим оценкам, Россия заняла 121-е место по правам собственности, 102-е – по защите интеллектуальной собственности, 116-е – по независимости суда, 107-е – по эффективности антимонопольной политики и 63-е место по общему уровню конкурентоспособности.

«Размывание» прав собственности участников инновационных программ и процессов, по мнению авторов, определяет тенденции сокращения инвестиций в инновационное развитие, уменьшения временного горизонта, на который ориентированы принимаемые стратегические решения. Для оценки вероятности сохранения прав собственности, воспринимаемой участниками бизнес-процессов в современной России, был проведен опрос выпускников ГУ ВШЭ, аспирантов, слушателей программ МВА и профессиональной переподготовки кадров, имеющих опыт работы в бизнесе. Каждого респондента просили представить себя предпринимателем, собственником инновационного бизнеса с высокой рентабельностью и хорошими перспективами развития и оценить шансы сохранить права собственности на этот бизнес при отсутствии особых преимуществ, позволяющих парировать возможные угрозы (в современных российских условиях нередко связанные с коррупцией, рейдерством, трудно прогнозируемыми изменениями внешних условий ведения бизнеса) на протяжении определенного периода времени, от двух до десяти лет. Воспринимаемая респондентами вероятность q утраты прав собственности в расчете на год характеризуется средним по 43 заполненным анкетам значением $q = 0,1325$

² The Global Competitiveness Report 2009–2010. World Economic Forum. (<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>)

и средним квадратическим отклонением $\sigma = 0,0879$. Соответственно в расчете на месяц среднее значение $q = 0,0118$.

С использованием полученных оценок были проведены модельные расчеты по укрупненной модели развития инновационного бизнеса, иллюстрирующие влияние воспринимаемой собственником³ инновационного бизнеса вероятности потери прав собственности на оценку его чистого приведенного дохода. Расчетные варианты решений различались длительностью периода и долей чистого дохода, реинвестируемого в развитие. Критерием успешности бизнеса, с позиций собственника, было принято математическое ожидание чистой приведенной стоимости, $MNPV$ за расчетный период с учетом терминальной стоимости бизнеса P в конце периода и вероятности сохранения прав собственности. Предполагалось, что развитие бизнеса осуществляется за счет реинвестирования части чистого дохода, а при отказе от реинвестирования в воспроизводство и развитие бизнес деградирует, чистые доходы снижаются. Математическое ожидание $MNPV$ оценивалось по формуле

$$MNPV = \sum_{t=0}^{Tp} b \cdot D_t \cdot (1 - q)^t / (1 + r)^t + P \cdot (1 - q)^{Tp} / (1 + r)^{Tp},$$

где $t=0, 1, 2, \dots, Tp$ – порядковый номер года с начала моделирования; Tp – расчетный период развития бизнеса в годах; b – доля чистых денежных притоков бизнеса, изымаемая собственником для потребления и иных целей; предполагается, что оставшаяся доля чистых денежных притоков, $(1 - b)$, реинвестируется в простое воспроизводство и развитие бизнеса с рентабельностью инвестиций ROI ; q – вероятность потери прав собственности на бизнес в t -ом году; r – стоимость капитала (норма дисконта); D_t – чистые денежные притоки бизнеса в t -ом году;

$$D_t = K_{\text{дегр}} \cdot D_{t-1} + (1 - b) \cdot D_{t-1} \cdot ROI,$$

где $K_{\text{дегр}}$ – коэффициент снижения чистых денежных притоков бизнеса при отсутствии инвестиций в его простое воспроизводство и развитие; ROI – рентабельность инвестиций в простое воспроизводство и развитие бизнеса; P – оценка терминальной стоимости бизнеса в конце расчетного периода;

$P = D_{Tp} \cdot (P/E)$, где (P/E) – мультипликатор «цена фирмы – прибыль» (price/earnings) для оценки стоимости бизнеса в конце расчетного периода.

³ Под собственником бизнеса в данном случае понималась совокупность лиц и групп влияния, имеющих права на присвоение части чистого денежного дохода от бизнеса и определяющих стратегию развития этого бизнеса.

Оценки показывают, что реинвестирование в развитие при $q > 0,1$ ведет к снижению математического ожидания получаемого собственником чистого приведенного дохода. Рациональным становится отказ от реинвестирования в развитие, ведущий к деградации бизнеса. Этот вывод иллюстрируется представленными на рис. 1 обобщающими результатами оценки влияния воспринимаемой вероятности q потери прав собственности на бизнес и прогнозируемого значения мультипликатора (P/E), полученными при $D_0 = 100$; $Tp = 10$ лет; $r = 0,1$; $K_{дегр} = 0,9$; $ROI = 0,25$. При воспринимаемой вероятности потери прав собственности в t -ом году $q > 0,1$ и небольшой (по сравнению с промышленно развитыми странами) величине мультипликатора (P/E) < 7 для ориентированных на коммерческий успех, рационально мыслящих участников инновационных проектов «подъемной силой» становится их способность присваивать максимально большую долю формируемых бизнесом чистых денежных потоков, даже ценой деградации бизнеса.

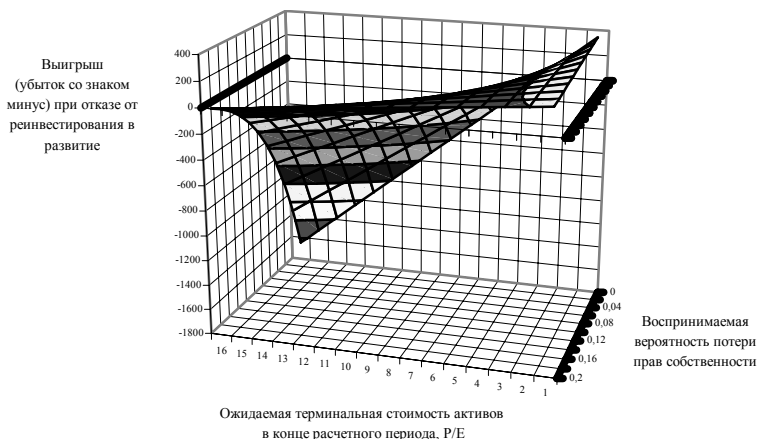


Рис. 1. Влияние q и (P/E) на выигрыш собственника бизнеса при отказе от инвестиций в развитие бизнеса

Судя по результатам моделирования, именно особенностями сложившейся институциональной среды (и ее восприятием) можно в значительной мере объяснить низкую инновационную активность производителей промышленной продукции России. В этих условиях актуальными задачами стратегического менеджмента и маркетинга на всех уровнях управления становится создание действенных механизмов согласования краткосрочных и долгосрочных интересов различных групп влияния, которые участвуют в разработке и реализации инновационных планов и программ.

Отмеченные проблемы, по мнению авторов, могут сказаться не только на траекториях развития отдельных фирм, но и на возможностях осуществления крупных инновационных проектов в высокотехнологичных отраслях промышленности России. Современные исследования и разработки, как правило, предусматривают взаимодействие значительного числа участников, каждый из которых вносит свой вклад в создание ценности. Так, «Boeing» и европейский концерн EADS разрабатывают проекты своих авиалайнеров, опираясь на многочисленных поставщиков и партнеров, которые разрабатывают компоненты этих летательных аппаратов и владеют правами на созданную ими интеллектуальную собственность. Конкуренция в области осуществления крупных инновационных проектов разворачивается между гибкими сетями создания ценности, объединяющими сотни и тысячи партнеров-участников инновационного процесса.

Опыт применения моделей открытых инноваций, т.е. использования, наряду с результатами собственных исследований и разработок, заимствуемых извне инноваций, идей и знаний [Чезборо, 2007; Hippel, 2005; Almiral, Casadesus-Masanell, 2010], свидетельствует о возникновении сетевых эффектов, увеличивающих создаваемую в сетях потребительскую ценность и сокращающих сроки ее создания. Однако переход к открытой модели затрудняет защиту прав собственности авторов инноваций, снижает их возможности присвоения части создаваемой ценности и стимулы для инвестирования в инновации. Успешность крупных инновационных проектов в значительной мере определяется сроками их выполнения, которые зависят от взаимодействия всех участников. Реализация открытой модели инноваций увеличивает зависимость сроков завершения инновационного проекта от взаимодействия участников сети и требует дополнительных затрат на координацию их деятельности. Как показали результаты моделирования [Almiral, Casadesus-Masanell, 2010], успех осуществления проекта по открытой или закрытой модели инноваций зависит, в том числе, от его сложности, т.е. от состава и взаимосвязей работ и их исполнителей. В условиях сетевых взаимодействий рассогласование интересов участников инновационного процесса, вызванное нерешенностью проблем собственности, будет приводить к удлинению сроков и в конечном итоге к снижению конкурентоспособности.

Для предварительной оценки обоснованности такого предположения авторами была построена имитационная модель реализации крупного гипотетического инновационного проекта, в качестве критерия успешности которого был принят срок его завершения. Оценка срока проводилась по укрупненной сетевой модели выполнения инновационного проекта, включающей 25 комплексных

работ, для выполнения которых необходимо обеспечить эффективное взаимодействие K участников. Все участники сети закреплены за конкретными работами укрупненной сетевой модели. Расчетная длительность осуществления проекта без учета потерь времени, связанных с взаимодействием участников и возможными разрывами связей, составляла 46 месяцев.

Расчеты проводились методом статистических испытаний с шагом по месяцам, соответственно вероятность q принималась в расчете на месяц. На каждом шаге оценивалось состояние связей всех участников сети. Состояние связей с каждым k -ым участником в t -ом месяце с начала осуществления проекта характеризовалось булевой переменной $Z_{k,t}$, принимающей значение $Z_{k,t} = 1$, если связь поддерживается и участник продолжает активную работу по проекту. Если по тем или иным причинам (ликвидация или перепрофилирование участника, утрата части необходимых для осуществления проекта ресурсов, включая оборудование, знания, компетенции) деловая активность отдельного участника по проекту прекращена, принималось, что его связь с сетью разорвана и $Z_{k,t} = 0$. Значения $Z_{k,t}$ для всех участников формировались на каждом шаге, исходя из принятой одинаковой для всех участников вероятности $q_{k,t} = \text{const}$ разрыва связей в течение месяца и значений псевдослучайных чисел $\xi_{k,t}$, равномерно распределенных на интервале $(0,1)$. Принималось, что разрыв связи с k -ым участником может быть зафиксирован в t -ом месяце, если $q_{k,t} > \xi_{k,t}$. Соответственно на период $\tau_{\text{устр}}$ устранения разрыва (возможного путем восстановления связи, либо путем переключения на другого участника) $Z_{n,t} = 0$, а после завершения этого периода, когда связь восстанавливалась, принималось $Z_{k,t} = 1$.

Полученные оценки в значительной мере определяются принятыми при проведении расчетов значениями параметров модели: вероятности $q_{k,t}$ разрыва связи с k -ым участником сети в t -ом месяце с начала работ по проекту; числа K важных участников сети; времени $\tau_{\text{устр}}$ устранения разрыва.

Исходя из результатов проведенного опроса, если принять, что оценки респондентов соответствуют российской действительности, вероятность разрыва связей из-за утраты прав собственности или смены лидера (которая в инновационном бизнесе, как правило, ведет к временной или длительной утрате важной части потенциала) в расчете на месяц будет находиться выше уровня $q = 0,0118$. Эта оценка должна быть увеличена с учетом вероятности деградации бизнеса из-за сокращения или прекращения инвестиций в его развитие.

Кривые на рис. 2, построенные по результатам расчетов при $K = 200$, $\tau_{\text{устр}} = 3$ месяца, показывают, что по мере увеличения вероятности q наблюдается ускоряющийся рост средней длительности осуществления проекта. График, соот-

ветствующий варианту расчета, при котором учитывались лишь разрывы, имевшие место в плановый период выполнения соответствующих работ, характеризует ограниченные темпы увеличения длительности проекта по мере роста q . В варианте расчета, предусматривавшем изменения, вызванные разрывами сети, за пределами плановых сроков выполнения конкретных работ, влияние роста вероятности q значительно усиливается. Для менее сложных проектов, характеризующихся меньшим числом ключевых связей K , влияние роста вероятности q заметно слабее. Это иллюстрирует кривая, построенная по результатам расчетов при $K = 80$ (штрих-пунктирная линия).

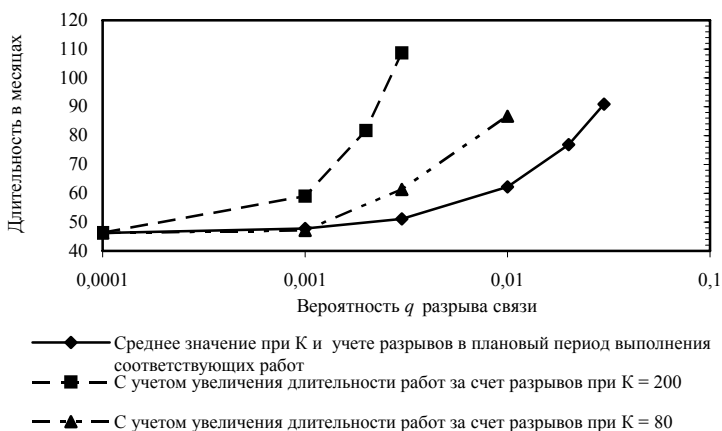


Рис. 2. Влияние вероятности q разрыва связи на длительность выполнения крупного инновационного проекта

По мере изменения q меняется и общий вид эмпирических законов распределения оценок длительности выполнения проекта, что хорошо видно на рис. 3. Здесь в рассмотрение введен параметр, характеризующий сложность проекта: доля разрывов связей до начала и после завершения соответствующих работ, которые могут потребовать принятия мер. По многим сложным проектам выход из сети ключевых игроков до завершения проекта (а иногда и до завершения его жизненного цикла) может оказаться неприемлемым⁴.

⁴ Например, если появляется необходимость внести конструктивно-технологические изменения в предложенные этим участником решения (такие случаи характерны для сложной техники). На практике нередко оказывается важным поддержание связей и до начала соответствующих работ. Например, если необходимо учесть требования участника проекта до того, как он начал участвовать в выполнении конкретных работ (но уже самостоятельно к ним готовится).

Как следует из рассмотрения рис. 3, рост q , K и увеличение сложности проекта (характеризуемой долей разрывов связей до начала и после завершения соответствующих работ, влияющих на сроки проекта) сверх определенного предела могут привести к тому, что процессы разрушения сетей начнут опережать процессы их восстановления, длительность осуществления проекта станет неприемлемо большой, а инвестиции в проект – неоправданными.

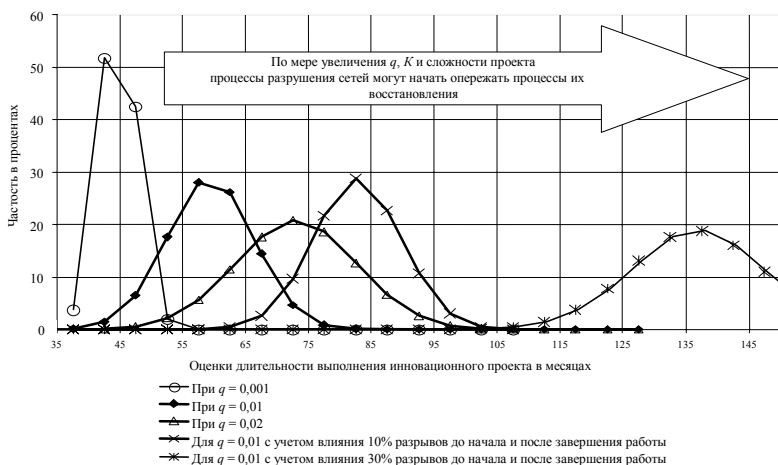


Рис. 3. Эмпирические законы распределения оценок длительности выполнения инновационного проекта по результатам 200 испытаний при разных уровнях вероятности q и сложности проекта

Результаты имитационного моделирования свидетельствуют о целесообразности проведения исследований, направленных на разработку и обоснование рекомендаций по решению методами стратегического менеджмента и маркетинга рассмотренных проблем повышения инновационной активности, согласования интересов и мотивации участников инновационных процессов, по обеспечению устойчивого развития инновационно активных организаций и инновационных сетей. В работе представлены возможные направления продолжения исследований с использованием имитационных моделей, которые в связи с ограниченным объемом публикации здесь опущены.

Выводы

«Размывание» прав собственности ограничивает возможности устойчивого развития сетей создания ценности, реализации инновационных проектов,

создает условия для деградации инновационного потенциала их участников. Судя по полученным оценкам, становятся актуальными исследования, направленные на изменение сложившихся представлений о рисках инновационной деятельности в России; на разработку действенных механизмов мотивации, повышение устойчивости развития инновационных сетей и лояльности ее участников, на изменение институциональной среды и осуществление стратегических инноваций (новых бизнес-моделей, организационно-управленческих новшеств), которые необходимы для согласования интересов и мотивации инновационной активности организаций-участников сетей создания ценности, собственников и менеджеров компаний.

Литература

Бек М.А., Бек Н.Н. Проблемы развития стратегического партнерства организаций аэрокосмической промышленности. XXVIII Академические чтения по космонавтике. Материалы чтений. М.: РАЕН, 2004.

Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. С. 92.

Чезборо Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / пер. с англ. М.: Поколение, 2007.

Чезборо Г. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент / пер. с англ. М.: Поколение, 2008.

Almiral E., Casadesus-Masanell R. Open Versus Closed Innovation: A Model of Discovery and Divergence // *Academy of Management Review*. 2010. Vol. 35. № 1. P. 27–47.

Hippel E. von. Democratizing Innovation. The MIT Press, 2005.

Möller K., Rajala A., Svahn S. Strategic Business Nets – Their Type and Management // *Journal of Business Research*. 2005. 58. P. 1274–1284.

Pisano G., Teece D. How to Capture Value from Innovation – Shaping Intellectual Property and Industry Architecture // *California Management Review*. 2007. Vol. 50. Iss. 1. P. 278–296.

Williamson P. Strategy Innovation // *The Oxford Handbook of Strategy* / ed. by Faulkner D. 2003. Vol. 2.

T. Gagalyuk,
J.H. Hanf
Leibniz Institute of Agricultural
Development in Central
and Eastern Europe

HOW SHOULD SUCCESSFUL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT LOOK LIKE? THE MODEL OF INTERFIRM NETWORK SUCCESS

Introduction

Foreign investors exert significant efforts to arrange well-functioning supply chains in Central and East-European countries (CEEC) [Swinnen, 2006]. To raise the level of quality of their suppliers, foreign companies employ business models used in their countries of origin. Specifically, they introduce chain-wide management concepts to optimise inter-firm relationships with local suppliers. Such a development leads to the development of vertically cooperating supply chain networks. A supply chain network generally represents long-term and repetitive, formal and/or informal relationships among more than two firms participating in a particular supply chain. Supply chain networks are especially important for the development, signalling and monitoring of the quality aspects. Effective resolution of such strategic issues requires that supply chain networks are successfully managed. However, it is not clear up to now what the success of supply chain networks is. Numerous studies provide answers to the questions about network formation and network governance structures but answers to the questions about network management are mainly ambiguous. Therefore, the aim of this study is to 1) answer the question «What is success of supply chain networks?» by developing the model of the supply chain network success; and 2) provide implications for chain management in CEEC.

In order to fulfil this aim, we first outline the theoretical background of supply chain networks and the strategic chain management. Coming from these foundations, we further represent the model of the supply chain network success. Subsequently, we discuss the model in the context of food chain management in CEEC. We take the food sector as the example because food quality is of highest priority in all countries, without exception.

Supply chain networks and strategic chain management

The objective of most of the supply chain networks is to produce higher quality and/or higher efficiency by cooperation rather than by full integration of the supply chain or by market transactions. Within such pyramidal-hierarchical strategic networks, the focal company is liable with its reputation for each product being produced by its supply chain network [Hanf, Dautzenberg, 2006]. Since the focal company is liable without limitation for the correctness of the product, it must be familiar with the network's structure to avoid any type of defect within the network.

Structuring of exchange relationships with the supply chain partners requires that the focal company properly deals with the problems of cooperation and coordination [Gulati et al., 2005]. Because problems of cooperation arise due to the conflicts of interests, the cooperation task is to align the interests of the participating actors. The problems of coordination appear as a consequence of uncertainty about the actions of interdependent actors. Therefore, coordination is related to joint actions and can be generally defined as the alignment of actions. Overall, it is necessary to address the cooperation and coordination problems simultaneously within the overall collective strategy [Hanf, Dautzenberg, 2006].

A number of studies, e.g. [Bresser, Harl, 1986] have addressed collective strategies as the type of strategies that are implemented by collaborating organisations to deal with variation in inter-organisational environment. In the network context, collective strategies aim not only to shape network processes and relationships but also to ensure the achievement of the specified network outcomes [Sydow, Windeler, 1998]. Therefore, a collective strategy can be subsumed as a framework of activities to achieve network goals.

The achievement of goals underlies most interpretations of success and performance [Arino, 2003]. Studies on networks that derive implications for network management directly or indirectly deal with the issue of network success. However, paradoxically, most studies take the issue of network goals for granted and consider them rather implicitly. Additionally, even those studies which explicitly take into account network goals in fact analyse how goals of single firms in a network are achieved and ignore the notion that a network as any collaboration is characterised by common goals alongside with individual goals. As such, we contend that our knowledge of the supply chain network's success is incomplete because wide elaborations on common goals are missing while individual goals receive enough attention. In order to overcome this challenge, we further represent the model of supply chain network success.

The model of supply chain network success

As it turns out from the above discussion, success of a supply chain network encompasses the construct of network goals as well as the constructs of factors that affect the achievement of goals. The current section theoretically elaborates on these constructs.

Supply chain network goals

Just as literature takes notice of co-existence of common and individual goals in inter-organisational relationships and networks [Winkler, 2006], we argue that the supply chain network's goals encompass network-level and firm-level goals.

We understand **network-level goals** as the predefined set of outcomes which can be achieved only if all the network actors work together to achieve them. Collaboration with such common goals creates long-term collaborative advantages and is even necessary because common goals serve as an integrating mechanism [Winkler, 2006]. The examples of network-level goals in the public sector are strengthened community capacity to solve public problems and responsiveness to natural or man-made disasters [Provan, Kenis, 2007]. In CEEC, the network-level goal in most supply chain networks is the achievement of chain quality, i.e. undisrupted supplies in quantity and quality. Thus, single firms entering the network have to take into account that the network has network-level goals which require investments in time, effort, and money.

Goals of individual organisations, i.e., **firm-level goals**, have to be addressed simultaneously with network-level goals. Such goals might include access to resources or markets, increased sales, risk reduction, etc. Non-achievement of goals of the particular network members can facilitate an endeavour by those members to exit a network implying substantial losses or even a network's collapse if those members cannot be equally substituted.

A sustainable network will, thus, only be established when benefits occur for the actors in the network. Hence, attempts to achieve individual goals can influence the achievement of common goals and vice versa. In this respect, collective strategies implemented in networks have to address **the alignment of interests** and **the alignment of actions**. These tasks can be also regarded as network goals or, better said, sub-goals because they are set by the network's management to enable the achievement of network-level and firm-level goals.

The extent to which goals of the different network levels as well as the alignment of interests and the alignment of actions are achieved depends on a range of factors stemming from the network relational characteristics. Only by considering those factors properly can the supply chain network’s management ensure success for the whole network.

Supply chain network success factors

The network’s success factors belong to three types of relational characteristics: network structure, network membership, and tie modality [Gulati et al., 2000]. Network structural characteristics describe the overall pattern of relationships in the network. Network member characteristics include the identities, resources and other features of the network actors. Tie modality is the set of institutionalised rules and norms that govern appropriate behaviour in the network [Ibid]. Based on the literature on management of inter-firm relationships and networks, we operationalise characteristics of supply chain networks, i.e., structure, membership and tie modality (Fig. 1).

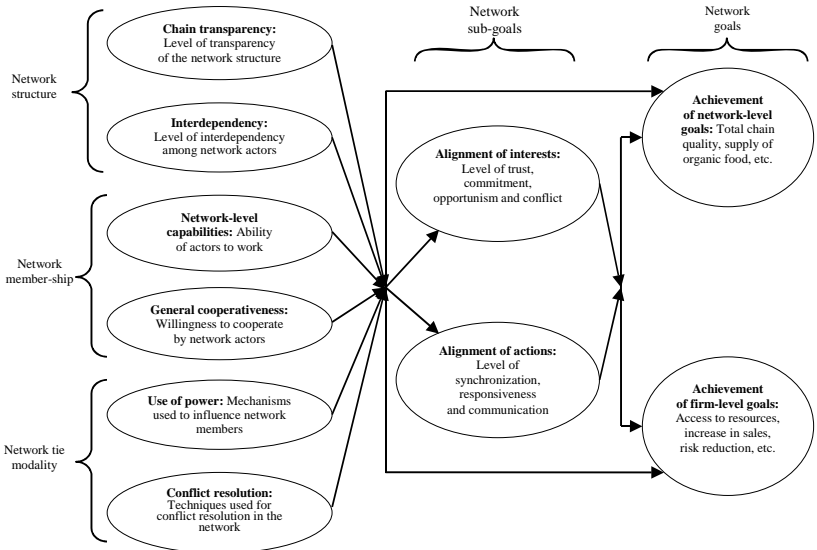


Fig. 1. The model of supply chain network success

Network structural characteristics

Supply chain networks consist of a multitude of participating firms. Therefore, the upstream and downstream flows of resources and information have to cross

various stages of the chain. As a result, supply chain networks are highly complex systems, and they bear the high risk of failure. Hence, reducing complexity is one of the most important tasks in chain management. In our opinion, the structure of supply chain networks can be characterised by levels of chain transparency and interdependency among actors [Theuvsen, 2004].

Because of the complex nature of supply chain networks, their structure is often not made public to all network members, and a feeling of anonymity appears. Such missing transparency of the network structure increases the probability of free-riding. Thus, the level of **chain transparency** gains in importance as one of the factors that impact the achievement of SCN goals.

Additionally, network structure is characterised by numerous interdependencies among network members. Generally, interdependency is created when decisions and actions by one partner influence the decisions and actions of partnering firms. Thus, the level of **interdependency** among actors can have substantial effect on the achievement of SCN goals.

Network membership characteristics

Although research on networks focuses primarily on the interrelationships of firms, single enterprises can be regarded as initial elements because collaborations do not exist without them. We operationalise the network membership characteristics via the constructs of network-level capabilities and general cooperativeness of actors [Khanna et al., 1998].

Network science highlights that collaboration is determined by the complementary abilities of the involved firms. However, in supply chain networks, the core competencies and resources of the involved firms often differ, precluding additional rents from collaboration. In this context, the existence of **network-level capabilities**, i.e. abilities by actors to work in a network gain in importance. These capabilities include necessary managerial skills and abilities to establish learning routines, build up unique and network-specific knowledge, use modern information technologies, etc.

It is also important to notice that collaborations do not inevitably create advantages for the involved firms; instead, especially during their establishment, they absorb resources. Therefore, without the firm's willingness to cooperate or, in other words, their **general cooperativeness** we assume that the collaboration does not prevail. Furthermore, since supply chain networks are formed to last over a long period, general cooperativeness is not only essential at the beginning of collaboration but throughout the whole period.

Tie modality

The nature of the relationships in a network could be either collaborative or opportunistic, setting the tone for the form of interactions among the actors as either benign or rivalrous [Khanna et al., 1998]. In this context, it is important whether inherent distinctions among actors are smoothed in the way and to the extent that the negative consequences of relationships are precluded. We, therefore, define the use of power and the conflict resolution as the constructs that characterise tie modality in a supply chain network.

In supply chain networks, increasing specific investments create the chance for the other party to renegotiate the terms of the deal. Overall, it is feasible to **use power** to overcome problems of opportunistic behaviour by the network members. Furthermore, to achieve partners' compliance, it has to be decided which type of power to use, i.e., coercive or non-coercive. Some authors, e.g., [Leonidou et al., 2008] emphasise that the use of non-coercive power (e.g. rewards, recommendations, etc.) has positive impact on the relationships among actors while the use of coercive power (e.g. sanctions, etc.) negatively affects the relationships.

Nevertheless, inter-organisational relationships are often characterised by conflict that originates from inherent interdependencies among parties. An understanding of how conflict is resolved is important because the impact of **conflict resolution** on the relationship can be productive or destructive. For example, the mechanisms of joint problem solving and persuasion are suggested to have a positive impact on the achievement of network goals while domination, smoothing over or ignoring the issue are seen as counter-productive [Mohr, Spekman, 1994].

Discussion: implications for food chain management in CEEC

As shown by recent studies, coordination of the vertical food product flows tends to be complex and multifaceted in Central and East-European countries. Also, there is clear evidence that chain management is being introduced and supply chain networks are being formed [Swinnen, 2006]. Due to growing importance of the phenomenon, we suggest that there is a need for its in-depth research to clarify how supply chain networks can be better managed. Thus, the model presented in this study can be considered as one of the efforts to advance the strategic chain management in the agribusiness of CEEC.

Agri-food chains in CEEC exhibit a high degree of volatility and weak contract enforcement with frequent break-offs of exchange relationships in order to please

short-term pecuniary advantages. In this respect, one of the most important aspects of our model is the differentiation between firm-level and network-level goals. Although both have to be achieved to ensure the supply chain network success, it is often neglected that collaboration is about common goals. In particular, common or network-level goals become important today, when there is a shift from competition between single firms towards competition between supply chains or networks. To sustain competitive advantage for the whole supply chain network, it is necessary that strategic importance is attached to relationships in the network and that collaboration in the network lasts over a long period. In this context, common or network-level goals serve as glue that holds the network members together and makes them act in the best interests of all the parties.

Additionally, it has to be considered that a supply chain network is deliberately formed by a focal actor. The focal company initiates implementation of the collective strategy and sets the network-level goals. Since the other network actors often have abstract idea of those goals because of their unclear formulation, they tend to recognise network-level goals as firm-level goals of the focal actor and abstain from investing into their achievement. It is, thus, important that network-level goals are explicitly addressed by the focal company. Otherwise the reason for collaboration will vanish for the other actors as soon as their benefits from collaboration slightly decrease.

Difficulties in establishing long-term relationships are not limited to poor contract enforcement. Firms in CEEC face high adjustment costs to the ongoing restructuring processes at the procurement and the distribution stages. This facilitates the strong cost orientation of most firms. As a result, different firms exhibit varying attitudes towards such network-level goals as chain quality. Thus, consideration of network structural characteristics, i.e., chain transparency and actors' interdependency, gains in importance. To overcome difficulties arising from distinctions, we propose to divide the chain management into a strategic part and an operative one. It should be much easier to formulate an integrated and consistent management system with such a division. The strategic chain management will bear traits that are oriented to the long term, i.e., all instruments fortifying the network should be involved. In particular, the bundle of instruments should allow for 1) the explicitness of network-level goals, 2) the alignment of firm-level goals with network-level goals, 3) the alignment of interests of single actors, and 4) the alignment of actions of single actors. The operative chain management will be more short-term and efficiency oriented focusing more on 1) the alignment of interests of single actors as an initial condition for cooperation, and 2) the alignment of actions to ensure expected firm-level benefits.

Correspondingly, different levels of strategic importance will be attached to leveraging the network's success factors which represent network member characteristics and tie modality. Symptomatically for CEEC, collaboration with suppliers can be established based on suppliers' general cooperativeness and reputation quests. However, to establish strategic chain management, the suppliers' willingness to cooperate has to be maintained over a long period. Therefore, future benefits from collaboration have to be outlined.

The development of more specific implications for the food chain management in CEEC requires empirical testing of the model presented in this paper. At the current stage, our model represents a holistic proposition that takes notice of factors to be taken into account by chain management in the process of creating and guiding a successful supply chain network. Additionally, we were able to outline some possible directions to achieve success for supply chain networks in CEEC.

References

- Arino A. Measures of Strategic Alliance Performance: An Analysis of Construct Validity // *Journal of International Business Studies*. 2003. 34. P. 66–79.
- Bresser R.K.F., Harl J.E. Collective Strategy: Vice or Virtue? // *Academy of Management Review*. 1986. 11. P. 408–427.
- Gulati R., Lawrence P.R., Puranam P. Adaptation in Vertical Relationships: Beyond Incentive Conflicts // *Strategic Management Journal*. 2005. 26. P. 415–440.
- Gulati R., Nohria N., Zaheer A. Strategic Networks // *Strategic Management Journal*. 2000. 21. P. 203–216.
- Hanf J.H., Dautzenberg K. A Theoretical Framework of Chain Management // *Journal on Chain and Network Science*. 2006. 6. P. 79–94.
- Khanna T., Gulati R., Nohria N. The Dynamics of Learning Alliances: Competition, Cooperation, and Relative Scope // *Strategic Management Journal*. 1998. 19. P. 193–210.
- Leonidou L.C., Talias M.A., Leonidou C.N. Exercised Power As a Driver of Trust and Commitment in Cross-border Industrial Buyer-seller Relationships // *Industrial Marketing Management*. 2008. 37. P. 92–103.
- Mohr J., Spekman R. Characteristics of Partnership Success: Partnership Attributes, Communication Behavior, and Conflict Resolution Techniques // *Strategic Management Journal*. 1994. 15. 2. P. 135–152.
- Provan K.G., Kenis P. Modes of Network Governance: Structure, Management, and Effectiveness // *Journal of Public Administration Research and Theory*. 2007. 18. 2. P. 229–252.

Swinnen J. The Dynamics of Vertical Coordination in Agro-food Chains in Europe and Central Asia: Case Studies. Washington: World Bank Publications, 2006.

Sydow J., Windeler A. Organizing and Evaluating Interfirm Networks: A Structurationist Perspective on Network Processes and Effectiveness // *Organization Science*. 1998. 9. 3. P. 265–284.

Theuvsen L. Transparency in Netchains As an Organizational Phenomenon: Exploring the Role of Interdependencies // *Journal on Chain and Network Science*. 2004. 4. P. 125–138.

Winkler I. Network Governance between Individual and Collective Goals: Qualitative Evidence from Six Networks // *Journal of Leadership and Organization Studies*. 2006. 12. P. 119–134.

Huang Zu-hui

China Academy for Rural
Development, Zhejiang University,
China,

Song Yu

Zhejiang Sci-tech University, China,

Liu Dong-ying

Hebei Economy and Trade University,
China

THE SUPPLY CHAIN AND MANAGEMENT OF FRESH PRODUCE IN CHINA: FROM THE PERSPECTIVE OF SUPERMARKETS¹

Introduction

Selling produce in the supermarkets is deeply influencing the consumption and circulation of fresh produce. The tendency that more and more supermarkets are selling fresh produce is determined by the changes in consumers' demands. With the improvement of people's living conditions, consumers concern more and more about the quality of life. An important measure of life quality is food. It includes not only the food itself but also the way of buying food. Produce markets with poor environment and no guarantee of quality cannot satisfy the demands of consumers pursuing high-quality life. They want to buy desirable food in a comfortable environment.

In recent years, not a few produce markets have been transformed into supermarkets in the coastal cities of China. Although this transformation was driven by the government to some extent, it's also a reflection of the changes in consumers' demands. The successful operation of supermarkets is determined by the successful selling of fresh produce. According to the experience of the developed countries, 80–95% fresh produce is sold in supermarkets and groceries.

In China, according to statistics, the commercialization rate of grain and vegetable is over 30%, that of livestock products and aquatic products is over 50% and that of fruit is nearly 90%. In such background, traditional produce transaction cannot satisfy the mass selling of produce. Therefore, some new business channels should be established between the farm households and urban food markets. However, there is still no efficient and smooth circulating system of fresh produce in China. The objective of this paper is to analyze the management of the supply chain of the fresh

¹ The research is funded by the Natural Sciences Foundation of China (NSFC), and the project code is 70373022.

produce in the supermarkets, explore the existing problems in the management and internal causes and provide relevant suggestions.

Factors for the supply chain management of the fresh produce

The management of the supply chain is a chained process in which plans, organizations, materials and services flow from the suppliers to the terminal users or consumers [Bloomberg et al., 2003]. The strength of the chain is determined by its weakest link. Unlike the management of the traditional logistics, the management of the supply chain concerns not only the flow of physical materials but also the mutual reliance and support of partners. To realize this objective, the key to the management of the supply chain should be the coordination of the relationship among organizations participated in the chain.

The complicated distribution or marketing channels in the chain usually determine the final success of a firm. In reality, professional managers often face a lot of channel options. They have to do a lot of planning and negotiations before they determine the channel structure. Even after they determine the channel structure, these channels will constantly change due to various factors. So the ultimate goal is to establish an excellent channel with competitive advantages. At present, more and more China's supermarkets operators are learning the advanced management methods from their foreign counterparts and trying to improve their own management of the supply chain.

Unlike other goods, fresh produce easily goes to decay and has a higher requirement for safety. Consumers demand for the diversity of it due to their constantly changing tastes. All these determine the following characteristics and requirements for the management of the supply chain of the fresh produce: (1) fresh produce shall be moved from the field to the table as soon as possible; (2) the quality of fresh produce during transportation shall be maintained; (3) consumers shall be provided with fresh and safe varieties; (4) the waste during the transportation shall be decreased and the cost of transportation shall be lowered down; (5) fresh produce shall be a core competitive advantage for the supermarkets.

We think that the management of the supply chain of the fresh produce in the supermarkets should include two aspects: one is the management of the logistics of fresh produce, including the development and management of different varieties, implementation of criteria, supervision of quality, packing, transportation, storage, processing and distribution; the other is the management of the relation and organization, including the selection of suitable logistic channels and partners, determina-

tion of contracts, allocation of added value, and maintenance of long-term partnership and smooth running of the supply chain.

Status of the operation and management of fresh produce in China's supermarkets

At present, the market of fresh produce in China can be still divided into three levels, namely, wholesale market in the producing area, wholesale market in the selling area and retail produce market. With the rise of the supermarkets and groceries, the traditional circulating channels of fresh produce are also changing. Figure 1 describes the main participants of the circulation of fresh produce in China.

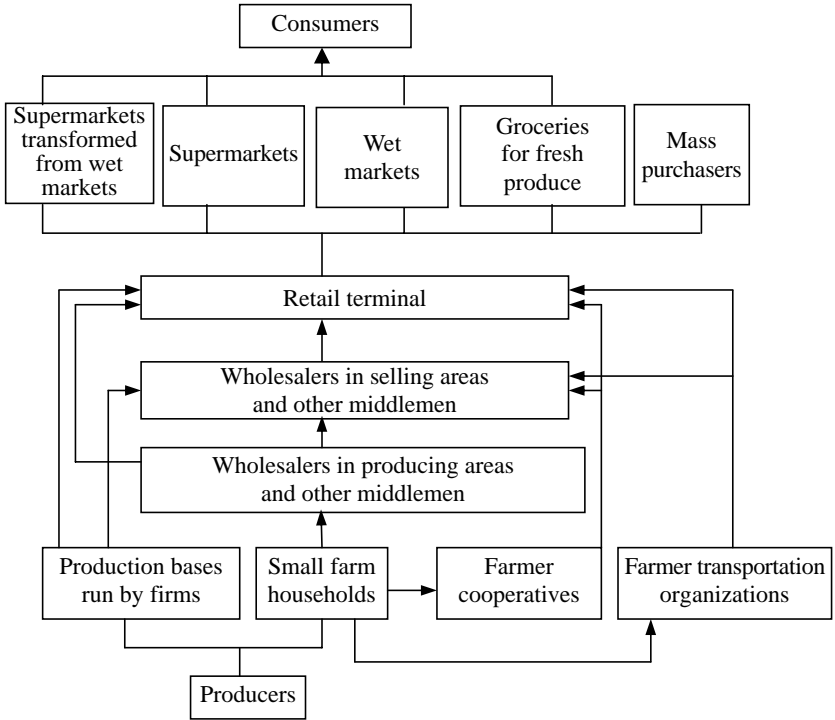


Fig. 1. Main participants of circulation channel of fresh produce

Seen from Fig. 1, China's supermarkets can purchase fresh produce through four channels, namely, production bases, middlemen, farmers' organizations and

wholesale markets. Middlemen are their main channel now; the combination of production bases and supermarkets is becoming a trend; wholesale markets sometimes also provide the supermarkets with fresh produce; farm households also provide some seasonal or regional produce.

Besides the main participants, there're also some relevant participants. They usually provide the main participants with specific services and consequently also involved in the channels (see table 1).

Table 1. Classification of participants of supply channels of fresh produce

Main participants	
Producers Middlemen	Wholesalers Retailers
Relevant participants	
Function-oriented	Support-oriented
Transportation Storage Packing, loading and unloading Circulation and processing Distribution	Finance Insurance Information Consultation

For the management of the supply chain, these two types of participants are both objects under management. In practice, there is no genuine application of the management of the supply chain to the fresh produce in China's supermarkets. The main reasons for it are as follows:

First, different parts of the supply chain of the fresh produce are not linked effectively. The key to the management of the supply chain is to be able to establish mutually reliable and supportive relationship between the upper and lower stream of the supply chain. That is to say, mutually reliable and supportive partners should be found out and fixed. The results of our field surveys show that the majority of supermarkets don't have long-term and stable suppliers of fresh produce, let alone permanent partners for transportation, packing, loading and unloading. The control of the efficiency and cost of purchasing fresh produce is usually determined by their ability to negotiate, instead of the smooth running of the supply chain.

An ideal supply chain model should be a mutually benefited cooperation based on mutual trust and shared information. However, the information flow of the

supermarket supply chain is broken and the logistic support is unstable. Since the cooperation among organizations is provisional, there is no trust and support. Figure 2 and 3 are descriptions of this situation.

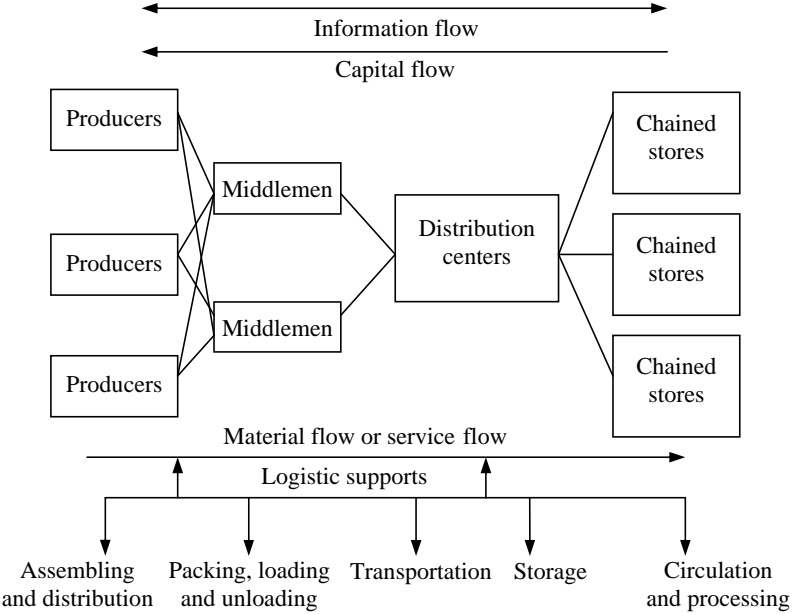


Fig. 2. Ideal model of fresh produce supply chain for supermarkets

Second, there is no special distribution system for adding value in the supply chain. The management of supply chain should be an integrated one. In an efficient supply chain, all links of it are organically connected. They help to realize a common goal through cooperation and coordination. Adding value is to improve customers' feeling of the product value through economic utility. Usually the value of products and services can be added through four economic utilities, namely, pattern utility, possession utility, time utility and position utility [Bloomberg et al., 2003]. These utilities are created by different participants among supply chains, and therefore, it's necessary to distribute the tasks of adding value among them according to their abilities to ensure the efficiency and the management goal of the whole supply chain.

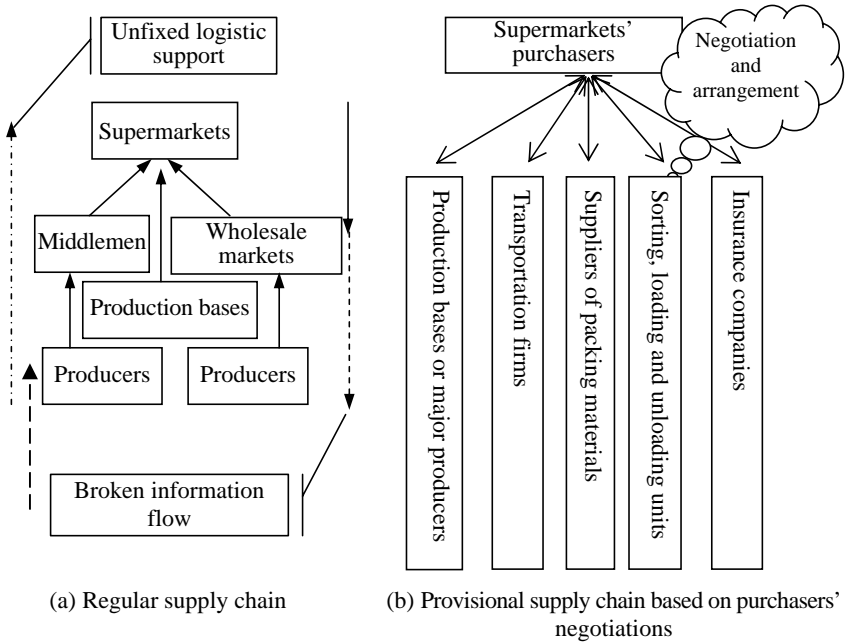


Fig. 3. Existing model of fresh produce supply chain for supermarkets

However, so far there has not been such a distribution system for the supply chain of the fresh produce in China's supermarkets. It has been over 7 years since China's supermarkets began to sell fresh produce. According to our surveys, we find out that most of supermarkets are attaching more and more importance to the selling of the fresh produce, but selling fresh produce in most supermarkets is not profitable. The gross profit of selling fresh produce in overseas supermarkets is around 20%, but that in the domestic supermarkets is only between 0% and 10%. Such situation is related to the living condition and consumption habit of China's consumers as well as the lack of the effective supply chain of the supermarkets. Therefore, on one hand, the cost of fresh produce sold in the supermarkets is comparatively high; on the other hand, the price, quality, freshness and varieties of the fresh produce are not very satisfying.

Obstacles to the management of the fresh produce supply chain of the supermarkets in China

Through our field surveys, we find out that supermarkets make great efforts to lower cost and improve efficiency, however there are few supermarkets that take

the management of the fresh produce supply chain as a project to be developed and implemented. Are they really unwilling to accept new concepts and adopt advanced management methods? Obviously not! There are a lot of obstacles to the management of the fresh produce supply chain, which are mainly relevant to product characteristics, technical support, marketing system, organization maturity and public policies (see Fig. 4). Let's discuss furthermore.

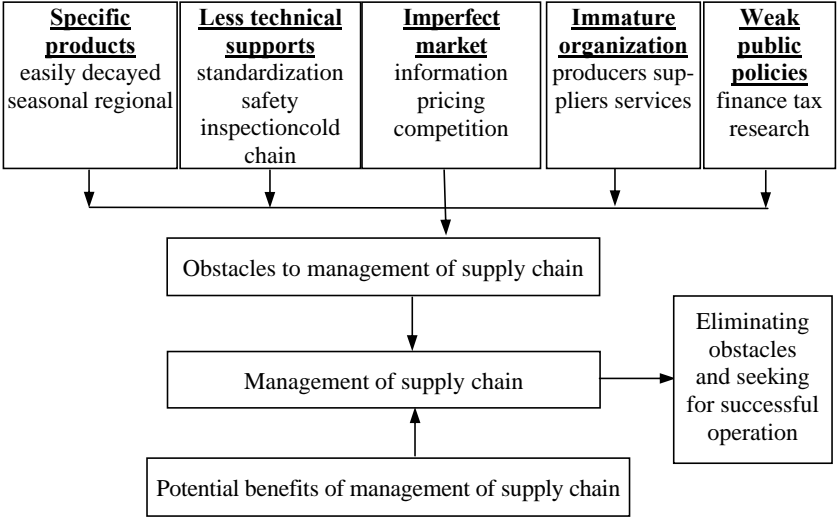


Fig. 4. Obstacles to the supply chain management for the fresh produce

First, specific characteristics of products. The fresh produce sold in the supermarkets mainly includes meat, aquatic products, vegetables and fruits, and these products easily go to decay. For example, vegetables and fruits are usually seasonal, and some fresh produce is produced in special regions. All these characteristics of the fresh produce create a restriction for the supermarkets on products development and suppliers selection.

Second, less technical supports. The logistics of fresh produce sold in the supermarkets includes transportation, packing, loading and unloading, storage, processing and distribution. Each link of the process needs the technical guarantee and management optimization. The logistic situation of the fresh produce sold in the supermarkets determines its profit margin. In the foreign countries, the quality of the produce is improving from the field to the supermarkets; while in China, its quality is declining in the process. There are no effective technical supports in the process

because there is no strict produce quality and safety management system. These technical and management obstacles make the management of the fresh produce supply chain less effective.

Third, imperfect market. There're four obstacles in the marketing and competition. First, there is lack of information. The produce is produced by different farm households, and it's very difficult for them to obtain complete and accurate supply information. And the demand information from the retailers is difficult to reach the grass-roots producers. Besides the lack of the supply and demand information, there is also no adequate information on the food safety. Supermarkets have to spend a lot of money to search for proper information on the fresh produce. Second, the prices of agricultural products often fluctuate constantly. The constant fluctuation of prices brings about uncertainty for the profits distribution among the participants of the supply chain. High transaction costs resulted from all parties' negotiations on prices and benefits greatly reduce the efficiency of the management of the supply chain. Third, the margin of selling fresh produce in the supermarkets decreases a lot due to the competition with the wet markets spreading everywhere. The huge trade volume of wet markets makes it difficult for the supermarkets to compete with them in selling produce. Efficiency of the management of the supply chain is based on the share of the benefits. If a supermarket can hardly get any profit from selling produce, what can be shared with its partners in the supply chain? A lot of supermarkets have to give up selling the fresh produce. Fourth, the transaction agreement for the suppliers is too rigorous. In our surveys, we often heard the suppliers complaining about the difficulties in selling their products into supermarkets. Supermarkets' rigorous requirements on pricing, payment, and quality control, goods delivery, promotion fee, ad fee and discount result in the high transaction cost for the suppliers.

Fourth, immature organization system. The organizations participated in the supply chain should be comparatively mature. Seen from the practices of industrial logistics and management of the supply chain, most of the organizations or participants in the chain are of independent marketing abilities and high specialization. But it's quite different in the field of the fresh produce. Producers, especially small farm households are difficult to be included in the management system of the supply chain of the supermarkets. There's a huge transaction cost between small farm households and supermarkets. According to Japan's experience, farmers' associations can reduce such transaction cost. However, there are no such farmers' organizations in China. Some leading enterprises with relations to farm households cannot genuinely represent farmers' benefits. Besides, there are no highly professional logistic operators and modern distribution centers.

Fifth, weak public policies. At present, the tax rate for selling fresh produce in the supermarkets of China is 13%, which is 2 percent lower than other goods, but it is much higher than the tax paid in the produce markets, which greatly decreases the margin of the fresh produce sold in the supermarkets. The cost for transportation of fresh produce is also high. In addition, there are no active supports to the researches on the management of the supply chain of fresh produce, the training of special talents and management projects on the supply chain.

Brief conclusions

First, as more and more Chinese supermarkets are selling fresh produce, the management of the supply chain of the fresh produce should be put on agenda.

Second, the supply chain management of the fresh produce in Chinese supermarkets is still in a beginning stage. Each individual part for the supply chain of the fresh produce is not connected with each other smoothly. And there seems no effective system for distributing the tasks of adding value and benefits among parts concerned.

Third, when making the strategies on the supply chain management of the fresh produce in China's supermarket, the obstacles, such as specific product characteristics, less technical supports, imperfect market system, immature organization system and weak public policies, should all be taken into consideration. In dealing fresh produce, the real cost of eliminating these obstacles and the potential benefits of realizing the management of the supply chain should be balanced and trade off in order to obtain real benefits by a successful practice.

References

Bloomberg D.J., LeMay S., Hanna J.B. Logistics. New Delhi: Prentice-Hall, 2003.

Sterns P.A., Codron J.M., Reardon T. Quality and Quality Assurance in the Fresh Produce Sector – A Case Study of European Retailers. Selected Paper, AAEE Annual Meeting Chicago, IL August 5–8, 2001.

Improvement of Commercialization of Produce. 10.02.2002. (www.cctv.com)

**КОРПОРАТИВНАЯ
СОЦИАЛЬНАЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
И СОЦИАЛЬНАЯ
ПОЛИТИКА**

EMPLOYMENT AND SOCIAL RELATIONS IN THE POST-SOVIET WORKPLACE: TRUST AND CONTROL IN RUSSIAN MANAGEMENT

Introduction

This paper intends to explore changes occurred to employment relations in Russia in the last decade, in order to understand how agents in production will react to the crisis. The paper focuses on issues of trust and control in management. The dominant narrative maintains that post-socialist industrial relations have been marked by strong continuity with the soviet past due to institutional legacies. On the basis of both secondary and case-study research the paper will investigate social relations in the workplace in order to understand whether the experience of work has fundamentally changed for agents. The main thrust of the article is that institutions of industrial relations have remained unchallenged but terms and conditions of employment have not; this have exacerbated contradictions in the labour process but not generated change because of the peculiar nature of social relations in production. Institutionalism like transition theories, lacking theoretical space for contradictions in their model, fails to recognise both the constraints and challenges the latter pose to agency [Aslund, 1995; Schwartz et al., 2007].

Our study of the Russian enterprise as a social organisation has identified two distinct but interrelated set of relations, namely owner-manager relationship, the managerial process [Armstrong, 1984, 1989, 1991; Willmott, 1997], and the labour process proper [Knights et al., 1990; Thompson et al., 2000]. This paper focuses on the former. Critical accounts of the managerial process in the «West» suggest that managers sustain a trustful relationship with owners by developing control strate-

gies for their subordinates [Armstrong, 1984]. The employment of soviet managerial tactics achieves social control but generates strained and ultimately mistrustful relationship with superiors [Ticktin, 1992]. Evidence from case studies indicates how failure in restructuring perpetuates this «economy of mistrust» based on administrative controls and petty tutelage. To the contrary, in cases where restructuring has been achieved, managerial co-operation with owners and tighter control over workers are present.

Outside ownership and post-soviet managers: an economy of mistrust

The last decade in Russia has seen bitter confrontation between enterprise production managers and new capitalist owners. Managerial resistance has been blamed on narrow self-interest, «coloured» by a «conservative» soviet, and Russian, mentality [Blasi et al., 1997; Frydman et al., 1996; Goble, 1997]. Middle management would be found defending a system that granted them sweeping powers while making them unaccountable for, widely observed, poor performance.

Critics of mainstream approaches have found this argument wanting. It has been observed that could not be reduced to entrenchment and that findings from research in management restructuring and labour relations highlight how enterprise management's unwelcome reception of market reforms have much to do with structural constraints posed by social relations in production as well as the particular business environment created by market reforms at macro-level [Burawoy, 2001; Clarke, 1995, 1996]. Their defence of the labour collective, a paternalist system of managing workers, could be better interpreted as an attempt to establish a form of social dialogue [Hendley, 1998]. Furthermore, they find out that capitalist owners, including foreign ones, are no less keen than red executives in employing soviet-type control mechanism and personnel management tactics [Clarke, 2007].

Issues of control and resistance have proved essential to explain manager-owner relationship. In particular research findings, including our own reveal how a) mistrust, and ensuing petty tutelage, is a problematic feature for Russian management; b) trust is related to control strategies; c) successful restructuring implies greater autonomy and responsibility for managers and radical subordination of workers. The next sections will present case material on each of these aspects.

Trust and control in soviet management

Control as a capitalist function is the defining aspect of managerial work: capitalists tolerate managerial recalcitrance and make room for a larger than expected allowance towards managerial misbehaviour when compatible with capitalist interests.

One of the key tenets of transition was that the re-establishment of the «market economy» would restore the natural order of things; e.g. put managers to manage and workers to work. Conflict between managers and owners about the effective use of resources has made it much harder to achieve than initially expected. At shop level, issues concerning the use of labour and wage-bargaining have resisted scrutiny in the face of attempts by managers at retaining their discretionary use as a way to elicit workers efforts and reward key workers.

In order to understand this point it is important to return to the peculiarity of the Soviet economic system, which rests on the limited control of the elites over the labour process [Arnot, 1988; Filtzer, 1992; Ticktin, 1992]. From the point of view of the economic bureaucracy, managers had to be relied upon to generate and execute plan orders; but, to the extent that such tasks implied managers' mobilisation of labour collectives, they also forced them constantly to distort and falsify plan targets. From the point of view of managers the problem consisted in the expected inability of the system to provide sufficient resources to meet the expectations of the leadership. The use of tight planning and the recurrent innovation campaigns launched by the leadership to enforce productivity growth and innovation counter-vailed by managers, resisting modernisation, represent the conflictual dynamics generated by this contradiction. The temporary composition of interests in Soviet management rested on the fact that managerial practices represent ultimately an effective form of social control consistent with the then primary objective of eliciting workers' efforts towards the fulfilment of planned physical output.

Managerial control of labour in transition

With privatisation and then with the appearance of outside ownership, demands from above gradually shift towards the achievement of financial and quality objectives, i.e. from product to commodity, introducing a new set of contradictions, namely between the production of things and the generation of profit. The incorporation of formerly independent privatised enterprises into financial-industrial groups

has provided a governance framework within which conflicts arising from these contradictions are articulated [Johnson, 1997]. Under this arrangement enterprise management is reverted to its original functions, production and personnel, while finance and commerce are dealt with at group level. As Clarke (2007) observes, the relationship between groups and subsidiaries are characterised by the tension between top executives, informed by market individualism, and enterprise management still purportedly acting in defence of the «collective» interests of their production unit. Within enterprises, this translates in the use of traditional soviet methods of work organisation and social control. Findings from case study research [Morrisson et al., 2003, 2007] indicate that such managerial practices aim at retaining a co-operative arrangement with key cadre workers and ultimately (limited) control over the production process. Cadre workers praise the piece-rate for «forcing workers to work» but, as manager respondents observe, this system always implies significant discretion on the part of workers.

This soviet type management, based on continuous bargaining, appears increasingly at odds with demands for economies and high productivity. Yet Kolya, a reformist head of production in a researched enterprise, referred to it as «democratic» management as opposed to the «authoritarian» methods employed by new owners. He later accepted that the former is not compatible with market-oriented production.

Managerial resistance in the Russian enterprise tells us that a) the control function is central to managerial work and b) that, when capitalist priorities of accumulation appear, managerial control strategies have to accommodate them. What the experience of transition suggests is that control over labour in mature capitalist countries, since Ford and Taylor, is incomparably greater, and that workers' (and petty managers') autonomous decision-making is the first victim of the development of capitalist management.

Russian capitalist owners have to rely on managerial strategies to retain control over workers in the shops but they entails considerable waste which is not tolerable in the long run. Understanding why they do not proceed with restructuring requires scrutinising the managerial relationship further, looking into the state of manager-owner relations.

The new owner-manager relationship: mistrust, control and resistance

One of the consequences of limited control over the production process in the soviet system was a conflictual and distrustful relationship among the agents dis-

tributed along the hierarchy of its centralised command structure. Lack of trust was compensated by cumbersome control over managerial decision making. Such a feature of soviet management according to Clarke (2007) has not been yet modified by private (capitalist) ownership and our ethnographic research suggests that lack of trust between managers and new owners has much to do with it.

To understand how the contradictory interrelation of trust and control operates at the level of manager's work it might be useful to listen to their own account of how the «system» works. As Kolya brilliantly put it, the manager-owner relationship is based on a «great deceit» [Morrison, 2007a, p. 211], which he describes as a mechanism to stimulate managerial work by assigning unrealistic targets. Mistrust on the side of manager derives from the conviction that above-plant bodies will not provide resources to achieve assigned targets. The latter in turn will rest on the belief that managers exaggerate their needs or even falsify results to avoid punishment and have an easy way with the plan. In soviet times, generalised scarcity forced managers to cut corners in order to achieve results the best they could, prioritising output over quality and costs. Strict controls were intended to enforce rationing and keep managers under the constant pressure. During the transition period, the new owners, in order to cut costs and waste, are inducing scarcity of funds and materials hoping that managers would find a solution. This system stifles initiative and prevents development as well as fuelling mistrust. «Now, managerial turnover is high», the same respondent explains, «because owners are desperate to find who can push the red button that would turn losses into profit». For the same reasons, blaming failures on individuals leads to underestimating systemic problems while breeding either excessive conscious or reckless behaviour in managers overburdened with responsibilities.

Managers in our case study enterprises have sought to get over this impasse by working for reforms aimed at standardising procedures and making managerial work more transparent for owners to see but also more reliable for managers to work with. The experience has been so far disappointing: top executives have felt that normalising relations with subordinates might deprive them of an essential control stick while subordinates have shown unwillingness to volunteer information about their «strategies» for fear of reprisals. One of the consequences is that whatever solution managers might find will not translate into innovation dictate because «successful managers get promoted and their wisdom follows them, leaving their workplace once again in the dark». On the other side owners are made quite reluctant to invest and grant decision-making powers to untrustworthy subordinates.

This can contribute to explain the frailty of Russian economic recovery at micro level and its poor development perspectives. It also leads us to conclude that trust

between managers and owner is a crucial ingredient in establishing capitalist management of Russian companies. Controlling managers and workers alike, as one of our respondents put it, was the first mistake of the post-privatisation era.

Lack of trust between managers and owners represent the definite limit to successfully pursuing restructuring. The use of administrative controls and over-centralised decision-making that frustrates managerial initiative is the pathological manifestation of this condition. When managers act consciously to gain the trust of new owners, in order to claim decision-making powers and economic rewards, they present themselves as reformers able to deliver efficiency via the implementation of control and monitoring systems.

While we maintain that the point made above concerns the Russian management system in general, evidence suggests that production and other managers in manufacturing have been those suffering, and therefore resisting most transition. The issue should be raised therefore about the different impact of capitalist development on different professions within management, i.e. whether control and resistance have to do with the deskilling of a particular group of managers.

Intra-managerial relations: responsibility without deskilling

One problem that has tainted post-soviet restructuring consists in the practically conflicting requirements of subordinating operational managers to entrepreneurial executives but also to have the former adopting a market-oriented mentality and imposing discipline over workers. Russian analysts report on these issues in terms of «problems of integration of line managers» [Goncharova, 2005]. Capitalist development in Russia has led to finance and commerce eroding the once dominant position of the production function. Production managers complain of loss in status, actual limitation of prerogatives and discrimination in pay. These problems are particularly acute among lower and petty managers as they feel an unsustainable pressure to deliver while confronting ever growing limitations to traditional informal methods [Ledeneva, 1998]. This may lead to line managers identifying themselves with subordinate workers and taking their sides against superiors.

FIG controlled enterprises have responded with the following strategies. On the one side, top managers have resorted to exclusionary practices towards old «recalcitrant» cadres, replacing them with younger managers; a second option consists in granting them better (as compared to workers) status and pay in order to clearly demarcate the workers manager divide. These though have engendered problems in

the manager-worker relationship. A third strategy, referred by Goncharova (2005) and observed in our case studies [Morrison, 2007], is delayering. Removing the people does not necessarily remove the problem. In the absence of a new division of labour, this move makes matter worst as it removes a buffer between workers and managers. The outcome lies in greater «authoritarianism» of the shop chief.

Pursuing deskilling, the «consummation of the real subordination of capital to labour» [Armstrong, 1984, p. 319] entails quite different though clearly interdependent processes: integrating managers, subordinating workers. Deskilling of both workers and production managers should entail fragmentation, i.e. subordination via division of labour. Lack of it in most of the Russian cases, as anticipated by our discussion of control, might explain the unusual occurrence of managerial resistance. What line managers in our case studies resented most was the increasing chasm between their crucial role in production and the loss in status and pay; leading to confrontation with shop chiefs, described by Kolya's key assistant, Vitya, as parasites «sitting in their office while all the work is done by foremen without any reward or recognition» raising the question «what we need all these managers for?» The situation is altogether different where greater responsibilities and more work are compensated by clearer (and narrower) tasks and more control.

The new managerial process: collaboration, autonomy and responsibility

At this Moldova based-FDI exporting quality clothing, the reorganisation of managerial work and labour organisation has been sufficiently thorough to put former soviet managers at ease with the requirement of world manufacturing as well as confidently in control of supervisors and ordinary workers [Morrison, Croucher, 2010]. True tells the shop chief, «now we have more responsibilities than before when one sat in the office in charge of yearly plans... New electronic machinery is fast, you have to adjust to the pace or get worn off rapidly. If a worker does not understand so I tell her: “you do it this way!”. Managerial discretion over workers has increased: “At the end of the season” she explains’ we check out “weak spots” – the sick, the truant – and get rid of them». Line managers have more definite tasks and work closely with the shop chief to organise the production process. They all complain about the poor pay and the crazy work pace but «work on the machines is monotonous». They still retain some discretion «but» as one put it: «I can never say that something cannot be achieved: everything is possible if you try enough». It is workers who ultimately take the brunt, their responses not surprisingly portraying a

case of material deprivation and exploitation. Such enthusiastic embracement of just-in-time production by line managers might raise reservations about the typicality of such case but in this corner of the former Soviet Union FDI-led restructuring have taken a clear turn towards differentiation of roles and conditions between managers and workers. Here, «foreign capitalists take some into management and these forget they belong to the same place as the other [workers, C. M.]», a top trade union official bitterly remarks.

The Russian enterprise has not seen full scale rationalisation but this is not to say that nothing happened. Hard-budget constraints have led to a crude intensification of work. The loss of autonomy, intensification of work, and the decreasing success at bargaining are unevenly affecting workers and managers

Where new (particularly foreign) owners have successfully implemented western managerial techniques and work organisation this has led to increasing autonomy for managers but greater control over subordinates, developing new fault lines among managers and between managers and workers.

Conclusions

What does the experience of post-soviet restructuring tell us? Whereas, the structural features of capitalism in the post-soviet space could be imposed by decree, capitalist management of economic unit instead requires the willing and purposeful participation of management, their trust. Managers' own experience has come to appreciate it as an alternative to economic stagnation or personal annihilation, which result from collective or individual resistance.

Where resistance stems from? Again paradoxically, it is the ambiguous position of the red executive, trained as an agent of the party-state but made into a leader of his or her labour collective that represents the problem. Such ambiguity has proved so far to be at odds with capitalism, i.e. hard-budget constraints and market-oriented restructuring. In fact it can only survive as a strategic, yet increasingly marginal tool of social control in such way as Thompson's «customs in common» [2001] of the pre-industrial moral economy. Managerial resistance to hard-budget constraints and outside owners' interference has been also an attempt to preserve the conditions under which material production and social reproduction are sustained

A third point though also emerges that while changes affected all male professional-oriented workers, still a different accent could be recognised: a worker could sympathetically assert that in soviet times «a skilled man... used to be able to influence things», for those «with higher education» and «managerial responsibility» or

entrepreneurial orientation «the freedoms of the Soviet system» existed only «in a negative sense» [Ashwin, 2006; Kay, 2006, p. 90–92]. This reinforces the findings of our cases where they show that opportunities for self-assertion by managers as an outcome of transition are rather at the expense of workers. It is not that conflictual identities among workers could not be found at all, only that they could only make an impact within a collective or labour movement and cases of this kind have been found to these days to be rare and fragile.

References

Armstrong P. Competition between the Organisational Professions and the Evolution of Management Control Strategies // K. Thompson (ed.) *Work, Employment & Unemployment*. Milton Keynes: Open University Press, 1984. P. 97–120.

Armstrong P. Management, Labour Process and Agency // *Work, Employment & Society*. 1989. 3 (3). P. 307–322.

Armstrong P. Contradiction and Social Dynamics in the Capitalist Agency Relationship // *Accounting, Organisations and Society*. 1991. 16 (1). P. 1–25.

Arnot B. *Controlling Soviet Labour*. Basingstoke: Macmillan, 1988.

Aslund A. *How Russia Became a Market Economy*. Washington: Brookings Institution, 1995.

Burawoy M. Transition without Transformation: Russia's Involuntary Road to Capitalism // *East European Politics and Societies*. 2001. 15(2). P. 269–290.

Clarke S. A Very Soviet Form of Capitalism? The Management of Holding Companies in Russia // *Post-Communist Economies*. 2004. 16(4). P. 405–422.

Clarke S. *The Development of Capitalism in Russia*. L.; N.Y.: Routledge, 2007.

Filtzer D. *Soviet Workers and De-Stalinization: The Consolidation of the Modern System of Soviet Production Relations, 1953–1964*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

Frydman R., Katharina P., Rapaczynski A. Investing in Insider-dominated Firms: A Study of Russian Voucher Privatization Funds // *Corporate Governance in Central Europe and Russia: Insiders and the State* / R. Frydman, C.W. Gray, A. Rapaczynski (eds.) Budapest: Central European University Press, 1996. P. 187–241.

Goble P. *Russia: Analysis from Washington – The Paradoxes of Privatisation* // *Radio Free Europe/Radio Liberty*. 29 September 1997.

Goncharova V. Problems of Integration of Line Management into the Management Hierarchy [in Russian] // *NISOTZ*. 2005. 1. P. 121–128.

Johnson J. Russian Emerging Financial-Industrial Groups // *Post-Soviet Affairs*. 1997. 13(4). P. 333–365.

Knights D., Willmott H. (eds.) *Labour Process Theory*. Basingstoke: Macmillan, 1990.

Ledeneva A. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

Morrison C. *Labour and Technological Discipline: Chaos and Order in a Russian Textile Company* / Ed. by N. Dannhauser, C. Werner // *Anthropological Perspectives on Economic Development and Integration*. Oxford: Elsevier, 2003. 22. P. 171–197.

Morrison C. *A Russian Factory Enters the Market Economy*. L.; N.Y.: Routledge, 2007a.

Morrison C. *Ownership and Management in Holding Companies and the Future of Russian Textiles* // *Post-Communist Economies*. 2007b. 19 (2). P. 167–186.

Morrison C., Schwartz G. *Managing the Labour Collective: Wage Systems in the Russian Industrial Enterprise* // *Europe-Asia Studies*. 2003. 55(4). P. 553–574.

Morrison C., Croucher R. *Moldovan Employment Relations: «Path Dependency»?* // *Employee Relations*. 2010. 32(3). P. 227–247.

Schwartz G., McCann L. *Overlapping Effects: Path Dependence and Path Generation in Management and Organization in Russia* // *Human Relations*. 2007. 60(10). P. 1525–1549.

Thompson D. (ed.) *The Essential E.P. Thompson*. N.Y.: The New Press, 2001.

Thompson P., Smith C. *Follow the Redbrick Road* // *International Studies of Management & Organization*. 2000. 30 (4). P. 40–67.

Ticktin H. *Origins of the Crisis in the USSR: Essays on the Political Economy of a Disintegrating System*. N.Y.; L.: Sharpe, 1992.

Willmott H. *Rethinking Management and Managerial Work: Capitalism, Control and Subjectivity* // *Human Relations*. 1997. 50(11). P. 1329–1359.

СОЦИАЛЬНО- ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ: ВОЗМОЖНОСТИ ОЦЕНКИ

В статье рассмотрен опыт оценивания социально-трудовых отношений и обоснован подход к измерению состояния социально-трудовых отношений в трудовых организациях¹.

Социально-трудовые отношения (СТО) являются особой категорией общественных отношений, включающей как материально-производственные, так и социальные аспекты трудовой сферы. Нужно отметить, что существуют различные подходы к определению трудовых отношений. В рамках одного из них СТО фактически сводятся к отношениям купли-продажи трудовых услуг на рынке труда. Основное внимание уделяется построению абстрактных моделей формирования спроса и предложения на рынке труда, рыночным механизмам определения установления цены труда (зарботной платы), условиям достижения рыночного равновесия. При данном подходе в центр внимания попадают условия сделки по купле-продаже трудовых услуг между работником и работодателем. Мы исходим из такого понимания трудовых отношений, когда предполагается, что в момент совершения сделки, т.е. при найме на работу, отношения между работником и работодателем только начинаются. Затем они продолжают в процессе труда, касаясь таких важных вопросов, как система вознаграждений за труд, режим и требования к дисциплине труда, условия и охрана труда, организация труда, перспективы продвижения по службе и профессионального роста, восприятие корпоративной культуры, микроклимат в коллективе, гарантии сохранения рабочего места и т.д. В прямой связи с трудовыми отношениями находится личное потребление работника, в сфере которого происходит воспроизводство (восполнение затраченных в процессе труда сил, энергии,

¹ Статья подготовлена по материалам исследования «Состояние социально-трудовых отношений в России: проблемы трансформации и методы измерения», выполненного в рамках программы фундаментальных исследований ГУ ВШЭ в 2009 г.

эмоциональных затрат) самого работника и его семьи. Поэтому трудовые отношения включают важные социальные аспекты, в том числе систему социальных гарантий и льгот. На уровне трудовых организаций, использующих наемный труд, трудовые отношения складываются между двумя социальными субъектами: руководителями или работодателями, с одной стороны, и наемными работниками и их представителями – с другой. В трудовой организации СТО представляют собой систему взаимозависимости и взаимодействия между этими субъектами, направленную на гармоничное развитие производственного и человеческого факторов производства. Конечно, состояние социально-трудовой сферы в организации во многом определяется эффективностью мер корпоративной политики по развитию человеческого потенциала. При удачно складывающейся конъюнктуре бизнес может демонстрировать высокий уровень социальной ответственности перед работниками, однако при отсутствии постоянного взаимодействия между субъектами СТО он ничем не гарантирован. Устойчивость системе придает только наличие эффективных договорных механизмов, связанных с обеспечением участия работников в принятии решений, позволяющих им влиять на качество трудовой жизни. Основным субъектом договорных отношений со стороны работников традиционно являются профсоюзы, в их функции входит и осуществление контроля за соблюдением государственных гарантий.

Попытки измерения социально-трудовых отношений

Известные концепции трудовых отношений не выстраиваются в схему, подчиняющуюся единой логике, но их совокупность дает некоторую методологическую основу для развития относительно нового направления исследований, связанного с разработкой системы индикаторов, отражающих качество трудовых отношений и позволяющих на практике проводить сравнения. Как правило, индикаторы группируются по четырем основным направлениям:

- 1) регулирование (законодательные рамки);
- 2) акторы (государство, профсоюзы, работодатели);
- 3) процессы (переговоры, конфликты, включая забастовки, социальный диалог и т.д.)
- 4) результаты (выход) – колдоговоры, социальные (общественные) договоры и т.п.

В то же время сложные и многокомпонентные социально-экономические процессы довольно плохо поддаются измерению. Поэтому в течение длитель-

ного времени эти явления описывались преимущественно с помощью качественных характеристик. Тем не менее попытки измерения состояния СТО предпринимались неоднократно. На макроуровне такая попытка представлена национальными мониторингами, которые отличаются как по методам и характеру собираемой информации, так и по целевой аудитории. Примером может служить Канадская система «Мониторинга трудовых отношений», которая реализовалась независимым центром (Canadian Labour and Business Center). Источниками информации о состоянии рынка труда, качестве рабочих мест и трудовых отношений являлись, помимо государственной статистики, систематические опросы наемных работников, управленческого персонала и высокопоставленных сотрудников госсектора [Проблемы и практики, 2004, с. 276]. В России подобный анализ осуществлялся с 1994 по 2004 гг. на основе статистики и массовых опросов ВЦИОМ по заказу Минтруда [Антосенков, 1995, с. 50–65]. Методика опросов не предполагала сопоставления мнений работодателей и наемных руководителей с мнением рядовых работников, а результаты не обсуждались публично. В настоящее время даже эта, весьма ограниченная по своим задачам, работа не ведется, хотя на региональном уровне фрагментарно присутствует. Примером может служить Самарский региональный мониторинг трудовых отношений, основанный на данных опросов работников промышленных предприятий региона, и дающий информацию как о состоянии изучаемой проблемы на отдельных предприятиях, так и обобщенную картину [Тукумцев, 2001, с. 41–50]. В частности, измерению подлежит уровень «развития договорных трудовых отношений», под которым понимается содержание взаимодействия сторон, отражающее признание (или непризнание) интересов другой стороны, ответственность за принятые обязательства, наличие (или отсутствие) условий для ведения переговоров и обмена информацией между субъектами договорных трудовых отношений [Васькина, 1999]. Уровень развития договорных трудовых отношений определяется следующими показателями.

1. Состояние переговорного процесса между субъектами трудовых отношений:

- наличие представительного органа работников на предприятии;
- степень доверия представительному органу со стороны работников;
- ведение переговоров между представительным органом работников и администрацией.

2. Отношение субъектов трудовых отношений к выполнению своих обязательств:

- выполнение администрацией предприятия обязательств перед работниками;

- выполнение работниками обязанностей перед предприятием.

Измерительным инструментом является многочленная шкала с крайними позициями «очень низкий уровень развития – очень высокий уровень развития». Все опрошенные респонденты распределяются согласно их оценке. Методика предполагает пять уровней развития договорных отношений. К первой группе относятся предприятия, где развит переговорный процесс между сторонами и администрация выполняет свои обязательства перед работниками. К пятой группе – предприятия, на которых отсутствует переговорный процесс и администрация не выполняет своих обязательств.

Отдельное направление методологических и методических разработок – измерение уровня развития договорных отношений на микроуровне (уровне предприятий). Среди подходов, которые предлагались различными авторами, можно выделить, например, характеристики трудовых отношений через «демократизм – антидемократизм». Мерилом демократизма выступают объем прав работников на месте найма, степень их свободы при выполнении работы, значимость их голоса в решении дел на предприятии, возможность создавать собственные организации. Под авторитаризмом (антидемократизмом) понимается возможность работодателя осуществлять свою власть в отношениях с работниками, не будучи ограниченным со стороны внешних институтов. Среди параметров, по которым определяется уровень развития трудовых отношений, приводятся такие, как организованность сторон трудовых отношений, сформированность рынка труда, государственное вмешательство в промышленные отношения, уровень конфликтности, криминализация трудовых отношений и пр. [Песчанский, 1997, с. 71–78].

Помимо подходов, призванных более или менее системно произвести измерение состояния трудовых отношений, в литературе представлены разработки измерения отдельных его элементов. Например, достаточно разработана количественная оценка эффективности коллективно-договорного регулирования на основе методики контент-анализа коллективных договоров и соглашений или оценка социальной напряженности в социально-трудовой сфере [Александров, 2005; Шмонин, 1999]. Интересный подход к оценке соблюдения трудовых прав на предприятии предлагается на основании экспертных оценок [Бизюков, 2007]. Основные параметры оценивания: соответствие практики трудовому законодательству; наличие отклонений от трудового законодательства (улучшение или ухудшение); значимость отклонения (какова величина отклонения и какого количества работников это отклонение касается). Однако информация о ситуации на предприятии, по мысли автора, собирается при помо-

щи качественных методов (case study), исключающих наличие каких-либо четких параметров, что делает процедуру измерения затруднительной.

Отдельные показатели или даже совокупность нескольких показателей все-таки не могут адекватно отражать общее состояние трудовых отношений, будь то предприятие, регион или вся система в целом. Более продуктивным в этом плане является комплексный подход, с учетом широкого круга факторов, связанных с трудовой деятельностью человека. Один из известных подходов основан на измерении состояния и степени развития трудовых отношений через «качество трудовой жизни» (КТЖ). Под качеством трудовой жизни понимается систематизированная совокупность свойств, характеризующих условия производственной жизни и позволяющих учесть степень реализации интереса работника и использование его способностей (интеллектуальных, моральных, организаторских, физических и др.) [Hackman, Oldham, 1976, p. 250–279]. Основу концепции КТЖ составляют три важнейших положения: обеспечение удовлетворенности работника достижениями в труде; соблюдение требований трудовой демократии; наличие возможностей постоянного профессионального роста. При этом концепция включает два важных направления: автономию личности работника и возможность развития его разнообразных способностей, т.е. индивидуальный подход к человеку на производстве. Позиции экспертов относительно самой концепции качества трудовой жизни носят различный характер, в том числе и не всегда позитивный. С одной стороны, поскольку в результате реализации такого подхода происходит максимальное развитие трудового и интеллектуального потенциала персонала, существенно повышается уровень производительности труда, что приводит к улучшению финансовых показателей деятельности организации в целом. С другой стороны, повышается интенсивность труда и, как следствие, эксплуатация работников. Но нас в данном случае интересует методическое решение в подходе к измерению, где используется интегральный показатель, позволяющий оценить степень развития трудовых отношений.

Измерение и оценку КТЖ начали производить на основе системы показателей, полученных с помощью официальной статистической информации, специальных социологических опросов, экспертных оценок. Система показателей предусматривала характеристику КТЖ с позиции работника, предпринимателя (руководства предприятия) и общества. Основные параметры оценки КТЖ анализируются по пяти группам: технология, организация труда, личные потребности работников, рабочее место, внешняя среда и общество. Параметр рассчитывается как отношение фактического состояния к нормативному зна-

чению. КТЖ с позиции общества оценивается по затратам на социальную защиту работников и их иждивенцев, на основе расчета коэффициентов удовлетворенности качеством трудовой жизни.

Показатели КТЖ являются существенным, но не определяющим элементом трудовой жизни человека. Работники выступают не только в индивидуальном качестве, но и в качестве коллективного субъекта – трудового коллектива предприятия или учреждения, объединенного единством своих интересов. Трудовые отношения на промышленных предприятиях институционализированы, в основном, через деятельность профсоюзов, призванных выражать коллективные интересы в социальном диалоге. Поэтому при оценке степени развитости трудовых отношений важно осознавать взаимосвязь факторов, определяющих как личное, так и коллективное выражение трудовых интересов. Подобный подход реализован МОТ в рамках измерения уровня социально-экономической защищенности населения. Результаты проведенного в 18 странах кросс-культурного исследования послужили основой для последующего расчета специалистами МОТ индексов социально-экономической защищенности и сравнительного анализа результатов². Хотя категория социально-экономической защищенности является более общей, она тесно связана с категорией защищенности в сфере труда, которая, в современных условиях наполняется новым содержанием: человек должен быть защищен не только от социальных рисков, в защите нуждаются и его возможности в реализации прав, свобод, гарантий на удовлетворение базовых потребностей. Поэтому ключевым аспектом социально-экономической защищенности, согласно подходу МОТ, является защищенность в сфере труда. Это интегральная категория, включающая ряд аспектов, формирующих понятие «достойной работы»: защищенность на рынке труда (*labour market security*), защищенность права на представительство (*representation security*), защищенность профессиональных навыков (*skills reproduction security*), безопасность труда (*work security*), защищенность в сфере профессионального роста и карьеры (*job security*), защищенность занятости (*employment security*). В системе индикаторов, характеризующих состояние защищенности в сфере труда, помимо статистических и правовых, применяются социологические индикаторы для оценки явлений, не улавливаемых статистикой [Виноградова, Козина, 2008, с. 50–57].

² По результатам этих исследований опубликован ряд работ, наиболее обширной из которых является: *Economic Security for a Better World*. Geneva: International Labor Office, 2004.

Методика мониторинга СТО

Итак, состояние социально-трудовых отношений как интегральная категория может измеряться многообразными индикаторами, которые эксплицитно или имплицитно, непосредственно или косвенно, на основе объективных данных или субъективных оценок характеризуют действующие в данной области практики, ресурсы и результаты. Наша задача состояла в выработке подхода, который позволил бы интегрировать объективные (статистические) и субъективные (социологические) индикаторы в систему индексов, характеризующих различные аспекты трудовых отношений, т.е. в систему показателей, имеющих количественное выражение и подлежащих динамическому и сравнительному анализу. При операционализации понятия «социально-трудовые отношения» все многообразие сфер взаимодействия, подлежащих измерению, разделено нами на два относительно самостоятельных предметных блока: первый блок характеризует состояние социально-трудовой сферы, второй блок – состояние договорных отношений. Оценка СТО определяется через семь групп интегральных показателей (индексов):

- 1) состояние, развитие и использование трудового потенциала предприятий;
- 2) развитие договорных отношений (социальное партнерство) и деятельность профсоюза;
- 3) морально-психологический климат;
- 4) оплата труда и уровень жизни работников;
- 5) соблюдение условий и охраны труда;
- 6) социальная поддержка и социальные услуги, оказываемые предприятием;
- 7) социальное самочувствие работников.

Каждый из семи индексов, в свою очередь, оценивается через систему компонентов или показателей (от 5 до 24 компонентов), имеющих определенный континуум. Иначе говоря, каждый ответ, например, в анкете проинтерпретирован таким образом, что ему присвоена оценка от 1 до 5. Важной методологической особенностью является сопоставление объективных (статистических) и субъективных (социологических) показателей, полученных из разных источников. Инструментом получения информации являются социологический опрос работников, формализованные интервью с руководителем предприятия и лидером (председателем) профкома. Источник получения объективной ин-

формации – статистическая отчетность предприятия (данные о социальных затратах, затратах на персонал, размере заработной платы, социально-демографической структуре, уровне заболеваемости и пр.). По результатам экспертизы были рассчитаны удельные веса для каждого из базовых индексов (эксперты ранжировали базовые индексы по степени их влияния, далее определялись коэффициенты для каждого из индексов). Обобщенную оценку характеризует интегральный индекс, рассчитываемый с учетом всех базовых индексов. Содержательный смысл интегрального индекса таков: чем он ближе к ста баллам, тем выше уровень развития трудовых отношений. Индекс 2 имеет самостоятельное значение. Он отражает оценку различных аспектов деятельности профсоюзов на предприятиях, их авторитет, уровень взаимодействия и отношения с работодателем и пр. и может быть использован отдельно.

С учетом данного подхода была разработана методика оценки СТО на мониторинговой основе. Апробация методики проходила на предприятиях, входящих в одну из крупных нефтяных корпораций. Эти предприятия различаются по профилю деятельности (нефтедобыча, нефтепереработка, сервис), представляют разный уровень оснащенности, экономической успешности, различаются по численности работающих и по территориальному расположению. На настоящий момент было проведено три раунда исследования (2007–2009 гг.). Число обследованных предприятий в разные годы варьировалось от 10 до 25, число опрошенных респондентов – от 3500 до 5000.

Итоги апробации свидетельствуют о том, что мониторинг способен выступать в качестве инструмента своевременного выявления и системного анализа происходящих изменений в социально-трудовой сфере. Результаты замеров дают адекватное представление о социальном самочувствии и уровне жизни работников, о действительном уровне латентной конфликтности, реальных масштабах потенциального недовольства и степени ее дифференциации. Это позволяет более взвешенно и обоснованно формировать социально-экономическую политику в сфере производства и определять соответствующие приоритеты в направлении повышения качества трудовой жизни и снижения социальных рисков. Таким образом, речь идет о создании принципиально нового канала информации, который отвечает возросшим требованиям управления бизнес-организаций.

Литература

Александров В. Оценка эффективности коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений: Дис. ... канд. социол. наук. М., 2005. РГБ ОД, 61:06-22/100.

Антосенков Е. Мониторинг социально-трудовой сферы РФ // Социологические исследования. 1995. № 9.

Васькина Ю. Методика измерения уровня развития договорных трудовых отношений на промышленных предприятиях // Социально-трудовые отношения: состояние и тенденции развития в России: материалы научной конференции. Самара, 1999.

Бизюков П. Рейтинговая оценка трудовых отношений на предприятии. (<http://trudprava.ru/index.php?id=1646>)

Виноградова Е., Козина И. Состояние трудовой сферы как компонент системы социальной защищенности // Социальные проблемы труда в условиях перехода к инновационному развитию общества. СПб., 2008.

Песчанский В. Промышленные отношения в России: к демократии или авторитарности? // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 3.

Проблемы и практики социального партнерства в Канаде // Становление трудовых отношений в постсоветской России. М.: Академический проект, 2004.

Тукумцев Б. Самарский мониторинг социально-трудовой сферы // Социологические исследования. 2001. № 7.

Шмонин Д. Методологические предпосылки оценки социальной напряженности в сфере СТО. (<http://vestnik.ssu.samara.ru/gum/1999web3/soci/199930702.html>)

Hackman R., Oldham G. Motivation Through the Design of Work: A Test of a Theory // Organizational Behavior and Organizational Performance. 1976. Vol. 16.

СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ МОДЕЛЬ НАЕМНОГО РАБОТНИКА РЫНОЧНОГО ТИПА

Предполагается, что принципы, составляющие модель наемного работника рыночного типа, следует различать в зависимости от того, каким факторам исследователь придает преобладающее значение. Экономическая разновидность такой модели может быть построена на основе возвышения роли *стратегии максимизации труда*, которая должна проявляться в высоком уровне профессиональной и трудовой мобильности, поиске и устройстве на предприятие, позволяющего за счет интенсивной и продолжительной работы достигать максимально возможного заработка [Темницкий, 2001, с. 340–346]. Экономические модели всегда имеют, как правило, однозначно определяемый вектор по отношению к достигаемой цели. Социокультурный тип модели заведомо имеет более сложный характер, поскольку опирается на свойства категории «социокультурность». Важнейшим принципом, включенным в механизм социокультурности, является *принцип двойственности*. «Социокультурное» как категория всегда предполагает и напряжение, и соотносимость социального и культурного [Темницкий, 2007, с. 90–92].

Социокультурная модель наемного работника рыночного типа может так же, как и ее экономическая разновидность, иметь *векторный вид*, если в качестве цели достижения рассматривать рыночные характеристики трудового поведения. Тогда под «*социальным*» следует понимать все те виды отношений между группами людей (в нашем случае между работниками и работодателями), которые создают и воспроизводят рамочные условия повседневной трудовой жизнедеятельности, их границу и структуру в целом. «*Культурное*» в этом аспекте – все те способы реализации субъективных представлений, мыслей, взглядов, убеждений, способностей, интенций, ценностных ориентаций работников, которые могут как органично дополнять социальное, образуя социокультурные феномены *единства*, так и противоречить ему, формируя тем самым социокультурные *противоречия*. Культура в этой связи рассматривается как смещающая воспроизводственную деятельность программа, как сфера творчества и фантазии, а социальные отношения всегда должны оставаться функциональными

уже в силу самой своей воплощенности в массовый воспроизводственный процесс [Ахиезер, 1998, с. 22–23]. Приданию культуре человека преобразующих, а не консервативных функций способствует новая формирующаяся с конца XX в. социокультурная реальность. Происходит переориентация социокультурной истории. На передний план исследовательских интересов выходит проблема реализации субъективных представлений, мыслей, способностей, интенций индивидов в пространстве возможностей, ограниченных объективными условиями [Чубарьян, 1997, с. 8].

При таком подходе анализ взаимосвязи между проявлениями «*культурного*» и ограничениями, которые задает «*социальное*», позволяет увидеть, как старое сопротивляется новому, как новое вбирает или исключает старое, что рождается в результате стыковки старого и нового. Определение того, что является «*социальным*», а что «*культурным*», зависит от ситуации, ее временной и пространственной локализации. Будем исходить из эмпирической предпосылки: то, что является наиболее распространенным, ставшим данностью для большинства (устойчивой практикой) и выполняющим воспроизводственные регулятивные функции, то и «*социальное*». Напротив, то, что является редким качеством, противостоящим сложившимся практикам и представляющим для них угрозу либо согласующимся с общепринятыми практиками, подкрепляющим их, то и «*культурное*». Применительно к наемным работникам большинства современных российских промышленных предприятий в качестве проявлений «*культурного*», соотносимых с либеральными принципами моделей рыночного поведения, можно рассматривать ценности профессионализма, конкурентоспособности на рынке труда, партнерства в отношениях с руководством и стремление повышать интенсивность и качество труда. Тогда в качестве проявлений «*социального*» будут выступать противостоящие им в идеальной модели такие проявления, как лояльность в отношениях с руководством, преданность предприятию, патерналистские отношения и практики использования имеющихся возможностей для сохранения достигнутого результата.

Исходя из этого, можно выделить следующие основные принципы социокультурной модели наемного работника рыночного типа:

- 1) возвышение ценностей *профессионализма* над отношениями *лояльности* в отношениях с руководством;
- 2) придание большей значимости своей *конкурентоспособности* на рынке труда, чем *преданности* предприятию;
- 3) укрепление партнерских (*диалоговых, формальных и контрактных*) и ослабление патерналистских (*монологовых, неформальных и контактных*) отношений с руководством;

4) стремление использовать имеющиеся и новые возможности для *повышения интенсивности и качества* труда, а не для *сохранения* достигнутого результата.

Особенностью предложенной модели являются указания на первостепенную роль наемного работника, самостоятельно *выстраивающего* стратегии трудового поведения, а не исполнительски *реагирующего* на управляющие воздействия и рамочные условия трудовой деятельности. Данная модель носит *исследовательский* характер и направлена на выявление степени распространенности составляющих ее принципов среди разных профессиональных, социально-демографических групп и типологических категорий наемных работников, прежде всего квалифицированных рабочих промышленных предприятий.

Предполагается, что почти за два десятилетия экономических реформ сложилось достаточно объективных предпосылок для закрепления рыночных принципов культурно значимого характера в трудовом поведении наемных работников.

Действительно, в оценках востребуемых руководством качеств *профессионализм* существенно превышает значимость *лояльности* (табл. 1).

Таблица 1. Оценки деловых качеств работников со стороны их руководителей, %

	Опросы ¹		
	2007 г.		2008 г.
	рабочие	инженеры	рабочие
Считают, что руководство больше всего ценит:			
профессиональные качества	23	33	18
добросовестное отношение к работе	40	44	59
лояльность к руководителю	12	11	3
личные качества	4	2	3
ничего не ценит	21	10	17
Всего	100	100	100

¹ Используются данные социологических исследований на машиностроительных заводах: 2007 г. – в г. Электросталь (объем выборки 500 человек – 355 рабочих и 145 инженеров); 2008 г. – в г. Очер Пермской области (объем выборки – 149 человек). Исследования проведены под руководством автора в рамках академической программы ИС РАН.

Несомненно, что уровень профессионализма, измеряемый прежде всего наличным квалификационным разрядом у рабочих и профессиональной категорией у инженеров, существенно влияет на различия в оценках востребуемых качеств. Так, большее значение, придаваемое профессионализму рабочими подмосковного предприятия, можно объяснить уже тем, что их средний разряд составлял 5,5, а коллег с очерского завода – 3,8.

Общим для всех анализируемых групп является тот факт, что более высокий уровень квалификации рабочих и профессиональной категории инженеров существенно повышает роль профессиональных качеств. Как у рабочих, так и у инженеров с ростом профессиональной квалификации снижается значимость добросовестного отношения к труду и одновременно повышаются оценки роли качеств лояльности.

Одновременное повышение роли и профессионализма и лояльности к руководству с ростом профессиональной квалификации можно объяснить, прежде всего, влиянием объективных факторов: величины производственного стажа и возраста работников. На обоих предприятиях, у обеих анализируемых групп установлена прямая положительная связь между уровнем квалификации и величинами стажа работы на предприятии, возраста. Но не менее, а возможно и более значимым является субъективный фактор удовлетворенности отношениями с руководством.

Установлено, что выявленное превышение профессионализма над лояльностью носит относительный характер, что профессионализм рабочих и инженеров *податлив* и во многом зависит от сложившихся трудовых взаимоотношений с руководством. С наибольшей очевидностью «*мягкость и податливость*» профессионализма российских работников руководящему вмешательству подчеркивают ответы на возможный тип отношения к вмешательству руководства в выполняемые профессиональные обязательства (табл. 2).

Только единицы среди рабочих и инженеров придерживаются принципов профессионального самолюбия и чести и исключают возможность вмешательства руководства в выполняемые служебные обязанности, большая часть допускает такое вмешательство в необходимых случаях, и значимая часть (особенно среди инженеров) относится положительно к любому вмешательству руководства. Как и в случае с востребуемыми качествами, положительное отношение к вмешательству руководства сопровождается более высокими, а отрицательное – более низкими оценками удовлетворенности взаимоотношениями с руководством.

Таблица 2.

Отношение работников к вмешательству
руководства в выполняемые профессиональные
обязанности, %

	Опросы		
	2007 г.		2008 г.
	рабочие	инженеры	рабочие
Отношение к вмешательству:			
положительно, на то он и руководитель	30	48	45
отрицательно, так как это задевает профессиональное самолюбие	5	2	5
это уместно в необходимых случаях	65	50	51
Всего	100	100	100

Таким образом, выявленное с учетом первого принципа модели *возвышение* ценностей *профессионализма* над отношениями *лояльности* в отношениях с руководством носит относительный характер. Оно во многом обусловлено сложившимися отношениями с руководством, и при более высоком уровне удовлетворенности ими готовность *поступиться* принципами профессиональной чести и достоинства существенно возрастает. Применительно к российским условиям нельзя утверждать о противопоставлении профессионализма в работе лояльности, скорее они *взаимодополняют* друга, и с увеличением стажа работы на предприятии, возраста работников происходит их одновременное возвышение.

Сложившаяся за советское время *традиция преданности* предприятию, рассмотрение его как своего, выбираемого на долгие годы, если не на всю жизнь, продолжает оставаться значимой и в постсоветское время. Почти половина рабочих (48%) и чуть больше половины (51%) инженеров подмосковного предприятия вернулись бы вновь на свое предприятие, если бы они по каким-либо причинам временно не работали. В то же время только незначительная часть из них (8% рабочих и 13% инженеров) имеют акции своего предприятия. Причем желание вернуться на предприятие незначительно связано со стажем работы. У работников с советским стажем (работали на предприятии до 1992 г.) готовность вернуться на предприятие характерна для большинства (54%), а с постсоветским стажем несколько меньше (43%). Помимо указанного индикатора преданности (желание вернуться на предприятие) можно привести и другие, более приближенные к реальной ситуации. О высокой степени преданности

предприятию могут свидетельствовать высокая степень готовности работников согласиться с сокращением заработка ради сохранения сложившегося трудового коллектива либо ради сохранения рабочего места и нежелание в сложной для предприятия ситуации пойти на увольнение (табл. 3).

Таблица 3. Предпочитаемые типы поведения в случае сложной ситуации на предприятии, %

	Опросы		
	2007 г.		2008 г.
	рабочие	инженеры	рабочие
Предпочитаемые типы поведения:			
согласны на задержки зарплаты, так как главное – хороший трудовой коллектив	12	20	19
согласны на задержки зарплаты, так как главное – сохранить свое рабочее место	46	41	24
на задержки зарплаты не согласятся ни при каких обстоятельствах, уволятся	42	39	57
Всего	100	100	100

Согласие на задержки заработной платы *ради трудового коллектива* как явный индикатор преданности предприятию существенно *уступает* рыночному типу трудового поведения – *уволиться с предприятия*. Особенно это характерно для рабочих машиностроительного предприятия г. Очер – небольшого города Пермской области с населением чуть более 15 тыс. Большая часть рабочих (57%) даже в ситуации небольшого выбора на рынке труда не хотят «затягивать пояса» ради интересов предприятия. То есть в данном случае, в проективной ситуации, четче затрагивающей интересы работников, можно утверждать о явном возвышении рыночных принципов модели поведения над сохранительными.

В качестве индикатора *конкурентоспособности* может рассматриваться уровень уверенности в занятости на внешнем по отношению к предприятию рынке труда (табл. 4). Если к числу конкурентоспособных работников отнести всех тех, кто в той или иной степени уверен, что быстро найдет работу в случае увольнения, то к таковым можно отнести большую часть как рабочих, так и инженеров. При более жестком подходе – конкурентоспособны те, кто уже сей-

час имеет много предложений для занятости – к таковым можно отнести лишь примерно каждого десятого.

Таблица 4. Уверенность на рынке труда в случае увольнения с предприятия у разных групп наемных работников, %

	Опросы		
	2007 г.		2008 г.
	рабочие	инженеры	рабочие
Уровни уверенности:			
имеют уже сейчас много предложений	8	12	12
уверены, что быстро найдут работу по той же специальности	24	26	27
уверены, что быстро найдут какую-нибудь работу, так как специальность не имеет значения	25	19	18
будут долго искать работу	26	28	35
не надеются найти новую работу	17	15	8
Всего	100	100	100

При анализе данных не было выявлено, что снижение преданности предприятию способствует повышению конкурентоспособности на рынке труда. Ранее, в предыдущих исследованиях было установлено, что среди множества факторов, способствующих повышению уровня уверенности рабочих на рынке труда, на первые места выходят *индивидуально-личностные* характеристики (половозрастные признаки, индивидуальные практики и стратегии поведения работников), а не *факторы среды* (тип населенного пункта проживания, отрасль занятости, тип предприятий по форме собственности). Например, было определено, что росту уверенности в занятости в большей мере способствуют не ее стабилизация (продолжительная работа на одном месте, нежелание менять работу и профессию), а, напротив, всяческие проявления непостоянства и изменчивости, начиная от смены места жительства и заканчивая наличием вторичной занятости [Темницкий, 2007б, с. 351–364].

Таким образом, было бы неверно утверждать об обратной корреляции между показателями преданности предприятию и конкурентоспособности на рынке. Скорее каждый из сопоставляемых принципов заданной модели является своеобразным социокультурным феноменом, определяемым специфическим

набором факторов. Предположительно можно утверждать, что *преданность предприятию* – это функция большей *стабильности* в трудовом поведении и укорененности в занятости на предприятии, а *конкурентоспособность* – функция большей *динамичности* в положении и трудовом поведении работника.

К числу первоочередных индикаторов третьего принципа заданной модели – *партнерства* – *патернализма* в отношениях с руководством можно отнести две различаемые ценностные ориентации работников: 1) на установление отношений чисто делового характера, необходимых для выполнения профессиональных обязанностей, 2) на дружеские, доверительные отношения по работе и вне предприятия. Почти для половины рабочих и инженеров подмосковного завода и чуть более половины рабочих очерского завода *предпочтительным* является *партнерский* тип отношений с руководством (табл. 5).

Таблица 5. Предпочитаемые нормы отношений с руководством, %

	Опросы		
	2007 г.		2008 г.
	рабочие	инженеры	рабочие
Предпочитаемые нормы отношений:			
чисто деловые	49	49	57
дружеские, доверительные, но на работе	41	35	31
дружеские, личностные и вне предприятия	10	16	12
Всего	100	100	100

Однако в другом случае, отражающем неоднозначность ситуации на основе ориентации работника на выполнение любого поручения руководителя (индикатор патернализма) или попыток оспаривания его и готовности выполнить только в том случае, если это нужно для коллектива (индикатор смещения партнерства и патернализма в промежуточный тип), или даже отказа от выполнения в случае несогласованности, его несоответствия служебным обязанностям (индикатор партнерства), уровень патернализма (готовность выполнить любое порученное задание) оказался одинаковым у всех групп работников (35%), а партнерских ориентаций как у рабочих, так и у инженеров существенно снижается до единичных случаев (1–3%).

Как и в предыдущие годы исследований, установлено, что росту партнерских ориентаций способствует большая критичность в позиции работников к

сложившейся на предприятии организации труда, установившимся взаимоотношениям с руководством при одновременном наличии у работника более высокого ресурсного потенциала (размера оплаты труда, более молодого возраста, содержательной работы) [Темницкий, 2005, с. 114]. Можно утверждать, что установленный по первому индикатору *паритет* партнерских и патерналистских ориентаций является чисто *номинальным*, в реальности партнерство является отклоняющимся типом поведения, а становление в российских условиях партнерски ориентированного работника является наиболее сложной задачей.

Включение в социокультурную модель наемного работника рыночно типа принципа использования имеющихся и новых возможностей для *повышения интенсивности и качества* труда может быть проинтерпретировано как отражение достижительной мотивации труда. По данным экономико-социологических исследований, проведенных с участием автора на промышленных предприятиях России за период с 1990 по 2007 гг., установлено, что доля рабочих, выражающих готовность работать намного больше и лучше, чем в сложившейся ситуации при условии соответствия оплаты труда личному трудовому вкладу, никогда не была преобладающей, но и никогда не снижалась менее 1/3 части у рабочих мужчин и 1/5 части у женщин [Темницкий, 2008, с. 642].

Выявлено, что как и в случае с ориентациями на партнерский тип отношений с руководством демонстрация рабочими и инженерами готовности повысить интенсивность и качество основывается не на признаках достигнутой успешности в труде, а является в большей мере следствием неудовлетворенности, чем удовлетворенности трудовыми отношениями с руководством, условиями оплаты труда в целом.

Таким образом, тестирование заданных социокультурной моделью наемного работника принципов, способных приблизить его к характеристикам трудового поведения рыночного типа, показало, что по *номинальным* индикаторам (не отражающим признаки динамизма под влиянием той или иной проектируемой ситуации) рыночные принципы нового для России *культурно значимого* характера представлены *паритетно* старыми, сохранившимися с советского времени, устоявшимися социально значимыми характеристикам. В наибольшей мере в этом плане получили выражение такие новые культурные характеристики наемных работников, как указание на значимость качеств профессионализма в оценках руководства и демонстрация своей конкурентоспособности на рынке труда. Однако в проективных ситуациях, прежде всего раскрывающих роль *отношенческих* факторов взаимодействия с руководством, все тестируемые *культурно значимые* рыночные принципы, за исключением демонстрации кон-

курентоспособности (по индикатору готовности уволиться с предприятия в случае задержки заработной платы), показали свою *податливость и уступчивость* социальным и привычным практикам, прежде всего, определяющей роли администрирования и патернализма.

Литература

Ахиезер А.С. Россия: критика исторического опыта. Т. 2. Теория и методология. Словарь. Новосибирск, 1998.

Темницкий А.Л. Как возможна в современных условиях стратегия максимизации труда наемных работников // Кто и куда стремится вести Россию? Акторы макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / под общей ред. Т.И. Заславской. М.: Московская высшая школа социальных и экономических наук, 2001.

Темницкий А.Л. Предпосылки выращивания институтов партнерства в сфере трудовых отношений: концептуальные модели и эмпирическая проверка // Модернизация экономики и выращивание институтов. В 2-х кн. Кн. 2. / отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.

Темницкий А.Л. Исследовательские возможности категории «социокультурность» // Социология 4М. 2007а. № 24.

Темницкий А.Л. Факторы уверенности на рынке труда у рабочих реформируемой России // Журнал исследований социальной политики. 2007б. Т. 5. № 3.

Темницкий А.Л. Потенциал достижительной мотивации в труде российских рабочих / Социальные проблемы труда в условиях перехода к инновационному развитию общества. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 24–26 апреля 2008 г. / под общ. ред. Р.В. Карапетяна, А.А. Руслииной, Б.Г. Тукумцева. СПб., 2008.

Чубарьян А.О. Современные тенденции социальной истории // Социальная история. Ежегодник. М., 1997.

THE ECONOMIC CRISIS AND THE POLITICS OF LABOUR MARKET STIMULATION: THE CANADIAN CASE

Fiscal and political crisis, fall 2008

Like most Western countries, Canada was caught unawares by the financial crisis that had been building through 2008. There were warning signs, of course, enough to indicate that some sort of recession might be on the horizon, and so the minority Conservative government headed by Stephen Harper decided to call an election in September for October 14, 2008. Any hopes the Conservatives had of leveraging this advantage into a majority government faded as the campaign went along, and the result was yet another minority government, with the Conservatives gaining 19 seats over their 2006 performance, but still short of a majority in the 308 seat legislature.

The global (and US) financial crisis blew up in the middle of the campaign. The Emergency Economic Stabilization Act providing for USD700 billion in bailouts to the American financial system was debated in September and passed in early October, before Canadians voted. Harper was attacked by the opposition parties and challenged to articulate an economic strategy that would avoid the same meltdown in Canada.

After the election, the normal timing of parliamentary business called for a Speech from the Throne (SFT – to set the new government’s agenda) and an economic update that would precede the budget in February or March. Both these documents show how little the economic crisis or any sort of labour-market stimulus package figured in the government’s thinking. The November 19, 2008 SFT, for example, was nine pages long (not unusually long for a Canadian SFT, but much, much shorter than the one that was to follow in January 2009). The first mention of the economic crisis was on the second page, and largely self-congratulatory (it should

be noted that the achievements cited in this paragraph were in large part due to the previous, Liberal, government)¹.

Several vague promises were articulated. First, that Canada would work with international partners to deal with the global financial crisis. Second, that it would work specifically on reform of the global financial system, encouraging greater liquidity under the umbrella of stronger regulation of financial institutions. Second, while there was a hint that balanced budgets might not be prudent in the short-term, the tone was certainly one of fiscal rigour, «microscopic» review of all departmental spending, and carefully chosen and targeted «new measures to support the economy». Third, there were labour market measures, but more in the way of «boutique» programming than any attempt at a strategic stimulus package. There were also promises about dealing with clean energy, climate change, crime, and institutional reform in the election of the upper chamber. SFT are typically quite general, but the fact that more than half of it dealt with «non-economic» matters, and that that portion that did hardly touched on job creation, stimulus, or dealing with major economic downturn, shows the government's state of mind: it was not focused on the crisis nor on stimulus. This was corroborated with the Economic Update that was tabled on November 27, 2008². It acknowledged that while Canada had done better than most advanced industrial countries in weathering the financial storm to date, it was likely to experience a «technical recession» in the coming year. The policy suite would focus on bolstering «Canada's solid fundamentals» and «reinforce the stability of our financial system». Careful financial controls would be maintained, and the «Government continues to plan on balanced budgets over this and the next five years. However, given the volatility of the economic situation and the rapid decline in commodity prices, a deficit cannot be ruled out».

The details of the Economic Update are unnecessary – it had a coherent narrative however. First, it acknowledged the downturn, the effects of the US recession on commodity prices and Canadian trade, the sector-specific impact (e.g., forestry), and some of the weaknesses in Canadian credit markets and the housing sector. But second, it persistently pointed out, in the same breath, that the Canadian version of the downturn was comparatively mild compared to other countries. Third, it highlighted previous programs such as the Community Development Trust (announced in January

¹ Canada, Speech from the Throne, Protecting Canada's Future, November 19, 2008. Retrieved on February 12, 2010, from http://www.sft-ddt.gc.ca/includes/send_friend_eMail_print.asp?langFlg=e&URL=/eng/media.asp&id=1364

² The following is taken from Canada, Economic and Fiscal Update, Protecting Canada's Future, November 27, 2008. Retrieved on February 15, 2010, from http://www.fin.gc.ca/ec2008/pdf/EconomicStatement2008_Eng.pdf

2008 to provide CAN1 billion to the provinces to help resource industries hard-hit by the recession with retraining and retooling), and the Automotive Innovation Fund (providing CAN250 million over five years for research into greener, more efficient vehicles). In short, it celebrated Canada's record and previous policies, and laid out only modest policy responses – none of which entailed strong labour market stimulus.

While the Update acknowledged that deficits might occur, it pledged that these would be temporary, and moreover that it was aiming for five consecutive years of continued surplus, based in large part on a combination of prudent spending (through a new expenditure management regime) and targeted cuts. The projected surpluses were razor-thin however: CAN1 billion (2009–2010 and 2010–2011), CAN1,1 billion (2011–2012), and CAN4,2 billion (2012–2013).

Buried almost literally in the middle of the Update – page 51 of 127 – were 60 words that that almost brought down the government.

Political parties now receive taxpayer support in three ways: (a) tax credit for contributions to political parties; (b) the reimbursement of eligible election expenses; and (c) a quarterly subsidy based on votes cast. In keeping with the focus on spending management, the quarterly subsidy that benefits political parties is no longer justifiable. The Government will eliminate this subsidy as of April 1, 2009.

Embedded in a section on making government more effective, this provision would have saved the fisc some CAN30 million per year, but had the potential to cripple the opposition parties. Canada's election rules provide a subsidy of CAN1.95 per vote for a federal political party if it wins at least 2 per cent of the national vote. Canadian federal political parties can raise funds from individuals, and the Conservatives have a much more efficient machine than their competitors. By cutting off public funding, the government would have cut off as much as 63 per cent of Liberal funding, and 86 per cent of the Bloc Québécois (ironically, the separatist party that runs only in Quebec)³. The opposition parties were enraged as well as frightened, and on December 1, 2008 they announced that they were prepared to work together as a coalition government and that they would vote non-confidence in the Harper Conservatives in one week. The Prime Minister, in a tense, private and lengthy conversation with the Governor-General, succeeded in persuading her to prorogue Parliament (i.e., suspend the legislature, purge pending legislation, but *not* dissolve it and require an election) until January 26, 2009.

³ CBC News, «Flaherty to Axe Subsidies to Political Parties in Updates», November 26, 2008. Retrieved February 15, 2010, from <http://www.cbc.ca/canada/story/2008/11/26/update-subsidy.html>

The politics of labour market stimulation: Canada's economic action plan

The threat of a coalition government was a near-death experience for the Conservatives. Despite having come close to a majority government, they had almost squandered the victory in a petty political maneuver. Just as important, however, had been the relative complacency of the Economic Update. Iceland, for example, was teetering on the edge of national bankruptcy, and through November and December the American administration under the new President-elect Obama was frantically trying to stick fingers into a crumbling financial dike.

The government got the message. It tabled a SFT on January 26, 2009 that was dramatically different from the one it had issued only two months before. In terms of text, this SFT was only three and half pages long. The first page had two stark paragraphs that set a completely different tone from November 2008:

In these uncertain times, when the world is threatened by a struggling economy, it is imperative that we work together, that we stand beside one another and that we strive for greater solidarity...

Today we meet at a time of unprecedented economic uncertainty. The global credit crunch has dragged the world economy into a crisis whose pull we cannot escape. The nations of the world are grappling with challenges that Canada can address but not avoid⁴.

The global financial crisis had deepened since the last election, and indeed since the last SFT. This time, the SFT highlighted the issue of jobs, and referred specifically to a new «economic stimulus plan» that would be announced the next day. In addition to measures that had already been introduced in early 2008 and «re-announced» in the Economic Update in November 2008, the government now said that it would stimulate the economy, invest in infrastructure, and support key industries and the jobs dependent on them. The sombre tone of the opening paragraphs were echoed now in a statement that Canada might face several difficult years, though the stimulus would be directed to long-term growth and avoid «permanent» deficits.

This was a dramatic reversal from the government's policy stance only two months earlier. Clearly, the accelerating crisis in the United States (particularly

⁴ Canada, Speech from the Throne, January 26, 2009. Retrieved on February 12, 2010, from http://www.sft-ddt.gc.ca/grfx/docs/sft-ddt-2009_e.pdf

around the automotive industry – GM and Chrysler received USD17,5 billion in December 2008) had captured the Canadian government’s attention. By March 2009 the Obama administration had all but nationalized the US industry (with the exception of Ford). Canada’s automotive industry, along with forestry, mining, and most other exports, depend heavily on US markets, so the *fact* of recession had now replaced the *perception* two months earlier. However, the political momentum had changed dramatically as well. The Harper Conservatives had enjoyed the balanced budget situation created by the Liberals in 1998, and though they had spent down that surplus (principally through cuts to the Goods and Services Tax, the Canadian version of the VAT) since 2006, they continued to be ideologically committed to balanced budgets and to spending restraint. This was also a political marker – the Prime Minister had worked hard to create an image of the Conservatives as sound fiscal managers. So in all likelihood, the Economic Update of November 2008 was the product both of ideological conviction and simple incomprehension of the actual magnitude of the global financial crisis and its potential impact on Canada.

However, by January 2009, the bald facts of recession were painfully clear, and the government realized that it had to appear to be as active as the American administration to the south, or the Brown government in the UK. November-December 2009 changed a lot about how capitalist governments operate – the «conservative» option of doing little if nothing, or allowing market forces to prevail, of simply cutting taxes, of admiring the «titans of industry» as they gathered huge bonuses while their companies sank beneath the waves of bankruptcy and default – this was not an option any longer, no matter what the ideological proclivities of a given government in power. But the Harper conservatives realized something else. Stimulus – in the Canadian version – was politically attractive. Unlike the US, where stimulus was associated in the public mind with bail-outs and corporate bonuses, in Canada it would not. Banks were stable, and did not need bail-outs, and whatever they wished to pay to their executives was their business. The automotive industry was different of course, but unique in the Canadian case, while it formed a part of a pattern in the US, accompanying lifelines to banks and credit corporations. Moreover, the iconic status of these industries (particularly GM and Chrysler) in the US mind, plus the unprecedented scope and size of expenditures, made the US (and some European) stimulus packages seem more like favours to high industry and fat banks than actual labour market stimulus.

So, just as it had been with its surpluses, low taxes, and its firm financial regulations, the Canadian government was poised for a stimulus package that could avoid the political fallout of the worst excesses of the Obama administration, and possibly reap the benefits of a soft blanket of warm money spent across the country. This

section will summarize the highlights of the package – space does not allow touching on each detail⁵. A point that should be kept in mind as we review the Action Plan is that this was and is, by recent standards, a massive stimulus package. Within one year it had contributed to placing Canada's federal government in a deficit position of over CAN50 billion – from a surplus the year before. The Parliamentary Budget Office, after an analysis of the budget and the economy argued that Canada was now facing a structural deficit that would take many more years to expunge than the government projected, and with much more pain. The package had been hastily assembled – in somewhat over two months from November 2008 to January 2009. It was conceptual only, but projected hundreds of job-creating and labour market stimulus projects across the country. This posed enormous strains on the bureaucracy to ensure that due process was being followed, legal requirements met, procurement safeguards in place. It also created opportunities, as we describe below, for political benefit. The irony of this narrative is that the government was initially reluctant to get into the stimulus game, but once it saw the political advantage, embraced it warmly.

The policy message was clear: from a policy stance of modestly adjusting pre-existing programs from early 2008, and avoiding deficits, the government had gone into a mode of micro-stimulus policy, naming individual cities and institutions that would receive funding. The budget forecast, while carefully framed in terms of eventual surplus redemption, now projected deficits of CAN33,7 billion in 2009–2010, and CAN29,8 billion in 2010–2011, with balance only coming after 2014.

Partly as a result of opposition pressure, the government promised to table quarterly reports on the Action Plan, and the first report (at time of writing there have been four) was released on March 10, 2009. It reviewed the categories of initiatives that had been outlined in the budget in January. New initiatives and programs – like the CAN12 billion to support infrastructure, had first to receive legal approvals, await the legislature's passing of the budget, and issue «requests for proposals» to which municipalities and provinces and other entities (e.g., universities, companies) could apply. However, some programs that were already in place could be mobilized for the Action Plan, such as the Building Canada program. With existing programs, monies could be spent immediately, so with Building Canada, the government was able to accelerate CAN1,5 billion in joint funding for over 480 projects in smaller communities in British Columbia, Alberta, Saskatchewan, New Brunswick and Ontario⁶.

⁵ Canada's Economic Action Plan, January 27, 2009. Retrieved on February 10, 2010, from <http://www.actionplan.gc.ca/eng/index.asp>

⁶ Canada's Economic Action Plan: A First Report to Canadians, March 10, 2009. Retrieved on February 21, 2010, from <http://www.plandaction.gc.ca/eng/index.asp>

The second report was tabled on June 11, 2009. Like the first one, the announcement of the report was made directly by the Prime Minister himself, indicative of the political importance the government place on the Action Plan. The second report argued that 80 per cent of the initiatives outlined in the plan were either flowing or had been committed (critics claimed that in fact very little money was being spent at this point, and the Plan consisted largely of agreements rather than tangible activities). However, the government did admit that the projected deficit for 2009–2010 would now be over CAN50 billion, or almost CAN20 billion more than it had projected only seven months earlier⁷. Almost CAN23 billion of that deficit would come from the stimulus package. The change in the fiscal/deficit position was largely due to falling revenues, but also to unanticipated commitments to prop up the automotive sector. When President Obama announced over US50 billion in support for GM and Chrysler (with most of the money going to GM, as the government effectively nationalized it, ousted its CEO and replaced him with another, and orchestrated union concessions), the Canadian government pledged a proportional (to its population and the size of the sector in Canada) amount to support plants north of the border. The Canadian package (co-financed by the federal and the Ontario governments) initially was to be about CAN4 billion, but by July had grown to CAN15 billion if all loans and other instruments were included.

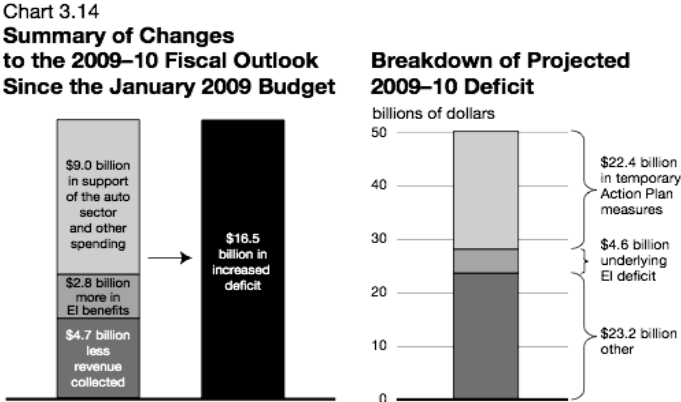


Fig. 1. Summary of changes to deficit position

Source: Canada’s Economic Action Plan: A Second Report to Canadians. March 10, 2009. P. 217. Retrieved on February 21, 2010, from <http://www.plandaction.gc.ca/eng/index.asp>

⁷ Canada’s Economic Action Plan: A Second Report to Canadians, June 11, 2009, p. 217. Retrieved on February 21, 2010, from <http://www.plandaction.gc.ca/eng/index.asp>

The third report was announced by the Prime Minister on September 28, 2009, and the fourth report was released on December 2, 2009, again with an announcement by the Prime Minister. Predictably, the two reports repeated the positive conditions that had surrounded Canada's experience with the financial crisis: entering it with a well-regulated and stable financial industry, balanced budgets, lowered taxes in 2007 and 2008, and lower household debt ratios. The IMF had stated that of the G-7 countries, Canada would be the least affected by the downturn and would have the strongest recovery. Indeed, the unemployment rate in Canada by December 2009 was one full percentage point lower than the US rate – the first time that this had happened in a generation.

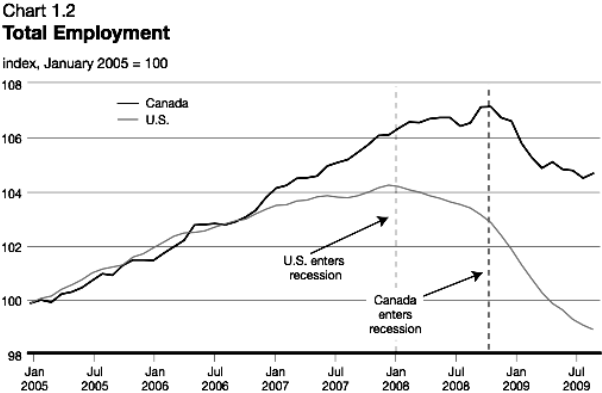


Fig. 2. Total employment, Canada and the United States

Source: Canada's Economic Action Plan: A Third Report to Canadians. September 28, 2009. P. 9. Retrieved on February 21, 2010, from <http://www.plandaction.gc.ca/eng/index.asp>

The third report stated that almost 90 per cent of the stimulus package had been spent, on a bewildering array of projects: over 4700 provincial, territorial and municipal infrastructure projects; 1150 projects to repair and renovate federal buildings; 447 projects to improve infrastructure at colleges and universities, and some 300 social housing projects⁸. The fourth report went further, stating that about 12000 projects had been launched and were underway across the country.

From an objective point of view, the Economic Action Plan seems to have worked. As the various reports testify, Canada seemed to have a more shallow recession than any of its G-7 partners, and certainly less sharp than the United States

⁸ Canada's Economic Action Plan: A Third Report to Canadians, September 28, 2009. P. 16. Retrieved on February 21, 2010, from <http://www.plandaction.gc.ca/eng/index.asp>

and the United Kingdom. The rebound was faster in 2010, and the unemployment rate did not break 10 per cent as it did in the United States. There was some debate about whether the deficits that the government was projecting could in fact be rolled back over three or four years – the Parliamentary Budget Officer (a new position that gives Parliament an independent capacity to review and assess government spending, similar to the Congressional Budget Office) argued that in fact Canada’s deficit was «structural» and deeper than the government’s estimates⁹.

We turn now to the politics or optics of the Economic Action Plan.

The politics of the Economic Action Plan

As we mentioned earlier, there were several peculiarities about Canada’s experience of the crisis and the Economic Action Plan – the speed, amount, and focus on labour markets being the most prominent. But the fact that the entire plan was temporary, and would be wound down by 2011, put a premium on speed and rapid roll-out. However, the Conservative government had invested a great deal of political capital in creating an image (even they spent as willingly as the previous government) of fiscal probity. In addition, in the 2006 election, the key Conservative message was accountability, especially for spending. This stemmed from a political scandal in the two previous years (the «sponsorship scandal») that the Conservatives had hammered relentlessly as evidence of government spending gone amok¹⁰. If they were to embark in 2009–2011 on a massive spending program, it would have to be framed equally carefully in terms of fiscal prudence and accountability. We have noted that the government was at pains to stress the temporary nature of the relief and the importance of moving back to balanced and even surplus budgets after 2011. Complementing this was a strong emphasis on reporting and underscoring the benefits to all Canadians of the stimulus package.

We cited the four reports on the Economic Action Plan above – these were reports or «report cards» that had been demanded by the opposition parties in exchange for supporting the budget and not defeating the government. Ironically, however, they ended up becoming useful platforms for the government to highlight all its hard work and the success of the plan. The announcements for each report

⁹ Canada, The Office of the Parliamentary Budget Officer, *Estimating Potential GDP and the Government’s Structural Budget Balance*, January 13, 2010. Retrieved on February 21, 2010, from http://www2.parl.gc.ca/Sites/PBO-DPB/documents/Potential_CABB_EN.pdf

¹⁰ *Restoring Accountability (the Gomery Report)*, February 1, 2006. Retrieved on March 5, 2010, from http://www.cbc.ca/news/background/groupaction/gomeryreport_phasetwo_full.html

were made initially by the Prime Minister himself, and at events and not in the House of Commons. The government also established a dedicated web site for the Action Plan (<http://www.plandaction.gc.ca/eng/index.asp>). Web sites are not unusual of course, but this one had several interesting features. First, because it covered virtually every department and agency that managed any kind of labour market program, it was a «whole of government» tool that listed all projects as well as all participating departments and agencies. Second, it pulled together all press releases and advertisements regarding the Plan. There were four television ads that ran in 2009 that highlighted tax credits for home renovations, a basket of other tax incentives for a host of activities (e.g., renovations but also transit passes), but always with an emphasis on the impact on jobs, benefits, retraining – in short on different aspects of the Canadian labour market. Each ad urged viewers to go to the Economic Action Plan web site to see what benefits might be there for them. Third, the website used the latest social networking tools to allow visitors to share whatever they might find, but also to get regular e-mail updates on the evolution of the plan.

There were two other features to the web site that clearly highlighted the importance of ensuring that Canadians new how beneficial this program would be for them. On the home page, at the bottom, were a series of categories entitled «What is in the Plan for Me?» There were four categories listed – individual or family; business; educational or non-profit organization, and government or aboriginal community. If one clicked on «individual or family» for example, another list appeared to its right with new sub-categories: worker, family, homeowner, and student. Clicking on one of these then revealed a colourful list of projects and programs under that category.

Canada, like most countries, has regional sensitivities, and so the government put special efforts into providing detailed information on not just the content of different programs and initiatives, but their distribution as well. The map is interactive. The first, national map shows the distribution of projects, the second map is the result of clicking on a group of projects, in this case in southern Ontario. The third map shows projects around the small town of Belleville in southern Ontario. Even some of the icons in map 3 represent group projects, and could keep clicking further until single projects became visible. Clicking on individual project sites brings up information about the project budget, objectives, and links to the larger program that is funding the project. The large majority of this small informational windows carry a photo of a beaming Prime Minister, framed against building signs and men in hard hats.

All this raises the issue of how the stimulus spending was used to enhance the government's popularity. There was sufficient anecdotal evidence to suggest that the Economic Action Plan was being used precisely in this way – as of course previous and similar plans under the Liberals had also been used to the same purpose. We have

already discussed the government's web site as a masterful tool for political communication of the benefits of the program to specific groups and regions. Added to this was the opportunity to have «announceables» almost every week. With projects being rolled out as rapidly as possible through the summer and fall. The government had a golden opportunity to fan out its ministers and MPs to actually be at the photo-ops and reveal the cheques and the projects. This was largely innocent, but one MP took it to a new level¹¹.

In one of the photo Mr. Gerald Keddy, Conservative MP for South Shore-St. Margaret's in Nova Scotia, was shown handing a CAN300000 cheque to the local community for the upgrading of a hockey facility in one of the communities in his riding. The cheque does not bear any evidence that it comes from the government of Canada, and in the top left sports the Conservative Party logo. As well, the cheque has Mr. Keddy's signature on it, implying that somehow the funds were coming from him personally instead of taxpayers.

Another way in which the stimulus package could have been used for political purposes was to skew the projects into Conservative as opposed to Liberal ridings. The government – despite the sophisticated web site – does not release precise information on locations and budgets, at least not together. In November 2009, a team of journalists from the Halifax Chronicle Herald, the Ottawa Citizen, and journalism students from Ottawa's Algonquin college conducted an analysis of different databases on the stimulus package, and then collated that with mapping software to see if they could pinpoint how many projects had been located in Conservative and opposition ridings, and what the correlation might be between unemployment rates and the financial size of stimulus projects¹². The investigation was somewhat ambiguous, but there did seem to be some anomalies.

Focusing just on the Building Canada infrastructure program, the journalists found the Conservative ridings had received almost half (CAN4,7 billion of a total of CAN8,5 billion) of total expenditures. At minimum, Conservative ridings received CAN3,3 million more on average per riding than did non-Conservative ridings. A complicating factor, however, was the large transit projects in major cities, many of which are in the ridings of opposition members. The single largest project under Building Canada, for example, was in the riding of a Liberal MP, but involved commitments to metro line extension promised in 2007, well before the economic crisis.

¹¹ CBC News, «Tory Logos on Federal Cheques Draw Fire», October 14, 2009. Retrieved on February 23, 2010, from <http://www.cbc.ca/canada/nova-scotia/story/2009/10/14/ns-keddy-cheque.html>

¹² McGregor G., Maher S. Dangling Dollars: Where the Federal Stimulus Money Went // Ottawa Citizen. 2009. November 7.

There were also some projects that, due to timing and other complications, had not been announced at the time that the study was done, and once rolled out might actually change the distribution of funding in a more even fashion.

Throne speech and federal budget, March 2010

On December 30, 2009 the Prime Minister telephoned the Governor-General and asked her to prorogue Parliament until March 3, 2010¹³. The rationale was that the government needed to «recalibrate» its agenda, as it was switching from emergency measures to stave off recession to a longer term strategy of policies to build the economy. Prorogation suspends Parliament, and so requires a new session and a new SFT. In this instance, it also required a new budget (which traditionally in Canada is handed down in February or March). The government decided to have the SFT read on March 3, and table the budget the next day.

In contrast to the terse SFT a year earlier which focused exclusively on the financial crisis, the March 2010 SFT ran to 6000 words and was almost five times as long as its predecessor. Like the 2009 version, this one emphasized the continued importance of job creation, but also highlighted the successes of the Economic Action Plan, and the new need to concentrate on «fiscal balance».

The SFT was accompanied by election style promises across a range of fields: innovation and building the economy; a host of family-friendly items; law-and-order provisions; measures to support retired servicemen; and some nationalistic provisions such as re-writing the national anthem.

The Budget was tabled the next day, and it was a behemoth running to over 400 pages, in part because it included a 5th report to Canadians on the Economic Action Plan¹⁴. An important point about the budget was that it was delivered at the

¹³ As we noted earlier, a prorogation suspends the legislature, purge pending legislation, but *not* dissolve it and require an election. It has been used by other Prime Ministers, but two in a row, both in December, seemed odd. Moreover, the Prime Minister traditionally visits the Governor-General personally for such matters, so a telephone call seemed an affront to regal dignity. The government had been under pressure in the House over the issue of how Canadian soldiers had handled Afghanistan detainees, and it was widely assumed that the prorogation was a ploy to shut down daily criticism in the House. There was a surprising discontent with the maneuver, but that was soon eclipsed by the Vancouver Olympics. Nonetheless, the prorogation required a new Speech from the Throne (a legislative agenda).

¹⁴ Canada, Department of Finance, Canada's Economic Action Plan Year 2: Budget 2010: Leading the Way on Jobs and Growth, March 4, 2010. Retrieved on March 5, 2010, from <http://www.budget.gc.ca/2010/home-accueil-eng.html>

beginning of the second year of the stimulus package – the Economic Action Plan was a two-year strategy, and projects and spending would continue until March 2011. So it was a somewhat unusual document – preaching austerity and frugality (in the face of a CAN54 billion deficit) while the money spigots were wide open and gushing for at least another twelve months, at which point they would be turned off.

How was the deficit reduction to be achieved? Almost half of the projected savings would come from ending stimulus spending, and almost half would come from freezing government department budgets for three years – again, the first time that this had been done in a decade. While public service wage increases in 2010–2011 would be honoured, they would have to come from departmental operating budgets. The following two years would see freezes in pay, and possibly in hires, so that the overall public service might shrink through attrition. While military spending would continue to increase, it would grow at a slower rate (by only CAN7 billion over two years on a budget base of CAN19 billion). Finally, all the budget numbers are based on economic growth projections (which themselves are based on an average of 15 private sector forecasts) of 2,6 percent in 2010 and 3,2 percent in 2011, with continued stable growth thereafter, with an average of 2,1 percent from 2009 to 2014.

Conclusions

It is true that Canada has so far weathered the economic and financial crisis considerably better than its G7, G8 and G20 partners. According to the IMF, as a percentage of GDP, Canada's total government net debt is projected to grow by only 5,9 percent to 2014, the lowest of the G7 (Japan's will grow by 63,1 percent, the United Kingdom by 53,5 percent, and the United States by 42,6 percent). The United States' interest payments will increase by 170 percent in the next five years, while Canada's will stay stable. The current Canadian deficit is 3,5 percent of GDP, while the United States' is hovering at 11 percent. Some of the credit for this situation should be given to previous governments, but some as well should be directed at the current one.

The paradox however, is that this government was reluctant to engage in stimulus spending, and only its December 2009 near-death experience converted it from a covert spender (it had increased expenditures consistently each year from 2006) in a extrovert spender for 2010–2011. It focused on labour market stimulus of the sort that would get shovels into the ground quickly and start employing workers as rapidly as possible. In a sense, the policy context in late 2009 should have created real liabilities for a conservative-minded government, and those liabilities were clearly on display in December 2009. And yet, as *The Economist* has poin-

ted out, the crisis of capitalism did not become a political crisis for the centre-right¹⁵. The *Economist* explains this in terms of ideas – the European centre-right retains some *dirigiste* and paternalistic instincts, and so was prepared to intervene in markets during the crisis. New World polities, such as the United States, Australia and Canada, it argues, have more of a market orientation and so greater difficulty in defending robust state action. Canada's success is dismissed as a result of a minority parliament, and having to adjust to three centre and left-centre parties.

This however is not the entire story. More interestingly, we can see how a recession of this magnitude can actually create political opportunities that run against the instinctive grain of a conservative government like Canada's.

¹⁵ Old Dogs and New Tricks // The Economist. 2010. February 11.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ФИЛОСОФИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Новое XXI столетие характеризуется динамичными и неоднозначными изменениями всех сфер социальной жизни постсоветских обществ, вызванными процессами глобализации. Белорусское общество не стало исключением, и сегодня уже можно говорить о том, что выбор Беларусью модели открытой рыночной экономики, имеющей социально ориентированный характер, состоялся. С изменением политических и социально-экономических условий изменилось и поведение экономических агентов. В условиях растущей конкуренции на внутреннем рынке, необходимости выхода на международный рынок белорусские компании и предприятия пытаются найти способы оптимизации внутренней и внешней организационной среды, для того чтобы максимально эффективно использовать свои возможности и минимизировать риски. Во многом успех этого процесса зависит от эффективного взаимодействия компании с ее стейкхолдерами, т.е. широким кругом заинтересованных лиц, которые влияют на деятельность компании или испытывают ее влияние на себе. В этой связи одним из важнейших институтов рыночной экономики становится корпоративная социальная ответственность (КСО) или социальная ответственность бизнеса (СОБ)¹: реагируя на новые вызовы, компании вынуждены учитывать в своей деятельности не только традиционный экономический аспект, но и требования социального и экологического характера со стороны стейкхолдеров.

Проблематика социальной ответственности не нова для мирового бизнес-сообщества. Ее изучением занимались Г. Воуен, Т. Левитт, М. Фридман, С. Сети, А. Керролл, Э. Фриман и другие ученые стран Европы и Северной Америки. Большой вклад внесли российские эксперты Ю.Е. Благов, А.Е. Костин, М.И. Либоракина, А.А. Нещадин, С.П. Перегудов и др. По сути дела, концеп-

¹ Хотя между понятиями «социальная ответственность бизнеса» и «корпоративная социальная ответственность» имеется определенное терминологическое различие, мы используем их как синонимы.

туализация КСО произошла в течение всего четырех десятилетий (с середины 1950-х до конца 1990-х гг.), и за это время она из незначительной идеи превратилась в глобальную концепцию, которую сегодня активно продвигают самые разные социальные структуры общества: правительства, корпорации, НКО, отдельные потребители и др.

Существует ряд определений КСО, однако наиболее оптимальной представляется дефиниция КСО как вклада бизнеса в развитие общества (его экономической, социальной и экологической сфер), связанного напрямую с основной деятельностью бизнес-организации и выходящего за рамки определенного законом минимума. В мировом бизнес-сообществе КСО является одним из значимых инструментов повышения капитализации компании и предотвращения некоммерческих рисков. Практика социальной ответственности открывает компании широкий доступ к инвестициям и способствует ее устойчивому развитию по трем основным направлениям – экономическому, социальному и экологическому.

Корпоративная социальная ответственность представлена рядом составляющих, среди которых выделяют следующие взаимосвязанные характеристики:

- КСО – стратегический бизнес-подход к управлению социальной, экологической и экономической ответственностью компании, который позволяет определить круг ее обязательств и направлений ответственности и реализовывать их по принципу постоянного улучшения в рамках общей стратегии бизнеса;
- КСО – совокупность добровольно принимаемых компанией принципов поведения и управления, которые оказывают значимое влияние на процесс принятия решений любого уровня, основанный на ответственном отношении и учете пожеланий стратегически важных для бизнеса сторон;
- КСО – система менеджмента, представляющая собой набор механизмов и инструментария, позволяющих управлять скоординированно и сбалансированно нефинансовыми аспектами деятельности компании [Костин, 2006].

Хотя данные характеристики взаимосвязаны, сегодня все больше и больше возрастает значимость КСО как совокупности принципов поведения и управления компаний. Это обусловлено рядом причин. Одна из них – распространение на постсоветском пространстве индивидуалистических настроений, когда в отношениях между людьми стали доминировать утилитарные мотивы. Сегодняшний кризис в системе ценностей вызван широкомасштабным эгоцентризмом, когда индивид строит свое поведение на стремлении к удовлетворению лишь собственных потребностей, оценивая окружающую действительность через призму личной выгоды. Опасность эгоцентризма состоит в том, что

индивидуализм сочетается с утратой ценности социальной ответственности, органически включенной во все многообразие отношений личности и общества, во все сферы жизнедеятельности людей и формы общественного индивидуального сознания. А поскольку каждый индивид является членом определенной организации, утрата персоналом ценности социальной ответственности не может не повлечь за собой утрату данной ценности у самого субъекта хозяйствования, что выражается в несоблюдении обязательств, недобросовестном ведении бизнеса и др., например, в выпуске некачественной продукции, завышении цен, неплатежах, уклонении от уплаты налогов, безответственной рекламе и т.д.

Действительно, на функционирование организации влияет набор ценностей, сходных для людей, обладающих сходными культурными ценностями. Организационная культура, в том числе и корпоративная, включает в себя приобретенные формы мышления и поведения, чаще всего общие и стандартизированные. Для нее важен уровень представлений, идеалов и ценностей, которые работники организации демонстрируют в реальном поведении. По этой причине ряд экспертов считают, что корпоративная социальная ответственность начинает приобретать статус философии поведения компаний и концепции выстраивания своей деятельности в целях устойчивого развития и сохранения ресурсов для будущих поколений [Доклад, 2004; Лахнина, 2009, с. 8]. Мы соглашались с мнением российского эксперта А.Е. Костина, который считает КСО не просто составной частью корпоративного управления, а базовой идеологией корпоративного управления, когда любые производственные и экономические решения принимаются с учетом их социальных и экологических последствий для компании и общества [Костин, 2006], однако для обозначения КСО в этом ракурсе мы предпочитаем термин «философия корпоративного управления».

Каждая компания должна иметь философию управления, потому что она дает четкое представление о целях организации, ее нормах и ценностях, обеспечивая персоналу направление его усилий, устанавливая ограничения на его поведение и повышая его мотивацию. В компании с развитой корпоративной философией сотрудники работают не только за деньги, но и за идею. Человеку нужен смысл, и тот, кто сумел его определить, не связан необходимостью бесконечного увеличения материальных стимулов. Если смысл работы только в деньгах, то человек относится к ней формально, пытаясь найти смысл в другом. Наличие идейного смысла в работе – гарантия ответственного отношения к делу, одного из принципов корпоративного управления.

Управление современной корпорацией определяется как система взаимоотношений и совокупность принципов и процедур взаимодействия между соб-

ственниками, менеджментом компании и другими внутренними и внешними стейкхолдерами компании. Российскими экспертами определен перечень последовательных шагов, необходимых для интеграции КСО в корпоративное управление: это уточнение миссии и ценностей компании с позиций кодекса корпоративной этики; формулирование целей устойчивого развития в стратегии компании; внедрение в практику концепции взаимодействия со стейкхолдерами и управления нефинансовыми рисками; проведение мероприятий КСО; подготовка социальной отчетности; взаимодействие с обществом [Костин, 2006].

Миссия и ценности компании, определяемые с позиций корпоративной этики, – важный морально-этический компонент концепции социальной ответственности, способствующий ее превращению в философию управления. Они четко обозначены в определении Ф. Котлера и Н. Ли, которые трактуют КСО как свободный выбор компании в пользу повышения уровня благосостояния местного сообщества с помощью соответствующих подходов к ведению бизнеса и предоставления корпоративных ресурсов. КСО – это долгосрочная стратегия, которая «встраивает» универсальные ценности в бизнес-стратегию компании и в итоге меняет сам подход к ведению и управлению бизнесом [Kotler, 2005, p. 183]. Социально ответственный подход к управлению бизнесом означает, что социальная ответственность полностью интегрирована в систему принятия компанией стратегических решений: компания ведет бизнес, основываясь на принципах деловой этики и ответственном подходе к окружающей среде и всем стейкхолдерам. Именно данная форма КСО в наибольшей степени отражает моральные и нравственные приоритеты ее корпоративной философии.

Сегодня имеется ряд примеров, доказывающих, что в России, как и в большинстве развитых стран мира, концепция социальной ответственности постепенно становится философией управления компанией (ОАО «ЛУКОЙЛ», «РУСАЛ» и др.). Мы задалась целью выяснить, имеются ли в белорусском бизнес-сообществе возможности превращения концепции КСО в философию управления компанией. Следует признать, что в отличие от западных стран и Японии, имеющих достаточно долгую историю практики КСО, для России, активно продвигающей принципы социальной ответственности, белорусская практика КСО коротка. Лидеры белорусского бизнеса еще только начали осознавать, что решение кратко- и долгосрочных задач тесно связано с тенденциями развития всего общества. Их совместный проект «За социальную ответственность бизнеса», реализуемый в рамках Глобального договора ООН, стартовал в июне 2004 г. Свою цель по изменению отношения населения к отечественному бизнесу и повышению роли последнего в трансформационном обществе данный проект уже осуществляет. По данным ПРООН в Беларуси, на конец октября 2009 г. нацио-

нальная сеть участников Глобального договора охватывала более 70 организаций, компаний и предприятий, среди которых 2 бизнес-ассоциации, объединяющие 200 предприятий. Особенность сети в том, что более 40% ее участников – это представители малого бизнеса [Титушкина, 2009]. В рамках профессионального конкурса «Бренд года» определяется победитель в номинации «Социально ответственный бренд» и т.д. Все это свидетельствует о том, что институционализация КСО в Беларуси началась.

Несмотря на короткую историю, белорусская практика КСО приобрела свою специфику, что и составило предмет социологического исследования, проведенного в 2008 г. учеными Белорусского государственного экономического университета². Выборочная совокупность формировалась с учетом региона присутствия предприятия, его размера и статуса респондентов в структуре организации: собственники и/или топ-менеджеры, руководители среднего эшелона управления, рядовые специалисты экономического профиля. Дополнительным квотируемым признаком стал фактор, свидетельствующий о том, практикуют ли субъекты хозяйствования принципы КСО³.

Нет сомнения в том, что возможности превращения концепции КСО в философию управления определяются, прежде всего, отношением топ-менеджеров к вопросам социальной ответственности, так как именно в их решениях фиксируется вся совокупность отношений, возникающих в процессе деятельности и управления организацией, именно через их решения преломляются организационные цели, интересы, связи и нормы. Топ-менеджеры – это экспертный уровень, на котором задаются ценности социальной ответственности, которые интерпретируются руководителями среднего эшелона управления и доводятся до рядовых специалистов.

Для того чтобы принять решение о реализации концепции социальной ответственности с ее последующей трансформацией в философию управления компанией как совокупности идей, принципов и процедур, топ-менеджмент должен обладать полной и достоверной информацией о феномене КСО. Однако, как показали результаты проведенного исследования, у топ-менеджеров белорусских компаний пока нет полной информации о данном феномене, в связи с чем у них не сформирован системный подход к КСО в его актуальной

² Данное исследование выполнялось в рамках задания № 4-2007Б «Формирование социальной ответственности будущих работников в контексте устойчивого развития белорусского общества (на примере будущих экономистов-менеджеров)» ГКПНИ «Экономика и общество». Опрос белорусских работодателей по вопросу КСО осуществлялся в Беларуси впервые.

³ Такие предприятия отбирались по Каталогу ПРООН «Глобальный договор и социально ответственный бизнес Беларуси» (2007).

интерпретации, учитывающей интересы всех стейкхолдеров. Топ-менеджеры отождествляют КСО главным образом с внутренней социальной политикой и корпоративной этикой: производством качественной продукции (64,3%), инвестициями в развитие персонала (60,7%), улучшением условий труда (42,9%), выплатой легальных зарплат (39,3%) и т.д. Лишь каждый третий топ-менеджер включает в содержание КСО поддержку социально уязвимых сфер общества и социально незащищенных слоев населения (30,4%); каждый четвертый – помощь местным сообществам в решении социальных вопросов (23,2%), каждый пятый – честность и прозрачность отчетности (17,9%), учет общественных ожиданий (17,9%). В то же время 44,6% топ-менеджеров белорусских предприятий трактуют КСО с позиций стратегического, социально ответственного подхода – как вклад бизнес-организации в развитие общества, связанный напрямую с ее основной деятельностью и выходящий за рамки определенного законом минимума.

Такое понимание высшими руководителями белорусского бизнеса сущности социальной ответственности отражается в их представлениях об объекте КСО. Объект КСО – главная ценность, так как управленческие решения принимаются с учетом его требований. Так, топ-менеджеры считают, что бизнес должен сначала ориентироваться на потребителей своей продукции (50,0%) и персонал предприятия (25,0%), а затем на социально уязвимые слои населения (14,3%), сферы общества (3,6%) и регионы присутствия или местные сообщества (1,8%). Мнение о том, что целевыми группами КСО должны быть все стейкхолдеры, выразили только 3,6% респондентов данного статуса, что не способствует реализации стратегического подхода к управлению бизнесом и превращению концепции КСО в философию управления. Полученные результаты подтвердили известное отличие от бизнес-сообществ развитых стран, где под КСО подразумевается добровольный вклад компании в борьбу с бедностью и болезнями, т.е. моральный долг по отношению к социально незащищенным слоям населения, тогда как в белорусском бизнес-сообществе в первую очередь говорят о четком выполнении компанией своих прямых обязательств перед работниками, государством и партнерами.

Другими ценностями, определяющими социально ориентированное поведение высших руководителей отечественного бизнеса, являются мотивы, из которых доминирующим является экономический фактор. 80,4% топ-менеджеров считают, что реализация принципов КСО позволяет компании улучшить свой имидж, способствует продвижению ее товаров или услуг на рынке и, соответственно, приводит к увеличению объема продаж и капитализации компании. Среди других мотивов отмечены осознание ответственности за социальные последствия деятельности компании (42,9%), необходимость выполнять

распоряжения властей, предписывающие бизнесу брать на себя часть социальных забот об обществе (33,3%), и необходимость соответствовать принципам КСО при сотрудничестве с зарубежными партнерами, реализующими данную практику (25,0%). Последний мотив выбирали преимущественно руководители крупных предприятий, которые имеют больше возможностей выхода на международные рынки, где социально ответственный бизнес является нормой, и поэтому лучше понимают важность данного мотива, чем руководители среднего и малого бизнеса, у которых мотивация на развитие зарубежных деловых контактов пока невысокая.

Традиционное представление белорусских топ-менеджеров о феномене КСО подтверждает частота выбора его форм, разработанных Ф. Котлером и Н. Ли [Kotler, 2005]. Формы, с которых социальная ответственность начиналась в историческом плане, известны большинству респондентов (71,4%) как благотворительность, спонсорство – каждому второму (57,1%), филантропия – каждому третьему (33,9%). Каждый третий имеет представление о благотворительном маркетинге (33,9%), каждый четвертый – социальных инвестициях и волонтерстве (26,8 и 25,0% соответственно), каждый шестой – социальном маркетинге (17,9%). Такая форма КСО, как стратегия бизнеса – самая сложная, комплексная и пока недостаточно часто реализуемая, известна только 44,6% топ-менеджеров.

Полученные результаты увязываются с данными о препятствиях, которые мешают реализации принципов КСО в белорусском бизнес-сообществе. В частности, недостаток информации о КСО отметили 26,8% топ-менеджеров. Среди других препятствий были названы высокие налоги (67,9%), отсутствие доступа к льготам и кредитам для социально ответственных компаний (50,0%), отсутствие социальных институтов, выражающих интересы социально ответственного бизнеса (42,9%), и др. В то же время серьезную озабоченность вызывает нежелание 26,8% топ-менеджеров тратить часть доходов на членов общества, не являющихся стейкхолдерами.

В ходе анализа выявлена определенная закономерность по поводу того, кто же должен формулировать политику социальной ответственности на предприятии. 58,9% топ-менеджеров признают формулирование политики КСО своей прямой обязанностью, тогда как 14,3% считают, что это – дело руководителей всех уровней управления предприятием. В то же время у топ-менеджеров имеет место резкое разграничение мнений по данному вопросу в плане модальности: 23,2% согласны, что каждый работник предприятия имеет на это право, т.е. может внести свой вклад (а может и не вносить), но только 1,8% отметили, что каждый работник предприятия должен это делать. Недооценка роли и ценности каждого работника, вовлечение которого в дела организации топ-менед-

жеры не считают обязательным, может свидетельствовать о слабых местах в корпоративной культуре предприятий.

Таким образом, в белорусском бизнес-сообществе выявлен ряд факторов, затрудняющих реализацию отечественными компаниями стратегического подхода к управлению их экономической, социальной и экологической ответственностью и превращение концепции социальной ответственности в философию социально ответственного поведения. Это связано с тем, что пока еще не всегда высшие руководители белорусских компаний и предприятий понимают важность взаимодействия со всеми стейкхолдерами и использования современных подходов к управлению, позволяющих не только достигать краткосрочных целей максимизации прибыли, но и закладывать основу для долгосрочного развития организации. Даже те, кто разделяет идею и ценности КСО, трактуют эту деятельность в рамках собственного опыта и уровня понимания, не всегда адекватных действительности, что не позволяет белорусским компаниям и предприятиям использовать передовые управленческие практики.

В то же время тот факт, что почти половина отечественных топ-менеджеров трактуют КСО с позиций стратегического подхода и осознают ответственность за социальные последствия деятельности своих компаний, свидетельствует о наличии в белорусском бизнес-сообществе определенных возможностей, которые при условии большей информированности о феномене КСО, устранения препятствий и поощрения компаний со стороны государственных структур будут способствовать превращению концепции социальной ответственности в философию управления компанией.

Литература

Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год. Роль бизнеса в общественном развитии / под общ. ред. С.Е. Литовченко М.: Ассоциация менеджеров России, 2004. ([www.undp.ru/download.phtml?\\$350](http://www.undp.ru/download.phtml?$350))

Костин А.Е. КСО и устойчивое развитие бизнеса в России. 2006. (www.dailystroy.ru/blogs/)

Лахнина А.П. Социальная ответственность в системе управления социально-экономической деятельностью корпораций: автореф. дисс... канд. эконом. наук: 08.00.05 (1) Москов. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. М., 2009.

Титушкина Н. Более 70 предприятий и организаций Беларуси заявили о своей социальной ответственности. 2009. (www.belta.by)

Kotler Ph. Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause / Ph. Kotler, N. Lee (imprint). Hoboken, N.J.: Wiley, 2005.

BUILDING STAKEHOLDER VALUE IN SOCIALLY RESPONSIBLE FOOD SUPPLY: A CASE STUDY OF THE RETAILER CO-OPERATIVE APPROACH IN THE UK

Introduction

This paper investigates the market position of retail consumer co-operatives in the face of competition from retailer investor owned firms (IOFs). Considered are the niche opportunities offered by local networks in food and grounding in Corporate Social Responsibility (CSR); and as such the paper draws on theoretical constructs of CSR, the role and interplay of stakeholders in networks and the influence of organizational ethos and business strategy. An account of the development of retail co-operatives (focusing on their UK origins) is presented. The rationale for single case exploratory investigation is outlined, followed by explanation of the background and details of the Lincolnshire Co-operative Society; a regional consumer co-operative in the UK. A discussion follows, supported by (tabulated) *in-vivo* text from key stakeholder respondents, in order to draw out issues concerning opportunities for co-operative retailing development in the light of historic core values.

Co-operatives and retail competition

The co-operative approach is chosen for investigation because of its long standing ethos of social responsibility and the wish to consider and re-evaluate co-operatives in the modern context of CSR; which has become a governing principle by which many organizations now operate, or seem to operate. Retail co-operatives and particularly the UK Co-operative Movement were early originators of CSR, as their principles of social responsibility can be traced back nearly 170 years [Birchall, 1997; Williams, 2005; ICA, 1995]. Co-operatives are democratic organizations,

owned and controlled by their members, they are defined by their mutual approach and are governed by the controlling values of 1844, redefined by the International Co-operative Alliance [ICA, 1995] as seven principles of co-operation [Novkovic, 2008]. IOFs may in practice (rather than in establishing guiding principles) share some values, but differ in specific ways. IOFs, for example, are controlled by appointed professional managers/directors who are accountable to shareholders; but shareholding may be in the hands of investment businesses as well as individuals, so the issue of ownership and control is a significant point of difference. Today, the Co-operative Group (representing the majority of UK co-operative societies) is the UK's largest co-operative. Over a long period of time they have undergone progressive re-structure [Eliot, 1985] and societies merged from more than 1400 in number at their peak [Co-op, 2009] to around 20 today. In terms of the national UK picture the Group now takes about 5% of grocery retailing in UK, making it the 5th largest UK grocery retailing chain [IGD, 2007].

A processes of consolidation has occurred in the retail food sector during the last 20 years and firms that operate in the sector are often characterized by various levels of vertical integration and outsourcing relationships [Hingley, 2001; Robson, Rawnsley, 2001] where agri-food suppliers are «locked in» to supply powerful retailers [Hingley, 2005; Cox, 2004]. There is an ever growing concentration of strategic control and profit in the hands of a few and where retailers' are the «gate-keeper» of the modern agri-food system [Lang, 2003]. This, however, does not mean that supplier-retailer relations are always conducted in an atmosphere of trust and openness and there exists a large degree of «distrust and cynicism» [Free, 2007]. Further, this kind of vertical integration does not sit so easily in management of networks of small, niche or specialist producers; which are more likely to be de-centralized and do not provide for retailers the scale efficiencies of large supplier partnerships. Retailer co-operatives may offer an alternative to this, through provision of an outlet not necessarily driven by hypermarket scale and centralizing efficiencies; and one that emphasises joint network stakeholder gain, based on mutual trust.

Co-operatives and CSR

The concept of Corporate Social Responsibility (CSR) has seen a dramatic increase in attention [Bakker, Groenewegen, den Hond, 2005; Carroll, 1999]. CSR emphasizes the interconnectedness of business and society/the physical environment and much of the efforts of corporate organizations have emphasized both «giving back» [Bhattacharya, Sen, 2004; Lindgreen, Swaen, Johnston, 2009] and being engaged with society/environment and with principal stakeholders [Carroll, 1979;

Maignan, Ferrell, Ferrell, 2005]. There is some detailed analysis of CSR in UK retailing (for example, in [Jones, Comfort, Hillier, 2005; 2007]). However, the role of co-operatives in CSR is not always acknowledged or discussed. For example, the otherwise creditworthy work of Jones *et al.* (2005; 2007) does not mention the UK Co-operative Group. The Co-operative Group believes that it has a responsibility to manage and develop its diverse businesses in a sustainable way, and ethical trading is one of the core values [Birchall, 1997]. For example, UK Co-operative Financial Services became the first to launch a «customer led ethical policy» and was most recently acknowledged in the UK Business in the Community (BiTC) ranking of «Responsible Business» [Financial Times, 2009]. Further, the Co-operative Group was also an early backer and is the leading retailer selling Fair Trade products in the UK [Williams, 2005; Birchall, 1997]. Harrison (2008) considers much of CSR as simply «jumping on the bandwagon of consumer concerns» and suggests that what the Co-operative Group offers are benefits for all stakeholders. More importantly for Harrison, CSR is not about being seen to «do good» but can only be meaningful when it is part of the «DNA» of an organization, where caring is enshrined in its articles of formation.

Methodological approach

The presented case study is of Lincolnshire Co-operative Society. Considered is the network structure of the co-operative concerning producer-collaborative supply of locally sourced food products. Investigation is via an exploratory study designed to reveal context and information and the case is chosen to be representative of and informing to the development of other comparable organizations and contexts. The approach follows the method outlined in Eisenhardt (1989) and Stake (1995) and is consistent with the view expressed in Yin (2003) concerning the importance of choice of «typical» cases. The organization is certainly typical in co-operative philosophy and structure and its business operations are representative of the mix to be found within the UK Co-operative Group and therefore, the approach could be generalized.

Discussion

For the CEO of Lincolnshire Co-operative the most fundamental difference compared with an IOF retail chain, is that customers are very likely also to be members. Lincs Co-op sees business, customers, membership and community as interdependent. The principal rationale is that they are there to serve the people in the local area and it is this association with local communities that distinguishes what

they do from IOFs. The co-operative and its management are entirely motivated by satisfying members' interests and this is also seen by them as a point of difference from IOFs, where board directors are primarily responsible to shareholders who may not be customers; or could indeed be corporate investors with block shareholding. The *raison d'être* of the Lincolnshire Co-op is provision of member and community services and growth through expansion, not of stores, not of national and international investment, but of more, different and better services to their membership (see Table 1, 1.1).

Table 1. Findings from case interviews

Research issue	Findings	Illustrative quotation
1.1. Mutual decision making/network benefits	Member-based democracy & decision making Community centered: member- customer-employee tripartite	We don't exist other than [for] the people, we don't exist separately from the members... The co-operative is the local people. CEO The members phone me up... I do get calls from members saying: «Oh did you know [for example] that there is this site becoming vacant, or there is this going on...?» CEO ...the benefits that we think we are giving our members are so much more about community, about supporting all the infrastructure within their community and building up the services locally. CEO
1.2. Ethical supply chain	Sustainable supply/local network	... there are a lot of people in farming and they say: «you are the Lincolnshire Co-op, you should have Lincolnshire products- we are growing them [producing local food] and want to see them [local food products] in your stores». CEO ...it [the livestock] goes to our abattoir in Skegness and [then the products go] to our depot in Lincoln and is distributed [to stores]. So it has very short food miles and high quality assurance. CEO They [Lincs Co-op] signed up with us at the outset, and have been our main customers ever since. They have always worked with us to the benefit of both parties. Chairman of Lincolnshire Quality
1.3. Approach to CSR	CSR as differentiation through continuation of an historic business agenda	CSR has come alive in the last few years. But when we look at it from a co-operative perspective, it seems to me what we were set up to do and what we have always done. It is not something that we have suddenly come across and decided to add on to our business. CEO ... We take decisions every day that are more about corporate and social responsibility than about business. As long as we have got a good and efficient business within those parameters, we can do

Research issue	Findings	Illustrative quotation
	Community embedded	<p>that, because we haven't got an «alternative voice» of shareholders, ...or media saying: «what has happened to your share price?» and so on. CEO</p> <p>If we went around upsetting our staff, it would be their families and their communities that we would be upsetting. So treating them well is not only the right thing to do, but if we didn't it would go totally against what we are trying to achieve in our communities, because they are part of that community. CEO</p>

Lincolnshire Co-op initiated local network supply in order to support local business and communities; it allows them to provide their members and customers with high quality products in addition to all of the associated benefits of good value and low environmental impact. The strategy of developing ranges of locally sourced product has resonance in the wider community, given the rural nature of the region. As such, a further motivation was to support the economy of the county against a background of rural decline. As a result Lincolnshire Co-op was instrumental in assisting with the establishment of a local meat supply group, *Lincolnshire Quality Beef, Lamb and Pork*. From the outset Lincolnshire Co-op sat on the steering board of this organization alongside farmer and processor representatives (a departure from the backward vertical integration approach of retailer IOFs, where typically centralized control is executed through channel intermediaries) [Shaw, Ennis, 2000; O'Keefe, Fearnle, 2002] (see Table 1, 1.2 and Fig. 1).

The *Lincolnshire Quality* livestock and meat chain is a local, ethical trading organization and an origin traceable sourcing venture. The products are brand identified through an on-pack and in-store *Lincolnshire Farm Assured* and *Quality Lincolnshire* rosette logo which is the symbol of the scheme. Further, the supply chain can be seen as having a very low environmental impact. As such, Lincolnshire Co-op identify, through point of sale and promotional literature that the meat can have travelled as little as 60 miles from farm to abattoir to store. This is used by the organization to underpin their commitment to both local economy and community [Anon, 2008a]. Lincolnshire Co-op were instrumental in supporting the farmers' group and from the beginning were the major customer [Anon, 2008b] and without their support (including direct financial support) the meat from *Lincolnshire Quality Beef, Pork and Lamb* would not have gained such a volume of consistent sales and as the Chairman of *Lincolnshire Quality* testifies: «couldn't have survived» (see Table 1, 1.2 and Fig. 1.). The success of alternative products marketing, based on community

centred ethical trading with local suppliers can be seen as an outcome of the co-operative approach to sourcing which would not necessarily have worked within the centralised structures of IOFs who would have normally expected a national roll-out.

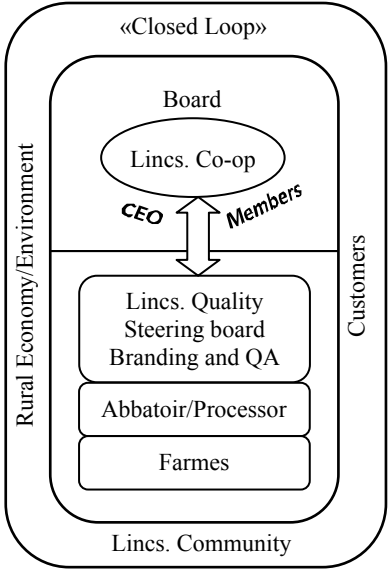


Fig. 1. The Lincolnshire Co-operative stakeholder network for supply of local meat

Many organisations will claim customer responsiveness via: environment, market, workplace and community «initiatives»; but these do often seem to be exactly that-*initiatives*. The Lincolnshire Co-op CEOs view is that IOFs: «*could simply stop CSR engagement tomorrow if they were to implement an alternative marketing policy or strategy, or adapt to changing business conditions*»; and for a member centered co-operative, «*this is just not an option*». Lincolnshire Co-op does not make decisions on a purely commercial basis, but from a grounded CSR perspective which has a historic pedigree (see Table 1, 1.3). This takes the form of having member groups in each major town, members’ committees, member based events and more. In this way co-operative policy is developed and shaped by the community it serves. Staff are encouraged to be engaged in the two-way process of customer interaction and the double benefit is that the customer is very likely to be a member and this helps to build the sense of united community service. In this way staff act as community «ambassadors».

Conclusions

It is unlikely that the Co-op can threaten the market share and dominance of leading food retailer IOFs in the UK [Hallsworth, Bell, 2003]. However, this case demonstrates that it is possible for a co-operative to be creative in niche and networks; and to also preserve and reinforce their traditional principles. Because of their associative status, Lincolnshire Co-op can make localized decisions that would simply not be available or possible in IOF organizations focused on the national/international picture. IOF competitors may have similar supply chain relationships; but, by contrast few of these IOF controlled channels directly support suppliers with capital, provide preferential access to local supply and have embedded trust based relationships that deliver long-term rewards for *all* stakeholders. Lincolnshire Co-operative see their role as serving their members and community and not one of empire expansion. They must be profitable, but profit does not come before customer, member and community service; and they are free of the tyranny of year-on-year growth in performance and associated shareholder pressures that IOFs are subject to.

The most important lesson to learn from this case is in the genuine approach to CSR that has collective decision making and real community engagement at its heart, this is a departure from CSR as «giving back»; or indeed just *doing something to or for* people. The author agrees with the view expressed in Novkovic (2008) concerning the interpretation of the ICA Seventh Principle [ICA, 1995] of «concern for community» as being «exceeded» by co-operatives; and in this case too, via Lincolnshire Co-op's member-customer-employee *tripartite* at the heart of community. The case also confirms the view of Harrison (2008), in which CSR is only meaningful if it is ingrained in the fabric of the organization.

References

- Anon. Meat the Best // Lincolnshire Echo. 6. 2008a July 23.
- Anon. Leaving a Trace // Lincolnshire Life. 52-3. 2008b October.
- Bakker F.G.A. de, Groenewegen P., den Hond F. A Bibliometric Analysis of 30 Years of Research and Theory on Corporate Social Responsibility and Corporate Social Performance // *Business & Society*. 2005. 44 (3). P. 283–317.
- Bhattacharya C.B., Sen S. Doing Better at Doing Good: When, Why, and How Consumers Respond to Corporate Social Initiatives // *California Management Review*. 2004. 47 (1). P. 9–25.
- Birchall J. The International Co-operative Movement. Manchester: Manchester University Press, 1997.

Carroll A.B. A Three-dimensional Conceptual Model of Corporate Performance // *Academy of Management Review*. 1979. 4 (4). P. 497–505.

Carroll A.B. Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct // *Business & Society*. 1999. 38 (3). P. 268–295.

Co-op. The co-operative. Retrieved 10/1/09. (<http://www.co-operative.coop/>)

Cox A. The Art of the Possible: Relationship Management in Power Regimes and Supply Chains // *Supply Chain Management*. 2004. 9 (5). P. 346–356.

Eisenhardt K.M. Building Theories from Case Study Research // *Academy of Management Review*. 1989. 14 (4). P. 532–550.

Eliot S. The Coops' Road to Recovery // *International Journal of Retail & Distribution Management*. 1985. 13 (4). P. 9–13.

Financial Times. 2009. June 10. Responsible Business. Financial Times Special Report. P. 1–7.

Free C. Walking the Talk? Supply Chain Accounting and Trust among UK Supermarkets and Suppliers // *Accounting, Organizations and Society*. 2007. 33. P. 629–662.

Hallsworth A., Bell J. Retail Change and the UK Co-operative Movement: New Opportunity Beckoning? // *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*. 2003. 13 (3). P. 301–315.

Harrison L. When CSR Is in Your DNA / Market Research Society, Annual Conference, 18 and 19 March. The Riverbank Park Plaza. L.: MRS, 2008.

Hingley M. Relationship Management in the Supply Chain // *International Journal of Logistics Management*. 2001. 12 (2). P. 57–71.

Hingley M. Power to All Our Friends?: Learning to Live with Imbalance in UK Supplier-retailer Relationships // *Industrial Marketing Management*. 2005. 34 (8). P. 848–858.

ICA. International Cooperative Alliance Statement on the Co-operative Identity. 1995. (<http://www.ica.coop/coop/principles.html>)

IGD. Grocery Market Share 2007. (<http://www.igd-interactive.com/index>)

Jones P., Comfort D., Hillier D. Corporate Social Responsibility and the UK's Top Ten Retailers // *International Journal of Retail & Distribution Management*. 2005. 33 (12). P. 882–892.

Jones P., Comfort D., Hillier D. What's in Store? Retail Marketing and Corporate Social Responsibility // *Marketing Intelligence and Planning*. 2007. 25 (1). P. 17–30.

Lang T. Food Industrialization and Food Power: Implications for Food Governance // *Development Policy Review*. 2003. 21 (5–6). P. 555–568.

Lindgreen A., Swaen V., Johnston W.J. Corporate Social Responsibility: An Empirical Investigation of U.S. Organizations // *Journal of Business Ethics*. 2009. 85. Supplement № 2. P. 303–323.

Maignan I., Ferrell O.C., Ferrell L. A Stakeholder Model for Implementing Social Responsibility in Marketing // *European Journal of Marketing*. 2005. 39 (9/10). P. 956–977.

Novkovic S. Defining the Co-operative Difference // *The Journal of Socio-Economics*. 2008. 37. P. 2168–2177.

O’Keefe M., Fearn A. From Commodity Marketing to Category Management: Insights from the Waitrose Category Leadership Program in Fresh Produce // *Supply Chain Management*. 2002. 7 (5). P. 296–301.

Robson I., Rawnsley V. Co-operation or Coercion?: Supplier Networks and Relationships in the UK Food Industry // *Supply Chain Management: An International Journal*. 2001. 6 (1). P. 39–47.

Shaw S., Ennis S. Marketing-channel Management // K. Blois (ed.) *The Oxford Textbook of Marketing*. Oxford: Oxford University Press, 2000. P. 245–270.

Stake R.E. *The Art of Case Study Research*. Beverly Hills, Calif: Sage Publications Inc., 1995.

Williams R.C. *The Co-operative Movement*. 1st. Ashgate Publishing. Hampshire, 2005.

Yin R.K. *Applications of Case Study Research*. 3rd ed. Thousand Oaks, Calif: Sage Publications, 2003.

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ В ПРОБЛЕМНОЙ СОЦИАЛЬНО- ПРАВОВОЙ СРЕДЕ¹

Постановка проблемы

Двухтысячные годы ознаменовались важными сдвигами в российской деловой среде по сравнению с «дикими» 1990-ми. Обостряется конкуренция, возрастает уровень профессионализма бизнес-сообщества, деловые люди все чаще вспоминают об «идеалах цивилизованного бизнеса». Ассоциация менеджеров России прямо объявила своей главной задачей «формирование более цивилизованной среды ведения бизнеса» [Литовченко, 2005]. Высокая значимость, придаваемая деловой репутации, этическому ведению дел с партнерами, конкурентами, клиентами, – важный атрибут цивилизованного бизнеса. Так что, зафиксированный рядом наших исследований [Шабанова, 2008] рост роли деловой репутации мог бы интерпретироваться как устойчивое продвижение российского бизнеса к более цивилизованному, если бы не некоторые нюансы.

Предприниматели и менеджеры, характеризуя сдвиги в окружающей их деловой среде, указывают на возрастание роли деловой репутации гораздо чаще (59%), чем на неразрывно связанные с ней (по крайней мере, в западной деловой традиции) феномены: строгость соблюдения деловых обязательств, этических норм (27%), законов и правовых норм (33%). И это несмотря на весьма неблагоприятное состояние дел в социально-правовой сфере! Иными словами, сегодня феномены, характеризующие социальную организацию бизнеса, пересекаются лишь частично, и усиление роли деловой репутации может сигнализировать как о продвижении российского бизнеса к более цивилизованному, так и о простом росте предсказуемости деловых взаимодействий, весьма выгодных бизнесу, но нейтральных в морально-правовом отношении.

¹ Работа выполнена при поддержке Программы «Научный фонд ГУ ВШЭ». Индивидуальный исследовательский проект № 09-01-0030 «Деловая репутация в проблемной социально-правовой среде (на примере нового поколения предпринимателей и менеджеров России)».

Длительное функционирование в противоправном поле может вносить весьма серьезные коррективы в представления о деловой репутации, даже несмотря на некоторое улучшение правовой ситуации в бизнесе в последние годы.

В какой же степени рост роли деловой репутации ныне действительно выступает индикатором продвижения российского бизнеса к более цивилизованному, а в какой – лишь снижает риски неопределенности в деловых взаимодействиях, сохраняя «нейтралитет» по отношению к этике и закону? Какой смысл в понятие «деловая репутация» вкладывают разные группы предпринимателей и менеджеров сегодня? По каким ее признакам между ними больше сходств, а по каким – различий? Какое влияние на наполнение термина (актуальность его отдельных составляющих) оказывают особенности российской институциональной среды и правового сознания предпринимателей и менеджеров, принимая во внимание тот факт, что неблагоприятное состояние права – одно из самых «узких звеньев» современных трансформаций?

Описание подхода и информационной базы

Для осмысления роли деловой репутации в трансформирующейся институциональной среде наиболее продуктивным представляется деятельностно-структурный подход, базирующийся на учете как взаимосвязи, так и автономности разных уровней социальной реальности (макро- и микро-) [Заславская, 1983, 2004; Штомпка, 1996; Archer, 1988; Mouzelis, 1991]. В данном случае он предполагает акцент на трех аспектах, взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга.

1. Системное осмысление феномена деловой репутации – с учетом в первую очередь свойств институциональной среды и делового сообщества в целом: деловая организация – открытая система, а ее репутация – переменная величина, в значительной мере отражающая особенности бизнес-среды. Разные общества (как и одно общество на разных этапах его развития) могут значительно различаться составом значимых для репутации видов и параметров активности, уровнем внутреннего согласия (раскола) относительно базовых признаков, учитываемых в репутационных оценках; шансами разных заинтересованных групп «быть услышанными» деловыми организациями и пр.

2. Рассмотрение репутации как спонтанно вызревающего, децентрализованного механизма социального контроля, «гибкой саморегуляции», обеспечивающей взаимосвязь между макро- и микроуровнями через социально-экономические практики, в которые включаются разные группы экономических ак-

торов. В проблемной социально-правовой среде репутационные механизмы играют роль своеобразных компенсаторов «правовых пробелов», выдвигая свою «линейку» оценок действия экономических акторов и тем самым облегчая сотрудничество между ними. В этом смысле продуктивно акцентировать две функции деловой репутации в трансформирующейся деловой среде, условно назовем их предсказательной и оцивилизовывающей. Первая состоит в обеспечении своеобразной гарантии предсказуемости поведения деловой организации и, следовательно, уменьшения рисков при взаимодействии с ней, в снижении общего уровня неопределенности деловой среды. Вторая – в подталкивании экономических акторов к более цивилизованным правилам игры через продвижение последних определенными деловыми сообществами. Как в том, так и в другом случаях разделяемые бизнес-сообществом (или его отдельными группами) составляющие деловой репутации символически оформляют и закрепляют взаимные ожидания экономических акторов в той бизнес-среде, какая имеется, одобряемые и допускаемые модели поведения. Отличие – в характере макроэффектов: первая функция может быть нейтральной по отношению к праву, этике и прочим атрибутам цивилизованного бизнеса, а вторая – имеет значение лишь в соприкосновении с ними.

3. Учет относительной автономности разных уровней социальной реальности. Постепенно улучшающаяся правовая ситуация в бизнесе не сразу осознается, а тем более начинает цениться экономическими акторами (как следствие – они не сразу будут включать законопослушность в число признаков деловой репутации). В то же время спонтанное развитие бизнеса может оказать весьма благоприятное воздействие на макроуровень, несмотря на слабую самоорганизацию бизнеса и неблагоприятные импульсы со стороны властей.

Данный подход обосновывает важность систематического выявления и наблюдения за динамикой тех видов деловой активности, которые участвуют в построении (поддержании) репутации основными заинтересованными сторонами, наблюдения за изменением состава последних, понимания именно на этой основе действительной роли деловой репутации в трансформирующихся хозяйственных системах.

Работа базируется на материалах эмпирического исследования предпринимателей и менеджеров-слушателей программ МВА АНХ при Правительстве РФ (1279 человек, 2008 г., октябрь-декабрь)². Они представляют одну из наи-

² По многим позициям возможно сопоставление с данными двух первых исследований: 2006 г. – 1445 человек, 2004 г. – 1016 человек. В разные годы доля опрошенных составляла от 53 до 61% общего числа слушателей 2–4 семестров обучения.

более образованных, экономически и социально продвинутых групп российского делового сообщества. В самом деле, их отличает: высокий социально-профессиональный статус (60% – генеральные директора, директора, их заместители, руководители филиалов, прочие топ-менеджеры; 31% – руководители подразделений, функциональные менеджеры); относительная молодость на фоне весьма солидного стажа работы в бизнесе (средний возраст респондентов – 34,3 года, медиана – 34,0 года, 82% – не старше 40 лет; средний стаж работы в бизнесе – 9,4 года, медиана – 9 лет); весьма высокий уровень бизнес-образования (МВА), относительно высокая самооценка своего социального статуса (40% отнесли себя к слою выше среднего, 53% – к среднему).

Перечисляя конкретные личные достижения за последние 2-3 года, основная часть респондентов (73%) указала на те или иные инновационно-рыночные продвижения: 53% – на инновации (одну или несколько); 49% – на рыночные продвижения (одно или несколько). Не случайно абсолютное большинство (78%) оценили свою деятельность в последние годы как успешную (против 19% – как недостаточно успешную). Оценки нынешнего экономического положения фирм, которыми они руководят, также достаточно высоки: 61% оценили его как хорошее (и выше), 35% – как удовлетворительное и лишь 3% – как плохое. Будучи не только продвинутой, но и достаточно массовой группой современного российского делового сообщества, эти предприниматели и менеджеры активнее включаются в новые деловые практики, которые со временем разделяются все большей частью экономических акторов. Кроме того, они могут выступать ценными экспертами по тем тенденциям, которые сегодня складываются в российском бизнесе.

Основные результаты

Материалы исследований (2006 и 2008 гг.) свидетельствуют об устойчивом усилении роли деловой репутации: в конце 2008 г. на ее рост указали 59% предпринимателей и менеджеров, в некризисном 2006 г. – 63%. Причем основная часть респондентов (72%) оценивает достигнутую роль деловой репутации в окружающей их бизнес-среде как высокую (54%) или очень высокую (18%). В то же время оказалось, что даже в продвинутых бизнес-сообществах высокая роль деловой репутации чаще всего не подкрепляется сильными позициями бизнеса на многих других, казалось бы, тесно связанных с репутацией «социальных» осях: строгости соблюдения законов, деловых обязательств, этики, уровня доверия и пр.³ (табл. 1), что актуализирует вопрос о смыслах, вкла-

³ Обнаружены две оси, которые «выбиваются» из данной закономерности: роль неформальных деловых сетей, связей и острота конкуренции. Высокая роль дело-

дываемых в понятие «хорошая деловая репутация фирмы» в современных условиях. Оказалось, что функционируя в проблемной социально-правовой среде, даже продвинутые экономические акторы понимают хорошую репутацию весьма по-разному и не всегда «цивилизованно». Так, абсолютное большинство (80%) включает в нее строгое выполнение деловых обязательств. Казалось бы, это именно то, что нужно для продвижения российского бизнеса к более цивилизованному. Однако на соблюдение моральных принципов, норм деловой этики указали лишь 31% респондентов, на неукоснительное соблюдение законов еще меньше – 17%. Таким образом, чтобы иметь хорошую деловую репутацию, важно сделать то, что обещал, зачастую безотносительно к тому, как это соотносится с морально-этическими и формально-правовыми нормами.

Таблица 1. Уровень развития отдельных сторон деловой среды в представлении респондентов, функционирующих в среде с высокой ролью деловой репутации, % по строке*

Характеристики деловой среды	Уровень развития отдельных сторон среды**			
	низкий	средний	высокий	итого
Уровень взаимного доверия бизнесменов	12	54	31	100
Строгость соблюдения законов и правовых норм	13	47	37	100
Строгость соблюдения деловых обязательств, этики	8	41	49	100
Роль неформальных деловых сетей, связей	6	19	70	100
Острота конкуренции	7	18	75	100

* Сумма отличается от 100 на процент респондентов, затруднившихся с ответом.

** Низкому уровню развития деловой среды соответствуют оценки 1–2 балла, среднему – 3 балла, высокому – 4–5 баллов по пятибалльной шкале.

Лидирующее место строгого соблюдения деловых обязательств в образах деловой репутации (в большинстве случаев не подкрепляемого соблюдением морально-этических или формально-правовых норм) вполне согласуется с тесной связью между ролью деловой репутации в современной бизнес-среде, с одной стороны, и значимостью неформальных деловых сетей и связей, с другой

вой репутации в большинстве случаев сопряжена с высокими позициями на этих осях (70 и 75% соответственно против 31–49% на других осях).

(табл. 1). Есть основания полагать, что здесь проявляется двойной этический стандарт, свойственный российской деловой культуре. Важно поддерживать и проявлять лояльность по отношению к «своим», с которыми связан неформальными связями, а не к «чужакам», отношения с которыми регулируются «всеобщими» морально-этическими нормами и законами. Нарушение последних чаще всего не вызывает осуждения со стороны «своих» и не сказывается на уровне репутации.

Другая сопутствующая высокой роли деловой репутации характеристика бизнес-среды – острота конкуренции – также находит отражение в образах репутации. Признаки, напрямую связанные с развитием рыночной среды, конкуренции, идет ли речь о высоком качестве продукции и услуг, внимательном отношении к потребителям (71%) или прочных рыночных позициях, хорошем финансовом положении, успешности экономической деятельности фирм (63%), существенно опережают морально-правовые.

По «продвинутости» образов деловой репутации выделены три основных типа предпринимателей и менеджеров. Представители первого (36%), условно названные «цивилизованными», состоят из респондентов, в образах деловой репутации которых строгое выполнение деловых обязательств подкрепляется соблюдением морально-этических или/и формально-правовых норм (законов). Второй, самый многочисленный тип (44%) – «предсказуемые» – объединяет респондентов, которые, как и первые, связывают деловую репутацию со строгим выполнением деловых обязательств, однако не подкрепляют его ни соблюдением морально-этических норм, ни неукоснительным следованием закону. Третий тип – «непредсказуемые» (16%) – представляет респондентов, в образах деловой репутации которых отсутствуют не только морально-этические нормы или законы, но и строгое выполнения деловых обязательств как таковых. В отличие от других типов они чаще связывают хорошую деловую репутацию фирмы с экономико-производственными компонентами: прочными рыночными позициями, хорошим финансовым положением, успешностью экономической деятельности (75% против 58–63% в других типах), большими специальными расходами на создание имиджа, рекламу (21% против 7–10% в других типах).

В целом усиление роли деловой репутации в окружающей среде отмечают представители всех типов предпринимателей и менеджеров, однако в наибольшей степени «цивилизованные» и «предсказуемые» (62 и 60% соответственно против 49% у «непредсказуемых»). Достигнутую значимость деловой репутации находят весьма высокой также все типы предпринимателей и менеджеров, однако у «цивилизованных» и «предсказуемых» она заметно выше,

чем у «непредсказуемых» (72 против 56%). Это свидетельствует о том, что в ходе спонтанного развития и взросления российского бизнеса постепенно формируются такие репутационные механизмы (ресурсы), которые позволяют снизить уровень неопределенности экономической деятельности в условиях слабых формально-правовых скрепов. Одновременно, хотя и в гораздо меньшей степени, они означают продвижение к более цивилизованным правилам игры.

Как соотносится возросшая роль деловой репутации в окружающей среде с ее местом в факторах успеха фирм, где заняты респонденты? Ведь после бурных 1990-х гг. усиление роли деловой репутации в бизнес-среде на первых порах может восприниматься частью экономических акторов не как фактор, а как ограничитель (пусть и легитимный) экономического преуспевания. Их фирмы могут еще не иметь устоявшейся деловой репутации, а тем более репутации, достаточной для того, чтобы говорить о ней как о репутационном капитале. В то же время наши экономические акторы, представляя одну из наиболее продвинутых групп российского делового сообщества, могут придавать репутации своих фирм высокую значимость, даже несмотря на слабое или умеренное развитие деловой среды в этом отношении. Стала ли возросшая роль деловой репутации в окружающей среде фактором делового успеха фирм, которыми руководят наши предприниматели и менеджеры? Если стала, то какая?

По мере усиления роли деловой репутации в окружающей среде достигнутые позиции фирмы по этому основанию все чаще отмечаются в числе важнейших факторов экономического преуспевания, однако абсолютного соответствия между этими феноменами нет. В зависимости от роли деловой репутации в окружающей среде (высокая или умеренная/низкая) и включения/невключения ее в число важнейших факторов успеха фирмы, где заняты респонденты, последних можно разделить на четыре группы. В две первых (72%) вошли экономические акторы, функционирующие в бизнес-среде, роль деловой репутации в которой уже в сегодняшних условиях оценивается весьма высоко (4–5 баллов по пятибалльной шкале). Представители первой, самой многочисленной группы (48%), названные «продвинутыми», не только функционируют в «высоко репутационной» среде, но и рассматривают достигнутый уровень деловой репутации своих фирм как важнейший фактор их успеха. Однако немало (24%) и тех, кто, функционируя в среде с высокой ролью деловой репутации, пока по тем или иным причинам не извлекает из этого ощутимых экономических преимуществ. Эти респонденты вошли во вторую группу, которая условно (и с немалой натяжкой) названа «выжидающими». Оставшаяся весьма многочисленная часть предпринимателей и менеджеров (28%) функционирует в сре-

де с умеренной или низкой ролью деловой репутации. По своему составу она также неоднородна. Одну группу (11%) представляют респонденты, которые, несмотря на слабые репутационные сигналы со стороны деловой среды, включают уровень деловой репутации в число важнейших факторов успеха своих фирм (группа «опережающих»). В другую (17%) вошли те, кто находит это преждевременным (группа «отстающих»).

Дальнейшее укрепление роли репутации в проблемной российской социально-правовой среде связано как с переходом «выжидающих» в «продвинутые», так и с расширением группы «опережающих». Анализ факторов, влияющих на эти процессы, указывает на то, что, как правило, они связаны с постепенным, спонтанным взрослением и профессионализацией бизнеса, повышением уровня его самоорганизации, с совершенствованием институциональных условий для развития конкуренции, а также со стремлением интегрироваться в международный бизнес.

Хотя абсолютное большинство (83%) преуспевающих предпринимателей и менеджеров сегодня так или иначе функционируют в положительном репутационном поле, в его «цивилизованном секторе» в настоящее время находится менее 1/3, а в «законопослушном» – еще меньше (14%). Сказывается длительное функционирование российского бизнеса в неправовой среде, произвол властей, слабая формальная самоорганизация бизнеса и пр.

Таким образом, деловая репутация как социальный и символический капитал помогает выстраивать более широкие и динамичные сети (по сравнению с узкими дружескими), облегчает взаимодействия экономических акторов не только со «своими», но и с «чужими». Сегодня она делает это прежде всего благодаря экономико-производственным компонентам, которые включили в образы хорошей деловой репутации фирмы в общей сложности 88% респондентов. Однако слабость морально-этических и особенно формально-правовых аспектов деловой репутации существенно сдерживает ее вклад в расширение границ относительно безопасного и прозрачного делового пространства, выход последнего за границы неформальных деловых сетей, связей.

Между улучшением правовой ситуации в бизнесе, с одной стороны, и усилением морально-правовых аспектов деловой репутации, с другой, хотя и существует положительная связь, но она не автоматическая, а с определенным лагом. Даже в случае заметного улучшения правовой ситуации в бизнесе понадобится какое-то время, чтобы правовые компоненты «проникли» в образы хорошей деловой репутации фирм. Еще больше времени понадобится на то, чтобы «законопослушная» деловая репутация обрела вес в успехе фирм, т.е. стала репутационным капиталом (табл. 2).

Таблица 2.

Соблюдение законов как элемент хорошей деловой репутации фирмы в зависимости от остроты правовой ситуации в бизнес-среде, %

	Строгость соблюдения законов и правовых норм в деловой среде, баллы			Всего
	1–2	3	4–5	
В образ хорошей деловой репутации фирмы включается неукоснительное соблюдение законов	11	14	27	17
В важнейшие факторы успеха фирмы включается деловая репутация:				
предполагающая следование законам	5	7	18	10
нейтральная к законам	42	52	48	49
Всего	47	59	66	59

Принимая во внимание качество российской власти и ее отношение к бизнесу, низкий уровень формальной самоорганизации последнего, скорее можно ожидать, что усиление роли морально-правовых компонентов деловой репутации будет и дальше происходить под влиянием преимущественно спонтанных факторов: взросления и профессионализации российского бизнеса, его интеграции в международный, роста конкуренции, неформальных сетей и пр.

Литература

Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М., 2004.

Заславская Т.И. О социальном механизме развития экономики // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики. Новосибирск, 1985.

Литовченко С. АМР (Ассоциация менеджеров России) – микс профессиональной и деловой ассоциации // Босс. 2005. № 5.

Шабанова М.А. Российский бизнес на пути к более цивилизованному? Статья 2. Новое поколение деловых людей во взаимодействии с бизнесом и обществом // ОНС. 2008. № 6.

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.

ИСЛАМСКАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Мировой экономический кризис сопровождается многочисленными дискуссиями вокруг корпоративной социальной ответственности (далее КСО). Растет интерес к фундаментальным принципам, определяющим взаимодействие между бизнесом, обществом и государством, и эволюции этого взаимодействия в исторической перспективе. В национальных культурах религиозные догмы исторически регламентировали хозяйственное поведение, отношение к собственности, богатству, труду, тем самым определяя национальную культурную специфику. Данная специфика определяет разнообразие институтов, их культурный контекст в рамках тех цивилизационно обусловленных форм, в которых они реализуются в конкретных обществах в определенный исторический период. Это позволяет говорить о социокультурной специфике моделей КСО.

Социокультурный контекст КСО в различных странах, в особенности в развивающихся, отличается от развитых стран, однако он исследован недостаточно. В последние год-два растет внимание к вопросам видения социальной ответственности бизнеса в странах распространения религии ислам, которые с успехом перенимают концепцию КСО, импортированную к ним с Запада. Однако до сих пор не осуществлен анализ исламской модели КСО. Данная статья призвана восполнить в определенной степени сложившийся пробел. Заявленная задача обусловила постановку следующих вопросов: 1) как соотносятся ценности ислама с принципами КСО; 2) в чем на практике заключается специфика проявления социальной ответственности бизнеса исламских стран.

Теория

Исламские ученые, как правило, проверяют новые концепции на предмет истинности, обращаясь к первоисточникам исламского вероучения. Нашли они аргументы в пользу концепции КСО и устойчивого развития. В целом исламская этическая философия основывается на пяти постулатах, «регулирующих исламскую этику: единство (соотносимое с концепцией таухида или ис-

ключительности/единственности Бога), равновесие (пересекается с концепцией справедливости – 'адль), свобода воли (в определенной степени человеку дана свобода воли в управлении своей жизнью в качестве наместника Бога на Земле), обязанности (ответственность перед Богом за свои действия) и добродетельность» [Rafi-uddin Shikoh, 2005].

Согласно данным постулатам Бог есть создатель, обладатель и источник всего мироздания. Он доверил человеку использовать ресурсы, поэтому человек ответственен перед ним, как эти ресурсы используются. «В Коране прямо говорится, что Бог создал землю для людей, что не может не накладывать на них большую ответственность: “И землю он поставил для творений” (55:10)» [Наумкин, 2008]. Эта религиозная позиция, своего рода «траста», «опеки», требует полного соответствия воле Бога и включает повиновение и призывание следовать шариату во всех аспектах жизни, включая экономические аспекты и вопросы бережного отношения к окружающей среде. Шариат – это «комплекс предписаний, закрепленных, прежде всего, Кораном и сунной, которые определяют убеждения, формируют нравственные ценности и религиозную совесть мусульман, а также выступают источником конкретных норм, регулирующих их поведение» [Ислам, 1991, с. 292].

Свобода человека священна и неприкосновенна до тех пор, пока она не конфликтует с интересами общества или пока индивидуумы не нарушают права других. Ислам не отрицает наличие эгоистического индивидуального интереса, однако в исламе признается верховенство «интересов уммы¹ и общества над интересами индивида или отдельных групп в том случае, когда они противоречат друг другу. По мусульманскому праву, общественное благополучие важнее благополучия индивидуального. Лучше допустить ущемление частного интереса, чем общественного тогда, когда из двух зол приходится выбрать меньшее. Доктор Ийад Абуомглы по этому поводу говорит “о смягчении негативных последствий действия путем предпочтения менее вредоносного варианта в том случае, если это действие является неизбежным”. Этот же юридический принцип применяется в связи с требованием к власти в исламском обществе защищать слабые и неимущие слои населения: лучше нанести ущерб богатому человеку, чем бедному, если необходимо выбирать» [Наумкин, 2008]. Главное внимание в исламской экономической системе обращается на состояние человеческих отношений в экономической жизни, на нравственные принципы экономических отношений, которые должны содействовать целям процветания исламского общества в целом.

¹ Умма – мусульманская община.

Организации играют важную роль в обществе и в связи с этим несут ответственность, основанную на их статусе в обществе. Они могут существовать только до тех пор, пока определенное общество признает их легитимность. Иными словами, концепция КСО в исламских странах, так же как и в неисламских странах, исходит из социального контракта. Она помогает решать задачу достижения согласованности целей компании с целями общества. Ответственность в этом контексте означает ее (компании) ответственность перед обществом упрощать социально-экономическую справедливость в рамках ее возможностей.

Исламские ученые называют в качестве пояснения системы достижения социально-экономической справедливости в исламе такие его доктринальные положения, как обязательство выплаты с дохода и имущества своего рода религиозного налога (закят), создание благотворительных фондов (вакф), подаяние и благотворительность (саадака), беспроцентный заем (кард аль хасан) и другие [Farook, Lanis, 2007, p. 222]. Запрет взимания и выплаты процентов (рибы), лежащий в основе исламских банков, также является еще одной важной основой этой системы.

Сущность запрета заключается в признании эксплуатации несправедливой, когда хозяин капитала получает процент вне зависимости от того, был ли получен доход или убыток заемщиком капитала. Вместо этого предлагается партнерство – участие в прибылях и убытках. На механизме партнерства построено большинство инструментов исламских банков, и как мы покажем ниже, партнерство является распространенной организационно-правовой формой предпринимательской деятельности исламских стран.

В подтверждение концепции устойчивого развития исламскими учеными приводятся суры и хадисы, где говорится о необходимости бережного отношения к окружающей среде (2:201), осуждается расточительность (7:31), поясняется необходимость бережного отношения к воде (21:30), (23:18), важность благотворительности через закят, садака (Сахих аль-Бухари, хадис (1445), хадис 699 (1485)) и др. Профессора Бизнес-школы Малайского отделения Ноттингемского университета (Великобритания) Дж. Зинкин и Дж. Вильямс отмечали, что некоторые суры и хадисы перекликаются с принципами Глобального договора ООН [Zinkin, Williams, 2006].

Таким образом, основываясь на главных положениях исламской доктрины, мусульманские ученые нового толка и их зарубежные коллеги делают вывод, что концепции КСО и устойчивого развития соответствуют принципам социально-экономической справедливости ислама, заложенным в Коране и сунне.

Практика

Национальная специфика социальной ответственности бизнеса в исламских странах проявляется преимущественно в деятельности производственных компаний, банков, инвестиционных фондов и страховых компаний. Деятельность компаний из исламских государств в целом и внешне схожа с функционированием бизнес-организаций из других стран мира. Основное ее отличие заключается в соблюдении исламскими компаниями запрета на ведение некоторых видов деятельности (игорный бизнес, производство, переработка и продажа свинины, производство и продажа алкоголя, деятельность в области порноиндустрии и пр.). Глобальные компании из исламских стран, так же как и их международные конкуренты, ведут деятельность и в области КСО.

Организации, занимающие первые 10 мест в рейтинге крупнейших компаний исламского мира, представлены в табл. 1. В большинстве своем это нефтегазовые компании, за исключением «Koc Holding A.S.» и корпорации «Saudi Basic Industries». Первая известна своими брендами «Arcelic» (холодильники, посудомоечные и стиральные машины) и «ВЕКО» (телевизоры и др.), а к основным областям деятельности второй относятся химическая и перерабатывающая промышленность. Как мы видим, все компании нефтегазовой отрасли являются государственными. Это закономерно, так как согласно исламским принципам недра и полезные ископаемые принадлежат умме, следовательно, находятся в собственности государства.

Таблица 1. Крупнейшие компании исламского мира

Место в рейтинге	Название компании	Страна происхождения	Денежная выручка за 2007 г. в млн. долл. США	Тип компании	Отрасль
1	<i>Saudi Arabian Oil Co. (Saudi Aramco)</i>	Королевство Саудовская Аравия	215985	Государственная	Нефтегазовая
2	<i>National Iranian Oil Company</i>	Исламская республика Иран	101631	Государственная	Нефтегазовая
3	<i>Petroliam Nasional Bhd. (Petronas)</i>	Малайзия	66215	Государственная	Нефтегазовая
4	<i>Kuwait Petroleum Corp.</i>	Государство Кувейт	64913	Государственная	Нефтегазовая

Место в рейтинге	Название компании	Страна происхождения	Денежная выручка за 2007 г. в млн. долл. США	Тип компании	Отрасль
5	<i>Iraq National Oil Co.</i>	Республика Ирак	55060	Государственная	Нефтегазовая
6	<i>Koc Holding A.S.</i>	Турецкая республика	39500	Открытое акционерное общество	Диверсифицированная – автомобильная, энергетическая, финансовая и др.
7	<i>Abu Dhabi National Oil Co.</i>	ОАЭ	38789	Государственная	Нефтегазовая
8	<i>Saudi Basic Industries Corporation (SABIC)</i>	Королевство Саудовская Аравия	33659	Открытое акционерное общество	Химическая и перерабатывающая
9	<i>Sonatrach</i>	Алжирская народная демократическая республика	32211	Государственная	Нефтегазовая
10	<i>Nigerian National Petroleum Corporation</i>	Федеративная республика Нигерия	30738	Государственная	Нефтегазовая

Источник: [The 2008 DS Summary Report, 2009].

Часть компаний, входящих в рейтинг, поддерживают раздел по КСО на первых страницах сайтов. В годовых отчетах корпораций «Kuwait Petroleum» и «Saudi Basic Industries» имеются разделы по КСО, а компания «Koc Holding A. S.» публикует специальный отчет на эту тему. Компания «Saudi Telecom» (занимает 23-е место в рейтинге) в 2008 г. получила награду за лидерство в КСО, присуждаемую Институтом КСО в Дубае (ОАЭ). В совете директоров компании «Savola Group» из Саудовской Аравии (84-е место в рассматриваемом рейтинге) функционирует объединенный комитет по корпоративному управлению и социальной ответственности. Компания «Savola Group» специально подчеркивает, что она рассматривает КСО сквозь призму ценностей ислама. В частности, на сайте компании приводится одно из изречений пророка Мухаммеда:

«Не уверует никто из вас [искренне] до тех пор, пока не будет желать брату своему того же, чего желает самому себе» (хадис под номером 13 из сорока хадисов Имама Мухьи-д-дин Абу Закарийя бин Шариф ан-Навави). И далее говорится: «Наша искренняя вера в этот хадис наряду с нашими хорошими намерениями даст нам благословение Аллаха, которое обеспечит успех нашей корпоративной социальной ответственности» [Компания «Savola Group», 2009]. В то же время глобальный бизнес мусульманских стран перенимает глобальные правила игры и усваивает соответствующие ценности и стандарты поведения. А вот компании малого и среднего бизнеса, как правило, ориентируются на традиционные ценности страны происхождения компании.

Исламские банки, по мнению ученых из мусульманских стран, проявляют социальную ответственность уже по роду своей деятельности, поскольку используют соответствующие шариату инструменты. Впервые исламский банк был создан в 1963 г. в Египте. За прошедшие почти 50 лет исламские банки появились во многих странах мира, а объем активов, которые находятся под их управлением, достигает, по разным оценкам, 700–950 млрд. долл. США. В большинстве мусульманских стран исламские банки работают наряду с традиционными кредитными учреждениями.

Исламские банки вместо процентов предлагают инструменты, основанные на партнерстве (участии в прибылях и убытках). При этом средства, инвестируемые банком или его клиентами, должны направляться в проекты, не противоречащие шариату. Для соблюдения соответствия инструментов банка принципам исламского банкинга в нем создается шариатский совет.

Исламские банки видят свою роль перед обществом и демонстрируют социальную ответственность помимо основной деятельности через предоставление услуг в виде благотворительных ссуд «кард аль хасан» и ведения зачатного фонда (практика некоторых банков). Плата за эти услуги не взимается. Исламские банки так же, как и традиционные кредитные учреждения, спонсируют различные мероприятия. Информация о размерах выданных благотворительных ссуд «кард аль хасан» включается в годовые отчеты банков. Организация бухгалтерского учета и аудита в исламских финансовых институтах (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) выпустила «Руководство № 7 КСО для исламских финансовых институтов» (CSR Conduct and Disclosure for Islamic Financial Institutions), в котором перечисляются обязательные и рекомендуемые для раскрытия показатели.

Следует отметить, что далеко не все исследователи согласны с тем, что деятельность исламских банков полностью соответствует принципам шариата и

в этом смысле является социально ответственной. Как в исламских странах, так и за их пределами критике подвергается деятельность шариатских советов и некоторые используемые банками финансовые инструменты. По нашему мнению, несмотря на справедливость некоторых замечаний относительно того, что шариатские советы могут признавать допустимыми сомнительные инструменты, подобные решения являются скорее исключением, чем правилом. В последнее время растет интерес к исламскому банкингу и к исламским ценным бумагам как к альтернативным формам банковской деятельности и финансовых инструментов с точки зрения устойчивости.

Исламские фонды (Shariah Compliance Funds, Islamic Investment Funds) представляют собой разновидность этических фондов или, как их еще называют, фондов социально ответственных инвестиций (Socially Responsible Investment), получивших широкое распространение в развитых странах. Фонды социально ответственных инвестиций осуществляют свою деятельность в соответствии с критериями, которые могут основываться на принципах экологической эффективности, этических принципах, религиозных принципах определенной конфессии (протестантские, католические, фонды меннонитов и т.п.). Исламские фонды осуществляют инвестиции по принципам шариата. Их важным отличием является наличие шариатского совета. Такие фонды могут быть и государственными, и создаваться на основе взаимных инвестиций.

Аналогично фондам, средства исламских инвестиционных компаний должны вкладываться в различные проекты в соответствии с принципами шариата. Исламские инвесткомпании существуют в мусульманских странах наряду с традиционными компаниями. Так, например, в Кувейте, по данным центрального банка этой страны, «действуют 48 шариатских финансовых компаний и 45 компаний “классического” образца. Тем не менее объем активов, которыми управляют исламские компании... не превышает сумм, которыми оперируют обычные финансовые учреждения. Общий объем активов традиционных компаний в июле 2008 г. составлял почти 10,6 млрд. динаров (39,8 млрд. долл. США), исламских учреждений – 7,9 млрд. динаров (29,7 млрд. долл.)» [В Кувейте... 2008].

Шариатские советы – важная особенность деятельности таких исламских финансовых институтов, как банки, фонды и инвестиционные компании. В шариатские советы, функционирующие наряду с традиционными советами директоров, входят, прежде всего, юристы с шариатским образованием, а также экономисты, банкиры и др. Согласно рекомендациям Организации бухгалтерского учета и аудита в исламских финансовых институтах, желательно, чтобы шариатский совет состоял не менее чем из трех человек. Отчет о деятельности ша-

риатского совета банка включается в годовой финансовый отчет кредитного учреждения. На сайтах банков и фондов размещается информация о составе шариатских советов. Участие членов советов директоров в нескольких шариатских советах только приветствуется.

Следует отметить, что исламские страховые компании (*takaful*) также имеют отличия от традиционных страховых компаний. Традиционное страхование является неприемлемым для исламских финансовых институтов. В традиционном страховании застрахованное лицо платит страховые взносы страховщику для того, чтобы получить компенсацию в случае наступления страхового случая, который может и не произойти. Традиционное страхование представляется как торговля неопределенностью, поэтому запрещена. Еще одна причина запрета связана с инвестиционной стратегией страховых компаний, активы которых часто являются процентными. Исламское страхование основано на концепции взаимности, когда страхователи соглашаются объединить ресурсы для того, чтобы в случае необходимости каждый мог воспользоваться средствами страхового фонда. Страхователи исламской страховой компании выступают в качестве совладельцев страхового фонда, а – страховщик в роли управляющего. Средства страховой компании инвестируются в соответствии с принципами шариата.

В процессе анализа модели социальной ответственности бизнеса в рамках страны или региона необходимо рассмотреть и роли, которые отводятся гражданскому обществу, государству и деловым организациям. В большинстве исламских стран гражданское общество играет не самую важную роль в мотивации компаний к социально ответственной деятельности. Данное положение подтверждается и результатами исследования, проведенного под руководством Дж. Зинкина и Дж. Вильямса, в котором приняли участие 20 тыс. респондентов из 21 страны мира. Ученые пришли к выводу, что граждане исламских стран в меньшей степени, чем представители других государств, озабочены вопросами КСО [Zinkin, Williams, 2005]. В то же время исследователи отметили, что исламская этика бизнеса очень тесно переплетается с КСО и требует высоких стандартов отношений с заинтересованными сторонами.

Ввиду указанных выше причин роль государства в мотивации бизнеса к социально ответственному поведению сводится к единичным воздействиям и использованию косвенных инструментов. В частности, в ОАЭ Министерство по экологии Абу-Даби инициировало программу, направленную на отказ супермаркетов от использования пластиковых пакетов, из-за того, что полиэтилен распадается сотни лет, что наносит ущерб окружающей среде. В Малайзии предпринимались попытки обязать компании, выходящие на листинг местной

биржи, предоставлять отчеты в области КСО. Однако, поскольку это привело к оттоку компаний на биржи Гонконга, данное требование было отменено. В настоящее время в Турции разрабатывается закон о КСО, который должен быть представлен широкой общественности на обсуждение до октября 2010 г.

В то же время в исламских странах государство владеет крупнейшими добывающими компаниями. Что касается частного бизнеса, то государственные органы используют различные инструменты, мотивирующие компании к участию в различных социально ответственных инициативах. В исламских странах действуют организации, занимающиеся продвижением социально ответственных практик. Наибольшей известностью пользуются, в частности, КСО – Азия (CSR Asia), КСО – Малайзия (CSR Malaysia), Дубайский центр корпоративных ценностей (The Dubai Centre for Corporate Values), Центр развития КСО в Иране (CSR Development Center), Ассоциация КСО в Турции (CSR Association of Turkey) и др. На сайте Центра развития КСО в Иране перечисляются такие традиционные способы КСО, как беспроцентные займы работникам, создание благотворительных фондов для бедных, строительство школ и мечетей. На сайте Ассоциации КСО Турции отмечается: «Поскольку КСО имеет филантропическую природу, КСО не является абсолютно новым явлением для турецкого бизнеса и общества». Исполнительный директор Дубайского центра корпоративных ценностей М. Наджиб, выступая в 2007 г. на конференции в Университете г. Кранфилда (Великобритания), отмечал: «Учение ислама диктует, что КСО является неотъемлемой частью жизни/жизнедеятельности, поскольку отдача перед общественностью имеет в ней предельно важное значение. Учитывая то, что нам приходится сталкиваться со множественными вызовами глобализации, включая межкультурные различия, компаниям необходимо включать религиозный аспект для использования наилучших практик в области КСО» [Int'l CSR Conference... 2007].

Таким образом, проведенный нами анализ позволяет сделать вывод, что в исламских странах, помимо светских законов (там, где присутствует светское законодательство), религиозные нормы регулируют хозяйственное поведение предпринимателей. Этические нормы встраиваются в хозяйственную жизнь путем воспитания, обучения, создания и совершенствования соответствующих институтов. Институты, разработанные с учетом религиозной традиции, настроены на ограничение свободы человека в его эгоистических интересах. Бизнес из исламских стран, перенимая концепцию КСО, адаптирует ее под свои культурные традиции, что способствует ее успешному распространению.

В то же время вопросы социально-экономической справедливости не решены в исламских странах. Есть проблемы коррупции, бедности, равенства

возможностей, которые далеки от идеалов ислама. Тем не менее исламская модель КСО в целом хранит в себе потенциал, который особенно актуален в наши дни во время поиска альтернативных, более устойчивых моделей развития. Некоторые ее элементы могут быть применены на практике в отдельных регионах России.

Литература

В Кувейте больше исламских, чем традиционных финансовых компаний. 2 октября 2008. (<http://www.islamnews.ru/news-14773.html>)

Ислам. Энциклопедический словарь / отв. ред. Л.В. Негря. М.: Наука, 1991.

Коран / пер. Крачковского И.Ю. М.: Паритет, 1990.

Компания «Savola Group» (Саудовская Аравия). (<http://www.savola.com/savolae/Ethics.php>.)

Наумкин В.В. Исламская концепция устойчивого развития // Ислам в современном мире. 2008. № 11. Изд. дом «Медина». (<http://www.idmedina.ru/books/islamic/?462>)

Farook S., Lanis R. Banking on Islam? Determinants of Corporate Social Responsibility Disclosure // Advances in Islamic Economics and Finance Proceedings of the 6th International Conferences on Islamic Economics and Finance. 2007. Vol. 1. P. 217–249.

Int'l CSR conference calls for Islamic perspective/ By a staff reporter. Khaleej Times Online. 27th July 2007. (http://khaleejtimes.com/DisplayArticleNew.asp?xfile=data/business/2007/July/business_July744.xml§ion=business&col=)

Rafi-uddin Shikoh. Islamic Business Ethics: Book Review (by Dr. Rafik Issa Beekun) // 15th of May 2005. (<http://www.dinarstandard.com/management/EthicsBookReview051505.htm>)

The 2008 DS Summary Report. Overall Growth Slows, but Manufacturing Picks Up Strong // The DinarStandard.com, February 13th 2009. (<http://dinarstandard.com/rankings/ds100/index.html>)

Zinkin J., Williams G. Doing Business with Islam: Can Corporate Social Responsibility Be a Bridge between Civilizations? October 2005. Available at Social Science Research Network (SSRN). (<http://ssrn.com/abstract=905184>)

Zinkin J., Williams G., Islam and CSR: A Study of the Compatibility between the Tenets of Islam and the UN Global Compact. February 2006. Available at Social Science Research Network (SSRN). (<http://ssrn.com/abstract=905201>)

И.В. Соболева
Институт экономики РАН,
Государственный университет –
Высшая школа экономики,
Л.Д. Лакунина
Государственный университет –
Высшая школа экономики

ИЗМЕНЕНИЕ ПРОФИЛЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И В ПЕРИОД КРИЗИСА

Социальная защищенность – важнейшая составляющая качества жизни населения, характеризующая стабильность его социально-экономического положения, уверенность в будущем, действенность и доступность механизмов защиты от рисков. Кризисное состояние российской экономики придает вопросам социальной защищенности населения особую важность. Возрастает актуальность разработки методик, позволяющих отследить тенденции в этой сфере по мере изменения экономической конъюнктуры и получить представление о том, каким запасом прочности обладает система социально-экономических прав населения страны.

По свидетельству многочисленных, преимущественно западных исследований, дефицит социальной защищенности чреват потерей социальных норм, ростом нетерпимости, экстремизма и насилия в обществе. Он не только несет серьезные негативные последствия для здоровья, благосостояния и социального самочувствия людей, но и снижает эффективность функционирования экономики. В то же время избыточная защищенность может привести к потере потенциала развития и социальной апатии. В этой связи в рамках Международной организации труда и ряда других международных структур широко обсуждается проблема сопоставимого измерения уровня социальной защищенности населения в различных странах мира [Somavia, 1999; Standing, 1999; Cerami, 2006].

Понятие социальной защищенности и ее структура

Многие исследования по проблемам социальной защищенности фокусируются на положении традиционных уязвимых групп и эффективности мер го-

сударственной политики по их поддержке [Ginneken, 2009]. Однако понятие защищенности не тождественно понятиям благосостояния и уровня жизни. Бедность и незащищенность часто сопутствуют друг другу, но не исключены ситуации, когда относительно низкий уровень материального благосостояния сочетается с высокой социальной защищенностью¹. В то же время высокие доходы отнюдь не всегда гарантируют социальную защищенность их обладателям. Комплексный подход к оценке защищенности населения предполагает учет широкого круга факторов, связанных с трудовой деятельностью человека (в терминологии МОТ – с потенциалом достойной работы). Для объемной характеристики защищенности в сфере труда выделяются следующие семь аспектов (форм), формирующих *профиль социальной защищенности* работника.

1. Защищенность на рынке труда – обеспечение возможностей трудоустройства на основе приверженности государства политике полной занятости.
2. Защищенность занятости – приверженность четким процедурам найма и увольнения работников, институциональная защищенность рабочего места.
3. Защищенность в сфере профессионального развития на рабочем месте и карьеры.
4. Безопасность труда.
5. Защищенность профессиональных навыков.
6. Защищенность дохода – обеспечение достойного и регулярного трудового дохода, а также системы социальных льгот, предоставляемых работодателем.
7. Защищенность права на представительство – наличие действенных институтов защиты прав и выражения интересов работников.

Подходы к измерению социальной защищенности

Уровень защищенности по каждому из ключевых аспектов может быть измерен с помощью более или менее широкой совокупности индикаторов. В рамках программы МОТ «Экономическая безопасность для лучшего мира» [Economic Security for a Better World, 2004] разработаны методики построения индексов, позволяющих проводить сопоставление профилей защищенности и диагностику зон уязвимости в сфере труда и занятости.

¹ Классическим примером такого сочетания является дореформенная Россия.

МОТ предлагает построение двух рядов таких индексов: макро- и микроуровня. Основное внимание уделяется макроиндексам, лучше пригодным для межстрановых сопоставлений. Однако макроподход имеет два существенных недостатка.

Во-первых, с его помощью невозможно уловить субъективные характеристики социальной защищенности: насколько уверенно и спокойно чувствуют себя люди, в какой мере они удовлетворены различными аспектами своей работы, насколько обеспокоены возможностью ее потери, отвечает ли сложившаяся система социальных гарантий их потребностям и представлениям о справедливости, чувствуют ли они, что их голос может быть услышан и принят во внимание, и т.д. Для измерения этих параметров, формирующих профиль социальной защищенности не в меньшей мере, чем объективные характеристики достойной работы, требуются социологические индикаторы, полученные на основе опросов и интервью и обобщающие мнения и оценки населения.

Во-вторых, защищенность в социально-трудовой сфере представляет собой дефицитный ресурс, который распределен неравномерно [Stock, 2001, p. 1], а макроиндикаторы не позволяют сопоставить профили социальной защищенности отдельных групп населения, дифференцировать зоны уязвимости, выявить факторы, от которых зависит доступность этого ресурса для различных категорий работников на национальном рынке труда.

С учетом этих обстоятельств для характеристики уровня, структуры и тенденций развития социальной защищенности работников в российских условиях оправданной представляется опора на индексы микроуровня. Они конструируются на основе сочетания оценочных и фактологических индикаторов, полученных из социологических обследований населения. Предлагаемая система из 7 индексов, рассчитанных на основе 24 индикаторов, разработана на основе методологии МОТ. Она отражает ключевые параметры профиля социальной защищенности и максимально учитывает российские реалии. Аналогично макроиндексам МОТ все индикаторы и индексы микроуровня нормируются от нуля до единицы.

Тенденции распределения ресурса социальной защищенности

Сопоставление результатов двух раундов обследования² позволяет отследить изменения профилей социальной защищенности на протяжении периода

² Проведено в трех регионах России в 2002 и 2007 гг.

восстановительного роста. Как видно из рис. 1, если судить по работающему населению в целом, экономический подъем не привел к существенным изменениям в рисунке профиля, хотя по пяти из семи ключевых аспектов отмечался рост индексов защищенности. Важнейшим результатом стало укрепление защищенности на рынке труда. Наименее благополучно на излете экономического подъема дела обстояли с возможностями артикуляции и защиты собственных прав и интересов и с защищенностью профессиональных навыков (единственный аспект, по которому отмечалось отчетливое ухудшение индекса).

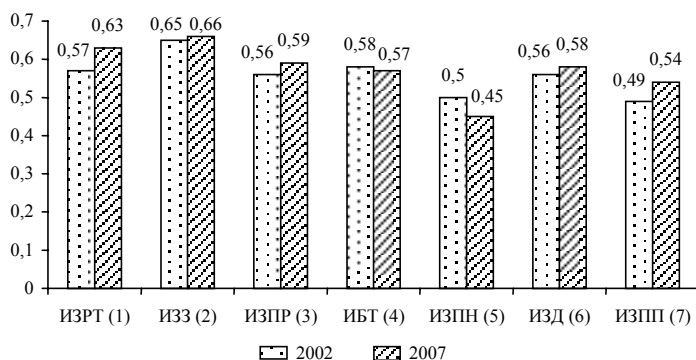


Рис. 1. Динамика индексов социальной защищенности в период экономического роста

Анализ распределения ресурса защищенности между различными группами работников позволяет уловить существенные различия как в рисунке профилей, так и в тенденциях их изменения.

Различия в профилях социальной защищенности мужчин и женщин носят устойчивый характер. У женщин отчетливо проявляется лишь одна явная зона уязвимости: защищенность профессиональных навыков. У мужчин таких зон три: к защищенности профессиональных навыков добавляются безопасность труда и защищенность права на представительство. Любопытно, что, несмотря на значительную гендерную разницу в уровне заработных плат, по субъективному индикатору защищенности дохода гендерный разрыв невелик. Во многом это связано с тем, что женщины чаще мужчин заняты в так называемой «мягкой экономике», прежде всего, в финансируемых из бюджета социальных отраслях, где при относительно невысоком уровне заработной платы, тем не менее, более последовательно соблюдаются права работников, включая право на регулярность получения дохода [Esping-Andersen, 2002, 2004].

Вполне предсказуемо распределение социальной защищенности по возрастным группам. Наиболее равномерный и благополучный профиль защищенности демонстрируют работники, находящиеся на пике трудоспособности (30–49 лет). По двум позициям – безопасности труда и представительству интересов – с возрастом защищенность устойчиво растет, и самые высокие показатели характерны для работников старше 50 лет. Этому есть логичное объяснение: работники младших возрастов в большей мере сконцентрированы на частных предприятиях, где нет профсоюзов, и на «беловоротничковых» офисных позициях. Представители этого слоя работников, в принципе, менее склонны к вступлению в профсоюз и больше ориентируются на индивидуальные контракты и на самостоятельное отстаивание своих интересов перед работодателем.

Защищенность на рынке труда, напротив, последовательно и резко снижается с возрастом. На протяжении благополучного десятилетия защищенность молодых работников на рынке труда приобрела гипертрофированные масштабы. Об этом говорит и сопоставление соответствующего индекса по возрастам (скачок между молодежью и работниками зрелого возраста более резкий, чем между зрелыми и пожилыми работниками), и данные многочисленных обследований и экспертных оценок о неоправданно высоких зарплатных притязаниях молодых претендентов на рабочие места.

Любопытные результаты прослеживаются при сравнении профилей социальной защищенности по секторам экономики. По итогам первого кризисного десятилетия реформ самый благоприятный профиль социальной защищенности демонстрировали работники новых, созданных в период социально-экономической трансформации частных предприятий. В 2002 г. они превосходили работников других секторов по защищенности на рынке труда, защищенности дохода и, что явилось довольно неожиданным результатом, защищенности профессиональных навыков. Единственным преимуществом государственного сектора после первого провального десятилетия реформ являлась относительно высокая институциональная защищенность занятых там работников.

С 2002 по 2007 гг. влияние сектора, в котором занят работник, на профиль его социальной защищенности претерпело существенные изменения. Работники госсектора сумели улучшить свой профиль защищенности по всем семи ключевым аспектам и оказались единственной группой, испытавшей рост защищенности профессиональных навыков. Несколько хуже, хотя тоже неплохо, развивались события для работников приватизированного сектора, охватывающего значительную часть предприятий топливно-энергетического комплекса. Работники «нового» частного сектора испытали серьезное ухудшение почти

по всему кругу аспектов социальной защищенности в сфере труда за исключением защищенности на рынке труда и в сфере представительства интересов. Причем наиболее резкое ухудшение отмечено в области защищенности профессиональных навыков.

В результате «рейтинг» социальной защищенности в различных секторах экономики «развернулся на 180 градусов». В наиболее благоприятном положении оказались работники государственного сектора. Работники приватизированных предприятий почти догоняют их по большинству позиций, а работники «новых» частных предприятий устойчиво занимают последнее место.

Сегментирование рынка труда по профилю социальной защищенности

Исследование позволяет заключить, что социальная защищенность в сфере труда распределена в российских условиях неравномерно и существуют группы работников, обладающие сходными и отличными друг от друга характеристиками профиля социальной защищенности. Методом кластерного анализа были выделены пять таких групп (см. табл. 1). Представители каждой из них в разной степени и разными способами сумели адаптироваться к реалиям рыночной экономики. Сопоставление их специфических особенностей и зон уязвимости показывает, что первые три относительно благополучных группы формируют соответствующие сегменты первичного, а две последних – вторичного рынка труда.

Группа 1 (устойчиво-благополучные) демонстрирует равномерно высокие значения индексов, характеризующих все ключевые аспекты защищенности в сфере труда и занятости.

Группа 2 (благополучные приспособленцы) по большинству характеристик подходит практически вплотную к группе 1, но имеет серьезную зону уязвимости – защищенность профессиональных навыков, а также существенное отставание от лидера по содержательным характеристикам рабочего места. Это работники с выраженной инструментальной мотивацией к труду, пожертвовавшие возможностями профессиональной самореализации ради достижения конкретных материальных выгод.

Ближе всего к лидеру по характеристикам профиля защищенности подходит *группа 3*. Между ними есть лишь одно, однако принципиальное различие: работники из группы 3 крайне низко оценивают свои шансы на внешнем

рынке труда в случае потери работы, что делает их позицию потенциально уязвимой. Отсюда противоречивость условного названия этой группы – *уязвимые благополучные*.

Таблица 1. Типология работников по профилю социальной защищенности

Индекс	Значение индекса для групп работников с разным профилем социальной защищенности					Среднее значение индекса
	1	2	3	4	5	
Защищенность на рынке труда	0,84	0,83	0,14	0,85	0,15	0,63
Защищенность занятости	0,79	0,70	0,75	0,49	0,56	0,66
Защищенность профессионального развития на рабочем месте и карьеры	0,72	0,56	0,67	0,50	0,49	0,59
Безопасность труда	0,65	0,64	0,68	0,37	0,52	0,56
Защищенность профессиональных навыков	0,70	0,22	0,63	0,37	0,22	0,45
Защищенность дохода	0,67	0,59	0,65	0,48	0,52	0,58
Защищенность права на представительство	0,63	0,66	0,71	0,11	0,40	0,54

Это же отличие является водоразделом между формирующими вторичный рынок труда *группами 4 и 5*: и те, и другие заняты на крайне неблагоприятных рабочих местах: неустойчивых, плохо оплачиваемых, с плохими условиями труда и слабой институциональной защищенностью. Не удивительно, что представители *группы 4 (неблагополучные оптимисты)* не сильно обеспокоены возможностью лишиться работы: они убеждены, что на таких условиях устроиться всегда можно. Иначе обстоит дело с *группой 5 (неблагополучные пессимисты)*, которая крайне низко оценивает свои шансы найти даже такую работу в случае потери настоящего рабочего места.

Каковы же объективные характеристики работников, «населяющих» сегменты рынка труда с выделенными профилями социальной защищенности? Вероятность попадания в первую самую благополучную группу велика для работников крупных предприятий, руководителей и лиц с высшим образова-

ем. Из представителей этих категорий в наиболее защищенный сегмент рынка труда попадает почти каждый второй.

Шансы попадания во вторую группу распределены относительно равномерно. Они несколько выше для лиц со средним специальным образованием и представителей рабочих профессий.

Третий сегмент первичного рынка в значительной части формируется из жителей депрессивных регионов и территорий. В нем также велика доля женщин, лиц, имеющих проблемы со здоровьем и представителей старших возрастов.

Попадание в группу *неблагополучных оптимистов* – удел лиц с невысоким уровнем образования, занятых на рабочих должностях и МОП. Его формируют, прежде всего, мужчины, лица молодого и среднего возраста, не имеющие проблем со здоровьем. Значительная часть этого контингента сконцентрирована на небольших частных предприятиях.

Наконец, риск попадания в группу *неблагополучных пессимистов* увеличивается с возрастом и ухудшением состояния здоровья. В профессиональном разрезе помимо рабочих захватывает также специалистов со средним образованием, не имеет выраженной гендерной специфики и минимален в городах областного подчинения.

Тенденции изменения защищенности в сфере труда в условиях кризиса

Первое представление о тенденциях изменения профилей социальной защищенности позволяют составить доступные сегодня данные ежегодного обследования работников крупных предприятий ТЭК и обследования населения, прибегающего к услугам служб занятости, проведенного в июне 2009 г.

Обследование работников ТЭК проливает свет лишь на один ракурс проблемы: насколько изменилось в связи с кризисом положение относительно благополучной группы работников, «оттягивающих на себя» существенную часть совокупного ресурса социальной защищенности. Для этого целесообразно сопоставить индексы социальной защищенности, рассчитанные для работников крупных предприятий ТЭК на основе данных опроса июня 2009 г., со средними данными по массиву 2007 г., принимаемыми за нижнюю планку для этой группы, и с данными по первому наиболее благополучному кластеру, формирующими условную верхнюю планку (см. табл. 2).

Таблица 2.

Индексы социальной защищенности работников в 2007 и 2009 гг.

	Значение индекса						
	ИЗРТ	ИЗЗ	ИЗПР	ИБТ	ИЗПН	ИЗД	ИЗПП
2009 г. (предприятия ТЭК)	0,49	0,65	0,62	0,75	0,61	0,83	0,74
2007 г. (все работники)	0,63	0,66	0,59	0,56	0,45	0,58	0,54
2007 г. (уверенно-благополучные)	0,84	0,79	0,72	0,65	0,70	0,67	0,63

Сопоставление показывает, что работники предприятий ТЭК и в кризисный период демонстрируют очень высокие значения защищенности условий труда, дохода и представительских прав работников. Индекс защищенности профессиональных навыков значительно превышает средний уровень, полученный из обследования 2007 г., но несколько отстает от верхней планки – сегмента наиболее защищенных работников.

Насколько изменился профиль социальной защищенности работников компании с наступлением кризиса? Частичный ответ на этот вопрос можно получить, сопоставив данные обследований работников предприятий ТЭК 2009 и 2008 гг. Сопоставление доступных индикаторов показывает, что степень негативного влияния кризиса на защищенность на рынке труда нарастает прямо пропорционально возрасту: пожилые работники испытали наиболее осязаемое падение защищенности на рынке труда и нарастание страха лишиться рабочего места в кризисном 2009 г. по сравнению с благополучным 2008 г. По другим аспектам защищенности возрастные различия не столь ощутимы. Работники с высшим образованием «уходят в отрыв» по ключевым в условиях кризиса индикаторам: способности найти работу и защищенности занятости. Однако более любопытен другой результат: обладатели начального профессионального образования (и соответственно рабочих профессий) имеют лучший профиль социальной защищенности, чем обладатели среднего профессионального, а по уровню защищенности на рынке труда почти догоняют лиц с высшим образованием.

Данные обследования клиентов служб занятости 2009 г. позволяют дополнить предварительные выводы в отношении изменения параметров защищенности работников на излете периода восстановительного роста. Сопоставление его данных с обследованием домохозяйств 2007 г. показывает, что клиенты

служб занятости на своих последних рабочих местах обладали минимальным избытком квалификации и демонстрировали большее расхождение параметров полученного профессионального образования и формальных требований рабочих мест, которые они занимали, по сравнению с респондентами 2007 г. В связи с этим можно сформулировать предварительный вывод о том, что с наступлением кризиса работодатели прежде всего избавляются от представителей второго кластера, зона уязвимости которых – защищенность профессиональных навыков. Немалую их часть может составлять пресловутый «офисный планктон», содержание которого в жирные годы не было столь накладно для работодателей и способствовало повышению престижа, формированию успешного имиджа фирм.

Насколько можно судить по усеченному кругу индикаторов, доступных из обследования служб занятости, на излете благополучного периода приватизированные предприятия сумели создать работникам лучшие параметры социальной защищенности, чем государственные предприятия и предприятия «нового» частного сектора. По-видимому, это связано с тем, что приватизированный сектор охватывает в основном крупные предприятия, в то время как масштабы «новых бизнесов», созданных с нуля в период перестройки, в массе своей невелики. Надежды реформаторов 1990-х гг. на то, что новый частный сектор станет генератором достойных рабочих мест, не оправдались. В основном это небольшие предприятия, проигрывающие более крупным по всем параметрам социально-трудовых отношений.

Литература

Cerami A. Worlds of Socio-Economic Security in Western Europe: The Need for Bottom Up Empowerment. A Human Security Report for Eastern/Western Europe, Centre for Peace and Human Security of Sciences. Paris: UNESCO, 2006 .

Economic Security for a Better World. Geneva: ILO, 2004.

Esping-Andersen G. (with D. Gallie, A. Hemerijck and J. Myles). Why We Need a New Welfare State. Oxford: Oxford University Press, 2002.

Esping-Andersen G. Unequal Opportunities and the Mechanisms of Social Inheritance // Generational Income Mobility. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

Ginneken W. Van. Social Security and the Global Socio-economic Floor: Towards a Human Rights-Based Approach // Global Social Policy. 2009. № 9.

Somavia J. People's Security. Geneva: ILO, 1999.

Standing G. Global Labour Flexibility: Seeking Distributive Justice. L.: McMillan Press Ltd, 1999.

Stock R. Socio-Economic Security, Justice and the Psychology of Social Relationships. SES Paper № 8. Geneva: ILO, 2001.

DEFINING TENDENCIES IN MODELLING THE LIVING STANDARD OF THE POPULATION IN NUTS 2 REGIONS OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE COUNTRIES

Introduction

It is generally recognised that development indicators are not the only markers of economical growth. Only the adequate evaluation of social factors will help to achieve rational application of resources in the development of economics and raise of the competitive ability of economics. In socially oriented economy the provision of the deserved living standard for all citizens becomes one of the basic development aims. Transformations in the economical and social sphere of such Central-Eastern Europe countries as Latvia, Lithuania, Estonia, Poland, Romania, the Czech Republic, Hungary and Slovenia during the last decades, their integration into the Europe Union, and also the influence of globalisation factors, demand the statistical evaluation and the development of the new research methodology. At the same time, underestimation of the significance of the living standard of the population can plunge into social tension and population mistrust to national and regional authorities. In this connection, supplying administrative bodies of all levels and also country population with authentic information about processes, which take place in the social sphere in whole, and with the living standard in particular, become one of the most important tasks.

The research methodology is based on works of such authors as [Смит, 1993; Кейнс, 1999; Ойкен, 1995; Эрхард, 2001] etc. It is worth mentioning that evolution of economical theories shows the gradual transfer of emphasis from economical category «wealth» to «wellfare» and, further, to «living standard». With this transfer the number of components increases and the system of above described categories becomes more broad, and also the emphasis is transferred from macro to micro level. The increase of the number of components and complexity of the concept of the living standard determines the evaluation of the living standard by constructing integral indicator.

The author has also studied and summarised the worldwide experience in the sphere of constructing integral indicators of the living standard in publications of such authors as [Becker, Philipson, Soares, 2003; Anielski, 1999, 2001; Estes, 1990, 2003; Asheim, 2000; Miringoff, 2003; Osberg, Sharpe, 2001; Cobb, Halstead, Rowe, 2004; Hagerty, Cummins, Ferriss et al. 2001; Dowell, 2009; Айвазян, 2001, 2002, 2003, 2005]. Having analysed methods of estimating the living standard of above mentioned authors, it was decided that the most valid is Aivazyan's method, which estimates the living standard as an integral characteristic, that is a special kind of *convolution* of evaluations of the most individual features and criteria of the analysed synthetic category.

The research hypothesis: alongside with the general tendency of increase of the living standard of CEE population, there exist significant quantitative and dynamical differences in the living standard of the population in different regions.

Quantitative evaluation of the living standard of the population in CEE countries NUTS 2 regions in dynamics

In order to achieve empirical goals of our work, we will consider the category of the living standard in the following strategic approach: the living standard of the population of region is characterised by the income level, the occupation level, the level of security and free time, described by markers of birth rate, mortality rate, education, and also by the level of innovation potential of economics.

Modelling the information research basis, it is necessary to fill in the common hierarchical system of markers (individual criteria) and integral indicators (see Fig. 1) with a *concrete content (available statistical markers)*, specified for tasks, resolved in the present research, on the basis of the Eurostat data during 2000–2008 by NUTS 2 regions of Bulgaria, Estonia, Latvia, Lithuania, the Czech Republic, Poland, Slovakia, Rumania. As the result the following *a priori* selection of elementary statistical indexes was formed. After preparation of the research statistical basis *the unification of initial statistical indexes was made by corresponding kinds of transformation*. The selection of applied transformation depends on the type of analysed index: if the initial index is connected with the analysed integral feature of the living standard by the droningly increasing dependence, then

$$\tilde{x} = \frac{x - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} \cdot N;$$

if the initial index is connected with the analysed integral feature of the living standard by the droningly decreasing dependence, then

$$\tilde{x} = \frac{x_{\max} - x_i}{x_{\max} - x_{\min}} \cdot N,$$

where x_{\min} and x_{\max} – correspondingly, – are minor (the worst) and major (the best) values of the initial index during the studied period, but $N = 10$ [Айвазян, 2005, с. 26–27].

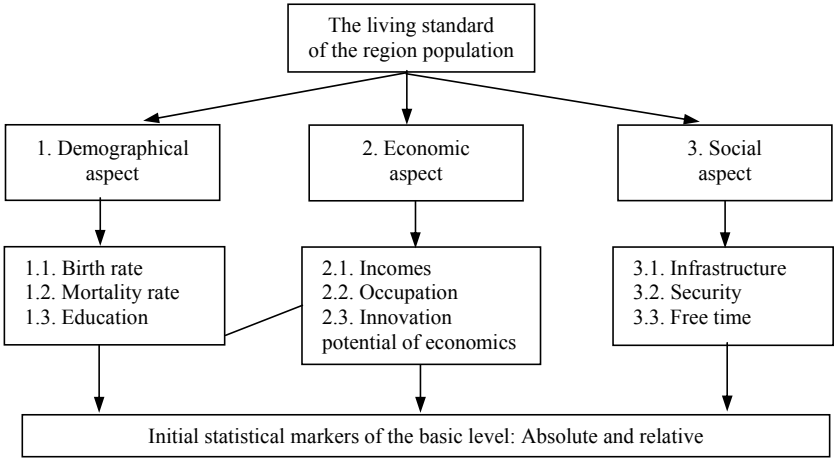


Fig. 1. Hierarchical system of statistical markers, individual criteria and integral indicators of the living standard

Source: author’s design.

Further, a relatively small number of individual criteria, which play a determinant role in forming the corresponding integral indicator, was selected from each *a priori* selection. Therefore, the *analysis of the multicollinearity of individual criteria of a priori indicators selection* was made. Then, the most informative individual criteria were selected among the *a priori* selection indicators of each integral characteristic. As the most informative we will consider the selection in which the sum of coefficients of determination of the dependent variable by the explanatory variables is the maximal [Айвазян, 2005, с. 24–25]. We will call this brief selection of markers *a posteriori*.

In result there was defined the following *a posteriori selection of individual criteria*:

- demographical: infant mortality till the age of 1 year (number of deaths per 100000 of population), studying in the age of 17 among the 17 years old population (% of 17 years old population);

- economical: household income: disposable income by purchasing power parity (PPP) per inhabitant, occupation in service (proportion of occupied above 15), occupied in science and technologies (% of economically active population); GDP in current market prices by PPP per region inhabitant; unemployment (% of economically active population);

- social: murder and violent death rates (number of cases per 100000 of population), transportations of all kinds (number per person); free time (as a destimulant of the average amount of weekly hours of work on the principal job (full-time working day)).

Having made the factorial analysis of the indicators described above using the method of main components, we have received the first component with explained dispersion in 59% (2000), 57% (2006), in 55% (2007). Consequently, we will make the calculation of the integral marker of the living standard by one first component

as a linear convolution of a kind $\tilde{y}_i = \sum_{q=1}^p l_q^2 \cdot \tilde{x}_i^{(q)}$, where $i = 1, 2, \dots, n$ with scales

l_q^2 , satisfying the condition $\sum_{q=1}^p l_q^2 = 1$ [Айввяян, 2005, с. 30].

In the result we have constructed the integral indicator by NUTS 2 regions of studied regions (Table 1).

Table 1. Integral indicator values of the living standard of regions and ratings of regions by the living standard for 2000, 2003, 2007

Country	Codes	NUTS 2	2000	2003	2007
Ceska Republika	CZ06	Jihovychod	5,31	6,11	6,30
	CZ03	Jihozapad	5,36	6,24	6,45
	CZ08	Moravskoslezsko	4,87	5,62	6,11
	CZ01	Praha	7,93	8,91	9,37
	CZ05	Severovychod	5,18	5,96	6,17
	CZ04	Severozapad	4,87	5,49	5,84
	CZ02	Stredni Cechy	5,04	5,89	6,18
	CZ07	Stredni Morava	4,90	5,70	6,16

Continued

Country	Codes	NUTS 2	2000	2003	2007
Eesti	EE00	Eesti	5,02	5,50	5,97
Latvija	LV00	Latvija	4,11	4,83	6,01
Lietuva	LT00	Lietuva	5,24	5,54	6,78
Magyarország	HU10	Közép-Magyarország	6,18	7,12	7,63
	HU21	Közép-Dunántul	4,38	4,95	5,52
	HU22	Nyugat-Dunántul	4,76	5,39	5,93
	HU23	Del-Dunántul	4,42	4,85	5,44
	HU31	Észak-Magyarország	3,87	4,40	4,85
	HU32	Észak-Alföld	3,70	4,56	5,17
	HU33	Del-Alföld	4,00	4,68	5,45
Polska	PL11	Lódzkie	4,49	5,06	5,61
	PL12	Mazowieckie	5,26	6,15	6,93
	PL43	Lubuskie	4,38	5,02	5,60
	PL41	Wielkopolskie	4,52	5,42	5,80
	PL42	Zachodniopomorskie	4,55	5,10	5,83
	PL61	Kujawsko-Pomorskie	4,06	4,84	5,22
	PL63	Pomorskie	4,59	5,28	5,80
	PL62	Warmińsko-Mazurskie	3,76	4,75	5,15
	PL51	Dolnośląskie	4,52	5,21	5,91
	PL52	Opolskie	4,07	4,87	5,45
	PL21	Małopolskie	4,48	5,03	5,69
	PL22	Śląskie	4,32	5,42	6,07
	PL31	Lubelskie	3,98	4,56	5,28
	PL32	Podkarpackie	4,00	4,45	5,31
	PL34	Podlaskie	3,85	4,55	5,12
	PL33	Świętokrzyskie	3,86	4,79	5,07
	Romania	RO21	Nord-Est	0,41	0,95
RO22		Sud-Est	1,67	2,15	2,78
RO41		Sud-Vest Oltenia	1,54	2,05	3,02
RO42		Vest	2,22	2,98	3,45
RO32		București – Ilfov	4,37	5,18	6,50
RO31		Sud – Muntenia	1,47	1,77	2,93
RO12		Centru	2,06	2,45	3,22
RO11		Nord-Vest	1,84	2,43	3,22

Continued

Country	Codes	NUTS 2	2000	2003	2007
Slovenska Republika	SK01	Bratislavsky kraj	7,11	8,01	8,66
	SK03	Stredne Slovensko	4,12	4,86	5,10
	SK04	Vychodne Slovensko	3,53	4,19	4,73
	SK02	Zapadne Slovensko	4,07	5,00	5,50

Source: author's calculations.

For analysis of the growth rate of the living standard by regions it is convenient to use quintile groups of studied regions (Table 2).

Table 2. Average quintile values of integral indicator of the living standard in the period of 2000–2007

	2000	2003	2007
Quintile 1	2,0	2,6	3,4
Quintile 2	4,0	4,7	5,2
Quintile 3	4,4	5,0	5,6
Quintile 4	4,7	5,4	6,0
Quintile 5	5,8	6,7	7,2

Source: author's calculations.

Regions of quintile 1 (2000) in average during 7 years have increased values of the living standard for 41%, of quintile 2 – for 23%, of quintile 3 – for 21%, of quintile 4 – for 22%, of quintile 5 – for 19%. Thus, our hypothesis that the living standard in regions with the lower values increases faster, but in regions with the higher values – more slowly, that means the disproportion gets smooth, is confirmed by the fact described above. We will check this, using statistical tools.

Convergence

In empirical researches mainly two conceptions of convergence are used. They are interrelated, but they condition different effects of socially economical policy: β -convergence [Barro, Sala-i-Martin, 1991, 1992, p. 23–47] and σ -convergence [Sala-i-Martin, 1996a, p. 61–84, 1996b, p. 1019–1036; Islam, 2003, p. 18–39].

We have constructed the regression of the growth of the living standard since 2000 till 2007 onto its initial level in 2000, in which the dependent variable is the rate of growth, but the independent – the initial level of indicator.

Table 3. Regression model

	Constant	β	Significance
$y = a + \beta x$, where $y = \ln(\ln2007/\ln2000)$, $x = \ln(\ln2000)$	0,916	-0,928	0,000

Source: author's calculations.

Note: «in2007» – value of the living standard in 2007; «in2000» – value of the living standard in 2000.

From Table 3 we can see the equation of the kind:

$$\ln(\ln2007/\ln2000) = 0,916 - 0,928\ln(\ln2000) \text{ and since } \beta = -0,928 < 0,$$

the hypothesis about β -convergence of regions by the living standard is proved. Thus regions with low values of the living standard increase the living standard faster, but regions with the higher living standard increase it slower.

We will also clarify, if there is σ -convergence of studied regions by the living standard.

The most general markers of variation are: variation swing R and standard deviation (see formulas below) [Литвинов, 1999, с. 3–26]:

$$R = X_{\max} - X_{\min}; \quad \sigma = \frac{\sum (x_i - \bar{x})f_i}{\sum f_i},$$

where X_{\max} and X_{\min} – the highest and the lowest values of the feature; \bar{x} – average value of the feature; x_i – variants of feature; f_i – frequency; $i = 1, 2, \dots, n$ – number of variants.

We will use dependent variation indicators: swing coefficient (K_R) and variation coefficient (V_σ), constructed on the basis of the mentioned above (see formulas below):

$$K_R = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{\bar{x}}; \quad (V_\sigma) = \frac{\sigma}{\bar{x}}.$$

It is seen from the table that during last 8 years «polarisation» of regions by the living standard has decreased a little, which is directly testified by the decrease of variation coefficient by 27%. Consequently, during the mentioned period the growth of the standard deviation did not surpass the growth of the value of the living standard, which means that the diversity in the living standard was equalized during the time period described above, which confirms σ -convergence of regions by the living standard.

Table 4.

Alteration of amplitude and variation coefficients of integral indicator by CCE countries NUTS 2 in 2000–2007

Variation indexes	2000	2003	2007
Amplitude coefficient (K_R)	1,8	1,63	1,31
2000 = 100%	100%	91%	73%
Variation coefficient (V_G)	0,33	0,31	0,24
2000 = 100%	100%	94%	73%

Source: author's calculations.

The author has stated that *in general the living standard increases, but there can be deviations (even significant) by regions. Regions with low values of the living standard increase their living standard faster, but regions with higher living standard increase it lower (β -convergence). Polarisation of the regions by the living standard has decreased (σ -convergence).*

References

Anielski M. The Genuine Progress Indicator – A Principled Approach to Economics // Encompass Magazine. 1999. October/November. (<http://alberta.pembina.org/pub/58>)

Anielski M. Measuring The Sustainability of Nations: The Genuine Progress Indicator System of Sustainable Wellbeing Accounts. The Fourth Biennial Conference of the Canadian Society for Ecological Economics: Ecological Sustainability of the Global Market Place. Montreal, Quebec, 2001. (<http://www.anielski.com/Documents/Sustainability%20of%20Nations.pdf>)

Asheim G.B. Green National Accounting: Why and How? // Environment and Development Economics. 2000. Vol. 5. P. 25–48.

Barro R.J., Sala-i-Martin X. Convergence across States and Regions // G.L. Perry, W.C. Brainard (eds.) Brookings Papers on Economic Activity. Brookings Institution Press, 1991.

Barro R.J., Sala-i-Martin X. Convergence // Journal of Political Economy. 1992. Vol. 100. № 2. P. 23–47.

Becker G.S., Philipson T.J., Soares R.R. The Quantity and Quality of Life and the Evolution of World Inequality: NBER Working Paper 9765, June, 2003. (<http://home.uchicago.edu/~gbecker/Becker-Philipson-Soares.pdf>)

Cobb C., Halstead T., Rowe J. The Genuine Progress Indicator 1950–2002. 2004. (http://www.rprogress.org/publications/2004/gpi_march2004update.pdf). 2006. (<http://www.rprogress.org/publications/2007/GPI%202006.pdf>)

Dowell M. Community-Relevant Measurement of Quality of Life. A Focus on Local Trends. 2009. (<http://www-rcf.usc.edu/~dowell/pdf/community.pdf>)

Estes R.J. The International Index of Social Progress // Encyclopedia of Social Inventions. L.: The Institute for Social Inventions, 1990. P. 186–188.

Estes R.J. Global Change and Indicators of Social Development. 2003. (http://www.sp2.upenn.edu/~restes/Estes%20Papers/Global%20Change%20Indicators_2003.pdf)

EU Regulation № 1059/2003. (http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=Regulation&an_doc=2003&nu_doc=1059)

Hagerty M.R., Cummins R.A., Ferriss A.L. et al. Quality of Life Indexes for National Policy: Review and Agenda for Research // Social Indicators Research. 2001. Vol. 55. № 1. P. 1–96.

Islam N. What Have We Learnt From the Convergency Debate? // Journal of Economic Surveys. 2003. Vol. 17. № 3. P. 18–39.

Miringoffs' Index of Social Health, ISH – International Institute for Sustainable Development. (accessed by: December 18, 2009). 2003 Index of Social Health. Monitoring the Social Well-Being of the Nation. Fordham Institute for Innovation in Social Policy (http://www.fordham.edu/images/Graduate_Schools/GSSS/2003%20Index%20of%20Social%20Health.doc)

Osberg L., Sharpe A. The Index of Economic Well-being: An Overview. Revised version of a paper presented at the National Conference on Sustainable Development Indicators organized by the National Round Table on the Environment and the Economy, March 27, Westin Hotel, Ottawa, Ontario. 2001. (<http://www.csls.ca/iwb/iwb2002-p.pdf>)

Sala-i-Martin X. Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence // European Economic Review. 1996a. Vol. 40. P. 61–84.

Sala-i-Martin X. The Classical Approach to Convergence Analysis // Economic Journal of Royal Economic Society. 1996b. Vol. 106(437). P. 1019–1036.

Айвазян С.А. Межстрановой анализ интегральных категорий качества жизни населения (эконометрический подход). М.: ЦЭМИ РАН, 2001.

Айвазян С.А. Анализ синтетических категорий качества жизни населения субъектов Российской Федерации: их измерение, динамика, основные тенденции // Уровень жизни населения и регионов России. 2002. № 11. С. 17–32.

Айвазян С.А. Эмпирический анализ синтетических категорий качества жизни населения // Экономика и математические методы. 2003. Т. 39. № 2, 3.

Айвазян С.А. Разработка и анализ интегральных индикаторов качества жизни населения Самарской области. М.: ЦЭМИ РАН, 2005.

Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999.

Литвинов В.А. Межрегиональная дифференциация и региональная асимметрия денежных доходов и уровня жизни населения // Уровень жизни населения регионов России. 1999. № 1. С. 3–26.

Ойкен В. Основные принципы экономической политики / пер. с нем.; общ. ред. Л.И. Цедилина, К. Херманн-Пиллатаб; вступ. сл. О.Р. Лациса. М.: Прогресс, 1995.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1993.

Эрхард Л. Благополучие для всех. М.: Дело, 2001.

Comments

1) NUTS 2 – nomenclature of territorial units for statistics of the 2nd level. NUTS 1 level regions: minimum population – 3 millions, maximum population – 7 millions, NUTS 2 level regions: minimum population – 800 000 millions, maximum population – 3 millions, NUTS 3 level regions: minimum population – 150 000 millions, maximum population – 800 000 millions (Regulation (EC) no 1059/2003).

2) Coefficient of determination – is squared Pearson's correlation coefficient between two variables. It expresses the quantity of dispersion, common between two variables. The coefficient takes values from the interval [0;1]. The closer the value is to 1 the closer the model to empirical observations.

3) Explained dispersion – the proportion of data variation, taken into consideration by the model.

4) Variation – quantitative deviation of values of one and the same feature in separate units of the complex. The term «variation» has a Latin origin – variation, which means difference, alteration, diversity.

5) The analysis of tendencies in the formation of the living standard in Central-Eastern Europe countries of NUTS 2 regions is made by the author in the frame of the project ESF 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015 «Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai».

Ю.С. Борисова
Саратовский
государственный
технический университет

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ ИНВАЛИДОВ

На сегодняшний день в России более 10 млн. инвалидов. Согласно теории П. Сорокина, в обществе существуют так называемые «каналы вертикальной циркуляции» [Сорокин, 1992], среди которых школа, армия, церковь, семья, брак, собственность. Эти каналы способствуют вертикальной мобильности индивида, способны ускорить ее. Положение людей с ограниченными возможностями здоровья в системе социальной стратификации – профессиональной, политической и экономической – зависит от возможности доступа инвалида к таким каналам вертикальной циркуляции, как образование и трудоустройство, что подтверждается данными управления специального образования Министерства образования и науки РФ. Инвалиды, освоившие программы высшего, среднего профессионального и дополнительного образования, имеют занятость, превышающую 60% (по данным на 1 января 2007 г.). Не менее важный фактор, способствующий социальной мобильности инвалидов, – это возможность их физической мобильности через создание доступной среды.

Проблемы инвалидов в советский период истории России замалчивались, отвергались, в связи с чем не попадали в фокус исследования и получали свое осмысление только в работах зарубежных авторов, интересовавшихся социальной политикой Советского Союза. «В СССР инвалидов нет!..» [Фефелов, 1986] – именно так называлась вышедшая в 1986 г. в Лондоне книга одного из основателей правозащитного движения советских инвалидов А. Фефелова, одним только названием ярко характеризующая положение людей с ограниченными возможностями в Советском Союзе. Первые работы российских исследователей по указанной тематике начали появляться лишь в начале 1990-х. В настоя-

щее время можно увидеть исследования, посвященные как современному пониманию инвалидности, так и осмыслению этого феномена в историческом ключе. Политику в отношении инвалидов в России исследуют Ярская-Смирнова Е., Романов П., Наберушкина Э., Малева Т., Васин С., Голодец О, Бесфамильная С. Проблема социальной дистанции между инвалидом и обществом поднята в трудах Добровольской Т. и Шабалиной Н. Исследованию социальной интеграции инвалидов в общество посредством занятости и образования посвящены работы Даниловой Н., Зайцева Д., Ярской В. Теория и технология социальной работы с инвалидами представлена Ярской-Смирновой Е., Фирсовым М., Холостовой Е., Шапиро Б. И хотя проблемы положения инвалидов в системе социальной стратификации отражены в ряде отечественных исследований, до сих пор нет целого системного представления о проблемах социальной мобильности инвалидов в контексте эволюции социальной политики в отношении инвалидов, ее основных тенденций, закономерностей и последствий. На наш взгляд, понимание причин низкого экономического положения инвалидов сегодня возможно только при совокупном анализе той социальной политики, которая проводилась ранее по отношению к этой группе.

В изучении социальной политики инвалидности в динамике и эволюции мы обратились к материалам журнала «Социальное обеспечение», что позволило сравнить социальную реальность советского периода и современной России в отношении положения людей с ограниченными возможностями, каким образом процессы социальной модернизации затронули и повлияли на их современное положение в обществе. Для анализа были отобраны 753 статьи из журнала «Социальное обеспечение», 315 из них за 1926–1941 гг., 438 – за 1956–1991 гг. Единицей анализа выступала «некая интенция, присущая каждому тексту, и которая представляет собой общую установку, направленность текста на реализацию определенного результата» [Шевченко, 2002, с. 188–189]. Исследование дискурса позволило выделить несколько качественных этапов политики инвалидности.

Переломный момент в отношениях общества и инвалидов в России начался после революции с приходом советской власти. Тогда произошел отказ от благотворительности в пользу системы государственного обеспечения. И именно в советский период с его «трудовой» идеологией образование, как канал вертикальной мобильности, приобрело особую значимость. Советская политика планирования кадров с их последующим распределением обеспечивала специалистов не только надежным рабочим местом и стабильной заработной платой, но и давала им доступ в определенные профессиональные союзы, что только

способствовало социальному восхождению. Социальная политика первых советских десятилетий не только позволяла инвалидам активно участвовать в трудовой жизни общества, но и всячески поощряла и способствовала этому: «Трудовое устройство в наших условиях играет громадную роль, не только как форма или вид социального обеспечения, как метод привлечения широких инвалидных масс к производственному труду, к социалистическому строительству» [Самсонов, 1929, с. 3]. Вопрос о получении инвалидами образования стал сам собой: «В связи с проблемой технических кадров... актуальный вопрос о широком массовом профтехническом и сельскохозяйственном обучении инвалидов» [Проблема кадров из инвалидов, 1930, с. 1].

Смена идеологии в послевоенное время отразилась на инвалидах так, что теперь «...присутствие увечных нетрудоспособных людей в “благополучном” советском государстве, где каждый гражданин трудится на благо Родины, было нежелательным» [Шек, 2005, с. 383]. В связи с этим наиболее яркой тенденцией того времени стала изоляция данной категории населения от остального, здорового социума. Дети-инвалиды не могли учиться в обычных школах, их нуждам отвечала быстро создававшаяся сеть специальных школ интернатного типа. Устроиться на работу стало намного сложнее, ведь трудовые рекомендации врачебно-трудовых экспертных комиссий стали обязательны не только для организаций, но и для инвалидов [Третьяков, 1956, с. 14].

Таким образом, советская социальная политика, основывавшаяся на понимании инвалидности с точки зрения медицинской модели, отличалась использованием пассивных практик поддержки людей с ограниченными возможностями. Идеология советского периода рассматривала инвалидов как объект особой социальной заботы, что способствовало изоляции инвалидов от общества, а также надежно укоренилось в сознании общества. В итоге социальное обеспечение инвалидов, как основная форма социальной помощи, не могла способствовать доступу этой категории населения к трудоустройству, как важному каналу социальной мобильности. Следствием такой политики стала тотальная неприспособленность социальной инфраструктуры к потребностям людей с ограниченными возможностями.

В исследовании социальной реальности современной России мы обратились к дискурсу и законодательной базе по проблеме инвалидности. Стоит отметить, что предпосылки для качественного поворота социальной политики в отношении инвалидов были заложены еще на заре советского периода. Во время перестройки была снята монополия власти на СМИ, что позволило раскрыть ряд проблем советского общества. На этом этапе пресса стала важным

инструментом освещения проблемы инвалидности и борьбы за права инвалидов. ООН провозгласила 1981 г. годом инвалидов, а период 1983–1992 гг. – десятилетием инвалидов. На фоне этих событий в 1990 г. в СССР была принята новая концепция государственной политики в отношении инвалидов, главной особенностью которой была ее реабилитационная направленность. Таким образом, уже к концу советского периода акцент в понимании инвалидности сдвигался от индивидуальной проблемы в сторону социальной, что подготовило почву для пересмотра отношения к людям с ограниченными возможностями.

Распад Советского Союза способствовал пересмотру законодательных норм, в том числе и в отношении инвалидов. Ряд законодательных актов были направлены на интеграцию инвалидов в социум, в том числе путем создания безбарьерной среды [Постановление Правительства РФ № 245, 1993; Постановление Правительства РФ № 927, 1994]. В свете подготовки нового закона «О социальной защите инвалидов» учеными стали подниматься проблемы социальной дистанции между инвалидом и обществом, доступности среды для инвалидов, дискриминации [Добровольская, Шабалина, 1991]. Закон определил целью государственной политики в отношении людей с ограниченными возможностями «обеспечение инвалидам равных с другими гражданами возможностей в реализации гражданских, экономических, политических и других прав и свобод» [ФЗ № 181, 1995]. Новая политика в этой области отличалась своей рациональностью и гуманностью, на законодательном уровне она впитала в себя мировые тенденции понимания феномена инвалидности и, казалось бы, полностью решала весь круг проблем дискриминации инвалидов в обществе. Однако в реальности не было конкретных механизмов реализации поставленных целей и задач. Между тем законодательная база на сегодняшний день позволяет намного больше. Принятие ФЗ «О социальной защите инвалидов» было первым шагом на пути к активной политике в области их поддержки. Для инвалидов действует система льгот при поступлении в высшие учебные заведения, а также льготные условия труда. Целевая Федеральная программа социальной поддержки инвалидов на 2006–2010 гг. направлена уже не просто на обеспечение их занятости, но и обучение для возможности самозанятости, что будет способствовать социальной мобильности инвалидов. Однако в действительности эти каналы социальной мобильности зачастую остаются недоступными для людей с ограниченными возможностями только на бумаге, в основном потому, что окружающая среда так и осталась мало приспособлена для их потребностей. Последние социологические исследования проблем инвалидов и их реабилитации подтверждают, что ключевые объекты социальной инфраструктуры остаются до сих пор труднодоступными для многих из них [Рома-

нов, Ярская-Смирнова, 2009, с. 28], что существенно затрудняет возможности социальной мобильности.

В сентябре 2008 г. Россия присоединилась к Конвенции о правах инвалидов, что, несомненно, является важным шагом на пути к политике равных прав для людей с ограниченными возможностями. По словам премьер-министра Владимира Путина, «города, транспорт, социальные объекты нашей страны еще мало приспособлены для людей с ограниченными возможностями» и «... нам еще много предстоит сделать для реализации положений, предусмотренных конвенцией» [Путин, 2008]. Конвенция, основанная на понимании инвалидности с точки зрения социальной модели, не предполагает реализацию новых или особых прав, а только гарантирует соблюдение гражданских прав, принципов равенства и свободы для людей с ограниченными возможностями во всех сферах жизни. Фактически положения конвенции направлены на реализацию положений ряда других международных документов, уже ратифицированных Российской Федерацией. Это Международный пакт о гражданских и политических правах, Конвенция о ликвидации всех форм расовой дискриминации, Конвенция о правах ребенка, Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах, Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин. Ратифицировать Конвенцию означает взять на себя ответственность и обязательства за соблюдение прав инвалидов не только в глазах собственных граждан, но и международного сообщества. Современная российская модель инвалидности представляет собой синтез медицинской и социальной концепций. Она признает, что причины инвалидности носят как биологический, так и социальный характер, и исходя из этого ответственность за преодоление барьеров лежит как на обществе, так и на самих людях с ограниченными возможностями [Жаворонков, 2009, с. 261]. Уже в этом году Россия напрямую подошла к проблеме ратификации Конвенции. Опыт зарубежных стран показал, что успешность процесса ратификации невозможна без участия институтов гражданского общества и публичной сферы, среди которых не только представители организаций людей с инвалидностью, но и работодатели, региональное и гендерное представительство, научное сообщество¹. Кроме того, основным принципом процессов ратификации в странах, успешно ратифицировавших конвенцию, являлась «прозрачность», которая зак-

¹ Обсуждение опыта по ратификации Конвенции проходило 26 октября 2009 г. в московском Представительстве Всемирного банка. В процессе дискуссии участники телемоста из Финляндии, Великобритании, США и Новой Зеландии поделились своим опытом по ратификации Конвенции с российским заинтересованным сообществом.

лючалась не только в постоянном мониторинге и информировании, но и в «доступности» отчетов. Сравнительно-правовой анализ федерального законодательства РФ в области реабилитации и социальной защиты инвалидов и Конвенции ООН о правах инвалидов, проведенный Р.Н. Жаворонковым, показал, что российское законодательство имеет все необходимые предпосылки для ратификации Конвенции. И несмотря на то, что Конвенция была разработана на основе социальной модели инвалидности, это законодательство и российская концепция инвалидности вполне могут сосуществовать и дополнять друг друга [Жаворонков, 2009, с. 262]. Таким образом, именно ратификация Россией Конвенции о правах инвалидов может стать одним из решающих шагов на пути к решению проблем социальной мобильности людей с ограниченными возможностями.

Литература

Добровольская Т.А., Шабалина Н.Б. Инвалид и общество: социально-психологическая интеграция // Социологические исследования. 1991. № 5. С. 63–66.

Жаворонков Р.Н. Сравнительно-правовой анализ федерального законодательства РФ в области реабилитации и социальной защиты инвалидов и Конвенции ООН о правах инвалидов: Научно-практическое пособие. М.: Папирус, 2009. С. 352.

Проблема кадров из инвалидов // Вопросы социального обеспечения. 1930. № 7–8. С. 1–3.

Путин В. Россия должна присоединиться к Конвенции о правах инвалидов. (<http://www.gian.ru>)

Романов П., Ярская-Смирнова Е., Вайтфилд С., Келли С. Социологическое исследование проблем инвалидности и реабилитации инвалидов в Российской Федерации. М.: Папирус, 2009. С. 59.

Самсонов А. Усилить трудовое устройство инвалидов войны // Вопросы социального обеспечения. 1929. № 18. С. 3–5.

Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество. М.: Политиздат, 1992. С. 275.

Третьяков А. На уровень новых задач // Социальное обеспечение. 1956. № 1. С. 14–16.

Фефелов В.А. В СССР инвалидов нет! Л.: ОПИ, 1986.

Шевченко А.Ю. Дискурсивный анализ материалов массовой коммуникации // Теория коммуникации и прикладная коммуникация. Вестник Российской коммуникативной ассоциации. Вып. 1 / под общ. ред. И.Н. Розиной. Ростов-на-Дону: ИУБиП, 2002. (<http://www.russcomm.ru>)

Шек О. Социальное исключение инвалидов в СССР // Нужда и порядок: история социальной работы в России, XX в. Саратов, 2005. С. 464.

**МИРОВАЯ
ЭКОНОМИКА
И МИРОВАЯ
ПОЛИТИКА**

И.С. Троекурова
Саратовский государственный
социально-экономический
университет

ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ С АЗИАТСКИМИ ЭКОНОМИКАМИ АТЭС

Вступив в 1998 г. в форум «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС), Россия получила возможность укрепить свою роль в этом регионе, значительно расширить внешнеэкономические связи с экономиками этой организации, более активно подключиться к глобальным экономическим процессам. Саммит АТЭС-2012 пройдет во Владивостоке, поэтому одной из задач России становится использование возможностей форума для эффективного встраивания экономики в механизмы азиатско-тихоокеанской интеграции.

В 2008 г. в российском товарообороте экономики АТЭС занимали 20,4% (2007 г. – 19,3%). По данным Центра внешнеэкономических исследований РАН, к 2025 г. произойдут заметные изменения в географической структуре внешнеэкономических связей России. Товарооборот с ЕС сократится до 36%, а доля экономик АТЭС возрастет до 35% в связи с ожидаемым увеличением поставок сырья и энергоресурсов в Китай, Республику Корея и Японию, а также машинно-технической продукции двойного назначения в страны Юго-Восточной Азии (ЮВА) [Стратегические ориентиры... 2007, с. 113].

Соглашения о свободной торговле (ССТ) стали заметной составляющей многосторонней торговой системы. Увеличение количества ССТ между экономиками АТЭС шло медленно и начало быстро увеличиваться в последнее десятилетие. Усиление тенденции к подписанию ССТ отражает надежды их участников на то, что двусторонние соглашения станут эффективным инструментом развития взаимного экономического сотрудничества уже в ближайшей перспективе.

Экономики АТЭС характеризуются устойчивой торговой взаимозависимостью и имеют тенденцию к постоянному сближению. Для измерения степени интенсивности двусторонних товаропотоков между различными парами экономик АТЭС воспользуемся формулой

$$I_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_i} \bigg/ \frac{M_j}{(M_w - M_i)} = \frac{X_{ij} \cdot (M_w - M_i)}{X_i \cdot M_j},$$

где I_{ij} – коэффициент интенсивности двусторонних товаропотоков страны i в страну j ; X_i – общий объем экспорта страны i ; X_{ij} – экспорт страны i в страну j ; M_j – общий объем импорта страны j ; M_i – общий объем импорта страны i . Импорт страны j делится не на весь мировой импорт (M_w), а за минусом импорта страны i , которая не может быть импортером собственного экспорта.

Используя данные о внешней торговле по 21 экономике АТЭС, автор рассчитал коэффициенты интенсивности двусторонних товаропотоков между экономиками АТЭС в 1998–2008 гг. Полученные результаты позволили утверждать, что эпицентром торговли являлась Япония, тогда как сила притяжения США для большинства экономик (кроме Канады и Мексики) была не столь значимой – коэффициент интенсивности двусторонних товаропотоков равен единице или чуть больше (исключение составляли Перу и Чили), а в ряде случаев даже убывал. Торговые связи строились на двусторонней основе или на субрегиональном уровне. Поскольку Япония являлась главным центром притяжения товаропотоков в регионе, то конфигурация связей имела форму ромашки или втулки со спицами (hub and spokes). В то же время вокруг отдельных лепестков (или спиц), например вокруг Сингапура, Малайзии, Таиланда, Республики Корея, а также Австралии, в свою очередь формировались дополнительные кластеры предынтеграционных связей. Особое место в этой ромашке занимал Китай, который имел достаточно высокий коэффициент интенсивности двусторонних товаропотоков с Гонконгом, Японией, Индонезией, Вьетнамом, Республикой Корея, Малайзией, Сингапуром и Филиппинами.

Полагаем, что процесс интеграции в АТЭС постепенно ускоряется, а НАФТА, Япония, КНР, азиатские новые индустриальные страны (НИС) и Австралия участвуют в нем в большей степени. Перу, Чили и Россия пока еще находятся на начальной стадии интеграционного процесса, хотя постепенно и увеличивают товаропотоки с остальными экономиками АТЭС.

В дальнейшем недостаточная степень интеграции в АТЭС перестанет удовлетворять самые связанные экономики, поэтому они начнут интенсивнее искать торговых партнеров именно среди членов форума и расширять товаропотоки. В перспективе отчетливо выделится группа экономик, заинтересованных в формировании эффективных многосторонних товарных потоков. Исходя из целей Богорской декларации, ближе к 2020 г. экономическое пространство АТЭС начнет быстрее структурироваться и обретать многоступенчатый характер.

Рассчитанные автором коэффициенты интенсивности двусторонних товаропотоков между Россией и экономиками АТЭС за 1998–2008 гг. позволяют сделать вывод, что, к сожалению, у России этот коэффициент незначителен (табл. 1). В 2008 г. он составлял с Китаем – 0,61, Республикой Корея – 0,58 и Японией – 0,44, со всеми же остальными партнерами по форуму не достигал даже до 0,1–0,2, в связи с чем о каких-либо значимых интеграционных процессах Российской Федерации с экономиками АТЭС пока говорить рано.

Таблица 1. Коэффициенты интенсивности двусторонних товаропотоков между Россией и экономиками АТЭС

Экономики	1998 г.	2001 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
США	0,49	0,39	0,19	0,14	0,16	0,15	0,19
Канада	0,05	0,02	0,09	0,03	0,04	0,03	0,07
Мексика	0,05	0,04	0,05	0,04	0,06	0,05	0,10
Австралия	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Новая Зеландия	0,03	0,04	0,05	0,02	0,00	0,00	0,00
Китай	1,72	1,27	0,78	0,76	0,70	0,62	0,61
Япония	0,59	0,54	0,36	0,30	0,29	0,47	0,44
Республика Корея	0,42	0,46	0,41	0,36	0,30	0,67	0,58
Гонконг	0,06	0,05	0,05	0,04	0,02	0,03	0,03
Тайвань	0,10	0,19	0,77	0,54	0,37	0,34	0,38
Индонезия	0,04	0,07	0,16	0,16	0,12	0,13	0,13
Малайзия	0,15	0,27	0,06	0,06	0,05	0,07	0,06
Таиланд	0,06	0,08	0,20	0,20	0,11	0,08	0,23
Филиппины	0,08	0,10	0,26	0,20	0,06	0,08	0,14
Сингапур	0,04	0,61	0,06	0,07	0,13	0,16	0,12
Вьетнам	1,87	0,78	0,90	0,62	0,26	0,30	0,24
Бруней	–	–	–	–	–	–	–
П. Новая Гвинея	–	–	–	–	–	–	–
Чили	0,06	0,09	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01
Перу	0,79	0,37	0,32	0,25	0,28	0,34	0,26

Источник: рассчитано автором по [The APEC Region Trade... 2009].

Построенная автором на основе Индивидуальных планов действий экономик и данных Секретариата форума АТЭС матрица двусторонних ССТ позволяет сделать вывод, что степень вовлечения России в процессы заключения таких соглашений на пространстве АТЭС недостаточна. Только Россия и Тайвань не имеют ССТ с партнерами по форуму.

Таблица 2. Матрица ССТ экономик АТЭС

	Австралия	Бруней	Канада	Чили	Китай	Гонконг	Индонезия	Япония	Респ. Корея	Малайзия	Мексика	Н. Зеландия	П.Н.Гвинея	Перу	Филиппины	Россия	Сингапур	Тайвань	Тайланд	США	Вьетнам
Австралия		██		██	██		██	██	██	██		██					██		██		
Бруней	██						██	██	██	██							██		██		
Канада				██	██		██	██	██	██							██		██		
Чили	██	██					██	██	██	██				██			██		██		
Китай	██	██	██				██	██	██	██					██		██		██		██
Гонконг					██		██	██	██	██							██		██		██
Индонезия	██	██					██	██	██	██					██		██		██		██
Япония	██	██	██				██	██	██	██							██		██		██
Р. Корея	██	██	██				██	██	██	██							██		██		██
Малайзия	██	██					██	██	██	██							██		██		██
Мексика							██	██	██	██							██		██		██
Н. Зеландия							██	██	██	██							██		██		██
П.Н.Гвинея							██	██	██	██							██		██		██
Перу							██	██	██	██							██		██		██
Филиппины							██	██	██	██							██		██		██
Россия																					
Сингапур							██	██	██	██							██		██		██
Тайвань																					
Тайланд							██	██	██	██							██		██		██
США							██	██	██	██							██		██		██
Вьетнам							██	██	██	██							██		██		██

██ – действующие ССТ; ███ – ССТ на стадии переговоров; ████ – планируемые ССТ.

Источник: составлено по [<http://www.apec-iape.org/>]

Сейчас Россия и без ССТ имеет беспошлинный режим для экспорта в США, Японию и Китай. Главная причина – топливно-сырьевой, ресурсоемкий характер отечественного экспорта, в мировой практике почти не облагаемого ввозными пошлинами. Таким образом, при сохранении сложившейся экспортной специализации России задача получения дополнительных льгот и преференций теряет свою важность и актуальность. Однако если в перспективе Россия повысит в национальном экспорте долю продукции высокой степени обработки, то ее пассивность в плане налаживания привилегированных торговых отношений с ведущими партнерами по АТЭС становится критическим фактором. Можно с большой долей уверенности говорить, что даже при незначи-

тельном совершенствовании структуры российского экспорта появятся проблемы доступа на рынки экономик форума.

Новая концепция участия России в АТЭС должна быть направлена на расширение экономически выгодного взаимодействия с экономикой форума. В первую очередь – изучение возможности заключения двусторонних ССТ с азиатскими экономиками АТЭС, а в перспективе и многостороннего ССТ Россия – АСЕАН. Представляется, что такая инициатива со стороны Российской Федерации давно назрела.

Начиная с 1992 г. Россия на постоянной основе участвует в министерских конференциях АСЕАН, является одним из диалоговых партнеров Ассоциации. С середины 1997 г. начал действовать Совместный комитет сотрудничества Россия – АСЕАН, заседания которого проходят в Москве или в одной из столиц стран-членов комитета. Создан и действует предусмотренный диалоговыми отношениями Фонд Россия – АСЕАН, занимающийся проблемами двустороннего экономического, торгового и научно-технического взаимодействия. В его деятельности участвуют представители как официальных, так и деловых и академических кругов.

Основная задача Фонда — продвижение национальных интересов России в Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), консолидация и координация усилий российских предпринимателей и организаций, отбор, экспертиза и финансирование совместных проектов и программ в области торгово-экономического, научно-технологического, инвестиционного, культурного и иного сотрудничества.

Фонду отведена роль независимого аудитора и эксперта в подготовке заключений по проектам и предложениям, касающимся сотрудничества с государствами-членами АСЕАН и их партнерами в АТР. Фонд способствует созданию благоприятных условий для работы на российском рынке частных компаний стран АТР, и российских компаний в Азиатско-Тихоокеанском регионе, формированию надежных механизмов продвижения и лоббирования интересов участников сотрудничества.

В 2005 г. прошел первый саммит Россия – АСЕАН, итоговым документом которого стала Совместная декларация и Комплексная программа действий по развитию сотрудничества России и АСЕАН на 2005–2015 гг., которая конкретизирует сферы и направления практического сотрудничества России со странами Ассоциации. Сейчас прорабатываются новые направления сотрудничества, в том числе в таких перспективных областях, как биотехнологии и вакцины. Осуществление подобных «точечных» совместных шагов вполне может стать одним из элементов решения более масштабной задачи – наращивания внешне-

торговой и инвестиционной составляющих в экономическом сотрудничестве Россия – АСЕАН.

Важным практическим вкладом в развитие диалогового партнерства является проектная деятельность. В 2007 г. был создан Финансовый фонд диалогового партнерства Россия – АСЕАН, в который наша страна перечислила 1 млн. долл. Начата работа по реализации совместных проектов по линии Финансового фонда диалогового партнерства. Состоялись семинары по вакцинам нового поколения и возобновляемой энергетике, осуществляются программы обучения русскому языку студентов и туроператоров из стран АСЕАН, а также проект по развитию малого и среднего бизнеса. На очереди ряд новых проектных предложений – в области энергетики, чрезвычайного реагирования, электронной торговли, науки и технологий. Правительство РФ приняло решение выделить в 2009 г. очередной взнос в Финансовый фонд диалогового партнерства Россия – АСЕАН в размере 750 тыс. долл.

Реализация совместных проектов вырабатывает у сторон привычку к сотрудничеству, главным критерием которого является практическая отдача.

По просьбе стран АСЕАН Россия проработала вопрос о налаживании сотрудничества между Россией и АСЕАН в области мирного использования атомной энергии. Госкорпорация «Росатом» выразила готовность предложить содействие в разработке нормативно-правовой базы и подготовке специалистов по проектированию, строительству и эксплуатации ядерных реакторов, а также провести семинар на тему взаимодействия в ядерно-энергетической сфере. Эксперты стран АСЕАН приглашаются посетить Москву с целью проведения консультаций по всему кругу вопросов сотрудничества по мирному атому.

Заинтересованность в обсуждении вопросов участия российской стороны в сооружении Трансасеановского газопровода проявляет ОАО «Газпром». Готовность к сотрудничеству в развитии электросетей в странах Индокитая выражает такой крупный оператор электроэнергетических проектов, как ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС».

Россия на Втором деловом форуме Россия – АСЕАН представила уникальные технологии и проекты, в частности, в области информационных технологий, авиа- и машиностроения.

Основные предложения России заключаются в использовании возможностей ее информационных спутников, технологий по защите информации, а также технологий, имеющих отношение к предупреждению и борьбе с последствиями природных бедствий и эпидемий.

Именно наукоемкие информационные технологии должны стать главным локомотивом сотрудничества России и АСЕАН.

Кроме того, на форуме была представлена не имеющая в мире аналогов машина-экраноплан, способная двигаться по любой поверхности – по суше, воде и болоту – и приспособленная к природным условиям Юго-Восточной Азии.

Также на форуме состоялась презентация модели самолета-амфибии Бе-200, с помощью которого можно тушить крупные пожары, в том числе и лесные.

Среди других проектов на форуме была представлена технология запуска с борта тяжелого самолета типа «Руслан» ракеты для вывода на орбиту искусственного спутника.

Как считают представители российской делегации на деловом форуме, представленные проекты и технологии смогут в случае реализации многократно увеличить товарооборот между Россией и АСЕАН.

АСЕАН – весьма емкий рынок для отечественных изделий энергомашиностроения, в том числе атомного, авиакосмической продукции, оборудования для нефте- и газодобычи. Тенденция выхода российских предприятий на рынки АСЕАН уже наметилась. Отечественные корпорации сырьевого, металлургического, телекоммуникационного секторов наращивают свое присутствие в этом инвестиционно привлекательном регионе. «Русал» и индонезийская государственная горнодобывающая компания «Антам» заключили соглашение о разработке бокситового месторождения и создании глиноземного производства на Западном Калимантане (2005 г.) – 3,6 млрд. долл. «Лукойл» и индонезийская компания «Петрамина» разрабатывают нефтегазовые месторождения – 1,2 млрд. долл. Российскими компаниями «Алтим» и «Вымпелком» заявлено намерение приобрести телекоммуникационные активы в Индонезии и Вьетнаме.

АСЕАН активно подключает своих партнеров к программам по оказанию технической помощи наименее развитым членам Ассоциации. Возможности участия России в таких проектах значительно возросли с появлением в Российской Федерации госкорпораций, контролирующих целые отрасли. Страны АСЕАН проявляют особый интерес к сотрудничеству с Россией в строительстве Трансасеановского газопровода и единой энергосистемы АСЕАН. Перспективы также есть у российских компаний, которые имеют опыт сооружения и последующего обслуживания объектов тепло-, гидро- и атомной энергетики. («Силовые машины» – поставки оборудования для вьетнамских электростанций.)

Сингапурские инвестиционные компании изучают возможность участия в возведении объектов саммита АТЭС-2012 во Владивостоке, а также интере-

суются проектами, связанными с развитием транспортной инфраструктуры региона. Сингапур имеет опыт подобных инвестиций в России – СП, объединившее ОАО «Шереметьево» и сингапурский аэропорт «Чанги», с 2006 г. успешно управляет новым международным терминалом «Шереметьево – 1».

Необходимо заранее начать изучать возможность заключения ССТ с экономикками АСЕАН. Для этого следует наладить регулярные консультации экспертов в рамках Сопещания старших должностных лиц по экономическим вопросам и Совместной рабочей группы по торгово-экономическому сотрудничеству. Основой встречного движения к полноценному экономическому партнерству России и АСЕАН должен стать четкий и реалистичный план, а также совместная настойчивая работа по его реализации.

Необходимо изучить основные экономические интересы возможного партнера, его наработки в сфере проведения переговоров, аргументной базы и внутренних ограничителей при реализации указанных планов. Если Россия действительно намерена интегрироваться в мировое хозяйство через АТЭС, ей просто необходимо заключение ССТ с азиатскими экономикками АТЭС, что позволит расширить и дифференцировать внешние товарные потоки и направить их на рынки форума, в результате снизится зависимость России от традиционных рынков, особенно европейского. В дальнейшем Российская Федерация сможет стать значимым партнером экономик форума, однако первые шаги необходимо сделать уже сейчас.

Литература

Стратегические ориентиры внешнеэкономических связей России в условиях глобализации: сценарий до 2025 года /под ред. С.А. Ситаряна; отв. ред. А.Н. Барковский. М., 2005.

The APEC Region Trade and Investment 2009. Australia. October 2009. (<http://www.dfat.gov.au/geo/fs/>)

<http://www.apec-iap.org/>

ADAPTATION OF THE POST SOCIALIST STATES TO THE WORLD ECONOMY

After the fall of state socialism, the post-socialist countries entered the world economy. The move to markets and private property strongly impacted on the shape of foreign trade, foreign investment and the place of the post-communist countries in the world global order. The values of neo-liberalism defined the norms and conditions which the hegemonic world powers sought to impose on the post socialist countries. Neo-liberalism is an economic doctrine which contends that unfettered capitalist market relations provide the best economic system to promote growth and well being; market capitalism involves private ownership of economic assets, a developed financial system which, through the profit motive, drives investment to allocate resources to their most effective and efficient uses.

The argument of this paper is that the acceptance of neo-liberal financial policies has led to the incorporation of the central European post socialist states (the NMS of the European Union) into the core of the world economy; however their position makes them highly dependent on hegemonic Western powers. The CIS and China have moved into the world economy but have less financial and economic dependence on the economic core. They remain on the semi-periphery of the world economy giving greater actual and potential power to further independent developmental policies.

Foreign direct investment

Following the collapse of Comecon and the opening of markets to the West, capital flowed to the former state socialist societies. In neo-liberal economic policy, finance through FDI drives development. Such investment had the important political effect of linking the post-socialist societies to the West through ownership and control of foreign companies in the host countries; in this way they became part of the capitalist global class system. In comparison with advanced countries of the West, however, such flows were relatively small. Before the world financial crisis

of 2007–, the average inflow for the whole period of transformation (1989 to 2005) [EBRD, 2006, p. 32, 38] for the CEECs was \$2714 per capita; the largest, for the Czech Republic, came to \$5000. For the CIS states, the average was only \$643 per head. The total cumulative dollar inflows for the period between 1989 and 2008 are (in million US dollars): Poland 111529; Czech Republic 75226; Hungary 53242; Russia 43108; Ukraine 40756; and Belarus 6708 [EBRD, 2010]. We may conclude that the «driving» effect of FDI was much lower for the CIS countries and China while concurrently they were less integrated into the world economic system. For China FDI also was not as high per person as in the European post socialist states (averaging \$681,1 per capita).

Foreign direct investment leads to a direct linkage between the parent company and affiliates in host societies. Transnational companies (TNCs) play a significant role in determining the level of global integration. In this respect, a major distinction may be shown between the post-communist new member states of the European Union (NMS) and the former republics of the USSR which became members of the Commonwealth of Independent States (CIS). The level of foreign company penetration reflects the level of investment in a host country which in turn has important consequences not only for development (new technology and management practices) but also in terms of dependency on foreigners and the formation of class and political identities.

The post-communist countries in the European Union host an exceedingly high number of foreign based firms. In 2005, there were over 26 thousand in Hungary alone. In the CIS countries, foreign ownership is much less: of the 10234 firms operating in the CIS, Russia in 2004 had 1176, Belarus in 2008 – 71 affiliates, and Ukraine in 2004 only 367. These three countries would appear to have a small number of relatively large investments, whereas in the New Member States, there are a large number of small investments – and a wider spread of companies

Export dependency

The trading pattern of a country is captured by its profile of exports and imports. A country with very large export earnings can be economically dependent on the quantity and price of its exports – especially if it has few internal resources. The pattern and type of foreign trade is therefore also indicative of global dependency.

Exports and imports may be measured as a proportion of GNP: the higher the index the greater the foreign trade. The postsocialist European countries (Estonia, Hungary and Czech Republic) have an exceedingly high dependence on foreign trade (over 70 per cent of GDP) – much greater than, for example, major Western

trading countries such as the UK; Belarus also has strong import and export commerce. Ukraine is a major exporter (similar to China in relation to its GDP), whereas Russia is at the other end of the chain, with rather more exports but fewer imports than the UK. China, Russia, United Kingdom – although important trading nations – have considerable home markets [World Bank, 2010].

Corporate financial and non-financial companies

Foreign affiliates in the post socialist countries are principally investments by companies from the advanced capitalist countries. With some notable exceptions, the development of large indigenously owned companies lacked domestic and foreign political and financial support. Few post-socialist companies are comparable to the very large Western transnational firms. A list of the top world 2000 companies has been constructed by Forbes. Each company has an index derived from four major commercial components: sales, profits, assets, and market value.

Only seven post-communist NMS enter the list. Of the CIS countries, Kazakhstan with one company and Russia with 28 are represented: the latter is the only serious player of any of the European post-socialist societies in the world economy. The sector breakdown shows that for Russia the largest group of companies was composed of oil and gas (10 companies) followed by those in raw materials (iron, steel, aluminium, gold, nickel with 7 companies); there were four banks, three telecom companies, and one utility (UES), two in consumer durables and one in chemicals (Uralkali) [Global, 2000]. China is a much more serious player in the world economy. The number of global companies (91) is equal to Europe's most globalised economy (UK with 96 companies).

While the NMS have ostensibly joined the «core» of the world economy, they bring very little economic power with them. They represent a bundle of different types of economies. The most advanced – Hungary and Czech Republic- have their most advanced industries in foreign ownership. The CIS countries, while being on the semi-periphery, possess considerable assets in the primary sector; their manufacturing and particularly high tech manufacturing is in decline.

Financial companies play a significant role in directing investment in the world economy. In neo-liberal theory, investment through banks «drives» development, though in addition speculation on sales of assets has played an important role. In the world of economic finance, of the world's top 50 financial transnational companies, there is not one parent company located in any socialist or post socialist country

(including China) [WIR, 2009, Annex Table A.I.12]. Financial companies are dominated by American and European companies which wield enormous financial power. The US based City group in 2008, for example, had 723 foreign affiliates spread over 75 countries [WIR, 2009, p. 234]. Countries in the developing world and in transition seeking a place in the world economy are highly dependent on banks in the core countries for finance.

Foreign bank ownership has increased greatly in the post-communist countries and the post socialist countries of central Europe and the Baltic States have become highly dependent on foreign banks. In the NMS states, in 2004, on average over 70 per cent of the assets of banks are foreign owned (in Estonia the figure was 98 per cent, Czech republic 95 per cent); whereas in the old member states, foreign ownership in the Euro area zone was less than 20 per cent on average, with countries like Germany and France having less than ten per cent; even a neo-liberal economy like the UK only had 20 per cent of its bank assets in foreign hands. Since the financial crisis of 2007–, ownership has increased slightly in Hungary and Ukraine, whereas in Kazakhstan, it has fallen¹. Foreign banks' share of ownership rose in Ukraine from 12,1 per cent in 2004 to 39,4 per cent in 2007 and escalated to 51,1 per cent in 2008 [EBRD, Structural Indicators]. Belarus, on the other hand, has far less foreign bank ownership and shares a similar profile to the Asian CIS countries.

In Russia, no comprehensive privatization of the banking sector has taken place. Consequently, ownership by foreign banks is relatively low – 202 banks had some foreign ownership at the end of 2007–, but only 62 of them were fully foreign-owned. By 2008, however, the number had nearly doubled to 108 (out of a total of 1108 banks) [EBRD, Structural Indicators]. The Russian economy would appear more insulated from external shocks than the NMS of the EU, being less dependent on foreign banks and having greater regulation of the banking system.

With the worsening of the economic climate in 2007, banks in CEE became exposed: a large number of speculative loans had been made and failed in the economic downturn and the number of non-performing loans increased. The undercapitalised banks in the Baltic countries in particular had a very large number of foreign currency denominated loans.

State owned banks are a mechanism through which a government may alleviate or counteract market forces – including the effects of the global financial crisis.

¹ EBRD data Base. Structural Indicators (Financial Sector). Ebrd//www.ebrd.com/country/sector/econ/stats/sci.xls. Accessed (Jan.) 2010. Data for West European countries (2004 only) taken from Martin Cihak and Wim Fonteyne, Five Years After: EU Membership and Macro-Financial Stability in New Member States. IMF Paper, WP/09/68. March 2009. P. 6.

The CIS not only has far fewer foreign banks, but they have many more state banks. Belarus, Uzbekistan and Turkmenistan have over 65 per cent of banking assets in state ownership. Other significant shares are held by Azerbaijan (40% in 2008) and Russia (38% in 2008). At the other end of the spectrum, the Baltic States, Czech Republic, Kazakhstan have under 10 per cent; Latvia and Ukraine, as a consequence of nationalisation of failing banks during the financial crisis, have increased somewhat state ownership [EBRD, Structural Indicators].

States with high levels of foreign bank ownership and low levels of state ownership had higher levels of bad debts. In the European post-communist societies, countries with higher levels of state ownership of banks have less insolvency risk, and foreign banks have higher insolvency risk. The correlation between non-performing loans and foreign bank ownership in 2008 was +0,23, whereas it was negative (-0,33) between such loans and state bank ownership (that is, the higher the state ownership, the lower the number of non-performing loans; and the higher the foreign bank ownership, the higher the level of bad debts). Despite the controls placed on the banking sector in Russia after the financial crisis of 1998, private banks probably take imprudent financial risks. These results would seem to cast into doubt the widely held assumption that foreign banks are more rigorous and effective in ascertaining risk levels than state banks. As we know from the effects of the economic financial crisis in 2007–, many banks had been driven to take high speculative risks to enhance profits and bonuses.

Effects of the world economic crisis

The world economic crisis of 2007– illustrates the levels of interdependence of different states in the world economy. Factors connected to globalisation are amongst the major causes as well as the lending policies of banks. We may hypothesise first: that the greater the levels of economic globalisation, the presence of foreign banks, and the higher the level of domestic credit, then the greater the fall in GDP growth; and second, the greater the state ownership of bank assets, the lower the fall in GDP. I plotted the EBRD market liberalization scores against the change in GDP for 2009 [EBRD, 2008]. The correlation coefficient is – (minus) 0,51. The higher the transition score the lower the rate of growth in 2009. The financialisation of the NMS and Ukraine certainly had direct effects on the economy in the period of financial crisis. Banks are not only concerned with providing credit for business investment but also speculative gain.

One might conclude that Belarus, Russia and Ukraine have different financial profiles. Both Russia and Belarus still have strong state banks and relatively low

foreign ownership, though Russia in recent years is becoming more open. Most of the CIS countries are less likely to be directly affected by banking crises fuelled by foreign banks than those in the NMS. Foreign banks have a dominating presence in the NMS. While the new EU member states have been integrated into the world economic system and its political and military (NATO) apparatuses, they are not equal to members of the dominant «core» nations.

Conclusions

In all the new European Union post socialist states, integration into the world economy has occurred. While they have become integrated with the «core» member states, foreign investment has entailed large scale foreign ownership of their financial, commercial and industrial assets giving a high level of dependency on foreign companies. The Commonwealth of Independent States is far less integrated into the world economic system. Its largest economy, Russia, is a hybrid capitalist economic system: the energy sector is integrated into the world economy and significant transnational companies are emerging. The transnational capitalist class seeks a place in these economies through ownership and control of the primary sector exporting industries which provide a firm link with the hegemonic countries of the core. However, their penetration is much weaker than in the EU new member states where foreign ownership of banks is comprehensive.

In all the post-socialist states the negative impact of the economic depression has weakened the ideological and economic attraction of globalisation in general and the neoliberal market model of coordination on which it is currently based. The continental EU states, France, Germany and Italy, have revived a more regulated form of financial coordination which will legitimate change in the NMS.

The global recession brings into question the role of the core hegemonic states, particularly the Anglo-American model of capitalism. Financialisation has driven accumulation of profit through financial channels, essentially through speculation on the sale of ownership titles. This process has led to enormous profits and bonuses, but not to investment and growth. There are two main reactions to the underlying causes of the current economic crisis: first, strengthening the power and legitimacy of global institutions of world capitalism – organisations such as the International Monetary Fund, the World Bank and the World Trade Organisation. One consequence of the global financial crisis is the greater participation of non G8 countries in global decision making. Countries like China, India and Brazil have benefited politically and the G20, which became a forum for a global economic response, incorporates countries from the semi-periphery.

The second reaction involves a move towards national sovereignty, concurrent with a rejection of neoliberal globalisation. A weaker version of retreat from economic neo-liberalism entails a shift to, and a strengthening of, a more regulated type of capitalism (as in Germany and France). Even in leading neoliberal economies, such as the USA and UK, the state has been forced to take strategic stakes in leading financial and non-financial companies. The problem here is that political elites seeking to promote more statist «Keynesian» solutions to the financial crisis come into conflict with financial elites legitimated by neo-liberal ideology to which paradoxically they themselves subscribe.

A third scenario involves a reconfiguration of the relationships between the core and semi-periphery of the world economy. Critics of the global system envisage a polarisation of interests between core and periphery. The core countries extend their economic power which is constitutive of their political hegemony and military power. The peripheral states provide out-sourcing as well as the provision of primary and secondary products.

This position is overdetermined and underestimates the potentiality of the «semi-periphery». It is true that many nations on the periphery, when confronted with the economic, political and military power of the core states, have little alternative than to accede to their policies. Others (Russia, China, India, and Brazil) of the «semi-periphery» have more options than assumed by world system theorists. Global capitalism is as inherently unstable as national capitalisms and incompatibilities may arise between the driving forces of a neoliberal world economy and institutional regulation as proposed by the IMF.

This gives rise to a fourth alternative. The «semi-periphery» is a site for major changes in the world economy. It may lead to the rise of alternative groupings of states which interact with the core but are not part of it – analogous to the state socialist societies before their collapse. These might form economic and political counterpoints to the capitalist world system. The economies of many countries have production which is local in character and could be developed, if given protection. Regional companies and political actors have considerable scope for action independently of the global economy. In the post-socialist countries, developments such as the formation of the Shanghai Cooperation Organisation, the Collective Security Treaty Organisation, the Eurasian Economic Community and the Organisation of Central Asian Cooperation, are evidence of the rise of regional economic and political blocs.

Such tendencies may be accelerated by the impact of the global depression which has severely weakened the neo-liberal model of development and change.

Some Latin American countries, such as Brazil and Venezuela might well follow the example of Russia and China and constitute a more state-led trading bloc having less dependency on the hegemonic capitalist world system. Such a grouping would be able to develop an alternative value system to that of global capitalism, with a greater emphasis put on economic development and social security – the provision of employment, more equal distribution of income and wealth, less poverty, and the expansion of local and regional industries. Keynes's General Theory was entitled a treatise on Employment, Interest and Money. We need to give more attention to the employment aspects and less on the other two. While the IMF is widely accepted as the world «lender of last resort» to the world's banks; to meet the economic needs of world's citizens, some body should be founded to be «employer of last resort». Rather than a focus on monetary regulation and market coordination, as entailed in the neo-liberal model, an alternative requires an emphasis on prioritising economic development and employment and the utilisation of Keynesian models of state economic stimulation. But policy may need to go further than Keynes. There is an option for a type of national corporatist capitalism, or even a revival some components of redistributive socialism, – as a «counterpoint» – an alternative to participation in the global economy on the terms of neo-liberalism.

References

- EBRD 2006. Transition Report 2006. L.: EBRD, 2006.
- EBRD 2008. Transition Report 2008. L.: EBRD, 2008.
- EBRD 2010. Foreign Direct Investment. (www.ebrd.com/country/stats)
- Global 2000. Forbes.com. Data for 8 April 2009.
- WIR 2009. World Investment Report 2009. (<http://www.unctad.org/en/docs/wir2009>)
- World Bank 2010. Key Development Data and Statistics. (<http://ddp-ext.worldbank.org.ext>)

ГУМАНИТАРНЫЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

С середины 1990-х гг. до 2008 г. происходило неуклонное нарастание геополитической конкуренции за влияние на государства постсоветского пространства между США, как правило поддерживаемыми их европейскими союзниками, и Россией. Есть все основания говорить о том, что мы имели дело не просто с двумя различными, но и, по сути, прямо противоположными и потому жестко конкурирующими друг с другом политическими проектами развития постсоветского пространства. С одной стороны, налицо было стремление под лозунгами демократизации форсировать трансформацию политических режимов в данных государствах с целью превращения их в сферу определяющего геополитического влияния Евро-Атлантического блока; с другой – «охранительная» политика России, стремившейся, как правило, обеспечить консервацию существующих режимов (разумеется, там, где еще не произошла «цветная революция») как предпосылку сохранения относительной стабильности, неконфронтационного характера отношений Российской Федерации с данными государствами и последующего развития (ре)интеграционных процессов. При этом обе стороны до самого последнего времени рассматривали свое взаимодействие на постсоветском пространстве как «игру с нулевой суммой» [Беспалов, Власов и др., 2007, с. 73–87].

После 2008 г. острота противостояния существенно снизилась, однако говорить о принципиальном изменении характера межгосударственных отношений на постсоветском пространстве пока преждевременно. В сложившейся ситуации возможности России оказывать влияние на страны ближнего зарубежья, а также перспективы политической, военной и экономической интеграции на постсоветском пространстве с участием России будут определяться не только традиционными геополитическими факторами, не только способностью России и в дальнейшем поддерживать более или менее дружественные себе режимы в отдельных странах СНГ, не только результатом усилий РФ, направленных на урегулирование ряда региональных конфликтов, но и – не в последнюю оче-

редь – отношением к России и ее политике граждан стран СНГ. В свою очередь, проведение политики, направленной на формирование позитивного образа нашей страны у граждан стран ближнего зарубежья, должно стать одной из важнейших составляющих внешнеполитического курса России по отношению к этим странам. Ведь, несмотря на то, что геополитическая конкуренция не носит, в отличие от периода холодной войны, характера идеологического противостояния двух систем, внешнеполитическая пропаганда и публичная дипломатия играют и теперь далеко не последнюю роль [Слуцкий, 2001].

«Охранительная» политика России на постсоветском пространстве в ряде случаев была вполне обоснованной. Нежелание инициировать какие-либо существенные изменения в странах СНГ обуславливалось во многом тем, что, как показывает практика, события в этом случае достаточно быстро могут принять неконтролируемый характер; появление же очередного очага конфликта в непосредственной близости от границ России явно не будет содействовать укреплению ее безопасности. Кроме того, опасения российского руководства по поводу того, что единственной реальной альтернативой лидерам новых независимых государств являются представители национального либо религиозного радикализма, во многих случаях были оправданы (хотя и не всегда: например, пришедшая к власти в Киргизии оппозиция оказалась – неожиданно для российских политиков и дипломатов (!) – ничуть не менее «цивилизованной» и к тому же пророссийской, чем прежний режим Президента А. Акаева).

Однако события последних лет со всей очевидностью показывают, что такая охранительная политика *сама по себе* не может быть действительно эффективной на протяжении длительного времени.

В целях повышения конкурентоспособности политики России на постсоветском пространстве представляется необходимым, прежде всего, научиться работать с оппозицией в странах ближнего зарубежья, причем вне зависимости от того, насколько дружественные отношения существуют в данное время у Российской Федерации с тем или иным государством (хотя, разумеется, характером межгосударственных отношений должны определяться методы и масштабы этой работы). Значимость этой задачи со временем неизбежно будет лишь возрастать, учитывая естественный процесс смены поколений как правящих элит постсоветских государств, так и – в значительной степени – оппозиционных сил. Следует стремиться обеспечить лояльность по отношению к России не только представителей властных структур государств ближнего зарубежья, но и лидеров и активистов оппозиционных движений (разумеется, за иск-

лчением тех, чья идеология носит ярко выраженный националистический, а следовательно, антироссийский характер) и так или иначе участвующих в политической жизни неправительственных организаций, значимость которых была наглядно продемонстрирована в ходе цветных революций.

В самой России необходимо создать эффективный механизм межведомственной координации в процессе выработки и проведения политики по отношению к странам ближнего зарубежья (в настоящее время степень координации действий Министерства иностранных дел, Администрации Президента, Совета безопасности, экономических ведомств и т.д. является совершенно неудовлетворительной).

Следует в большей степени использовать возможности российского бизнеса для продвижения интересов России на постсоветском пространстве (и, в любом случае, не допускать проведения российскими корпорациями собственной «внешней политики», идущей вразрез с государственными интересами). Необходимо, чтобы крупнейшие российские госкомпании теснейшим образом координировали свои действия с государством (в том числе с внешнеполитическими ведомствами и подразделениями Администрации Президента, ответственными за политику на постсоветском пространстве). Государство, в свою очередь, должно обеспечивать поддержку деятельности российских государственных корпораций и крупных частных компаний, включающую как административное, так и имиджевое содействие; при этом в большинстве случаев пресекать публичную демонстрацию силы указанными бизнес-структурами и, в целом, препятствовать формированию представления о России как стране, чья политика, в особенности экономическая, на постсоветском пространстве носит сугубо эгоистический характер.

Особое внимание следует обратить на то, что в целях наращивания влияния России на постсоветском пространстве необходимо расширять арсенал гуманитарных средств воздействия на процессы, политику, общественное мнение стран ближнего зарубежья, используя самые разнообразные инструменты, эффективность которых доказана событиями последнего времени. Это является и необходимым условием выполнения важнейшей задачи – формирования позитивного образа России в странах ближнего зарубежья.

Значимость этой задачи со временем неизбежно будет возрастать, прежде всего, в силу естественного процесса смены поколений и исчезновения фактора общего советского прошлого – значительной ментальной близости как естественного преимущества России (которым она, к сожалению, не смогла в должной мере воспользоваться в 1990-х – начале 2000-х гг.). Это относится

как к элитам (политическим и интеллектуальным) государств ближнего зарубежья, так и к «простым» гражданам этих стран. Кроме того, развитие демократических институтов (хотя и непоследовательное, разнотемпное, сопровождающееся в ряде стран временными откатами) в новых независимых государствах будет означать и повышение значимости общественного мнения при выработке внешнеполитического курса.

В то же время, если формированию позитивного образа России в странах Европы и США уделяется в последние годы значительное внимание, то улучшение имиджа страны в общественном мнении государств ближнего зарубежья пока не осознано и не артикулировано российской элитой в качестве приоритетной задачи.

Признание в России на официальном уровне Содружества независимых государств формой «цивилизованного развода» бывших советских республик, вполне справедливое с точки зрения констатации институциональной слабости СНГ и принципиальной невозможности превращения данной организации в основу для реинтеграционных процессов на постсоветском пространстве, нередко в последние годы сопровождается заявлениями и действиями российских должностных лиц, оставляющими впечатление почти изоляционистской политики, нарочитой демонстрации жесткости в отношении государств ближнего зарубежья.

Поэтому, вполне осознавая, что создание благоприятного образа страны является не единственной, а в большинстве случаев – даже и не главной задачей, и реальные экономические интересы страны, как правило, не следует приносить в жертву имиджевой политике, следует понимать и то, что заявления аналитиков и – в особенности – высокопоставленных чиновников, подобные высказыванию М. Колерова в бытность его начальником управления Администрации Президента РФ по межрегиональным и культурным связям с зарубежными странами (играющего в последние годы одну из ключевых ролей в выработке российской политики по отношению к странам СНГ) о том, что «главным движущим фактором России должен быть только экономический эгоизм», должны быть сведены к минимуму, а еще лучше – полностью исключены как создающие ненужную напряженность в отношении с государствами ближнего зарубежья. Следует принимать во внимание и то, что подобные высказывания зачастую тиражируются средствами массовой информации стран ближнего зарубежья, сопровождаясь к тому же весьма недружественными для России комментариями; таким образом, «на ровном месте» создаются невыгодные для Российской Федерации информационные поводы для очередного витка анти-

русской риторике. Высшим российским чиновникам, как, впрочем, и всей российской элите, включая руководителей как государственных, так и негосударственных СМИ, необходимо стать существенно более тактичными в отношении новых независимых государств, – даже в ситуациях, когда складывающиеся обстоятельства диктуют необходимость проведения реально жесткой линии в политической, экономической или военной сфере.

Следует отметить, что в условиях обострения противоречий между Россией и странами Евро-Атлантического блока, нарастающей критики России как в американских, так и в европейских СМИ даже позиционирование Россией себя на постсоветском пространстве в качестве истинно европейской демократической страны, т.е. составной части «Запада» (на необходимости чего еще недавно настаивали многие политтехнологи, в том числе и близкие к Кремлю), представляется весьма затруднительным. Однако положение России осложняется тем, что она также не может позволить противопоставить себя Западу. Возможно, утверждения А. Миллера о том, что «всякий, кто поставлен перед необходимостью делать стратегический выбор между Западом и Россией, выберет Запад и будет прав», а «соревнование с Западом в цивилизационной привлекательности Россия проиграла всерьез и надолго» [Миллер, 2005, с. 28], и являются чересчур категоричными, но немалую долю истины они в себе содержат.

Представляется, что в данной ситуации лучшим (и едва ли не единственно возможным) имиджевым сценарием для России является позиционирование себя и не как «моста на Запад», и не как «части Запада», и – тем более – не как альтернативы Западу, а как «другого Запада» – менее требовательного к готовым сотрудничать с ним странам, менее притязательного, свободного от чрезмерной заносчивости в отношениях со своими партнерами и не выдвигающего по отношению к ним столь многочисленных и зачастую невыполнимых требований (таких как форсированная демократизация). Но в то же время Россия должна стремиться предстать в глазах своих партнеров в целом демократической страной (пусть и сформировавшей у себя, по выражению Дж. Буша – весьма удачному с точки зрения российской имиджевой политики, – «демократию в российском стиле»; при этом, разумеется, необходимо помнить о том, что дальнейшее усиление в России антидемократических тенденций способно сделать эту задачу практически нерешаемой) и современным обществом, привлекательным как для политических, так и для интеллектуальных элит стран ближнего зарубежья; страной, по мере возможности удерживающей их режимы от наиболее вопиющих нарушений прав граждан (эта задача приобретает особую актуальность, разумеется, прежде всего в отношении государств

Центральной Азии) и мягко (во всяком случае, в публичном пространстве; в непубличной сфере можно и нужно в целом ряде случаев действовать весьма жестко) обращающей их внимание на действительно существующие проблемы с гражданскими правами, положением этнических меньшинств и т.п. И в то же время Россия должна предстать страной динамично модернизирующейся и готовой содействовать модернизации своих партнеров, причем ценность идеи развития должна быть приоритетной по отношению к ценностям демократии.

«В обмен» же на такую политику, подкрепленную рядом экономических предпочтений (речь, разумеется, не идет о возвращении к порочной практике существования «эксклюзивных» цен на энергоносители и т.п.), Россия вправе рассчитывать на отказ от прежней политики формирования национальных идентичностей на старой – т.е. по сути антироссийской – основе (или хотя бы на существенную корректировку такой политики), тем более, что по прошествии без малого двух десятилетий с момента распада СССР суверенитету новых независимых государств уже очевидно ничто не угрожает; соответственно, исчезает и необходимость укреплять этот суверенитет указанным способом.

Необходима система мер, направленных на поддержку русского языка в странах ближнего зарубежья, включающая всестороннюю политическую, финансовую (при необходимости – даже прямое финансирование) и организационную поддержку вещания российских теле- и радиоканалов, распространения российских печатных изданий, деятельности местных русскоязычных СМИ в странах ближнего зарубежья, а также поддержку русских театров. Для этого, с одной стороны, необходимы совместные действия государственных структур и крупнейших медиахолдингов России, – до настоящего времени, по справедливому замечанию А. Джазояна, «за редкими исключениями не видно здоровой агрессии в продвижении своей продукции за рубежом» с их стороны [Джазоян, 2007, с. 34], и потому сокращение влияния российских СМИ на постсоветском пространстве происходит зачастую без всяких целенаправленных усилий властных структур новых независимых государств. В тех же случаях, когда политика вытеснения российских и русскоязычных СМИ реально имеет место, прекращение такой практики должно стать приоритетным предметом межгосударственных отношений, в том числе – на высоком и высшем уровнях.

Не менее важна всесторонняя поддержка образовательных учреждений различного уровня (как средних, так и высших учебных заведений), ведущих преподавание полностью или частично на русском языке. При этом у выпускников этих учебных заведений должна быть возможность на льготных условиях (вплоть до 100-процентного бюджетного финансирования) продолжить образование в российских вузах. В то же время целью указанных образовательных

программ должно быть не столько привлечение в дальнейшем образованной и стремящейся по возможности переселиться в Россию молодежи на российский рынок труда (хотя изменение структуры иммиграции тоже является немаловажной задачей), сколько создание в государствах ближнего зарубежья слоя образованных и ориентированных на Россию людей, играющих значительную роль в политической, экономической и культурной жизни своих стран. При этом должно быть обеспечено надежное функционирование устойчивых каналов взаимодействия граждан стран СНГ, получивших образование в России, в ассоциированных с российскими образовательными структурами заведениях, или просто на русском языке, с российскими государственными, бизнес-структурами и общественными организациями, в сферу деятельности которых входит деятельность в государствах ближнего зарубежья, а также разнообразных пророссийских сетевых структур, к созданию (или стимулированию создания) которых необходимо приступать незамедлительно (до настоящего времени фонд «Русский мир» остается, по сути, единственной реально функционирующей структурой подобного рода). Только в таких условиях будет задействован один из важнейших стимулов для изучения русского языка – карьерный.

Особо необходимо отметить, что поддержка русскоязычных (или, точнее, русскоговорящих) жителей стран СНГ ни в коем случае не должно сводиться лишь к поддержке русской диаспоры в новых независимых государствах. Такой подход может оказаться (и уже оказывается в целом ряде случаев) контрпродуктивным, подразумевая изначальное разделение граждан этих государств на меньшинство «своих» и большинство «чужих», что неизбежно влечет лишь дальнейшее отчуждение этого большинства (включая интеллектуальную элиту) от России.

Фактором сохранения культурного единства постсоветского пространства является обеспечение функционирования единого информационного поля. Это предполагает не просто последовательные и скоординированные действия российских властей и негосударственных структур в целях обеспечения доступа граждан стран СНГ к российским печатным и электронным СМИ, но и достаточно пристальное внимание этих СМИ к странам ближнего зарубежья, чего в последние годы не наблюдается – более или менее обстоятельно российскими средствами массовой информации освещаются, как правило, лишь выборы (и то далеко не всегда) и иные экстраординарные события на постсоветском пространстве. Подобная ситуация ведет к снижению интереса к российским СМИ со стороны граждан стран ближнего зарубежья, не находящих там проявлений подлинного интереса к их жизни и взвешенных оценок происходящих в них событий. Кроме того, результатом подобной информационной политики веду-

ших российских СМИ является отсутствие адекватного представления о событиях на постсоветском пространстве и их значимости для России у большинства собственно российских граждан; в таких условиях рассчитывать на повышение активности на данном направлении структур российского гражданского общества (даже если мы предполагаем прогрессивное развитие таковых в среднесрочной перспективе) не приходится. Наконец, в некоторой степени это имеет своим следствием и отсутствие должного внимания к проблематике постсоветского пространства со стороны политического руководства и высшей бюрократии России.

Отметим также, что для повышения эффективности российской политики, а также формирования позитивного образа России в странах СНГ, помимо реализации обозначенных выше задач, представляется необходимым:

- обеспечить наличие четкой имиджевой стратегии; до настоящего времени деятельность в данной сфере носит бессистемный характер. Это существенно важнее, чем размеры финансовых затрат на достижение указанных целей, не являющихся решающим фактором успеха: весьма показателен опыт США, затрачивающих в последнее время более 1 млрд. долл. ежегодно на финансирование информационно-пропагандистской деятельности за рубежом и, тем не менее, оказавшихся не в состоянии хотя бы остановить рост антиамериканизма в большинстве регионов мира [Вайнштейн]. Что же касается финансирования имиджевой политики, совершенно необходимо снизить запредельный даже по российским меркам уровень коррупции в этой сфере (это, впрочем, весьма не просто хотя бы потому, что обеспечить полную финансовую прозрачность бюджетов, например, соответствующих PR-кампаний в принципе невозможно);

- активнее использовать методы публичной дипломатии, в рамках которой (в отличие от примитивной пропаганды) главной задачей является не навязывание определенной точки зрения целевой аудитории в странах ближнего зарубежья, а выстраивание доверительных отношений с партнерами, основанное на их убеждении в том, что сотрудничество отвечает их интересам [Конonenko, 2006];

- и, наконец, помнить о том, что усилия имиджмейкеров, направленные на формирование позитивного образа страны, могут рассматриваться лишь в качестве дополнения к исправлению реального положения дел, а не как альтернатива ему. Кроме того, как справедливо отмечает Э. Галумов, «образ политика – особенно из первых эшелонов власти – должен “нравственно” соответствовать выстраиваемому образу страны» [Галумов, 2005, с. 139]. Эффективной

деятельность по формированию позитивного образа России окажется лишь в том случае, если формируемый образ будет в целом соответствовать реальным тенденциям общественного развития страны.

В заключение отметим, что, не отказываясь от апелляции в целом ряде случаев к общим традициям, общему историческому опыту, наработанному на протяжении десятилетий/столетий совместной жизни в рамках единого государства, необходимо позиционировать Россию как мощное и современное, динамично развивающееся государство, сближение с которым (не только экономическое и политическое, но и культурное, идеологическое) обеспечит новым независимым государствам адаптацию к условиям глобализирующегося мира, в котором Россия способна предоставить своим партнерам те же «услуги», что и конкурирующие с ней за влияние державы. Более того, при поддержке России эта адаптация может быть осуществлена новыми независимыми государствами с наименьшими издержками в силу более деликатного (сравнительно с державами Евро-Атлантического блока) отношения к специфике стран-партнеров России, не стремящейся к полной унификации того политического пространства, на котором она обоснованно претендует на лидирующую роль.

Литература

Беспалов С.В., Власов А.В. и др. Механизмы формирования позитивного образа России в странах постсоветского пространства. М., 2007.

Вайнштейн Г. Рациональное и иррациональное в восприятии России Западом. (<http://www.apn.ru/publications/article10945.htm>)

Галумов Э.А. Имидж против имиджа. М.: Известия, 2005.

Джазоян А. Готова ли Россия отказаться от своего влияния в СНГ? // Московские новости. 2007. № 14.

Колеров М. Главным движущим фактором России должен быть только экономический эгоизм. (<http://kreml.org/opinions/79827255>)

Кононенко В.А. Создать образ России? // Россия в глобальной политике. 2006. № 2.

Миллер А. Многое испорчено, но не все потеряно // Pro et contra. 2005. Т. 9. № 1.

Слуцкий Л. Слово и отражение: почему за рубежом деформирован образ России // Независимая газета. 2001. 13 апреля.

ЗОНА ЕВРО И «НОВЫЕ» СТРАНЫ ЕС: ЕСТЬ ЛИ ЭФФЕКТ ОТКЛОНЕНИЯ ТОРГОВЛИ?

Формирование зоны евро для 12 стран-членов завершилось с введением евро в наличный оборот 1 января 2002 г. Благодаря достигнутой макроэкономической стабильности, низкой инфляции и интегрированным финансовым рынкам внутри зоны евро, Европейский валютный союз со времени формирования пополнился еще четырьмя странами. С 2007 по 2009 гг. к зоне евро присоединились четыре небольших европейских государства – Кипр, Мальта, Словения и Словакия. Другие, более крупные страны Центральной и Восточной Европы хотя и обязаны политически присоединиться к зоне евро, пока не спешат предпринимать этот шаг, поскольку сконцентрированы на вопросах реальной интеграции, усовершенствования общего рынка ЕС и экономического роста. Целью данной статьи является идентификация влияния формирования зоны евро на внешнеторговые потоки «новых» стран ЕС, ведь оставаясь вне Европейского валютного союза, они гипотетически остаются без выгод углубленной интеграции. Рассмотрение вопроса о том, как валютно-финансовая интеграция в ЕС влияет на аутсайдеров этого процесса, интересно и для государств СНГ, для которых страны ЦСЕ являются значительными торговыми партнерами. Возможно, завершение формирования зоны евро включением в нее «новых» стран ЕС окажет влияние и на торговлю в регионе Центральной и Восточной Европы.

Как известно, для определения влияния единой валюты на внешнюю торговлю стран-партнеров союза и третьих стран за границей интеграционного образования используют понятия Дж. Винера «эффект создания» и «эффект отклонения торговли» [Viner, 1950]. В случае расширения объемов торговли со странами-партнерами по валютному союзу в годы функционирования единой валюты говорят о том, что единая валюта «создает» торговлю. Хотя Винер имел в виду прежде всего повышение эффективности экономического обмена, создаваемого либерализацией его режима, эта концепция перекочевала и в теорию валютно-финансовой интеграции. По аналогии термин «отклонение торговли» обозначает падение внешней торговли третьих стран со странами, образовавшими интеграционные объединения, в том числе валютно-финансового характера.

Эмпирические исследования влияния валютных союзов многочисленны, из них наиболее известными являются работы Э. Роуза, который обнаружил, что страны с общей валютой в среднем имеют в 3 раза больший объем торговли [Rose, 2000]. Среди статей, исследовавших «эффект» создания торговли для стран зоны евро, выделяется работа Микко, Ордонеза и Штейна. Анализируя данные всего за четыре года, с 1999 по 2002 гг., авторы обнаружили, что участие партнеров в валютном союзе увеличивает внешнюю торговлю между ними в среднем на 4–16%. Для стран Центральной и Восточной Европы аналогичное исследование, посвященное выяснению потенциального экспорта и импорта после присоединения к зоне евро, было проделано М. Малышевской [Maliszewska, 2006]. Исследователь с помощью гравитационной модели обосновала увеличение внешней торговли «новыми» странами ЕС после вступления в Европейскую валютную систему (ЕВС). Теоретически разница в доходах между «старыми» и «новыми» членами ЕС должна стимулировать торговлю и инвестиционные отношения, а эффект экономии на масштабе и разнице в издержках должен привести к обоюдным выгодам.

Тем не менее углубление интеграционных процессов в Европейском союзе не всегда однозначно влияет на развитие экономических отношений между «старыми» и «новыми» странами Европейского союза. Как показывает статистика, внешняя торговля «новых» стран ЕС из Центральной и Восточной Европы со странами зоны евро подвержена относительному эффекту отклонения торговли. Статистический метод исследования экспорта и импорта Чехии, Словакии, Польши, Венгрии, Словении, стран Балтии показывает, что развитие внешней торговли со «старыми» странами Европы происходило неравномерно. Так, в период с 1993 по 2000 гг., когда постсоциалистические страны Европы готовились к вступлению в Европейский союз, темпы роста торговли со странами ЕС-15 и ЕАСТ были в среднем выше, чем темпы роста торговли с остальными менее развитыми странами Европы. Однако уже начиная с 2000–2001 гг. тенденция сменилась на противоположную: внешняя торговля со странами Европы с формирующимися рынками развивалась более динамичными темпами, чем торговля со «старыми» странами Европы. Согласно статистическим данным, начиная с 2000 г. доля стран зоны евро в общем объеме экспорта и импорта Чехии, Словакии, Польши, Венгрии и Словении, а также стран Балтии сокращается, а вес торговых партнеров из стран своего же региона – Центрально-Восточной и Южной Европы – растет (табл. 1 и 2).

Причиной такого изменения географической структуры внешней торговли стран ЦВЕ, в которой доля стран с формирующимися рынками Европы, а также Азии и Африки растет, а доля стран ЕС-15 сокращается, может послужить

эффект отклонения торговли. В процессе усиления интеграции реальной экономики стимулом к развитию эффекта отклонения торговли может быть формирование зоны евро в Европейском союзе и отвлечение торговых потоков от членов Европейского союза, которые еще не присоединились к зоне единой валюты.

Таблица 1. Доля стран зоны евро в экспорте стран ЦСЕ

	1994 г.	1999 г.	2004 г.	2007 г.
Венгрия	0,56	0,70	0,62	0,53
Чехия	0,46	0,64	0,62	0,57
Польша	0,56	0,61	0,56	0,52
Словакия	0,31	0,56	0,57	0,52
Словения	0,57	0,62	0,54	0,50
Эстония	0,30	0,35	0,40	0,31
Латвия	0,21	0,29	0,24	0,21
Литва	0,22	0,35	0,30	0,25

Источник: IMF Direction of Trade Statistics.

Таблица 2. Доля стран зоны евро в импорте стран ЦСЕ

	1994 г.	1999 г.	2004 г.	2007 г.
Венгрия	0,52	0,60	0,58	0,51
Чехия	0,46	0,58	0,56	0,59
Польша	0,52	0,55	0,52	0,57
Словакия	0,29	0,48	0,48	0,42
Словения			0,72	0,61
Эстония	0,48	0,44	0,47	0,42
Латвия	0,28	0,39	0,34	0,35
Литва	0,25	0,35	0,36	0,36

Источник: IMF Direction of Trade Statistics.

Для идентификации причин структурных изменений во внешней торговле стран Центральной и Восточной Европы построена регрессионная модель, которая позволила более формализованным методом, чем статистический анализ, определить факторы развития внешней торговли «новых» стран Европы в ус-

ловиях различной динамики интеграционных процессов в Европейском союзе и в условиях так называемой «Европы разных валютно-финансовых скоростей».

Итак, регрессионная модель для оценки факторов влияния на внешнюю торговлю таких стран Центральной и Восточной Европы, как Венгрия, Польша, Чехия и Словакия, построена на основе методологии гравитационной модели внешней торговли и имеет вид

$$\begin{aligned} \ln T_{ijt} = & \alpha + \beta_1 \ln Y_{it} Y_{jt} + \beta_2 FTA_{ijt} + \beta_3 EU_{ijt} + \\ & + \beta_4 EMU_{ijt} + \beta_5 RER_{it} + \beta_6 RER_{jt} + \varepsilon_{ijt}, \end{aligned} \quad (1)$$

где T_{ijt} – суммарный внешний товарооборот (экспорт плюс импорт) между странами i и j ; Y – реальный ВВП; Y_i – реальный ВВП i -й страны; Y_j – реальный ВВП j -й страны; FTA_{ijt} – фиктивная переменная, которая показывает участие двух стран в зоне свободной торговли; EU_{ijt} – фиктивная переменная, которая показывает участие обеих стран в ЕС; EMU_{ijt} – фиктивная переменная, которая показывает, входит ли торговый партнер j страны i в зону евро; RER – реальный валютный курс национальной валюты для i -й и j -й стран соответственно.

Методология регрессионного анализа внешней торговли взята у исследователей Микко, Ордонеза и Штейна (2003). Регрессионная модель составлена отдельно для Венгрии, Польши, Чехии и Словакии и их торговых партнеров, которыми являются США, Канада, Япония, страны ЕС-15 и 3 страны ЕАСТ (Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Исландия, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Испания, Швеция, Швейцария, Великобритания), страны Центральной и Восточной Европы (Албания, Беларусь, Босния и Герцеговина, Болгария, Хорватия, Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия и Литва, Македония, Молдова, Польша, Румыния, Россия, Сербия, Словакия, Словения, Турция, Украина). Фиктивные переменные участия в зоне свободной торговли и Европейском союзе равны единице, если обе страны (страна ЦСЕ и ее торговый партнер) состояли в подобной группировке, они показывают, есть ли в среднем изменения в торговле в связи с участием в торговых и интеграционных соглашениях. Для определения эффекта формирования зоны евро на внешнюю торговлю Венгрии, Польши, Чехии и Словакии создана фиктивная переменная EMU_{ijt} . Поскольку ни одна из стран Вышеградской группы до 2009 г. не входила в Европейский валютный союз, то эффект зоны евро контролируется фиктивной переменной, которая равна единице, если торговый партнер страны ЦВЕ пребывал в зоне евро в соответствующем году.

Для методологической четкости собранного статистического материала были использованы макроэкономические показатели по вышеуказанным странам за 1993–2007 гг. из источников: IMF Direction of Trade Statistics, IMF International Financial Statistics, IMF World Economic Outlook. Перрессионные уравнения для каждой страны имеют около 550 наблюдений.

Результаты регрессионного анализа внешнего товарооборота для Венгрии, Польши, Чехии и Словакии показывают, что зависимые переменные модели объясняют около 60% вариации зависимой переменной. Динамика внешней торговли этих стран положительно зависит от объема и динамики валового внутреннего продукта партнеров, их участия в зоне свободной торговли и Европейском союзе. Роль реального валютного курса неоднозначна, статистическая значимость коэффициентов при переменных реальных валютных курсов не всегда высока, по сравнению с предыдущими переменными. Что касается влияния фактора участия торговых партнеров «новых» стран ЕС в зоне евро, то коэффициент при соответствующей переменной также не обладает достаточной значимостью, если считать, что 12 торговых партнеров – стран зоны евро находились в валютном союзе с 1999 по 2007 гг. В ходе регрессионной оценки модели был произведен эксперимент, когда фиктивная переменная EMU_{ijt} была модифицирована, уменьшая период участия в зоне евро до 2004–2007 гг. Тогда, согласно полученным результатам (формулы 2–5), участие торговых партнеров Венгрии, Польши, Чехии и Словакии в зоне евро приводит к замедлению динамики внешней торговли между ними, что позволяет предположить эффект отклонения торговли.

$$\ln T_{ijt} = 0,666 \ln Y_{it} Y_{jt} + 0,062 FTA_{ijt} + 0,116 EU_{ijt} - 0,049 EMU_{ijt} + 0,073 RER_{it} + 0,068 RER_{jt} \quad (2)$$

_____ 20,485*** _____ 2,044** _____ 2,617*** _____ -1,251 _____ 2,128** _____ 2,106**

$$\ln T_{ijt} = 0,674 \ln Y_{it} Y_{jt} + 0,123 FTA_{ijt} + 0,188 EU_{ijt} - 0,115 EMU_{ijt} + 0,058 RER_{it} + 0,072 RER_{jt} \quad (3)$$

_____ 22,886*** _____ 4,357** _____ 4,938*** _____ -3,156*** _____ 2,113** _____ 2,452**

$$\ln T_{ijt} = 0,658 \ln Y_{it} Y_{jt} + 0,162 FTA_{ijt} + 0,130 EU_{ijt} - 0,063 EMU_{ijt} + 0,032 RER_{it} + 0,092 RER_{jt} \quad (4)$$

_____ 22,065*** _____ 5,727** _____ 3,198*** _____ -1,706* _____ 1,043 _____ 3,127***

$$\ln T_{ijt} = 0,623 \ln Y_{it} Y_{jt} + 0,068 FTA_{ijt} + 0,135 EU_{ijt} - 0,072 EMU_{ijt} + 0,025 RER_{it} + 0,108 RER_{jt} \quad (5)$$

_____ 17,969*** _____ 2,124** _____ 2,845*** _____ -1,720* _____ 0,667 _____ 3,224***

Отклонение торговых потоков стран Центральной и Восточной Европы от торговых партнеров из зоны евро начиная с 2004 г. показывает статистический и регрессионный анализ внешней торговли этих стран. Таким образом, присоединение «новых» ЕС к ЕВС будет решением проблемы падения торговли со «старыми» странами ЕС. Для стран Западных Балкан, а также бывших

республик СНГ такая тенденция может свидетельствовать о том, что когда страны ЕС из Центральной и Восточной Европы вступят в зону евро, эффект отклонения торговли будет действовать уже для аутсайдеров ЕВС в Европе и бывшем СССР.

Тем не менее анализ внешнеторговых потоков в зоне евро дает основания не рассматривать формирование зоны единой валюты в Европе как фактор отклонения торговых потоков «новых» стран ЕС от «старых» членов союза. Дело в том, что падение степени внутрирегиональной торговли в ЕС касается и стран, которые находились в зоне евро с самого начала ее существования.

Отчеты институтов ЕС освещают положительное влияние евро на внешнюю торговлю стран, вступивших в зону евро, а также на обмен прямыми и портфельными инвестициями, увеличение трансграничного владения финансовыми активами [European Commission, 2004]. Ввиду значительного развития финансовой интеграции в зоне евро и ЕС в целом, проект единой валюты, действительно, сыграл значительную роль в конвергенции финансовых индикаторов стран зоны евро. Этому способствовала работа по гармонизации финансового законодательства и создания единой инфраструктуры для финансовых рынков. Что касается внешней торговли, статистика экспортных и импортных отношений достаточно неоднозначна в течение пяти лет после начала третьего этапа Европейского валютного союза. Абсолютные объемы экспорта и импорта стран ЕВС с другими странами из зоны евро обнаруживают тенденцию к росту с 1990 по 2005 гг. Падение темпов экспорта и импорта в странах зоны евро наблюдалось во время циклических кризисов 1993–1994 гг. и 2001–2002 гг. В целом за два десятилетия объем торговли внутри зоны евро обнаруживает повышательную тенденцию [IMF Direction of Trade Statistics].

Тем не менее в относительном выражении вес стран зоны евро во внешней торговле исследуемых стран имеет тенденцию к уменьшению. Если разделить период 1990–2006 гг. на два периода – подготовки к евро (1990–1998 гг.) и период функционирования валютного союза (1999–2006 гг.), то внутрирегиональная торговля обнаруживает различные тенденции. Так в период первого этапа Европейского валютного союза доля еврозоны в экспорте выросла для Бельгии, Финляндии, Франции, Германии, Ирландии, Нидерландов, Португалии, Испании. В отношении импорта вес партнеров из зоны евро увеличился для Австрии, Финляндии, Франции, Германии, Италии, Португалии, Испании. Однако за период с 1999 по 2005 гг. доля зоны евро осталась неизменной или выросла лишь для Бельгии и Ирландии (и экспорт, и импорт). Таким образом, относительное падение степени внутрирегиональной торговли можно считать тенден-

цией для большинства стран ЕВС. Тогда сокращение веса зоны евро во внешней торговле стран ЦСЕ можно считать общеевропейской тенденцией, и причиной такого «отклонения» торговли являются немонетарные факторы.

Общей тенденцией для стран Европы является динамичное развитие внешней торговли с развивающимися странами Азии. Для всех стран зоны евро и ЦСЕ доля этих стран в экспорте и импорте стабильно растет, хотя имеет достаточно небольшое значение – от 3 до 7% в экспорте, и от 7 до 16% в импорте для стран зоны евро, например. Значит ли эта статистика, что европейские страны все менее заинтересованы друг в друге как торговых партнерах, требует дополнительного анализа, однако причины подобной ситуации можно предположить уже сейчас.

Для стран зоны евро, действительно, упал вес внешней торговли со странами Западной Европы, не присоединившихся к ЕВС, – Великобританией, Швецией, Данией, Норвегией, Швейцарией. Доля этих стран в экспорте и импорте стран зоны евро сокращается с начала 1990-х гг. Таким образом, в географических рамках Европы можно заключить о существовании концентрации торговли в зоне единой валюты, однако в рамках мировой экономики даже образование ЕВС не создало достаточных ценовых и психологический барьеров для переключения торговых потоков участников ЕВС с других регионов на зону евро. Зона евро не стала препятствием для более динамичной торговли с развивающимися странами Азии. Причины такой тенденции можно считать следующими.

Во-первых, эффект прозрачности цен и ликвидации риска изменения валютного курса, который дает единая валюта торговле между партнерами, оказывается не таким существенным, как фактор относительных цен. Европейские компании, работающие в среде социальной рыночной экономики с ее высокими социальными гарантиями, не выдерживают конкуренцию по цене с компаниями из Азии, где издержки производства ниже, особенно для низко- и среднетехнологичных товаров. Кроме того, негативное воздействие на экспорт и стимулирующее воздействие на импорт стран зоны евро оказывают периоды удорожания курса евро.

Проблема трудностей конкуренции по цене среди стран зоны евро особенно характерна для менее развитых стран ЕС, таких как Португалия, Испания, Греция, и в меньшей степени для Италии. Отсутствие инструмента валютного курса стало ощутимым недостатком пребывания в зоне евро, поскольку экспорт этих стран (в меньшей степени Италии) имеет относительно невысокую долю высокотехнологичных товаров, для которых на мировом рынке характерна

неценовая конкуренция [ЕСВ, 2005]. О стагнации экспорта этих стран свидетельствуют хронические дефициты счета по текущим операциям, которые финансируются притоком капитала, чему способствует интеграция финансовых рынков стран зоны евро. От менее развитых стран ЕС радикально отличается Ирландия, которая сумела нарастить объемы экспорта в страны зоны евро (42,3% от общего объема в 2006 г. против 34% в 1990 г.). Создание высокотехнологичных отраслей в этой стране на базе прямых иностранных инвестиций из Великобритании и США сделало возможным достичь такой доли высокотехнологичных товаров в экспорте в 1997 г., как 46%, самый высокий показатель в зоне евро на 1997 г.

Опыт менее развитых стран ЕС позволяет сделать определенные выводы для стран Центральной и Восточной Европы, которые вскоре займут их место. Вступление в зону евро без повышения качества экспорта может затруднить ценовую конкурентоспособность их экспорта, в то время как импорт динамично растет из-за стимулирования абсорбции кредитом на основе притоков иностранного капитала из тех же стран зоны евро. Пребывание в зоне евро лишает инструмента девальвации, а без устойчивого развития экспорта переменные периоды повышения курса евро могут затруднить внешнее равновесие.

Во-вторых, причиной снижения доли зоны евро во внешней торговле стран зоны евро из Западной и Центрально-Восточной Европы может являться реальное удорожание их национальных валют. «Догоняющее» развитие» считают причиной высоких реальных курсов, более высоких темпов роста цен в странах ЦСЕ, которые имеют место вследствие эффекта Балаши – Самуэльсона (более быстрого возрастания производительности труда в динамично развивающихся странах ЦСЕ), роста цен на коммунальные услуги, увеличения доли качественных и дорогих товаров в потреблении и т.д. [Darvas, Szapary, 2008]. В таких странах зоны евро, как Италия, Испания, Португалия, Греция, более высокие темпы инфляции из-за структурных причин, чем в среднем в ЕВС, считают причиной реального удорожания валютного курса. Как известно, реальное удорожание национальной валюты способствует импорту и ограничивает экспорт. Уже сейчас счет текущих операций менее развитых стран зоны евро и стран Центральной и Восточной Европы имеет стабильное негативное сальдо. На рынках ЕС страны ЦСЕ конкурируют со странами Южной Европы, которые предлагают похожие низко- и среднетехнологичные товары – текстильную, сельскохозяйственную продукцию, несложные промышленные товары.

По мере экономического развития страны ЕС из ЦСЕ будут иметь более схожую структуру экономики и уровень издержек, что сделает возможным

развитие внутриотраслевой торговли. Для этого менее развитым странам ЕС необходимо диверсифицировать свою экономику и экспорт и повысить долю высокотехнологичных товаров. Сопровождающий экономическое развитие рост заработной платы неизбежно отвлечет торговлю в этом сегменте из стран ЕС в страны с меньшими издержками, как из Европы, так и других регионов мира. Таким образом, снижение внутрирегиональной торговли в зоне евро говорит о том, что положительное влияние единой валюты на взаимную торговлю стран-участниц валютного союза является менее значительным по сравнению с ценовыми и неценовыми механизмами международной торговли. В любом случае, формирование зоны евро не создает неизбежных центростремительных тенденций в ЕС, что оставляет перспективы развития динамичных торговых отношений с ближайшими географическими соседями, не участвующими в процессах валютно-финансовой интеграции в Европе.

Статья идентифицировала падение веса торговых партнеров из зоны евро во внешней торговле стран Центральной и Восточной Европы, которые недавно стали членами Европейского союза и имеют обязательство вступить в зону евро.

Идентифицированный «эффект» отклонения торговли с 2004 по 2007 гг. может быть связан с концентрацией торговли в рамках зоны евро в связи с ликвидацией барьеров в виде валютного риска и транзакционных издержек. Однако снижение доли внутрирегиональной торговли в зоне евро характерно для почти всех стран-участниц ЕВС в 2004–2007 гг. Снижение привлекательности рынков зоны евро друг для друга может происходить потому, что ценовые факторы, связанные с издержками производства, оказываются сильнее, чем благоприятное влияние на торговлю использования единой валюты. Что касается стран Центральной и Восточной Европы, на объемы внешней торговли со «старыми» странами ЕС влияет: 1) жесткая конкуренция в секторе низко- и среднетехнологического экспорта со стороны стран Азии в Европе; 2) рост производительности труда в сфере торгуемых товаров, приводящий к реальному удорожанию валют стран ЦСЕ и снижению ценовой конкурентоспособности.

Литература

Darvas Z., Szapary G. Euro Adoption Strategies. European Commission, 2008. (http://ec.europa.eu/economy_finance/publications)

ECB, MPC Task Force, Competitiveness and the Export Performance of the Euro Area. ECB Occasional Paper № 30, June 2005. European Central Bank. (<http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp30.pdf>)

IMF Direction of Trade Statistics. (www.imf.org)

IMF International Financial Statistics. (www.imf.org)

IMF World Economic Outlook Database. (www.imf.org)

Maliszewska M. EMU Enlargement and Trade Creation // Dabrowski M., Rostowski J. (eds.) *The Eastern Enlargement of the Eurozone*. Netherlands: Springer, 2006.

Micco A., Stein E., Ordoñez G. The Currency Union Effect on Trade: Early Evidence from the European Union // *Economic Policy*. 2003. Vol. 18. № 37. P. 315–356.

Rose A. One Money, One Market: Estimating the Effect of Common Currency on Trade // *Economic Policy*. 2000. № 30. P. 7–46.

Special Report «EMU After 5 Years» // *European Economy*. 2004. № 1. P. 260. (http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication12583_en.pdf)

Viner J. *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace. N.Y., 1950.

**ПОЛИТОЛОГИЯ
И ПОЛИТИЧЕСКИЕ
ПРОЦЕССЫ**

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ ДЕМОКРАТИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ В РОССИИ

В работе представлена попытка определения причин неэффективности функционирования в постсоветской России институтов демократии с позиций нового институционализма и теории рационального выбора. Автором предлагается модель становления государства (*state-making*, [Tilly, 1986]), представляющая набор теоретико-игровых ситуаций. На основании гипотезы о влиянии характеристик внешней среды на издержки действий коллективных акторов демонстрируется, что в отличие от стран, успешно прошедших стадию демократизации, характеризующихся относительно низкими издержками, в странах с высоким уровнем издержек коллективных действий формируется отличное от первых распределение де-факто политической власти (*de facto political power*, [Acemoglu, Robinson, 2006]), определяющее нескладывание определенных институтов и общую неустойчивость социально-политической системы.

Тема неэффективности функционирования политических и экономических институтов в России после краха СССР, а также неудачи попыток проведения институциональных реформ в последние годы переросла собственные границы, став одним из ключевых элементов общественно-политического и академического дискурсов.

На протяжении, как минимум, двух столетий отечественной истории (с появления движения «декабристов») доминирующим объяснением неспособности проведения эффективных реформ было указание на неадекватность текущей политической модели. В XIX – начале XX вв. большинство образованной части населения считало, что проблемы бедственного положения страны кроются в царизме. Постоянные провалы в политике за 74 года советской власти связывались с социализмом, постулаты которого шли в противоречие с логикой функционирования успешных демократических государств. Однако последовавшая за распадом СССР либерализация и появление институтов, изменявших распределение «де-юре политической власти» в зависимости от воли большин-

ства избирателей, также повлекли за собой разочарование граждан в способности государства проводить успешные реформы. Пришедший на смену авторитарный режим испытывает не меньшие трудности в деле внедрения эффективных «институциональных инноваций».

Фактическое исчерпание существующих политических моделей нивелирует саму возможность объяснительной конструкции, господствующей в течение столь продолжительного периода времени, делая актуальным поиск общих причин неудач реформирования.

В данной работе представлена попытка выявления посредством теоретико-игрового моделирования вероятных причин низких результатов институциональных реформ и, в целом, неэффективного функционирования социальных институтов в России.

В современной научной литературе проведение институциональных реформ особенно часто упоминается в контексте демократизации. Среди наиболее цитируемых в последние годы можно выделить работы [Voix, 2003; Acemoglu, Robinson, 2006; Tilly, 2005]. К примеру, К. Бош в своей работе объясняет (не)появление демократии как следствие ситуации, в которой бедные слои требуют от недемократических элит институциональных преобразований, решение которых зависит от степени специфичности активов в их собственности, а также общего уровня неравенства. Д. Асемоглу и Дж. Робинсон считают, что введение демократических инноваций во многом зависит от решения «среднего класса»: присоединиться к группе бедных или богатых в их противостоянии.

Так или иначе, в большинстве работ, посвященных данной теме, проведение и результаты реформ связываются с соотношением сил, интересов и стимулов «недемократической элиты» и неэлитных коллективных акторов. Отсюда берет свое основание *исследовательская проблема*: в России, как видно из опыта последних лет, не заканчиваются успехом даже те реформы, которые выгодны условно «недемократической элите».

Чтобы попытаться дать ответ на вопрос о причинах таких неудач, в данной работе разрабатывается модель становления государства, в которой акторы посредством принятия тех или иных решений последовательно переходят от одной стадии становления к другой.

Гипотеза исследования заключается в том, что на взаимодействие коллективных акторов и, как следствие, на результаты проводимых реформ влияют издержки, которые акторы несут при осуществлении различных типов коллективного и индивидуального действия. Если выдвигаемая гипотеза

не верна, то модельные результаты при различных уровнях издержек будут одинаковы.

Из формулировки гипотезы становится очевидной **ключевая предпосылка**: *российские условия (называемые мною пространственными характеристиками) таковы, что акторы при осуществлении коллективных действий несут более высокие издержки, чем в государствах, успешно проходящих процесс демократизации.*

Исследований, непосредственно посвященных анализу влияния пространственных характеристик на издержки коллективного действия, в научной литературе не встречается. Однако типологизация факторов вероятности коллективных действий, выделенных в наиболее полном обзоре работ по теории коллективных действий, а также анализ схожих показателей в работах [Туровский, 2005; Трейвиш, 2003; Mikhailova, 2005; Gaddy, Hill, 2003] относительно России позволяет предположить, что такая связь существует.

Пространство модели образуют четыре взаимозависимых процесса: «*снижение неопределенности*», «*институционализация*», «*монополизация насилия*» и «*группообразование*». Если исключить априорно несуществующие сочетания значений выделенных процессов, можно перейти от неудобного для человеческого восприятия четырехмерного пространства к его двумерной проекции (рис. 2). В таком случае можно выделить шесть основных секторов, нахождение в которых позволяет определить тип социально-политической системы моделируемого общества на каждой стадии его становления. Движение от одного сектора к другому составляет соответствующую траекторию развития.

Сначала будет дано описание процесса становления государства, успешно преодолевающего процесс демократизации («Классическое государство»), затем – государства в среде с высокими издержками коллективного действия.

Модель «Классического государства»: первоначальные условия

Среда, в которой происходит генезис «Классического государства», характеризуется относительно низкими издержками по осуществлению различных типов коллективных и индивидуальных действий.

В первоначальный период эдакого гоббсовского «естественного состояния» на абстрактной территории существуют *m* индивидов.

Поведение индивидов описывается следующими характеристиками:

- *индивиды являются ограниченно рациональными эгоистами, т.е. принятие решения на основании сравнения издержек и выгод по каждой доступной альтернативе ограничено количеством информации об окружающем мире и способностью эту информацию обработать;*

- *отсутствуют «правила игры», а также механизм их поддержания;*

- *индивиды находятся в ситуации неопределенности в отношении (стратегий) поведения остальных;*

- *изначально индивид защищает свою собственность и свою жизнь самостоятельно;*

- *первоначально индивиды по отношению друг к другу находятся в ситуации «дилеммы заключенного»: вместо того, чтобы вырастить собственный урожай, более выгодно заниматься грабежом собственности остальных, поэтому вне зависимости от индивидуальных предпочтений все индивиды выбирают стратегию грабежа.*

Именно эти характеристики становятся стартовым механизмом «войны всех против всех».

Война «всех против всех»

Такая война ведется по определенной логике и влечет значимые для послевоенного времени последствия.

Согласно теории государственного генезиса Р. Нозика [Нозик, 2008], в силу затратности индивидуальной защиты индивиды склонны объединяться и создавать небольшие охранные ассоциации перед началом войны.

Война всех против всех состоит из некоторого количества сражений между различными охранными ассоциациями. В исследовании [Элиас, 2006, с. 420] указывается, что в результате войн на уничтожение увеличивающиеся силовые ресурсы неизбежно сосредотачиваются в руках постоянно уменьшающегося числа «охранных ассоциаций». Исходя из простой логики того, что в каждой войне есть победитель и проигравший, в действие вступает механизм формирования монополии на силовые ресурсы, т.е. *монополизация насилия*.

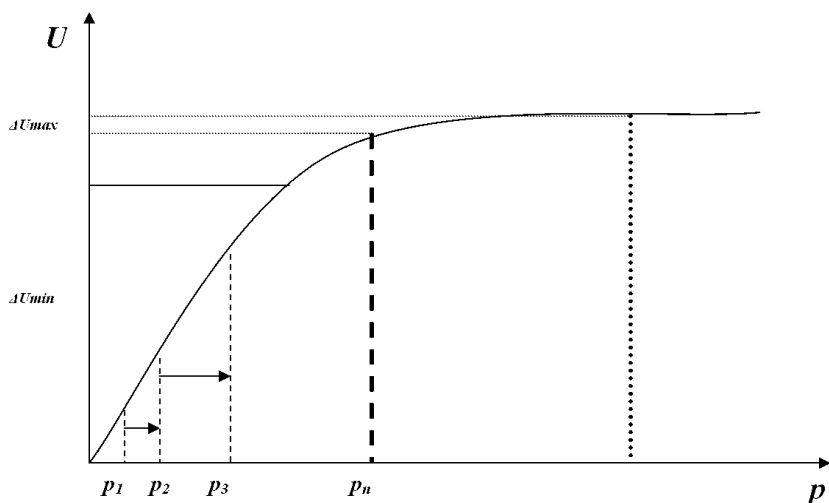
Решение о битве определяется каждой стороной в зависимости от соотношения издержек ассоциации по ее ведению и издержек (и рисков), связанных с нарушением перемирия.

С течением времени и по мере укрупнения «охранные ассоциации» становятся более склонны к перемирию. Это является следствием двух фактов.

Во-первых, уменьшение числа ассоциаций повышает ожидаемую полезность от заключения перемирия. Во-вторых, на решение в пользу заключения перемирия оказывает влияние убывающий характер максимизируемой функции полезности от собственности, которую ассоциация получает в случае победы. Эта ситуация отображена на рис. 1.

Соотношение обозначенных издержек оказывает влияние на *оптимальное число* охранных ассоциаций в рамках определенной территории ($n \geq 1$), т.е. число, при котором каждая ассоциация посчитает более предпочтительным заключение перемирия со всеми остальными. Очевидно, что это оптимальное число будет влиять на характеристики институционального дизайна будущего государства.

Рассмотрим вариант становления государства в ситуации $n = 1$.



p_i – уровень собственности после очередной битвы; p_n – уровень собственности после достижения значения в точке перегиба; ΔU_{max} – разница между текущей и ожидаемой полезностью от выигрыша в битве; ΔU_{min} – разница между текущей и ожидаемой полезностью от проигрыша.

Рис. 1. Увеличение склонности к перемирию по мере укрупнения «охранных ассоциаций»

Победа в битве означает увеличение p вдвое, проигрыш – обнуление p . По мере «укрупнения ассоциаций» увеличение p , оказывается, изменяет полезность гораздо меньше, чем вероятность проигрыша.

Быть или не быть «стационарным бандитом»?

Итак, предположим, что в границах заданной территории после определенного числа битв осталась только одна «охранная ассоциация», и количество оказавшейся у нее собственности либо совпадает со значением в точке перегиба функции полезности, либо несколько превышает его.

Эта ассоциация будет состоять из правящей группы (первоначальной ассоциации, которая ни разу не проиграла) и подчиненных индивидов.

Согласно подходу М. Олсона [Olson, 1995], у правящей группы есть две возможные стратегии. Первая – убить всех подчиненных индивидов и потребить имеющуюся на этот момент собственность. Вторая – заставить остальных производить новые блага и периодически отбирать их, оставляя лишь часть, необходимую для поддержки производства на определенном уровне.

Решение о выборе зависит от нескольких факторов. Во-первых, на поведение ассоциации будет влиять риск возникновения внешних угроз. На одной из соседних территорий может сформироваться такая же крупная «охранная ассоциация», не достигшая уровня собственности, соответствующего точке перегиба. Эта ассоциация будет склонна напасть на первую.

В данной ситуации правящая группа предпочтет максимизировать полезность в краткосрочном периоде.

Члены правящей группы также сравнивают количество собственности в текущий момент с ее совокупным объемом в долгосрочном периоде. Совокупный объем собственности, который получит правящая группа, тем выше, чем выше экономическая эффективность производственной деятельности подчиненных индивидов. Однако у индивидов должны быть стимулы для такой эффективности.

М. Олсон считает, что для этого ассоциация должна обеспечить индивидов определенным общественными благами: системой безопасности, инфраструктурой (дороги, средства сообщения) и «правилами игры». Индивид должен быть относительно уверен в своей безопасности, а также заинтересован в продуктах своего труда. Это означает, что прирост объема производства благ должен не полностью забираться правящей группой, а делиться между индивидом и ею в некоторой пропорции.

Выбор второй стратегии действий повышает уровень институционализации и уменьшает уровень неопределенности относительно поведения других и будущего.

Если делается выбор в пользу второго варианта, то систему созданных к этому моменту связей можно назвать государственным образованием.

Д. Норт [North, 1984] полагает, что характеристики сложившейся ситуации, такие как объем создаваемых общественных и частных благ, ставка налогообложения и т.п., будут зависеть от ограничений, которые накладывают друг на друга угнетенные и угнетающие. Оптимальная ставка налогообложения определяется правящей группой с учетом затрат: издержек по сбору информации о текущем благосостоянии населения, издержек производства общественных благ и т.п.

Так как правящая группа не обладает полной информацией о населении, индивиды могут оказать сопротивление правящей группе, например, попытавшись устроить революцию. Чтобы не спровоцировать подчиненных, группа должна не назначать запредельно высоких налогов и производить достаточное количество общественных благ.

Экономический рост, революция и полиархия

Создаваемые и поддерживаемые правящей группой «правила игры» увеличивают уровень определенности, создавая стимулы для эффективного производства. Этому же способствуют и другие общественные блага, вроде дорог и охраны общественного порядка, создаваемые бюрократами.

Вся изначально заданная собственность принадлежит правящей группе: подчиненные индивиды получают долю только от вновь производимых благ. Однако эту новую собственность нельзя назвать частной в сегодняшнем понимании: правящая группа может, если захочет, отобрать у индивида его долю. В целом, правящая группа может принимать любые решения, навязывая свою волю подчиненным.

Итак, увеличение уровня определенности, производство общественных благ порождают у подчиненных индивидов стимулы к производственному поведению. Появляющийся в результате экономический рост приводит к постепенному повышению индивидуального благосостояния. В определенный момент времени складывается ситуация, когда часть индивидов сочтет рациональным организовать и предъявить правящей группе новые условия контракта, принятие которых будет сопровождаться насильственной сменой власти.

Что включают в себя эти условия? Все то, что способствует максимизации полезности подчиненных индивидов. Это, во-первых, снижение налогов до

уровня затрат на производство общественных благ. Во-вторых, снижение завышенных затрат на производство общественных благ. В-третьих, установление системы частной собственности, при которой правящая группа лишится возможности по собственному желанию отбирать в любом количестве собственность подчиненных индивидов.

Все эти условия обеспечиваются созданием различных процедур контроля за действиями правящей группы и государственного аппарата. Такую систему контроля классики теории демократии Р. Даль и Ч. Линдблом (1953) определяют как полиархию. В предельных случаях, если потенциал организованных групп оказывается намного выше возможностей сопротивления со стороны победителей, могут быть предъявлены и радикальные требования, например, выборность членов правящей группы.

Установление равновесия не означает перехода к статичности: постепенное формирование групп интересов на экономических рынках и в управленческих иерархиях, монополизирующих ту или иную отрасль производства, периодически вводят «Классическое государство» в ситуацию кризиса. Однако механизмы рыночного ценообразования и возможность социального контроля за бюрократами позволяют преодолевать большую часть таких ситуаций.

Становление государства в среде со сверхвысокими издержками действия

При неизменных первоначальных условиях и логике развития модели решения и стратегии индивидов, вызванные изменением соотношений издержек, приводят к результатам, отличным от получаемых в «Классическом государстве».

Вернемся к этапу войны «всех против всех». Завышенные издержки приводят к тому, что процесс монополизации насилия затруднен: первично складывающиеся «охранные ассоциации» оказываются неустойчивыми; сверхвысокие издержки по контролю за соблюдением договоров о перемирии способствуют, несмотря на процесс укрупнения, склонности «ассоциаций» к предательству; меньшее количество располагаемой собственности означает, что к моменту, когда на заданной территории остается одна ассоциация, ее функция полезности не достигает значения в точке перегиба.

Второе и третье обстоятельства определяют характеристики победившей «охранной ассоциации»: склонность к ведению войн, большую уязвимость перед внешними угрозами и меньшее количество ресурсов для их преодоления.

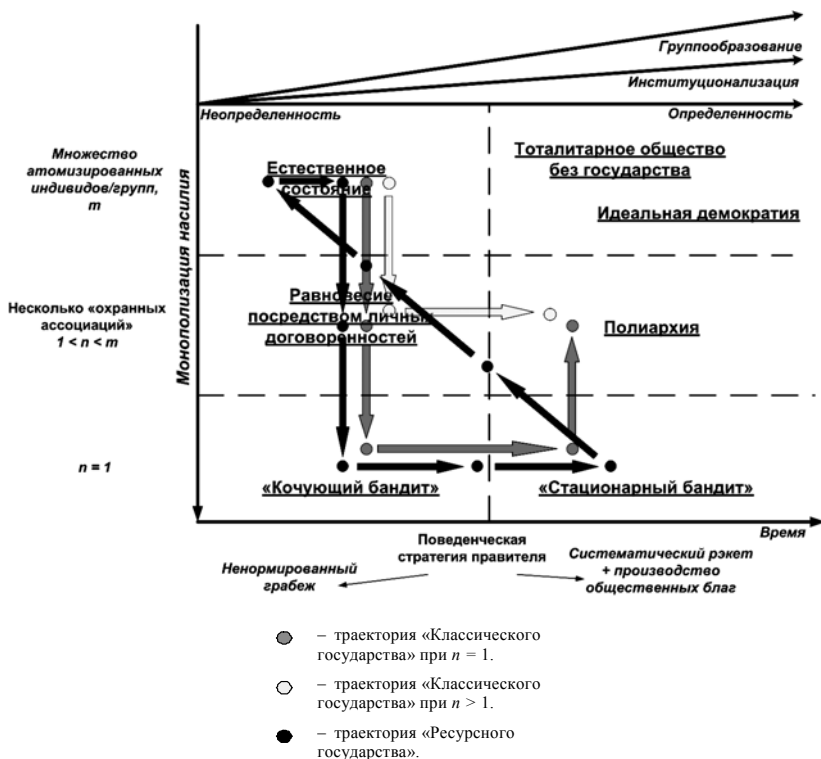


Рис. 2. Траектории развития государств в пространстве модели

То же самое относится и к потенциальному производству общественных благ: недостаток собственности определяет низкий объем производства.

Перспективы долгосрочной максимизации полезности в такой ситуации неясны, вероятность выбора стратегии «стационарного бандита» ниже.

Предположим, что «правлящая группа» все-таки выбирает ее. Тогда затратность производства общественных благ и издержки по контролю над исполнением «правил игры» в своем сочетании предопределяют отсутствие стимулов к эффективному производственному поведению у подчиненных индивидов.

Однако самое главное связано с ограничениями, накладываемыми на «правлящую группу» подчиненными индивидами. Низкий уровень жизни и высокие издержки не позволяют подчиненным индивидам преодолеть «проблему безбилетника» и организовать сопротивление навязываемым им условиям.

Все описанное также приводит к нескладыванию системы частной собственности и связанной с ней рыночной системы производства.

Одновременно эндогенные факторы, вызывающие кризисы, остаются для «Ресурсного государства» столь же релевантными, что и для государства классического. А механизмы преодоления в виде системы ценового регулирования и полиархических процедур контроля над элитами и бюрократией отсутствуют.

Это приводит к тому, что попытки преодоления кризисов влекут за собой истощение наличных ресурсов правящей группы, утрату ею контроля над нарушением «правил игры», неизбежную демонополизацию насилия и, соответственно, распад государства. Через некоторое время процесс монополизации насилия запускается вновь, как правило, сопровождаемый революцией, а также большими издержками и значимыми потерями.

Выводы

Представленная в работе модель показывает, каким образом пространственные характеристики влияют на издержки коллективных действий, и иллюстрирует последствия такого влияния на вероятность успеха институциональных реформ.

Высокие издержки коллективного действия оказываются ключевой причиной отсутствия у индивидов возможности сопротивляться решениям «правлящей группы», а также приводят к нескладыванию эффективной рыночной системы регулирования экономики и полиархической системы регулирования политики. В результате такое государство оказывается более неустойчивым и склонным к кризисам, чем то, процесс становления которого проходит в среде с меньшими издержками коллективных действий.

Литература

Нозик Р. Анархия, государство и утопия. М.: ИРИСЭН, 2008.

Трейвиш А. Россия: Население и пространство / Демоскоп weekly. 2003. № 95–96.

Туровский Р.Ф. Бремя пространства как политическая проблема России // Логос. 2005. № 1.

Элиас Н. О процессе цивилизации. СПб., 2006.

Acemoglu D., Robinson J. A. The Economic Origins of Dictatorship and Democracy. Cambridge University Press, 2006.

Boix C. Democracy and Redistribution. Cambridge University Press, 2003.

Gaddy C., Hill F. The Siberian Curse: How Communist Planners Left Russia Out in the Cold. Brookings Institution Press, 2003.

Mikhailova T. The Cost of the Cold: The Legacy of Soviet Location Policy in Russian Energy Consumption, Productivity, and Growth. 2005. Mimeo.

North D. Government and the Cost of Exchange // Journal of Economic History. 1984. Vol. 44.

Olson M. Dictatorship, Democracy, and Development // The American Political Science Review. 1995. Vol. 87. № 3.

Tilly Ch. War Making and State Making as Organized Crime // Brining the State Back in. Cambridge University Press, 1986.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИЗБИРАТЕЛЬНЫХ ПРАВ ГРАЖДАН В УСЛОВИЯХ ПРОПОРЦИОНАЛИЗАЦИИ МЕСТНЫХ ВЫБОРОВ

Одной из тенденций избирательного процесса в Российской Федерации является неуклонное расширение практики внедрения смешанной или полностью пропорциональной избирательной системы. В условиях репрессивных избирательного и партийного законодательств, ставящих партии под фактический государственный контроль и делающих невозможным свободное их создание, на практике подобная система ведет к ограничению пассивного избирательного права беспартийных граждан, которые даже по данным официальной статистики (которая отражает завышенную и фактически фиктивную численность членов партий) составляют 97,3% населения страны [Кынев, 2010, с. 14].

Однако вопрос не только в том, за кого голосуют избиратели – партийные списки или кандидатов в округах, а в том, до какой степени закон дает гражданам право свободно становиться кандидатами. Искажения бывают при любых избирательных системах, и при пропорциональной системе многое зависит от того, до какой степени закон и практика позволяют гражданам свободно создавать партии.

Вследствие множественных ограничений в России не просто ограничены возможности граждан свободно объединяться в партии по общности своих взглядов и интересов, но и само число партий принудительно сокращено. Так, на выборах Госдумы РФ 1999 г. правом участия в выборах обладали 139 общероссийских политических общественных объединений. После принятия в 2001 г. закона «О политических партиях» к середине 2004 г. прошли полный цикл сложной многоэтапной регистрации 46 партий, из них 44 успели это сделать до начала избирательной кампании по выборам депутатов Госдумы 2003 г. Затем процесс партийного строительства затормозился, а после нового ужесточения партийного законодательства законом от 20 декабря 2004 г. (в частности, увеличившего требования к минимальной численности членов партии с 10 до

50 тыс.) началась неуклонная принудительная ликвидация большинства созданных партий. С середины 2004 г. не увенчалась успехом ни одна независимая от власти попытка создания новой политической партии, несмотря на неоднократные попытки. Единственная новая партия, получившая в 2009 г. легальный статус, – это созданное при активном содействии Администрации Президента «Правое дело». В результате в России сейчас всего 7 официально зарегистрированных партий.

При этом, как известно, с 2007 г. полностью пропорциональная система введена на выборах депутатов Государственной Думы РФ, с 15 июля 2003 г. начался принудительный перевод региональных парламентов на смешанную систему, которая с 2007 г. все чаще заменяется на полностью пропорциональную [Кынев, 2009, с. 6–33] (после 14 марта 2010 г. в 11 из 83 регионах действуют заксобраны, избранные только по пропорциональной системе, в остальных – по смешанной).

Начиная с 2005 г. смешанная и полностью пропорциональная избирательная система все более широко внедряется на выборах депутатов представительных органов местного самоуправления.

Ранее во всех регионах, за исключением Красноярского края, где смешанную систему в 1996 г. ввели 16 муниципальных образований (города краевого подчинения, 7 из которых от нее затем отказались), на муниципальных выборах применялась только мажоритарная система. С одной стороны, сами муниципальные образования не выражали желание внедрять у себя выборы по партийным спискам – в том числе и ввиду слабого развития партийных структур. С другой стороны, выбор избирательной системы муниципалитетами ограничивался региональным законом, и в подавляющем большинстве регионов законы не предусматривали возможности использования пропорциональной системы на местных выборах [Любарев, 2004, с. 176–198].

В октябре 2004 г. выборы по смешанной системе прошли в Краснокаменске Читинской области. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. установил, что законом субъекта федерации устанавливаются виды избирательных систем, которые могут применяться при проведении муниципальных выборов, и порядок их применения. Законом субъекта РФ также могут быть определены условия применения видов избирательных систем в муниципальных образованиях в зависимости от численности избирателей в муниципальном образовании, вида муниципального образования и других обстоятельств. Эта законодательная новелла позволила региональным законодателям в явном виде навязывать муниципалитетам определенные избирательные системы. С этого момента на-

чалось активное внедрение на выборах органов МСУ пропорциональной и смешанной систем.

Осенью 2005 г. выборы по смешанной системе прошли в 39 муниципальных образованиях 5 регионов (Волгоградская, Нижегородская, Сахалинская, Томская, Тульская области), а в г. Волжский Волгоградской области местные выборы впервые прошли полностью по пропорциональной системе. В 2006–2008 гг. к перечню регионов, использующих смешанную систему на местных выборах, добавились республики Бурятия, Кабардино-Балкарская, Коми, Саха (Якутия), Приморский край, Архангельская, Брянская, Воронежская, Курганская, Липецкая, Московская, Рязанская, Самарская, Саратовская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Челябинская области и Ямало-Ненецкий автономный округ. В 12 регионах (республики Дагестан, Карачаево-Черкесская, Саха, Северная Осетия – Алания, Ставропольский край, Амурская, Брянская, Московская, Псковская, Сахалинская, Тверская и Тульская области) в этот же период в ряде муниципалитетов прошли выборы по полностью пропорциональной системе. В 2009 г. к регионам с применением смешанной системы на местных выборах добавились Амурская, Астраханская области и Ненецкий автономный округ, а к регионам, где муниципальные выборы проводились по полностью пропорциональной системе, – Республика Ингушетия, Приморский край, Челябинская область, Чукотский автономный округ.

При этом наиболее массовое внедрение смешанной системы происходило в Брянской, Смоленской и Тверской областях. Среди крупных городов, представительные органы которых были избраны по смешанной системе, можно назвать Благовещенск, Владивосток, Дзержинск (Нижегородской области), Иваново, Красноярск, Нижний Новгород, Рязань, Саратов, Сыктывкар, Тверь, Тольятти, Томск, Улан-Удэ, Уссурийск, Черкесск, Читу.

Полностью пропорциональная система наиболее активно внедрялась в республиках Дагестан и Ингушетия, а также в Брянской области и ряде районов Московской области. Среди крупных городов, представительные органы которых были избраны по пропорциональной системе, можно назвать Владикавказ, Ставрополь, Брянск, Махачкалу, Тулу. В Твери в 2009 г. смешанная система была заменена на полностью пропорциональную.

В большинстве случаев пропорциональная или смешанная системы навязывались муниципальным образованиям региональными властями – обычно через принятие регионального закона, обязывающего муниципальные образования определенного типа использовать эти системы. Такие законы были приняты в Республике Бурятия, Брянской, Нижегородской, Псковской, Сахалин-

ской, Тверской, Тульской областях, Ненецком автономном округе. При этом зачастую сами муниципальные органы или их активисты пытались этому противодействовать, но безуспешно – примерами являются Нижний Новгород, Ставрополь, Владикавказ, Улан-Удэ, Южно-Сахалинск. И лишь крайне редко введение партсписков стало результатом внутримunicipальных политических процессов.

Однако выборы 1 марта и 11 октября 2009 г. показали, что в условиях роста протестных настроений граждан, обусловленных социально-экономическим кризисом, введение пропорциональной системы способно снижать результаты партии власти в виде формально полученных в советах мандатов при условии честного подсчета голосов и наличия в том или ином городе или районе самостоятельных от местной власти политических структур [Тульский, 2009, с. 32–41]. Одновременно стало расти протестное голосование и по одномандатным округам. В результате в наиболее крупных городах, где политическая самостоятельность общественных структур более выражена, процесс внедрения партсписков затормозился. Так, несмотря на первоначальные заявления властей и местных лидеров «Единой России», мажоритарная система была сохранена на местных выборах в Екатеринбурге, Челябинске, Архангельске, Иркутске, Липецке и ряде других городов.

Возник явный парадокс, так как при этом расширение применения пропорциональной системы продолжилось в основном за счет представительных органов МСУ городских поселений (т.е. фактически малых городов) и сельских поселений, а также удаленных сельских муниципальных районов, где партийные структуры обычно не развиты [Кынев, 2010, с. 4–19], а сфера решаемых вопросов (в основном имеющих локально-бытовой и жилищно-коммунальный характер) имеет к программам федеральных партий мало отношения. Так, 11 октября 2009 г. в 83 муниципалитетах прошли выборы по полностью пропорциональной и в 89 – по смешанной системам (итого 172 муниципалитета – пока это рекорд применения партсписков на одновременно проходящих местных выборах). Всего, по данным ЦИК РФ, на 1 января 2009 г. выборы по смешанной системе прошли в 293 муниципальных образованиях (в том числе в 101 сельском и 45 городских поселениях, 105 муниципальных районах и 42 городских округах), а по полностью пропорциональной системе – в 60 муниципальных образованиях (в том числе в 19 сельских поселениях, 2 городских поселениях, 14 муниципальных районах и 25 городских округах) [Формирование органов местного самоуправления, с. 67–146]. 14 марта 2010 г. по смешанной системе прошли выборы в 130 муниципалитетах и еще в 6 по полностью пропорциональной.

Важно отметить, что в России в качестве юридических лиц обязательно официально регистрируются только региональные отделения партий. И хотя закон позволяет партиям в своих уставах предусматривать возможность выдвижения кандидатов «иными структурными подразделениями», это сложно осуществить по организационным и иным причинам. Таким образом, зачастую кандидатов на выборах в органы МСУ фактически выдвигают вышестоящие партийные органы, т.е. жители иных муниципалитетов вместо жителей самих поселений. Сам смысл термина «местное самоуправление» в таких условиях явно искажается.

Одновременно с расширением использования на муниципальных выборах пропорциональной системы на них стали распространяться и те опробованные на региональных выборах институциональные ухищрения, которые усиливают позиции лидирующей партии, в частности, методы делителей (Сахалинская, Тульская, Челябинская области, Ненецкий автономный округ) и дробление списков на большое число территориальных групп (Курганская, Нижегородская, Тульская области).

В то же время не получила распространение на муниципальных выборах более подходящая для таких выборов система открытых списков. Эта система применялась, по имеющимся данным, только в некоторых муниципальных образованиях Якутии, а также в Нарьян-Маре и Заполярном районе Ненецкого автономного округа.

Формальные гарантии и фактическое бесправие

Расширение введения пропорциональной системы создало серьезную проблему для реализации пассивного избирательного права беспартийными гражданами. Как правило, в регионах вводятся нормы, аналогичные порядку, введенному в ст. 37 закона «О выборах депутатов Государственной думы». Согласно этой статье, каждый гражданин Российской Федерации, обладающий пассивным избирательным правом и не являющийся членом политической партии, не позднее чем через три дня со дня официального опубликования решения о назначении выборов вправе обратиться в любое региональное отделение любой партии с предложением включить его в выдвигаемый партией список кандидатов. В случае поддержки этой кандидатуры не менее чем десятью членами данного партийного отделения она должна быть рассмотрена на партконференции (общем собрании). При этом отсутствие указанных обращений не препятствует принятию партией по собственной инициативе решения о

выдвижении беспартийного гражданина. Беспартийные могут составлять не более 50% от числа кандидатов в списке.

Однако, во-первых, эти символические гарантии касаются только выборов по полностью пропорциональной системе. Уже имеются примеры «смешанной» системы, когда по спискам избирается 15–20 депутатов, а еще 3–5 по единому многомандатному округу (именно так происходит в ряде районов Якутии). Во-вторых, закон детально не оговаривает перечень документов, который беспартийный гражданин должен сдать в политическую партию для рассмотрения его кандидатуры. Так, не ясно, достаточно ли только заявления и подписей десяти членов партии или требуется полный пакет документов для кандидата в депутаты. Кроме того, в-третьих, очевидно, что даже подача документов в региональное отделение не дает гражданину никаких гарантий реализации его пассивного избирательного права – обязать партию выдвинуть гражданина невозможно. Даже если чиновники регионального отделения не уклонятся от приема документов и оформят их, то не вызывает сомнений, что члены партии вряд ли выдвинут чужого для них человека. Безусловно, партии выдвигали (как и на всех предыдущих выборах) беспартийных граждан, но делали это в основном по собственной инициативе (или в обмен на спонсорскую помощь). Впрочем, не лучше положение и рядовых членов партий. В условиях, когда руководство партий имеет возможности дирижировать большинством, заведомо исключая внутреннюю оппозицию и принимая послушно голосующих сторонников, об учете мнений рядовых граждан при выдвижении говорить не приходится. В-четвертых, при введении выборов по партспискам на уровне поселений часто не вводят даже этих символических гарантий.

Запасным вариантом реализации пассивного избирательного права на муниципальных выборах по пропорциональной системе могло бы быть выдвижение кандидатов от общественных организаций, и до 2009 г. это право они имели. Для этого надо было отвечать двум признакам – иметь по своим уставам право на участие в выборах и быть зарегистрированным не менее чем за год до выборов. Секрет выживаемости этой нормы, наверное, был в том, что она никому не мешала. При этом данные организации редко ей пользовались, пока резкое сокращение числа политических партий в сочетании с расширением внедрения пропорциональной системы не привело к активизации непартийных общественных объединений. На выборах марта 2009 г. такими примерами стали движение «Декабрь» в Тольятти (25,8% голосов на выборах городского совета), организация «Городское собрание» в г. Долгопрудный (23,6% голосов), общественные организации «Союз ветеранов вооруженных сил» и «Гражданская инициатива» в г. Зея (13,9 и 12,2% соответственно) и т.д.

Именно в это время в явном противоречии с предложениями, высказанными в Послании Президента РФ 2008 г., был принят федеральный закон, запретивший непартийным общественным объединениям выдвигать списки кандидатов на местных выборах. Взамен была введена ничего не гарантирующая возможность заключения договора между партией и непартийным объединением о включении в партийный список до 15% представителей данного объединения. Как показала дальнейшая практика, этот механизм предсказуемо не заработал, как не работает и описанная выше схема «гарантий прав беспартийных граждан».

Степень партийности местных выборов в России

Как показывает анализ практики внедрения партийных списков на выборах органов МСУ, при бесправии представительных органов власти (что исторически является одной из ключевых предпосылок развития партий) и отсутствии возможностей для свободного создания гражданами политических партий и их развития подобные условия в сочетании с принуждением к выдвижению граждан от партий ведут лишь к имитации партийной конкуренции и развитию политической коррупции.

Практика внедрения партсписков на муниципальном уровне в условиях современной «малопартийной» системы демонстрирует, что это уже на этапе выдвижения создает риски фактической приватизации власти в муниципалитете представителями одного бюджетно- или градообразующего предприятия или элитной группы, устанавливающей контроль над всеми так называемыми партсписками (или же искусственно сконцентрированную в рамках того или иного списка оппозицию не допускают на выборы). Таким образом данная группа может полностью подчинить деятельность органов власти данного муниципалитета своим интересам.

Зачастую на периферии выборы по «партийным» спискам носят откровенно имитационный характер. Так, в Гордеевском районе Брянской области на выборах 11 октября 2009 г. со списком «Единой России», состоящим из 17 кандидатов, «конкурировали» список КПРФ из двух кандидатов и список ЛДПР, включавший всего одного кандидата (пенсионера 1978 г. рождения). В результате «Единая Россия» получила 88,9% и 10 из 11 мест, распределявшихся по единому округу. Но самым известным примером имитации партийной конкуренции стали выборы в с. Хомутинино Челябинской области. Первоначально для участия в этих выборах были выдвинуты три списка: «Единой России» во

главе с генеральным директором ОАО «Санаторий “Урал”», КПРФ во главе с начальником отдела этого же санатория и ЛДПР во главе с начальником службы безопасности той же организации. Аналогичным образом пытались организовать выдвижение списка от «Справедливой России», однако в последний момент региональное отделение данной партии отвергло «санаторный список» и выдвинула список из жителей села, не имеющих отношения к санаторию.

Часто на муниципальном уровне (особенно в поселениях) в «партийных» выборах принимает участие небольшое число списков (два или три). Несмотря на столь низкую конкуренцию избирательные комиссии нередко отказывают в регистрации списков по весьма сомнительным основаниям. В некоторых случаях отказы удавалось оспорить в суде, но далеко не всегда. Так, КПРФ не была допущена к выборам в 2008 в г. Вышний Волочок и Вышневолоцком районе Тверской области и в 2009 г. в городах Ноябрьск, Лабитнанги и Салехард ЯНАО, в г. Северо-Курильске в 2009 г. отказ получил список ЛДПР. На выборах марта 2010 г. избиркомы Красноярского края отказали в регистрации спискам ЛДПР в Богучанском районе; «Справедливой России» в Енисейске, Енисейском, Казачинском районах; КПРФ в Ачинском, Березовском и Назаровском районах. В Кежемском районе решением районного суда была отменена регистрация списка ЛДПР в районный совет. Неоднократные отказы в регистрации получали в регионах списки партий «Патриоты России», «Яблоко» и «Правое дело».

Несмотря на все вышеизложенное, стремление к принудительному введению на выборах более низкого уровня партийных списков при сохранении нынешнего партийного законодательства продолжается. Очевидно, что и представители партий при выборе избирательной системы ориентируются только на собственные корпоративные интересы, максимизируя круг тех, кто будет вынужден к ним обращаться за выдвижением и может стать их спонсором на том или ином уровне. Проблема защиты прав избирателей, в том числе и права быть избранным, обычно при введении партсписков в регионах вообще не обсуждается. Хотя в мировой практике в цивилизованных странах применение партсписков происходит либо в условиях смешанной связанной системы (т.е. результат состава фракций зависит от голосования в округах, где могут участвовать и независимые кандидаты), либо по системе открытых списков, либо нескольких многомандатных пропорциональных округов (где тоже нередко могут участвовать независимые). При этом гарантируется свобода создания партий и действуют низкие заградительные барьеры. Ничего из этого в России сегодня нет.

Литература

Кынев А.В. Выборы парламентов российских регионов 2003–2009: первый цикл внедрения пропорциональной избирательной системы. М., 2009.

Кынев А.В. «Партийные списки» в беспартийном пространстве: избирательные права граждан и принудительная партизация местных выборов // Российское электоральное обозрение. 2010. № 1.

Любарев А.Е. Пути совершенствования законодательства, регулирующего региональные и местные выборы // Право и жизнь. 2004. № 65 (1).

Тульский М.О. Региональные и муниципальные выборы 1 марта 2009 г.: новые тенденции // Российское электоральное обозрение. 2009. № 2

Формирование органов местного самоуправления в Российской Федерации (по состоянию на 1 марта 2009 года) // Вестник ЦИК РФ. 2009. № 5.

ПРЕДСТАВИТЕЛИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАЛЬНЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ СОБРАНИЯХ: РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

Введение

В 2000-х гг. законодательные собрания российских регионов значительнополнились представителями бизнеса [Паппэ, 2005; Романова, 2006]. Приход предпринимателей в парламент говорит не только о слабом институциональном разделении политики и экономики, но и о нестабильности в отношениях бизнеса и государства, т.е. отражает специфику отношений прав собственности. Предприниматель должен заниматься бизнесом, политики – принимать решения, регулирующие экономические отношения, а чиновники – их выполнять. Если собственник реализует свои интересы посредством прямой аффилиции с властью, можно предположить, что формальные институты (законы, соглашения и контракты) недостаточны для стабильного развития бизнеса. Иными словами, речь идет о слабой надежности гарантий права собственности. Оптимальная для собственника надежность (credible commitment) реализации прав означает наличие такой степени риска, которая позволяет реализовывать долгосрочные стратегии развития.

В статье представлены результаты исследования, направленного на выявление возможностей и ограничений деятельности предпринимателя в составе парламента по созданию стабильных условий развития бизнеса. *Основной исследовательский вопрос*: какие возможности предоставляет предпринимателям место в региональной легислатуре и каковы ограничения их использования? Это позволило не только исследовать одну из линий пересечения государства

и бизнеса в России, но и обозначить проблемы взаимодействия с государством, актуальные для предпринимателей сегодня.

Научная актуальность данного исследования состояла в уточнении на примере представителей бизнеса в составе парламента Санкт-Петербурга известного положения о том, что приближенность к власти оборачивается для предпринимателя значительными выгодами. Данный феномен изучался в контексте слабости институтов, призванных ограничивать поведение главных участников отношений прав собственности – экономического агента (предпринимателя) и агента государства (чиновника).

Государство и бизнес: проблема доверительных отношений

Применяя теорию прав собственности к анализу отношений между представителями государства и бизнеса, необходимо остановиться на функциональной значимости права собственности, механизмах и способах его защиты.

В политической науке права собственности определяются как «результат стратегических интеракций между политическими и экономическими акторами» [Weimer, 1997, p. 22]. Надежность гарантий (*credible commitments*) имеет две составляющие. Гарантии (*commitments*) фиксируются в законах, т.е. соответствуют легальности. Надежность (*credibility*) зависит от того, насколько легитимны права собственности. Иными словами, если институты (законы и конституции) определяют внешнюю сторону отношений прав собственности, то их внутреннее содержание определяется степенью их легитимации.

По поводу гарантий прав собственности наиболее признанным исследователями является подход, согласно которому законы и конституции не гарантируют защиту собственности, поскольку агенты могут использовать институты по своему усмотрению [Frye, 2004; Jacobs, 2000; Riker, Sened, 1991]. Вопросы доверия между акторами и их поведение в рамках институциональных ограничений являются в этом подходе ключевыми. Сторонники этого подхода утверждают, что даже при условии высокого профессионализма и низкой степени коррумпированности чиновников возможность и склонность политиков и бюрократов управлять законом снижает уровень защиты прав собственности [Ibid]. Права собственности – это институционально оформленные отношения. Поэтому институты, вернее, практики их использования определяют уровень гарантий прав собственности. Надежные гарантии являются залогом

стабильной реализации прав собственности, в результате чего развивается не только отдельная фирма, но и экономика страны в целом [Frye, 2004].

Если обладание правами собственности может распространяться на всех участников рынка, то гарантированное использование права может стать привилегией. А значит, привилегией становится и сама экономическая деятельность. Такие отношения прав собственности характерны для стран переходной экономики, где оформляется «капитализм для своих» или кронизм. При этом гарантии права собственности становятся надежными только для тех, кто приближен к власти и использует ее ресурсы для стабилизации положения на рынке. Феномен кронизма как способа оформления властно-собственнических отношений на уровне элит изучался на примере Мексики [Haber, 2002] и Южной Кореи [Kang, 2002].

Бизнес и власть в регионах России: степень изученности проблемы

Властно-собственнические отношения в России 1990-х гг. с полным основанием можно охарактеризовать как «капитализм для своих». Тогда он имел функциональную значимость: был разрешен конфликт интересов между участниками борьбы за собственность в условиях слабости институтов государственного контроля и принуждения. Как отметил известный исследователь прав собственности в России Т. Фрай, «тесные взаимосвязи между бизнесом и государством не уникальны для России, а характерны для всех посткоммунистических стран» [Frye, 2002, с. 1020].

Возвращение государства в начале 2000-х гг. обещало перемены. На деле близость к власти или включенность в число «своих» по-прежнему играет далеко не последнюю роль для достижения успеха в бизнесе. Эмпирические исследования законотворческой деятельности региональных парламентов показали, что захват государства (state capture)¹ остается ведущей стратегией реализации бизнесом своих интересов [Yakovlev, Zhuravskaya, 2006; Slinco et al., 2004]. Результаты опровергли также утверждение о том, что сокращение объема гу-

¹ Эксперты Всемирного банка определяют захват государства как «действия с целью воздействия на формирование законов, правил, указов, других инструментов государственной политики. Захвату могут подвергаться законодательные, исполнительные или регулирующие институты. Захват направлен на получение доходов от государства для узкого круга лиц, фирм, отраслей посредством искажения основных правовых и регулирующих структур с потенциально огромными потерями для общества в целом» [Hellman, Geraint, Kaufmann, 2000].

бернаторских полномочий и завершение очередного этапа передела собственности снизило интерес крупного бизнеса к политике [Туровский, 2002].

Практикам сращивания бизнеса и власти в российских регионах, а также реализации прав собственности уделяется особое внимание [Гуге, 2004; Яковлев, Фрай, 2007]. Кроме того, исследуются факторы, угрожающие безопасности предпринимательской деятельности [Гуге, 2002; Яковлев, Фрай, 2007; Олейник, 2008].

Тесное взаимодействие власти и бизнеса, которое имеет место в регионах, трудно зафиксировать. Контакты носят неформальный характер. Отношения представителей бизнеса и власти основаны не на контракте, а на личных договоренностях неформального характера. Внутри парламента практики реализации интересов бизнеса также сложно наблюдать. Однако можно зафиксировать сам процесс прихода бизнеса в легислатуры, а также состав участников. Поставленные в исследовании задачи обусловили методологию его проведения.

Методология исследования

Задача исследования состояла в описании закрытых для внешнего наблюдателя отношений власти и бизнеса. Для ответа на основной исследовательский вопрос использовался метод экспертного интервью (тип интервью – фокусированное полуструктурированное). Интервью проводились зимой-весной 2009 г. в Санкт-Петербурге, с теми, кто не только совмещал или совмещает бизнес-деятельность с депутатской, но и с теми, кто в силу занимаемой должности или профессионального опыта знаком с практиками реализации экономическими агентами своих интересов. Количество интервью – 10.

Были собраны данные о количестве представителей бизнеса в действующем парламенте Санкт-Петербурга². Для сбора электоральных данных использовался ресурс «Российская электоральная статистика» (db.irena.org) и другие электронные ресурсы. В работе использовалось понятие «лица, аффилированные с бизнесом». Оно синонимично понятию собственник, которое в российском контексте понимается предельно широко. Аффилиция определялась по ряду оснований. Формальное основание: высшая управляющая должность, владение пакетами акций, либо статус учредителя. Для представителей малого и среднего бизнеса использовался такой критерий, как руководящий пост. У этого подхода есть серьезный недостаток, который в конечном итоге может исказить

² Выборы состоялись 11 марта 2007 г. Численность законодательного органа – 50 депутатов.

«лицо» региона с точки зрения доли представителей бизнеса в парламенте. Например, исключаются из выборки главный эколог крупной корпорации или директор дирекции по персоналу. Поэтому для объективной картины к аффилированным лицам были отнесены все депутаты, входящие как в состав топ-менеджмента, так и в состав персонала компании.

Представители бизнеса в региональном парламенте: масштабы явления

После сбора официальных данных оказалось, что доля представителей бизнеса в действующем парламенте Санкт-Петербурга составила 12% (6 человек). 12 депутатов занимались бизнесом в прошлом, но аффилиации на момент выборов выявлено не было. В других действующих на 2009 г. региональных парламентах Северо-Запада доля предпринимателей составила от 46 до 62%³. Возникли сомнения по поводу степени достоверности официальных данных по Санкт-Петербургу. Поэтому потребовалось обращение к закрытому источнику. В результате оказалось, что доля представителей бизнеса в парламенте Санкт-Петербурга составляет 40% (20 человек). Из них 70% (14 человек) оказались в так называемой «закрытой» группе, члены которой скрывают свою связь с бизнесом. 12 членов «закрытой» группы заседают в течение двух и более созывов, а аффилированы с бизнесом по данным на сегодняшний день. Причем, многие фирмы учреждены в 2000-х гг. Это означает, что депутатский мандат используется для начала предпринимательской деятельности. Случай Санкт-Петербурга опровергает положение о том, что во власть приходят предприниматели, решившие сменить сферу деятельности или потерявшие свой бизнес [Туровский, 2002].

Парламент как «окно возможностей»

Исследование показало, что для институциональной среды, в которой действует предприниматель, характерны отсутствие верховенства закона и низкая

³ Результаты представлены в работе: Сакаева М.М. Представители бизнеса в региональных законодательных собраниях: масштабы явления и практики реализации интересов (на примере регионов Северо-Западного федерального округа). Диссертация на соискание степени магистра социологии Европейского университета в Санкт-Петербурге. Защищено на факультете Политических наук и социологии в 2009 г. под руководством В.В. Волкова.

эффективность системы государственного управления. Депутатский мандат – это своего рода «входной билет» в мир политики, открывающий для предпринимателя новые возможности. Какие? Во-первых, парламент – это пространство коммуникации: наличие мандата позволяет преодолеть обострившуюся в последние годы проблему доступа к лицам, принимающим решения.

Во-вторых, статус помогает создавать доверительные отношения, т.е. имеет значение репутационный механизм обеспечения гарантий прав собственности. В-третьих, место в парламенте открывает дополнительные финансовые возможности. Иными словами, эти три элемента и составляют основу «капитализма для своих», т.е. для бизнесменов, «избранных» в силу наличия депутатского мандата.

Гарантии не являются абсолютными. На вопрос о том, позволяет ли сам факт наличия депутатского мандата избежать угрозы отъема собственности и иных «проблем в бизнесе», информанты отвечали отрицательно. Обратной стороной медали является искажение институтов предпринимателем, занимающим парламентское место. Речь идет о *«создании проблем»* для конкурента за счет переговоров с *«нужными людьми»* в регулирующих и контролирующих инстанциях. В результате конкуренту становится недоступен ключевой ресурс – ресурс коммуникации.

Также предпринимателю с мандатом значительно проще договориться об исключении своего бизнеса из области применения формальных правил государственного контроля и регулирования.

Предприниматель в парламенте: использование преимуществ

Было установлено, что отношения экономического агента с представителями власти, которые обеспечивают ему исключительные условия, имеют форму обмена. Речь, прежде всего, идет о *«получении привилегий на рынке в обмен на поддержку действующей власти»*. Как указывали респонденты, представители бизнеса, использующие власть для реализации коммерческих интересов и активно подключающие к этому процессу должностных лиц, нередко подвергаются политическому давлению со стороны представителей исполнительной власти. Это явление, по тонкому замечанию одного из информантов, носит форму *«продажи политической лояльности в обмен на преференции»*. Таким образом, приход предпринимателей в парламенты выгоден власти.

Способность предпринимателя добиться принятия решения в свою пользу определяется не просто наличием мандата, а включенностью в широкое власт-

ное пространство. Здесь многое зависит от способности наладить взаимодействие с политиками и чиновниками.

По результатам проведения исследования были выявлены довольно неожиданные факты. Во-первых, для представителей малого и среднего бизнеса в парламенте Санкт-Петербурга доступ к управлению финансовыми потоками, прежде всего к городскому бюджету, существенно уступает по своей значимости коммуникациям в структурах власти. Очевидна ориентация предпринимателей на решение стратегических задач развития бизнеса, а не достижение тактических преимуществ. Во-вторых, приход предпринимателей в парламент можно расценивать как реакцию на активное манипулирование институтами контроля и регулирования со стороны чиновников. Проблема не столько в самом факте манипулирования (что не ново для России), а в том, что оно осуществляется лицами, полномочия которых значительно возросли, а степень ответственности упала. В то же время государственные институты являются объектом манипулирования со стороны собственников. Однако манипуляция возможна только в системе ограничений, задаваемых представителями государства.

Литература

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.

Олейник А. Рынок как механизм воспроизводства власти // *Pro et Contra*. 2008. № 2–3.

Паппэ Я.Ш. Отношения федеральной экономической элиты и власти в России в 2000–2004 годах: торможение в центре и новые стратегии на местах // Я. Фрухтманн (ред.) Региональная элита в современной России. М., 2005.

Романова Л. Революция управляющих // *Smart Money*. 2006. № 34. 7 ноября.

Туровский Р. Итоги и уроки губернаторских выборов. 2002. (<http://www.electoralgeography.com/docs/turovsky/gub2000-2002.doc>)

Яковлев А., Фрай Т. Реформы в России глазами бизнеса // *Pro et Contra*. 2007. 11 (4–5).

Frye T. Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia // *Europe-Asia Studies*. 2002. 54 (7).

Frye T. Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia // *The American Political Science Review*. 2004. 98 (3).

Haber S. (ed.) *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*. Hoover Institution Press, 2002.

Hellman S., Geraint J., Kaufmann D. *Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition Economies*: Research Working Paper 2444. Washington, DC: World Bank, 2000.

Jacobs A. *A Matter of Trust: Cognition, Institutions and the Sources of Credible Commitment*: Research Working Paper. 2005. (<http://faculty.arts.ubc.ca/jacobs/Jacobs%20Matter%20of%20Trust%20APSA.pdf>)

Kang D. *Crony Capitalism. Corruption and Development in South Korea and Philippines*. Cambridge University Press, 2002.

Riker W., Sened I. *A Political Theory of the Origin of Property Rights: Airport Slots* // *American Journal of Political Science*. 1991. 35 (4).

Slinco I., Yakovlev E., Zhuravskaya E. *Laws for Sale: Evidence from Russia*: Working Paper. 2004. (<http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2003>)

Weimer D. (ed.) *The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reforms of Centrally Planned Economics*. Cambridge University Press, 1997.

Yakovlev E., Zhuravskaya E. *State Capture: From Yeltsin to Putin*. Center for Economic and Financial Research. Working Paper № 94. 2006. (<http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=35&yf=2006>)

РОССИЙСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРУМЫ: ЗНАЧЕНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Интерес автора к исследованию данной темы был продиктован резким увеличением количества экономических форумов, проводимых в России, и практически полным отсутствием обоснованного механизма для их эффективного функционирования, начиная с этапа подготовки и заканчивая этапом оценки качества результатов. В последнее десятилетие в России слово «форум» переживает волну популярности, очень многие мероприятия называются форумами как проявление одного из специфических эффектов, описанных Вебленом, – по-вального увлечения. Так что же такое экономический форум? Почему такое количество экономических форумов проводится в России? Для каких целей они организованы? Достижимы ли заявленные организаторами цели? Насколько успешны выбранные технологии организации и проведения форумов в достижении поставленных целей? Насколько эффективно они функционируют и какие функции форумы могли бы выполнять в существующих условиях развития нашего общества?

Первым экономическим форумом, проведенным в России, стал *Российский экономический форум*, который состоялся он 1996 г. в Екатеринбурге.

На нем собрались российские ученые, промышленники, общественные деятели, представители власти, деловых кругов и общественных организаций. Целью проведения Российского экономического форума была выработка мер, способствующих экономической интеграции в рамках стран СНГ и активизации процессов создания единого экономического пространства. Именно этот первый экономический форум, проведенный в России, был чистой общественной инициативой и стал примером сотрудничества.

Уже в 1997 г. на арену выходят три экономических форума.

1. Российский экономический форум, проводимый в Лондоне.

Появление форумов было вызвано необходимостью поддержки положительного имиджа российского бизнеса на Западе, без которого приход иностран-

ных инвестиций и просто нормальные деловые связи между Россией и Западом невозможны. Форум поставил задачу познакомить деловые и политические круги Запада с Россией, собрав под одной крышей представителей политики, экономики, культуры и бизнеса.

2. Петербургский экономический форум.

Организаторами форума выступали Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации и Межпарламентская ассамблея государств – участников СНГ при содействии Правительства Российской Федерации и участии Европейского банка реконструкции и развития. Форум проводился под патронажем Президента РФ.

Основная цель форума – проведение представительной и независимой дискуссии об экономическом и социальном развитии России и стран СНГ, о ходе интеграционных процессов на постсоветском пространстве, перспективах международного экономического и гуманитарного сотрудничества.

В рамках форума проходили заседания Консультативного совета по иностранным инвестициям при Правительстве России, но с 2008 г. данные заседания проводятся в рамках Международного экономического форума Сочи.

Этот форум стал первым в череде форумов, проводимых по инициативе и поддержке государственной власти различных уровней.

3. Всероссийский научно-промышленный форум.

Организаторами первых форумов выступили Министерство промышленности, науки и технологий РФ, Министерство экономического развития и торговли РФ, Министерство образования РФ, Министерство связи и информатизации РФ, Министерство культуры РФ, Министерство транспорта РФ, Министерство науки и промышленной политики Правительства Москвы, Российская Академия наук, Российский Союз промышленников и предпринимателей (работодателей), Российский Союз товаропроизводителей, Аппарат полномочного представителя Президента РФ в Приволжском территориальном округе Администрации Президента РФ, Администрация Нижнего Новгорода и Нижегородской области.

Основные цели и задачи, которые заявляли организаторы форума:

- обсуждение проблем развития и совершенствования форм и методов государственной поддержки инновационной деятельности в научной и производственной сфере, создание условий для формирования российского рынка перспективной наукоемкой продукции, модернизации предприятий и освоения передовых технологий в наиболее значимых для России отраслях производства;

- содействие процессу формирования благоприятного инвестиционного климата в регионах, правовых и экономических условий, презентация инвестиционных проектов и бизнес-планов предприятий потенциальным инвесторам;
- содействие процессу формирования правовых и экономических условий, стимулирующих инвестиционную активность финансовых и деловых кругов на федеральном и региональном уровнях;
- создание условий российским научным и производственным предприятиям, представителям малого предпринимательства, финансовых структур для установления взаимовыгодных деловых контактов, являющихся необходимым условием для инновационного развития российской экономики.

В 1999 г. был организован **Южно-Уральский экономический форум**, который проводится в Челябинске.

В 2000 г. начал свою работу **Байкальский экономический форум**.

Идея Байкальского экономического форума зародилась в ходе первого в истории Совета Федерации выездного парламентского семинара «Россия и АТР: вопросы безопасности», который состоялся в городе Иркутске в 1995 г. Основной миссией Байкальского экономического форума стало позиционирование России в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Было признано целесообразным проводить форум раз в два года (по четным годам) в городе Иркутске, а по нечетным годам — международные конференции в субъектах Российской Федерации Байкальского региона.

Цель Байкальского экономического форума заключается в формировании взвешенного взгляда на роль и место Сибири и Дальнего Востока как крупнейших частей России в межрегиональной и мировой экономической интеграции XXI в.

Форум проводится на регулярной основе при поддержке Президента РФ, Правительства РФ, Государственной Думы Федерального Собрания РФ, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, межрегиональных ассоциаций «Сибирское соглашение» и экономического взаимодействия субъектов федерации Дальнего Востока и Забайкалья.

Организаторами форума выступают Совет Федерации Федерального Собрания РФ, Министерство иностранных дел РФ, Министерство экономического развития и торговли РФ, Торгово-промышленная палата РФ, Российский союз промышленников и предпринимателей, Администрация Иркутской области.

В 2002 г. начал свое функционирование **Международный экономический форум «Кубань»**, сейчас данный форум носит название **Международный инвестиционный форум Сочи**.

Форум проводится Министерством экономического развития и торговли РФ совместно с администрацией Краснодарского края и аппаратов полномочного представителя Президента РФ в Южном федеральном округе при поддержке Правительства РФ, Министерства иностранных дел РФ, и Торгово-промышленной палаты РФ.

Главной целью форума, проведенного Министерством экономического развития и торговли РФ и администрацией Краснодарского края, было предоставление возможности представителям российских и зарубежных деловых кругов получить из первых рук информацию об условиях ведения бизнеса в крае, продемонстрировать позитивные изменения, которые произошли за последние годы в экономике и социальной сфере, новые возможности для развития торгово-экономического сотрудничества и инвестиций.

Данный форум отличается от других российских форумов прежде всего своей практической ориентацией и адекватными целями. Достижение этих целей формирует образ форума как успешного и эффективного.

В 2005 г. начал свою работу **Дальневосточный международный экономический форум**.

Форум организуется под эгидой Государственной Думы Федерального Собрания РФ, Всероссийской политической партии «Единая Россия», при участии межрегиональной ассоциации экономического взаимодействия субъектов РФ «Дальний Восток и Забайкалье», межрегиональной ассоциации экономического взаимодействия «Сибирское соглашение», Правительства Хабаровского края, при поддержке Полномочного представителя Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе.

Девиз форума: «Стратегия развития Востока России: антикризисные ориентиры и новые подходы».

В 2007 г. организован **Межрегиональный экономический форум**, который проводится в Самаре.

Считаем необходимым указать на то, что преобладающее большинство крупных российских экономических форумов являются международными мероприятиями. Число иностранных участников постоянно растет, что свидетельствует о растущем интересе к развитию нашей страны.

На основе вышеизложенного можно выделить три основных этапа в появлении экономических форумов России: первый этап в период с 1996 по 1998 гг.; второй этап с 2000 по 2005 гг.; третий этап с 2005 г. по настоящий момент.

Основной целью форумов, организованных в период 1996–1998 гг., было привлечение иностранных инвестиций и создание благоприятного образа России.

Если посмотреть на динамику показателя валового накопления основного капитала в России с 1996 по 2005 гг. (табл. 1), который учитывает приобретенные основные фонды предприятий страны за вычетом их выбытия, учитывая затраты на улучшение производственных и непроизводственных материальных активов, то становится понятной такая потребность в инвестициях.

Таблица 1. Показатель валового накопления основного капитала в России (в постоянных ценах)

	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Прирост в % к предыдущему году	-21,2	-7,9	-12,4	6,4	18,1	10,2	2,8	13,9	12,6	8,3

Источник: [Европейский союз и Россия, 2007, с. 65].

Также объяснима необходимость повышения доверия, декларируемая в задачах форумов, проводимых в этот период. Ведь необходимым условием совершения простейших транзакций на рынке, не говоря уже о более сложных, является минимальный уровень взаимного доверия.

Тенденцией второго этапа стало формирование стратегии экономического и социального развития как различных регионов России, так и страны в целом. А третий этап характеризуется организацией большого количества более мелких экономических форумов.

На настоящий момент в российской экономической науке практически отсутствуют исследования вопросов вышеобозначенной темы. Исследование ее важно как с теоретической, так и с практической точек зрения, поскольку, определив, что такое форумы и какой потенциал они имеют, становится возможным корректировать их функционирование на благо общества.

Определение понятия «форум» в отечественной экономической литературе – большая редкость. Нами было найдено лишь следующее: «Форум (лат. forum) – широкое представительное собрание, съезд» [Экономический словарь, 2007, с. 1066].

Мы полагаем, что в общественных науках понятие «форум» может быть рассмотрено как:

- место выступлений и дискуссий;
- массовое представительное собрание;
- форма общественного сотрудничества.

Мы сознательно хотим отойти от первых двух понятий, поскольку они общепотребимы. По нашему мнению, современные экономические форумы – это больше чем место выступлений и дискуссий или массовое представительное собрание, поскольку важнейшей идеей, заложенной в понятие «форум», является сотрудничество на благо общества, в рамках форума объединяются усилия представителей различных сфер в решении актуальных для общества задач. Поэтому в рамках данного исследования основное внимание будет сосредоточено на форумах как форме сотрудничества, так как, на наш взгляд, именно это является глубинной сущностью форумов.

Форум – это форма сотрудничества в поиске решений общественных задач и проблем путем конструктивного диалога всех заинтересованных сторон.

Под заинтересованными сторонами нами понимаются группы экспертов как представители интересов различных групп общества. В роли экспертов могут выступать представители науки и образования, государственной власти, бизнеса и общественных организаций. Считаю необходимым отметить еще раз, что имеющиеся проблемы в российской экономике необходимо решать, учитывая взаимовлияние экономической, политической и социальной подсистем общества. На любом уровне при решении экономических вопросов должны учитываться возможности функционирующего государственного аппарата и общества, а также оцениваться возможные последствия принятых решений для общества в целом.

Экономические форумы обладают различной природой: с одной стороны, они являются институтом общественного сотрудничества, который нацелен на интеллектуальное обеспечение экономики и политики, формой организации научного и экспертного знания для обеспечения процесса принятия решений, с другой – субъектами регулирования процессов в обществе, а помимо этого – центрами делового туризма.

Поэтому качество функционирования экономического форума можно оценивать в разных аспектах. По нашему мнению, необходим системный подход в ответе на этот вопрос, потому что он касается многих аспектов, к примеру, структуры организации и финансирования форума; свободы в выборе тем для обсуждения; профессиональной компетенции и нравственных ценностей участников; адекватности целей форума и технологии их достижения; дальнейшего использования результатов обсуждения и т.п.

Используя метод интерпретативной институциональной экономики, мы изучили постановления государственной власти различных уровней о проведении экономических форумов, выступления и интервью организаторов фо-

румов, представителей государственной власти, в которых они высказывали свое мнение о форумах.

Все экономические форумы, проводимые в России, – это государственная инициатива, данный анализ позволил составить видение форумов его организаторами. Здесь необходимо сделать оговорку, что государство не представляется как нечто обезличенное, это, прежде всего, люди, которые руководствуются своими ценностями.

Результатом анализа стали следующие наиболее часто высказываемые характеристики форумов, которые можно сгруппировать по нескольким основаниям.

Цели (функции) форума:

- поиск путей развития;
- построение будущего;
- решение актуальных вопросов экономического развития;
- выработка рекомендаций, направленных на ускорение социально-экономического развития;
- привлечение инвестиций.

Форма функционирования форума:

- широкое обсуждение;
- сотрудничество;
- интеллектуальный шторм;
- неполитизированность и доверительная атмосфера.

Участники форума:

- политическая, экономическая и интеллектуальная элита;
- представители государственной власти, бизнес-сообщества и науки.

На основе вышеуказанного можно сделать выводы, что организаторы российских экономических форумов часто декларируют цели, которые не могут быть достигнуты в существующих условиях функционирования форумов. Большинство заявленных на форумах функций – это функции региональных властей, и результаты, выдаваемые за итоги работы форума, являются итогами длительной и кропотливой работы именно региональных властей, например, подготовка инвестиционных проектов, инвестиционные соглашения по которым подписываются в рамках работы форума. Большинство из данных проектов являются проектами в рамках государственно-частного партнерства,

т.е. приоритетны для региона и обеспечиваются дополнительными государственными гарантиями, как на региональном, так и федеральном уровнях. Поэтому и указывание организаторами на неполитизированность российских экономических форумов не совсем корректно. Наблюдается также проблема в выборе тем обсуждения организаторами: темы, выносимые на обсуждения, определяются без участия представителей различных общественных групп (бизнеса, науки и образования, общественных организаций и пр.).

В решении данной ситуации возможно применение опыта европейских экономических форумов, которые являются постоянно функционирующими организациями. Опираясь на исследования экономического, социального и политического развития на муниципальном, региональном либо федеральном уровнях, с одной стороны, оказывая консультативные услуги представителям бизнес-сообщества, с другой, они являются тем звеном, которое позволяет эффективно взаимодействовать власти и бизнесу, транслируя и аккумулируя их интересы. К примеру, представители европейского бизнеса предоставляют властям информацию и экспертные оценки, получить которые в удовлетворительном объеме и качестве из других источников невозможно, тем самым, содействуя большей легитимности и успешной реализации решений европейских властей [Шохин, Королев, 2008, с. 120].

Актуальной проблемой является оценка эффективности и качества работы экономических форумов, это особенно важно, так как преобладающее большинство российских экономических форумов имеют бюджетное финансирование.

Оценка эффективности функционирования экономических форумов не может быть проведена с помощью обычных методик оценки эффективности, разработанных для использования коммерческими организациями. Обоснованным видится использование методик оценки эффективности государственных организаций с общественными целями.

Возможно применение общей формулы качества функционирования институтов, предложенной Е. Балацким [Балацкий, 2007, с. 40]:

$$K = \sum_{i=1}^n \gamma_i \cdot A_i \cdot R_i \cdot E_i,$$

где i – индекс цели; A_i – коэффициент адекватности; R_i – коэффициент результативности; E_i – коэффициент эффективности; γ_i – параметр, фиксирующий важность i -й цели (потребности).

Предполагается, что институт преследует несколько целей и соответствующих им потребностей. При этом коэффициент адекватности представляет собой оценку степени соответствия поставленных целей (C), которые преследует созданный институт, существующим общественным потребностям (P): $A = C/P$. Данный коэффициент определяет качество процедуры целеполагания при формировании института. Очевидно, что эта стадия является первичной и закладывает основу адекватности и адаптивности института. Коэффициент результативности института представляют собой оценку степени соответствия полученного результата (X) поставленным целям (C): $R = X/C$. Данный коэффициент определяет качество технологии института. И, наконец, коэффициент эффективности института представляет собой традиционный показатель эффективности – отношение результата (X) к затратам (Z): $E = X/Z$. Коэффициент определяет цену институциональной технологии. Чем выше данные коэффициенты, тем выше качество института.

Этот подход позволяет измерять качество в каждый момент времени, что чрезвычайно полезно и для понимания эволюции институтов.

В настоящей работе указаны лишь основные проблемы российских экономических форумов и сделана попытка найти варианты их решения. Тема требует дальнейшего изучения, так как, по нашему мнению, с учетом современного состояния и размеров России, очевидно, что страна нуждается в системе таких мероприятий, как форумы. Поэтому конкуренция между ними просто бессмысленна, и применение положительного зарубежного и отечественного опыта работы форумов должно быть обоснованным, взвешенным и учитывающим особенности функционирования каждого конкретного форума. Выстраивание эффективной системы взаимоотношений между бизнесом, наукой и властью является объективной необходимостью, поскольку устойчивое развитие страны не может быть достигнуто только за счет благоприятной рыночной конъюнктуры и устойчивого потока инвестиций в страну, а требует формирования условий для комфортного ведения бизнеса, развития науки и образования. Открытый и честный диалог между представителями всех подсистем общества, который может быть реализован в рамках форумов, позволит создать благоприятные условия для всего общества и повысить легитимность решений власти, что приведет к повышению общего уровня доверия.

Литература

Балацкий Е. Нечеткие институты, культура населения и институциональная энтропия // Общество и экономика. 2007. № 5–6. С. 37–53.

Европейский союз и Россия. Статистические сопоставления 1995–2005: стат. сб. / Росстат. М.: ИИЦ «Статистика России», 2007.

Шохин А.Н., Королев Е.А. Взаимодействие бизнеса и власти в Европейском союзе. М., 2008.

Экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна. М.: Институт новой экономики, 2007.

СПЕЦИФИКА СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО СРЕДНЕГО КЛАССА

Средний класс – достаточно дискуссионная тема в российской социологии. Это неудивительно, учитывая, что в индустриальных и позднеиндустриальных обществах средний класс является особым социальным субъектом с точки зрения выполняемых им функций. Появляясь в массовом масштабе в обществах индустриального типа, средний класс оказывает непосредственное влияние на функционирование экономической системы, определяет человеческий и инновационный потенциалы страны. Кроме того, в контексте задач модернизации России, о которых в настоящее время активно говорят и научное, и политическое сообщества, важно определить, может ли средний класс выступить субъектом модернизации. Именно поэтому так важно знать, на каком этапе в настоящий момент находится процесс формирования среднего класса в российском обществе, каковы особенности этого процесса и характеристики самого среднего класса, каково его возможное влияние на развитие экономических, политических, социальных процессов в стране.

Эмпирической базой для подобного комплексного анализа послужили данные общероссийских социологических исследований (Институт комплексных социальных исследований РАН и Институт социологии РАН 2003, 2005, 2006, 2008, 2009 гг.).

Ключевой вопрос для подобного исследования – методология выделения среднего класса. Именно из-за различий в методологии его выделения у разных исследователей оценка численности среднего класса в современном российском обществе значительно колеблется. На основании анализа зарубежной и российской литературы, посвященной месту среднего класса в классовых структурах, а также с учетом цели исследования, была разработана методология выделения этого социального субъекта, в основе которой лежат особенности тех структурных позиций, которые занимают в обществе представители среднего класса. Были выбраны два базовых критерия отнесения индивидов к среднему классу: во-первых, характеристики социально-профессионального статуса, являющегося маркером определенных структурных позиций в производственных отношении-

ях; во-вторых, уровень образования, что позволило выделить те группы, которые теоретически могут занимать структурные позиции, характерные для среднего класса, получая доходы на свой человеческий капитал.

Зачастую в западных исследованиях использование этих критериев считают достаточным. Однако с учетом российских условий были введены в качестве дополнительных фильтров еще два критерия – уровень благосостояния (но не сам по себе, а по причине того, что средний класс должен быть способен обеспечить как минимум простое воспроизводство себя как класса и своего человеческого капитала) и показатель самоидентификации, использованный, чтобы отсеять из анализа аутсайдеров, которые заведомо не будут соответствовать среднему классу по особенностям сознания и определяемому им поведению.

Таким образом, были использованы следующие критерии выделения среднего класса:

- критерий нефизического характера труда;
- наличие как минимум среднего специального образования;
- показатели среднемесячных душевых доходов не ниже их медианных значений для данного типа поселения или количество имеющихся товаров длительного пользования не ниже медианного значения по населению в целом;
- интегральная самооценка индивидом своего положения в обществе по десятибалльной шкале не ниже четырех баллов включительно.

Для неработающего населения принадлежность к среднему классу определялась на основе трех из четырех перечисленных выше критериев – не учитывался профессиональный статус. Эмпирическая проверка показала, что выделенные таким образом представители неработающего населения, оказавшиеся в среднем классе, были связаны со структурными позициями, характерными для среднего класса – занимали их ранее или, по всей вероятности, займут их в будущем (пенсионеры с высшим образованием, студенты из образованных семей и т.п.).

Применение четырех вышеописанных критериев к данным эмпирических исследований показывает, что в 2008 г. к среднему классу могла быть отнесена треть (34%) населения России. Эта доля достаточно велика, но нужно учитывать, что средний класс является неоднородным по своей структуре. В нем можно выделить устойчивое ядро, в котором ярко проявляются признаки, свойственные среднему классу, а также периферию, в которой эти признаки постепенно ослабевают. Для того чтобы эмпирически выделить в рамках среднего класса ядро и периферию, были использованы два ключевых признака, отражающих

специфику структурных позиций среднего класса – социально-профессиональный статус и уровень образования. К *ядру среднего класса* были отнесены имеющие высшее образование руководители, предприниматели и специалисты, имеющие навыки работы на компьютере. В *ближнюю периферию ядра среднего класса*, входящую наряду с самим ядром в состав среднего класса в целом, включались остальные представители выделенного по четырем критериям среднего класса – самозанятые, занятые в торговле и рядовые служащие со средним специальным образованием; группы с рассогласованием их профессиональной позиции и уровня образования (например, руководители со средним специальным образованием, рядовые служащие с высшим образованием), а также имеющие высшее образование руководители, предприниматели и специалисты, не обладающие навыками работы на компьютере. Кроме того, сюда же попадали неработающие представители среднего класса. В *дальнюю периферию среднего класса*, не входящую в его состав, включались те россияне, кто не соответствует одному из использованных при выделении среднего класса критериев за исключением социально-профессионального статуса, т.е. кто не проходит в состав среднего класса либо по уровню образования, либо по благосостоянию, либо по самоидентификации. В *остальном населении* оказались те, кто не может быть отнесен к среднему классу по социально-профессиональному статусу, а также те, кто, обладая соответствующим среднему классу уровнем образования и социально-профессиональным статусом, не проходит в него по обоим дополнительным критериям – как по уровню благосостояния, так и по самоидентификации.

Важно понять, как сказываются экономический рост и кризис на численности среднего класса. Динамика численности состава среднего класса и других социальных групп представлена на рис. 1.

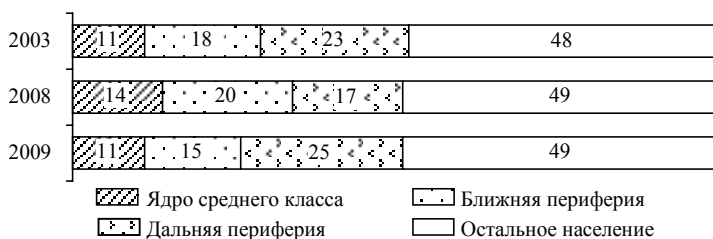


Рис. 1. Динамика численности различных социальных групп в 2003–2009 гг., в %

Данные показывают, что численность среднего класса значительно увеличилась за период экономического роста, предшествовавшего кризису. Так,

в 2003 г. доля среднего класса составляла 29%, в 2008 г. – 34%. Однако кризис 2009 г. нарушил тенденцию роста численности среднего класса. К весне 2009 г. доля среднего класса в населении в целом сократилась с трети до четверти (26%), доля же среднего класса в составе экономически активного городского населения сократилась с более чем 40 до 30%. Эти данные свидетельствуют в том числе о том, что процесс формирования российского среднего класса еще продолжается – в нем, помимо более устойчивого ядра, существует и достаточно большая периферийная группа, которая подвержена внешним, экономическим условиям. Часть представителей периферии среднего класса то входит в его состав, оказываясь в ближней периферии, то выпадает из него, переходя в дальнюю периферию. Таким образом, на современном этапе своего развития средний класс в России гетерогенен, и границы его еще не жесткие, подвержены изменениям.

Специфика нынешнего этапа становления российского среднего класса проявляется как в его структурной неоднородности, так и в неодновременности протекания процесса становления характерных для этого класса особенностей в разных его подгруппах и разных сферах их сознания и поведения. Это сказывается на способности среднего класса выполнять обычно ассоциирующиеся с ним функции.

Так, успешнее всего российский средний класс на нынешнем этапе своего формирования выполняет *роли «проводника» инновационных практик и образа для тиражирования новых стандартов жизни* – в сферах досуга, компьютерных практик, использования новых потребительских товаров и т.д. При этом их распространение происходит от ядра к ближней и затем дальней периферии, с постепенным «затуханием» по мере удаления от ядра среднего класса. В частности, данные показывают, что в среднем классе под влиянием использования компьютерных технологий активно происходит становление нового образа жизни, что является важнейшим проявлением и результатом освоения им инновационных практик (табл. 1).

Как видно из приведенных данных, средний класс (причем как его ядро, так и ближняя периферия) качественно отличается от других групп по параметрам наличия компьютера и навыков работы на нем. Компьютер и Интернет входят во все сферы жизни среднего класса, который активно осваивает навыки работы с ними, применяет их как лично для себя, на досуге, так и на работе. Особенности среднего класса и его отличия от других слоев населения с точки зрения освоения и тиражирования инновационных практик, связанных с включенностью в информационные технологии, проявляются очень сильно, качественно отличая средний класс от других групп населения.

Таблица 1. Включенность в информационные технологии среднего класса и других групп населения в 2009 г., в %

	Средний класс	Дальняя периферия	Остальное население
Наличие компьютера	73	46	32
Имеют навыки работы на компьютере	78	49	28
Ежедневно пользуются компьютером	48	34	14
Не реже нескольких раз в неделю пользуются Интернетом	48	26	11

Процессы *формирования коллективного сознания* в среднем классе идут успешно, но пока далеки от своего завершения. Проиллюстрируем это утверждение данными о степени толерантности к конкурентной рыночной экономике современного типа и особенностях индивидуального сознания индивидов из среднего класса и других групп населения (табл. 2).

Таблица 2. Согласие с ценностными суждениями в разных слоях населения в 2008 г., в %

Суждения	Ядро	Ближняя периферия	Дальняя периферия	Остальное население
Конкуренция вредна, она усиливает в человеке его дурные стороны	14	23	32	35
Конкуренция – это хорошо, она заставляет людей напряженно трудиться, побуждает выдвигать новые идеи	86	77	68	65
Равенство доходов, положения и условий жизни каждого человека важнее, чем равенство возможностей для проявления способностей	14	25	33	40
Равенство возможностей для проявления способностей каждого человека важнее, чем равенство доходов и условий жизни	86	75	67	60
Жить как все лучше, чем выделяться среди других	29	40	51	63
Выделяться среди других и быть яркой индивидуальностью лучше, чем жить как все	71	60	49	37
От меня мало что зависит – важно, какая экономическая ситуация будет в стране	35	45	57	60
Мое материальное положение зависит прежде всего от меня	65	55	43	40

Статистическая связь классовой принадлежности и выбора в каждом случае оказывалась значимой. Как видим из полученных данных, толерантность к рыночным условиям среди представителей среднего класса выше, чем среди других групп населения. Так, относительно большая доля представителей среднего класса соглашается с тем, что конкуренция – это благо, что равенство возможностей важнее равенства доходов. Однако качественных различий здесь не наблюдается – более половины как среднего класса, так и экономически активного населения страны в целом выбирают суждения, свидетельствующие о принятии новых рыночных условий. Тем не менее количественные различия между средним классом и другими слоями населения являются достаточно яркими. Особенно выделяется ядро среднего класса.

Можно выделить группу, представители которой в обоих парах суждений, оценивающих толерантность к рыночной экономике (отношение к конкуренции и выбор равенства доходов или равенства возможностей), выбрали варианты, свидетельствующие об их толерантности к рыночным условиям. В среднем классе таких оказывается 76% в его ядре и 59% в ближней периферии, притом, что в дальней периферии таковых уже менее половины (47%), а в остальном населении эта доля минимальна и составляет 42%. Эти различия носят уже качественный характер.

Кроме того, представители среднего класса чаще, чем другие, соглашаются с тем, что выделяться среди других и быть яркой индивидуальностью лучше, чем жить как все. Среди них реже распространен также внешний локус контроля – приписывание определяющей роли в их жизни внешним обстоятельствам, – отражающий традиционалистское мышление. Таким образом, на уровне ценностей и сознания представители среднего класса отличаются более продуктивными и более эффективными в условиях современных обществ и рыночной экономики установками. Причем вновь наиболее эффективные экономически установки демонстрирует ядро среднего класса.

В обоих вопросах этого блока выбрали варианты суждений, свидетельствующие о ценности индивидуализма и о внутреннем локусе контроля, 47% ядра среднего класса, 35% его ближней периферии, 23% дальней периферии и 19% остального населения. Отметим, что последовательных сторонников таких ценностей даже в среднем классе оказывается меньше половины. Кроме того, отдельно по каждому вопросу около трети среднего класса все же выбирает противоположные суждения, что свидетельствует о незавершенности процесса трансформации сознания этого социального субъекта.

Таким образом, с одной стороны, российский средний класс справляется с функцией носителя характерных для национальной культуры в целом ценно-

стей и установок, что позволяет ему успешно выполнять интегрирующую и стабилизирующую роль. С другой, анализ типов жизненных установок и ориентаций среднего класса демонстрирует настроенность его представителей на более продуктивные в современных условиях ценности, принятие ими «правил» и институтов рыночной экономики.

Что касается *формирования политического сознания и поведения* среднего класса, то этот аспект пока значительно отстает. Проиллюстрируем картину политического сознания среднего класса его представлениями об идеальной политической системе (табл. 3).

Таблица 3. Отношение представителей среднего класса к различным аспектам идеальной политической системы в 2008 г., в %¹

	Полностью согласны	Полностью не согласны
Каждый человек должен иметь право отстаивать свое мнение даже в том случае, если большинство придерживается иного мнения	70	3
Настоящая демократия невозможна без политической оппозиции	51	6
Государство всегда должно отстаивать интересы всего народа перед интересами отдельной личности	50	8
Гражданин не должен иметь право на забастовку и проведение демонстраций, если есть угроза общественному порядку	23	26

Картина формирования политического сознания среднего класса, которая получается по ответам на этот вопрос, как видим, далеко не однозначна. С одной стороны, более половины представителей среднего класса согласны с тем, что каждый человек должен иметь право отстаивать свое мнение и что настоящая демократия невозможна без политической оппозиции. С другой стороны, подавляющее большинство представителей среднего класса полностью или отчасти согласны с тем, что государство должно отстаивать интересы народа перед интересами отдельной личности. То, что большая часть среднего класса согласна с тем, что интересы народа важнее, чем интересы отдельной личности, контрастирует с ценностями, характерными для западных стран.

Показательно также, что при том, что большинство среднего класса считает политическую оппозицию обязательным элементом демократии, в 2006 г.

¹ Допускался также ответ «отчасти согласны», не представленный в таблице.

40% среднего класса, выделенного среди экономически активного городского населения, были полностью согласны с утверждением о том, что задача оппозиции – не критиковать правительство, а оказывать помощь в его работе. Подобное суждение также идет вразрез с современными представлениями об устройстве политической системы. Все это свидетельствует о том, что говорить о формировании политического сознания, характерного для развитых современных обществ, пока не приходится. Формирование политического аспекта сознания и поведения российского среднего класса как коллективного актора существенно отстает от формирования специфических для него установок в экономической, социальной, ценностной и др. сферах. Таким образом, ни средний класс в целом, ни его ядро не способны пока выступать самостоятельными акторами в политической сфере. Кроме того, на данном этапе своего формирования средний класс характеризуется слабостью коллективной переговорной позиции. Все это приводит к тому, что у среднего класса отсутствует в настоящий момент база для консолидации и коллективного отстаивания своих прав. При необходимости защищать свои права представители среднего класса предпочитают действовать индивидуально, не прибегая к использованию сложившихся общественных и политических институтов.

Наконец, обратимся к вопросу человеческого капитала. Данные показывают, что средний класс успешно выполняет функции воспроизводства рабочей силы с высоким уровнем человеческого капитала (представители среднего класса чаще инвестируют в себя и своих детей, повышают свой уровень образования, приобретают новые навыки и т.п.), однако тенденции, наблюдающиеся в последние годы в этой сфере (снижение уровня инвестиций представителей среднего класса в человеческий капитал – как собственный, так и детей, снижение уровня их достижений в сферах, связанных с улучшением качества жизни и т.д.), могут негативно сказаться на выполнении им данной функции.

В целом, результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что процессы завершения формирования среднего класса идут достаточно неравномерно в разных сферах жизни и разных подгруппах среднего класса и пока не позволяют говорить о завершении его становления как особого социального субъекта. Однако можно констатировать, что соответствующие среднему классу структурные позиции в обществе сформированы в массовом масштабе и характеризуются теми же качественными особенностями (автономность труда, ресурс влияния на рабочем месте и т.д.), что и структурные позиции среднего класса в развитых западных странах. Более того, с точки зрения качественной специфики своего положения, поведения и сознания занимающие эти позиции люди демонстрируют достаточно большую близость к представителям «клас-

сического» среднего класса, характеризуюсь близостью между собой и качественными отличиями от представителей других классов и слоев. Это позволяет утверждать, что нынешний этап его становления характеризуется тем, что как особый массовый социальный субъект, обладающий спецификой своего положения, поведения и сознания, российский средний класс уже существует, хотя он и не превратился еще из «класса в себе» в «класс для себя».

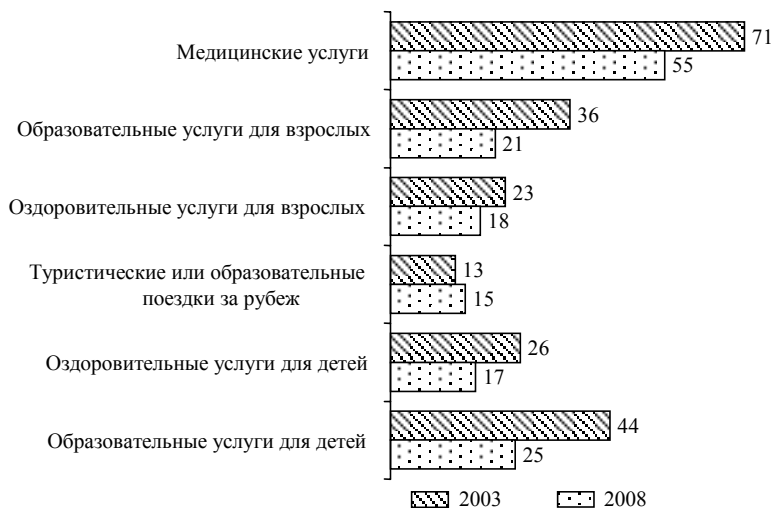


Рис. 2. Динамика потребления платных услуг представителями среднего класса в 2003, 2008 гг., в % (доли использовавших оздоровительные и образовательные услуги для детей приведены в процентах от численности групп, имеющих несовершеннолетних детей)

Ю.А. Полунин,
И.Н. Тимофеев
Московский
государственный
институт международных
отношений МИД России

НЕЛИНЕЙНАЯ МОДЕЛЬ СТРАНОВОЙ ДИНАМИКИ: АНАЛИЗ ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ ГОСУДАРСТВ «ВСЕОБЩЕГО БЛАГОДЕНСТВИЯ»

На фоне текущих проблем в мировой экономике все более актуальными становятся вопросы о том, в каких условиях отдельные страны вошли в кризис. В данной работе мы попробуем коснуться этого вопроса применительно к развитым западноевропейским странам. В противовес экспертным оценкам, которые склонны рассматривают динамику этих стран как весьма сходную, мы считаем, что даже наиболее благополучные страны ЕС могут показывать отличия в своем развитии. Чтобы найти эти отличия, требуется достаточно тонкая настройка. Подобную настройку мы попробуем обеспечить посредством применения базовой модели процесса Ферхюльста. В качестве данных будем использовать Индекс человеческого развития ООН (ИЧР). Его компонентами являются такие параметры, как ожидаемая продолжительность жизни, ВВП на душу населения, включенность населения в образование и уровень грамотности¹. Временной отрезок – 1975–2005 гг. с пятилетним интервалом. Иными словами, мы охватываем срез, конечным циклом которого является предкризисная пятилетка.

Применяемая модель является нелинейной и имеет вид

$$X_{n+1} = X_n + A X_n (K - X_n),$$

где X_{n+1} представляет собой значение процесса на определенном цикле (скажем, ИЧР государства в 2005 г.); X_n – значение процесса на предыдущем цикле (если циклом для нас является пятилетка, то речь пойдет об ИЧР за 2000 г.); A – интенсивность процесса (темп изменения ИЧР); K – коэффициент ограниче-

¹ Подробнее см. сайт: <http://hdr.undp.org/en/statistics/>. Индекс также описывается в работе [Политический атлас современности, 2007].

ний или ресурсной ниши (значение индекса, которое государство может «позволить» себе исходя из значений процесса на трех последних циклах).

Для расчетов коэффициентов A и K требуются значения, как минимум, для трех циклов (скажем, 2005, 2000, 1995 гг.). Умножение A на K дает нормированный коэффициент интенсивности $(a)^2$.

Нормированный коэффициент a , в свою очередь, определяет тип процесса, или так называемый аттрактор процесса. При условии, что $a > 0$ выделяются три типа аттрактора – точечный, циклический и странный. Сразу отметим, что в анализируемых странах мы встретим только точечный аттрактор – их динамика отличается слабой интенсивностью. Процесс изменяется плавно, постепенно подходя к границам ресурсной ниши, хотя он не является линейным и может быть представлен в виде логистической S -образной кривой. Точечному аттрактору будут соответствовать значения нормированного коэффициента a от нуля до единицы.

Мы также увидим еще один образец динамики, когда процесс выходит за пределы ограничений, или «рост без ограничений». Существующие ресурсные ограничения мы полагаем как «мягкие». Иными словами, посредством внедрения новых технологий, экономического роста или иных средств можно выйти за пределы ресурсной ниши, а впоследствии – расширить ее. Выход за пределы ограничений фиксируется нормированным значением процесса ω – показателем (скажем, ИЧР 2005 г.), деленным на K – значение емкости ниши (ограничений процесса). Росту без ограничений соответствует отрицательный коэффициент a при $\omega > 1$.

Циклический и странный аттракторы присущи ряду других стран, однако мы ограничим наш анализ, чтобы показать, что даже среди стран, отличающихся «спокойствием» процессов, могут наблюдаться существенные отличия. Рассмотрим в качестве примера десять стран «всеобщего благоденствия», которые для удобства разобьем на три группы: первая – Швеция, Норвегия, Финляндия и Дания – Скандинавские страны; вторая – страны Бенилюкса – Бельгия, Нидерланды, Люксембург; третья – Франция, Италия и Германия – страны, составляющие экономический костяк еврозоны³.

² В таком виде модель описывается Ю.А. Полуниным [Полунин, 2007]. В этом виде модель также опробована при анализе динамики военных расходов великих держав [Тимофеев, 2009].

³ Представляемые результаты используются в учебном процессе в МГИМО (У) МИД РФ в качестве кейс-стади в рамках курса «Нелинейные политические процессы». В кейсовой базе учебника рассматриваются страны, которые демонстрируют не только точечный, но также циклический и странный аттрактор.

Скандинавские страны: Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания

Группа Скандинавских стран демонстрирует на первый взгляд сходные тенденции развития. С 1975 по 2005 гг. показатель ИЧР растет во всех странах. Динамика описывается либо точечным аттрактором (что следует из значений нормированного коэффициента a), либо ростом без ограничений, притом, однако, что интенсивность последнего также невысока (это видно при сопоставлении нормированного коэффициента a и значения процесса ω). Вместе с тем страны имеют ряд отличий.

В Швеции в период с 1975 по 1985 гг. показатель ИЧР растет без ограничений, хотя интенсивность этого роста нельзя назвать высокой ($a = -0,175$ при $\omega = 1,093$). В результате на следующем шаге (1990 г.) мы можем наблюдать существенно увеличившуюся нишу, а значит, и благоприятные условия для дальнейшего роста ($K = 1,003$ при значении ИЧР 0,901). Значительная ниша определяет и вполне умеренные нормированные усилия на этом этапе ($a = 0,109$). На следующем отрезке (1995 г.) эти благоприятные условия дают даже более впечатляющие результаты, чем можно было ожидать. Индекс вновь растет без ограничений, причем интенсивность на этот раз выше по сравнению с ростом без ограничений образца 1975–1980–1985 гг. Это видно как при простом сопоставлении процентных изменений роста, так и исходя из нормированных усилий роста, которые в 1995 г. составили $-1,861$ при нормированном значении процесса 1,055. Итак, к 1995 г. Швеция делает весьма впечатляющий для Европы скачек. Однако дальнейшие результаты не так оптимистичны: на следующих циклах мы видим нарастающую стагнацию. В отличие от 1990 г., рост без ограничений не привел к существенному расширению ниши – значение K составило 0,963 – это при том, что само значение ИЧР уже составляет 0,949. Стагнация хорошо видна и на нормированном значении процесса (0,986). В результате растет нормированная интенсивность процесса, она составляет 0,553, тогда как в 1990 г. – всего 0,109. Последующий шаг (2005 г.) показывает, что стагнация еще более усиливается. Это видно по всем показателям. Падают темпы прироста: в 2000 г. они составили 1,71%, а в 2005 – уже 0,74%. Ниша сокращается до 0,961 при том, что значение ИЧР еще больше подбирается к ее границе – 0,956. Соответственно стагнация хорошо видна и на нормированном значении процесса – оно еще больше приблизилось к единице, теперь составляя 0,995. Закономерно растут и нормированные усилия роста – 0,587. Таким обра-

зом, пройдя в 1980-х и 1990-х гг. полосу роста, Швеция в 2000-х гг. переживает нарастающую стагнацию индекса человеческого развития.

Показатели Норвегии в 1975–1980–1985 гг. мы застаем в условиях замедления темпов прироста. Если в 1980 г. ИЧР вырос на 2,30% по сравнению с предыдущим периодом, то в 1985 г. – уже на 1,13%. Ситуация замедления наглядно описывается коэффициентами. Виден небольшой зазор между показателем K и значением ИЧР, что также выражается и в нормированном значении процесса, равном 0,990. Вместе с тем это торможение успешно преодолевается. На следующих двух циклах Норвегия растет без ограничений, хотя этот рост носит вполне плавный характер – его интенсивность невысока. На шаге 1990 г. $a = -0,373$ при $\omega = 1,058$, а на шаге 1995 г. – $a = -0,672$ при $\omega = 1,066$. Из этого роста Норвегия выходит в 2000 г. с весьма большой нишей ($K = 1,040$, $\omega = 0,920$). Однако затем мы наблюдаем ситуацию, в чем-то сходную со шведской, а именно – нарастающую стагнацию. К 2005 г. сокращается объем ниши ($K = 0,984$, а $\omega = 0,983$). Замедляются темпы прироста. Соответственно, в условиях сокращающейся ниши растет и нормированный показатель усилий $a = 0,214$ в 2000 г. до 0,434 в 2005 г.

Иные детали выявляются в случае Финляндии. В период 1975–1980–1985 гг. мы можем наблюдать вполне благоприятную ситуацию. Темпы прироста замедляются, но запас для развития весьма велик. Ниша достаточно велика ($K = 0,971$ при значении ИЧР 0,882); это хорошо видно и на нормированном значении процесса, равном 0,908. Последующий результат оказывается более впечатляющим, чем можно было ожидать – Финляндия не только использует имеющийся запас роста на следующем цикле, но и растет без ограничений ($a = -0,176$ при $\omega = 1,170$). На следующем цикле за этот рост следует «плата» в виде сократившейся ниши ($K = 0,934$ при значении ИЧР 0,917). Выросший по сравнению с 1985 г. показатель a , а также нормированное значение процесса, равное 0,982, также свидетельствуют о сокращении запаса роста. Однако эта проблема вполне конструктивно решается Финляндией – на следующем шаге мы видим рост без ограничений ($a = -0,578$ при $\omega = 1,063$). Выход из роста без ограничений в 2005 г. оказывается для Финляндии несколько более благоприятным по сравнению с 1995 г. Это видно и по нормированному значению процесса (в 2005 г. оно составило 0,974), и по меньшему значению a (0,371). Финляндия вновь оказывается перед проблемой стагнации, но ее острота меньше по сравнению с опытом десятилетней давности, равно как и по сравнению со случаями Швеции и Норвегии.

Свою специфику демонстрирует случай Дании. В начале анализируемого периода бросается в глаза некоторое замедление темпов роста качества жизни.

Это видно по изменению основных коэффициентов. На шаге 1985 г. (соответственно по результатам динамики в 1975–1980–1985 гг.) мы видим больший объем ниши и меньшие усилия процесса по сравнению с 1990 г. Дания поступательно осваивает имеющуюся нишу, хотя в 1990 г. страна очень далека от стагнации. Потенциал ее роста представляется вполне значительным ($\omega = 0,952$). Тем не менее дальнейшая динамика оказывается еще более оптимистичной. На следующих двух циклах ИЧР страны растет без ограничений (в 1995 г. $a = -1,118$ при $\omega = 1,032$; а в 2000 г. $a = -0,229$ при $\omega = 1,114$). Показав динамичный по европейским меркам рост, Дания выходит из него в 2005 г. в весьма благоприятном состоянии. Открылась значительная ниша – $\omega = 0,890$, соответственно невелики усилия роста – $a = 0,144$. Иными словами, Дании не пришлось пока «платить» стагнацией за динамичный рост, а ее показатели более благоприятны по сравнению с другими Скандинавскими странами.

Итак, к 2005 г. в наиболее непростой ситуации оказывается Швеция, во весь рост столкнувшаяся со стагнацией динамики ИЧР. Именно эта страна, из числа Скандинавских, вынуждена наиболее активно искать новые источники развития. В 1990-е гг. ее рост без ограничений был наиболее интенсивен, но последующая «плата» за него также оказывается более существенной. Несколько более благоприятна ситуация в Норвегии. Здесь наблюдается нарастающая стагнация, но к 2005 г. она еще не столь впечатляюща по сравнению со Швецией. В Финляндии признаки стагнации выражены еще в меньшей степени. Дания же к 2005 г. находится в наиболее благоприятной ситуации. Здесь после двух циклов роста без ограничений остается вполне ощутимый запас для дальнейшего развития.

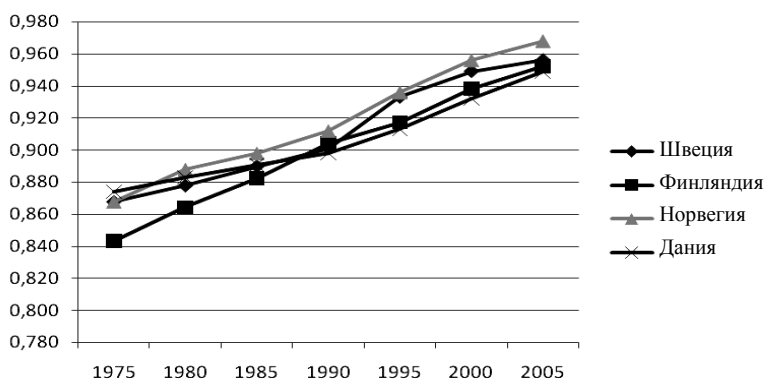


Рис. 1. Динамика ИЧР Швеции, Финляндии, Норвегии и Дании

Таблица 1. Динамика ИЧР Швеции

	ИЧР	Емкость ниши K	Интенсивность процесса A	Нормированная интенсивность a	Нормированное значение процесса ω	Изменение ИЧР, %
1975 г.	0,868					
1980 г.	0,878					1,15
1985 г.	0,890	0,814	-0,215	-0,175	1,093	1,37
1990 г.	0,901	1,003	0,109	0,109	0,898	1,24
1995 г.	0,933	0,884	-2,105	-1,861	1,055	3,55
2000 г.	0,949	0,963	0,574	0,553	0,986	1,71
2005 г.	0,956	0,961	0,611	0,587	0,995	0,74

Таблица 2. Динамика ИЧР Норвегии

	ИЧР	Емкость ниши K	Интенсивность процесса A	Нормированная интенсивность a	Нормированное значение процесса ω	Изменение ИЧР, %
1975 г.	0,868					
1980 г.	0,888					2,30
1985 г.	0,898	0,907	0,589	0,534	0,990	1,13
1990 г.	0,912	0,862	-0,433	-0,373	1,058	1,56
1995 г.	0,936	0,878	-0,766	-0,672	1,066	2,63
2000 г.	0,956	1,040	0,206	0,214	0,920	2,14
2005 г.	0,968	0,984	0,441	0,434	0,983	1,26

Таблица 3. Динамика ИЧР Финляндии

	ИЧР	Емкость ниши K	Интенсивность процесса A	Нормированная интенсивность a	Нормированное значение процесса ω	Изменение ИЧР, %
1975 г.	0,843					
1980 г.	0,864					2,49
1985 г.	0,882	0,971	0,194	0,189	0,908	2,08
1990 г.	0,904	0,773	-0,228	-0,176	1,170	2,49
1995 г.	0,917	0,934	0,480	0,448	0,982	1,44
2000 г.	0,938	0,882	-0,655	-0,578	1,063	2,29
2005 г.	0,952	0,977	0,380	0,371	0,974	1,49

Таблица 4.

Динамика ИЧР Дании

	ИЧР	Емкость ниши K	Интенсивность процесса A	Нормированная интенсивность a	Нормированное значение процесса ω	Изменение ИЧР, %
1975 г.	0,874					
1980 г.	0,883					1,03
1985 г.	0,891	0,949	0,137	0,130	0,939	0,91
1990 г.	0,898	0,943	0,150	0,142	0,952	0,79
1995 г.	0,913	0,885	-1,264	-1,118	1,032	1,67
2000 г.	0,932	0,837	-0,274	-0,229	1,114	2,08
2005 г.	0,949	1,067	0,135	0,144	0,890	1,82

Страны Бенилюкс

Эта группа стран представляет собой тот случай, когда внешне благополучные страны показывают разные образцы динамики, слабо различимые невооруженным взглядом.

Начнем с бельгийского случая. По результатам 1975–1980–1985 гг. Бельгия демонстрирует неплохие перспективы роста. Страна имеет неосвоенную нишу, что видно исходя из нормированного значения процесса (0,953) и, соответственно, при сопоставлении коэффициента K и значения ИЧР. Дальнейшая динамика даже превосходит эти ожидания. На следующих двух циклах ИЧР Бельгии динамично растет – наблюдается рост без ограничений, причем процесс на цикле 1995 г. более интенсивен по сравнению с 1990 г. ($a = -0,371$ при $\omega = 1,126$ в 1995 г. и $a = -0,460$ при $\omega = 1,077$ в 1990 г.). Однако выход из этого роста в 2000 г. сопровождается «платой», цена которой к 2005 г. лишь увеличивается. В 2000 г. оказывается, что запасы для дальнейшего роста крайне невелики – $\omega = 0,991$, т.е. очень близки к единице. Показателем и довольно высокий коэффициент a (0,614), по сравнению, скажем, с 1985 г. (0,260). В 2005 г. стагнация становится еще более выраженной. Нормированное значение процесса практически сравнивается с единицей. Заметно вырастает коэффициент a – он уже составляет 0,938. Снижение темпов прироста видно и в процентах изменений ИЧР – в 2000 г. показатель увеличился на 1,39% по сравнению с предыдущим периодом, а в 2005 – лишь на 0,11%. Если сравнить Бельгию со странами скандинавской группы, то ее положение хуже даже по сравнению со Швецией. Бельгия стоит перед необходимостью поиска новых «технологий» роста.

Иная динамика наблюдается в Нидерландах. Здесь период 1975–1980–1985 гг. характеризуется ростом без ограничений. Результатом этого роста стало существенное расширение ниши на следующем шаге – в 1990 г. Нормированное значение процесса на этом этапе составило 0,513. Соответственно мы наблюдаем и крайне малую интенсивность процесса, $a = 0,034$. Иными словами, из роста без ограничений Голландия выходит с оптимистичными перспективами дальнейшего роста. Эти перспективы вполне оправдывают себя – на следующем цикле страна вновь растет без ограничений ($a = -0,229$, $\omega = 1,114$). Выход из этого роста в Голландии проходит более мягко по сравнению с Бельгией. В принципе, мы можем наблюдать, что зазор между значением ниши и значением ИЧР сократился. Тем не менее ситуация более благоприятна по сравнению с Бельгией. В Нидерландах $\omega = 0,980$, а в Бельгии того же периода $\omega = 0,991$. Дальнейшая же динамика делает два случая еще более отличными. Если в Бельгии стагнация усугубляется, то в Нидерландах она становится более благоприятной. В 2005 г. мы наблюдаем растущую нишу (нормированное значение процесса составляет 0,974 по сравнению с 0,980 на предыдущем шаге) и снижающуюся интенсивность процесса ($a = 0,402$ в 2000 г. и 0,272 в 2005 г.).

В Люксембурге на отрезке 1975–1980–1985 гг. можно наблюдать замедление темпов прироста ИЧР. Нормированное значение процесса составляет 0,987: мы видим, что значение индекса подошло довольно близко к нише, хотя говорить об ее исчерпанности пока рано. Тем не менее на следующем цикле (1990 г.) страна растет без ограничений ($a = -2,676$ при $\omega = 1,042$). Выход из этого роста в 1995 г. весьма благоприятен для Люксембурга. Мы наблюдаем очень большую нишу (нормированное значение процесса составило 0,522), и, соответственно, низкое значение a – всего 0,060. На следующем цикле (2000 г.) происходит освоение этой ниши – нормированное значение процесса существенно подбирается к единице, сокращается разрыв между K и значением ИЧР, a вырастает до 0,394. Это довольно тревожный симптом – темпы роста существенно снизились. Однако последующий шаг (2005 г.) показывает, что Люксембург смог избежать (на тот момент) стагнации. Мы вполне отчетливо видим расширение ниши ($\omega = 0,943$, сократившись по сравнению с предыдущим этапом). Снизилась и интенсивность процесса. Иными словами, Люксембург смог избежать бельгийского сценария.

Таким образом, из трех рассмотренных случаев наиболее благоприятно ситуация развивается в Нидерландах и Люксембурге, причем позиции последнего представляются несколько более выгодными. Люксембург к 2005 г. имеет большую нишу при меньшей интенсивности процесса. Хотя эти отличия от Нидерландов не следует считать принципиальными. С наимудшей динамикой сталкивается Бельгия. Здесь достаточно сильный рост 1990-х сменился стаг-

нацией 2000-х гг. Мировой финансовый кризис эта страна встретила с исчерпанной «технологией» роста.

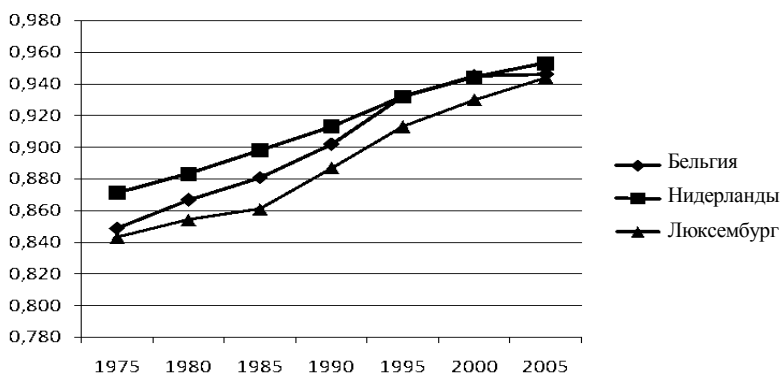


Рис. 2. Динамика ИЧР Бельгии, Нидерландов и Люксембурга

Таблица 5. Динамика ИЧР Бельгии

	ИЧР	Емкость ниши K	Интенсивность процесса A	Нормированная интенсивность a	Нормированное значение процесса ω	Изменение ИЧР, %
1975 г.	0,849					
1980 г.	0,867					2,12
1985 г.	0,881	0,925	0,281	0,260	0,953	1,61
1990 г.	0,902	0,838	-0,549	-0,460	1,077	2,38
1995 г.	0,932	0,828	-0,449	-0,371	1,126	3,33
2000 г.	0,945	0,954	0,644	0,614	0,991	1,39
2005 г.	0,946	0,946	0,992	0,938	1,000	0,11

Таблица 6. Динамика ИЧР Нидерландов

	ИЧР	Емкость ниши K	Интенсивность процесса A	Нормированная интенсивность a	Нормированное значение процесса ω	Изменение ИЧР, %
1975 г.	0,871					
1980 г.	0,883					1,38
1985 г.	0,898	0,820	-0,268	-0,219	1,096	1,70
1990 г.	0,913	1,781	0,019	0,034	0,513	1,67
1995 г.	0,932	0,837	-0,274	-0,229	1,114	2,08
2000 г.	0,944	0,963	0,418	0,402	0,980	1,29
2005 г.	0,953	0,978	0,278	0,272	0,974	0,95

Таблица 7.

Динамика ИЧР Люксембурга

	ИЧР	Емкость ниши K	Интенсивность процесса A	Нормированная интенсивность a	Нормированное значение процесса ω	Изменение ИЧР, %
1975 г.	0,843					
1980 г.	0,854					1,30
1985 г.	0,861	0,873	0,441	0,385	0,987	0,82
1990 г.	0,887	0,851	-3,143	-2,676	1,042	3,02
1995 г.	0,913	1,748	0,034	0,060	0,522	2,93
2000 г.	0,930	0,958	0,411	0,394	0,970	1,86
2005 г.	0,944	1,002	0,210	0,210	0,942	1,51

Экономические лидеры ЕС: Германия, Франция, Италия

В отношении Германии, Франции и Италии под внешними сходствами также скрывается ряд отличий. В случае Германии отсчет начинается с 1980 г. На начальных этапах рассматриваемого периода можно наблюдать рост без ограничений. На шаге 1990 г. $a = -1,684$ при $\omega = 1,035$. На шаге 1995 г. $a = -0,266$ при $\omega = 1,137$. Наблюдаемый рост без ограничений нельзя назвать интенсивным, но он вполне динамичен по европейским меркам. Из этого роста Германия выходит в 2000 г. с запасом для дальнейшего развития, хотя и с признаками приближающейся стагнации. Нормированное значение процесса составляет 0,974, а нормированные усилия a равны 0,406. Если сравнивать германскую динамику с группой стран Бенилюкса, то дальнейшее изменение ИЧР пошло скорее по бельгийскому, нежели по нидерландскому сценарию. Можно наблюдать падение темпов прироста и усилившуюся стагнацию. Нормированное значение процесса составило 0,955 – разрыв между нишей и значением индекса сократился, уменьшив запасы роста. Соответственно увеличилась интенсивность процесса – $a = 0,588$. Конечно, ситуация не столь сложна, как в Бельгии, где нормированное значение процесса и коэффициент a выше. Но она, вполне сопоставима со Швецией – немецкие и шведские коэффициенты близки.

По иному сценарию процесс идет во Франции. По результатам динамики 1975–1980–1985 гг. на цикле 1985 г. мы видим вполне благоприятную ситуацию, которая характеризуется внушительной емкостью ресурсной ниши. Это видно из

нормированного значения процесса (0,839). В результате коэффициент a также достаточно мал (0,099). Дальнейшее развитие оказалось более позитивным даже в этой вполне оптимистичной ситуации. Как и в Германии, на цикле 1990 г. происходит рост без ограничений ($a = -0,293$ при $\omega = 1,101$). Из этого роста Франция выходит в 1995 г. в еще более благоприятной ситуации по сравнению с 1985 г. Мы наблюдаем существенно выросший объем ресурсной ниши (теперь $\omega = 0,792$) и снизившуюся интенсивность ($a = 0,094$). Далее на цикле 2000 г. темпы роста замедляются. Это наглядно отражается коэффициентами. Весьма существенно сокращается разрыв между значением ниши и значением индекса, $\omega = 0,980$. Увеличивается a (до 0,402). Однако намечающаяся стагнация, в отличие от Германии, не усугубляется, а сменяется новым ростом без ограничений на цикле 2005 г.: $a = -0,385$ при $\omega = 1,066$. При этом нужно понимать, что такая ситуация таит в себе неопределенность – мы не знаем (особенно в условиях кризиса), в каком состоянии выйдет Франция из этого роста. Последуют ли за него «плата» в виде еще более жесткой стагнации или же страна успешно расширит ресурсную нишу. Этим казус Франции отличается от случая Нидерландов и Люксембурга.

Интересные нюансы демонстрирует Италия. Так же как и Франция, на этапе 1990 г. страна переживает рост без ограничений ($a = -1,409$ при $\omega = 1,044$). Но предшествует ему менее благоприятная, по сравнению с Францией, ситуация 1985 г. Италия входит в рост без ограничений, имея более исчерпанную нишу – этот рост ей нужнее и актуальнее, чем Франции. Выход из роста оказывается весьма благоприятным. В 1995 г. существенно вырастает ниша по сравнению с 1985 г. ($\omega = 0,929$). Дальнейшее развитие носит еще более позитивный характер. Если во Франции к 2000 г. намечаются признаки стагнации, то Италия таких признаков не показывает – ниша растет ($\omega = 0,897$), а интенсивность процесса, измеряемая коэффициентом a , падает (0,149). Следующий цикл, как и во Франции, характеризуется ростом без ограничений ($a = -0,026$ при $\omega = 1,726$). Но это также подразумевает неопределенность – мы не знаем, как Италия выйдет из этого роста в 2010 г.

Несмотря на подобную неопределенность, можно констатировать, что ситуация во Франции и Италии развивается более позитивно, по сравнению с германским случаем. Мировой финансовый кризис Германия застает в условиях стагнации, тогда как Франция и Италия – роста без ограничений.

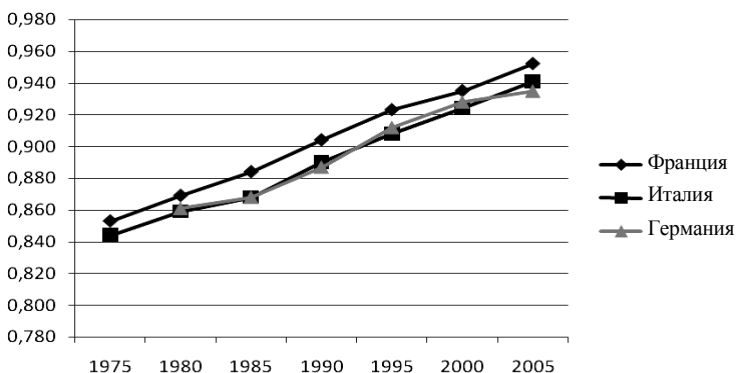


Рис. 3. Динамика ИЧР Германии, Франции и Италии

Таблица 8. Динамика ИЧР Германии

	ИЧР	Емкость ниши K	Интенсивность процесса A	Нормированная интенсивность a	Нормированное значение процесса ω	Изменение ИЧР, %
1975 г.						
1980 г.	0,861					
1985 г.	0,868					0,81
1990 г.	0,887	0,857	-1,966	-1,684	1,035	2,19
1995 г.	0,912	0,802	-0,331	-0,266	1,137	2,82
2000 г.	0,928	0,953	0,426	0,406	0,974	1,75
2005 г.	0,935	0,940	0,625	0,588	0,995	0,75

Таблица 9. Динамика ИЧР Франции

	ИЧР	Емкость ниши K	Интенсивность процесса A	Нормированная интенсивность a	Нормированное значение процесса ω	Изменение ИЧР, %
1975 г.	0,853					
1980 г.	0,869					1,88
1985 г.	0,884	1,054	0,094	0,099	0,839	1,73
1990 г.	0,904	0,821	-0,358	-0,293	1,101	2,26
1995 г.	0,923	1,166	0,080	0,094	0,792	2,10
2000 г.	0,935	0,954	0,422	0,402	0,980	1,30
2005 г.	0,952	0,893	-0,432	-0,385	1,066	1,82

Таблица 10.

Динамика ИЧР Италии

	ИЧР	Емкость ниши K	Интенсивность процесса A	Нормированная интенсивность a	Нормированное значение процесса ω	Изменение ИЧР, %
1975 г.	0,844					
1980 г.	0,859					1,78
1985 г.	0,868	0,881	0,486	0,428	0,986	1,05
1990 г.	0,890	0,853	-1,652	-1,409	1,044	2,53
1995 г.	0,908	0,977	0,233	0,227	0,929	2,02
2000 г.	0,924	1,030	0,145	0,149	0,897	1,76
2005 г.	0,941	0,545	-0,049	-0,026	1,726	1,84

Проведенный анализ является примером использования базовой модели процесса Ферхюльста для изучения динамики ключевых показателей развития стран мира. Мы показали, что данная модель пригодна для выявления достаточно тонких отличий даже в тех странах, которые отличаются достаточно устойчивой динамикой без резких колебаний. Конечно, модель не является универсальной. Тем не менее даже в виде модели одного процесса мы можем получить достаточно интересные результаты. Дальнейшее направление исследований может быть связано с различными вариациями и усложнениями этой модели.

Литература

Политический атлас современности / Мельвиль А.Ю., Ильин М.В. Мелешкина Е.Ю. и др. М.: РОССПЭН, 2007. С. 27–30.

Полунин Ю.А. Анализ политических и экономических процессов с использованием базовых нелинейных моделей // Математическое моделирование социальной и экономической динамики. Материалы международной конференции. М., РУДН, 2007.

Тимофеев И.Н. Дилемма безопасности: риск вооруженного конфликта между великими державами // Полис. 2009. № 4.

А.А. Макаров,
Д.К. Стукал
Государственный университет –
Высшая школа экономики

МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕМОКРАТИИ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ИМУЩЕСТВЕННОГО НЕРАВЕНСТВА В СТРАНАХ МИРА

Введение

Одной из активно изучаемых проблем современной сравнительной полит-экономики является связь типа политического режима и уровня имущественного неравенства. Несмотря на глубокую философскую традицию изучения этого вопроса, уходящую корнями в эпоху Античности, на сегодняшний день в академическом сообществе нет единства мнений о том, как характеристики политического режима влияют на уровень имущественного неравенства.

Результаты анализа эмпирических данных за последние почти 40 лет противоречивы. В целом, можно говорить о существовании трех «школ» исследователей:

- «демократическая» – демократия сокращает имущественное неравенство;
- «авторитарная» – демократия стимулирует имущественное неравенство;
- «скептическая» – между демократией и имущественным неравенством нет универсального механизма причинно-следственной связи.

Парадокс состоит в том, что, несмотря на все большее усложнение методов, применяемых политологами для анализа данных, прояснение вопроса не наступает. Возможно, речь должна идти не о поиске более утонченных инструментов анализа данных, но об изменении самой исследовательской стратегии.

Стратегия исследования

Традиционный подход предполагает построение регрессионных уравнений, в которых моделируемой переменной является уровень имущественного

неравенства, а среди регрессоров – помимо набора контролируемых переменных – присутствует та или иная мера демократии. Чаще всего (в связи с широким географическим и временным охватом этого показателя) применяется индекс демократии, рассчитываемый в рамках проекта «Полития» (Polity IV Project). Такой подход, однако, не лишен методологических недостатков.

Во-первых, полученное исследователем абсолютное значение коэффициента при показателе демократии оказывается бессмысленным с точки зрения принятия конкретных управленческих решений. Ведь «политический режим» – это сложное, внутреннее динамичное и многомерное политическое явление, не поддающееся непосредственному управлению лицами, принимающими решения.

Во-вторых, методика формирования индекса Polity IV указывает на его порядковость. Если последнее верно, то использование индекса Polity IV в качестве регрессора некорректно. МНК-оценки коэффициентов будут не только смещенными, но и несостоятельными. Кроме того, значения этих оценок не будут поддаваться сколько-нибудь содержательной интерпретации.

В качестве альтернативы мы предлагаем отказаться от моделирования связи между уровнем демократии и уровнем имущественного неравенства с использованием какой-либо скалярной меры уровня демократии в пользу институционального анализа [Acemoglu, Robinson, 2006]. Политический режим при таком подходе характеризуется набором характеристик различных политических институтов.

Очевидно, в разной институциональной среде одни и те же политические институты могут выполнять разные функции и оказывать разное влияние на имущественное неравенство. В этой связи в массиве анализируемых данных необходимо выделить группы наблюдений, однородные в смысле соотношения уровня демократии и имущественного неравенства. Эта задача может решаться с помощью кластерного анализа.

После выделения в массиве анализируемых данных однородных групп наблюдений предлагается проводить регрессионный анализ уровня имущественного неравенства с использованием институциональных показателей политического режима и ряда контрольных переменных.

Описание анализируемых данных

Массив данных представляет собой пространственно-временную выборку по 82 странам мира за 1996–2006 гг.

Неравенство. В связи с наибольшей изученностью для измерения уровня имущественного неравенства использовался коэффициент Джини. На сего-

дняшний день наибольшей сопоставимостью характеризуются, вероятно, данные, собранные в 2009 г. Ф. Солтом [Solt, 2009].

Показатели социально-экономического развития. При решении различных задач исследования в качестве контрольных переменных были взяты следующие показатели социально-экономического развития:

- валовый внутренний продукт на душу населения (ВВП/чел.) по паритету покупательной способности (в долларах США);
- ожидаемая продолжительность жизни при рождении (в годах);
- процент занятых в промышленности от общей численности занятых.

Все показатели измерены в количественной шкале. Источником данных являлась база Всемирного банка (World Development Indicators, WDI online).

Ожидаемая продолжительность жизни и процент занятых в промышленности используются в качестве контрольных переменных при моделировании уровня демократии; ВВП/чел. – при моделировании имущественного неравенства в демократических и авторитарных режимах.

Показатели развития демократии. В данном исследовании использован лишь один (вероятно, наиболее авторитетный и доступный для широкого круга стран и лет) измеритель демократии – Polity IV. База данных, собранная в рамках проекта Polity IV, охватывает 163 страны за период с 1800 по 2008 гг.

Индекс Polity IV представляет собой аддитивный измеритель, рассчитываемый как разность двух других измерителей: DEMOC (измеритель институционализированности демократии) и AUTOC (измеритель институционализированности автократии). Поскольку методика расчета значений компонент DEMOC и AUTOC указывает на их порядковость, мы склонны считать индекс Polity IV измеренным в порядковой шкале. В связи с этим для решения задачи выделения однородных кластеров требуется перейти от исходных значений показателя Polity IV к количественным, используя специальные математические модели.

Характеристики политических институтов. В данном исследовании были выбраны следующие показатели, характеризующие различные аспекты функционирования политических институтов:

- контроль над коррупцией;
- политическая стабильность и отсутствие насилия;
- эффективное число партий;
- явка на выборы;
- специальный индекс, измеряющий конкурентность законодательного процесса в парламенте.

Источником первых двух показателей является проект Всемирного банка «Всемирные индикаторы управления» (Worldwide Governance Indicators, WGI), охватывающий 212 стран мира за период 1996–2008 гг.

В демократических политических режимах большие значения показателя политической стабильности указывают на высокую институционализацию демократических правил игры (т.е. формальных политических институтов). В авторитарных режимах большие значения показателя соответствуют устойчивым стандартным рабочим процедурам, лежащим в основе авторитарии. Показатель политической стабильности далее используется в качестве институционального предиктора при моделировании уровня имущественного неравенства.

Коррупция – явление, снижающее способность формальных правил ограничивать свободу действий индивидов. Поэтому в условиях демократического режима низкие значения этого показателя указывают на низкий уровень консолидации демократического режима. В условиях же авторитарного режима коррупция – инструмент реализации принимаемых политических решений даже тогда, когда они противоречат формальным установлениям. Показатель контроля над коррупцией используется в качестве институционального предиктора при моделировании уровня демократии и уровня имущественного неравенства.

Показатель эффективного числа партий, предложенный в 1979 г. Р. Таагепера (*Rein Taagepera*) и М. Лааксо (*Markku Laakso*), используется в работе как замещающая переменная для качества партийной системы. Массив данных, отражающих эффективное число партий во множестве стран за длительный период времени, был собран М. Галлахером (*Michael Gallagher*).

Более высокие значения показателя эффективного числа партий в условиях демократии рассматриваются нами как индикатор более развитой партийной системы. Показатель эффективного числа партий используется в качестве институционального предиктора при моделировании уровня имущественного неравенства.

Явка на выборы – один из наиболее широко применяемых показателей, характеризующих различные аспекты электорального поведения граждан и избирательного процесса. Наша работа основана на данных, собранных Институтом демократии и электоральной поддержки (*Institute for Democracy and Electoral Assistance, IDEA*) в рамках проекта по изучению электоральных процессов. Для обеспечения сопоставимости данных мы рассматривали информацию о явке на парламентские выборы. Более высокая явка на выборы может в некоторой мере указывать на более высокий уровень вовлеченности граждан в

политический процесс и, следовательно, на более высокий уровень консолидации демократического режима. Явка на парламентские выборы далее используется как институциональный предиктор в регрессионных моделях для уровня имущественного неравенства в демократических и авторитарных режимах.

Индекс конкурентности законодательного процесса в парламенте – специально предлагаемый в данной работе измеритель того, в какой степени парламент является органом согласования интересов различных групп, выдвинувших своих представителей в него. Индекс измеряется по следующей формуле:

$$IndexPar = herfopp \cdot \frac{\text{numopp} / (\text{numopp} + \text{numgov})}{\text{numgov} / (\text{numopp} + \text{numgov})},$$

где *herfopp* – индекс Херфиндаля ($\sum_{i=1}^n p_i^2$, где p_i – доля мест i -й партии в парламенте) для доли мест i -й оппозиционной партии в парламенте; *numopp* – число мест в парламенте, занимаемых оппозиционными исполнительными властями партиями; *numgov* – число мест в парламенте, занимаемых проправительственными партиями. Индекс принимает значения в диапазоне (0;1], стремясь к нулю с ростом раздробленности оппозиции и/или с уменьшением доли мест оппозиции в парламенте и равняясь единице в ситуации, когда в парламенте есть равные по численности одна оппозиционная и одна проправительственная партии.

Предполагается специальная трансформация индекса, переводящая его значения в десятибалльную шкалу, в которой максимальное значение соответствует наилучшему (в смысле минимизации уровня имущественного неравенства, измеренного с помощью коэффициента Джини) состоянию:

$$\tilde{x} = 10 \cdot \left(1 - \frac{|x_{opt} - x|}{\max\{x_{opt} - x_{\min}, x_{\max} - x_{opt}\}} \right),$$

где x_{opt} определяется как среднее арифметическое значений индекса для трех стран с наименьшим уровнем имущественного неравенства (Австралия, Норвегия, Канада).

Предложенный индекс конкурентности законодательного процесса в парламенте далее используется в качестве предиктора в регрессионных уравнениях при моделировании уровня демократии.

Основные результаты

Поскольку уровень демократии в проекте Polity IV измеряется в порядковой шкале, этот показатель не должен использоваться в качестве предиктора в регрессионных моделях. Более того, при решении задачи классификации наблюдений в двумерном признаковом пространстве «уровень имущественного неравенства – уровень демократии» требуется переход от порядковой к количественной шкале (в противном случае невозможно задать метрику признакового пространства).

Для повышения типа шкалы использовались две модели описания изменчивости порядкового отклика:

- модель логистической регрессии с упорядоченным откликом;
- упорядоченная пробит-модель со случайными эффектами.

В качестве зависимой переменной во всех указанных моделях выступал перекодированный индекс демократии Polity IV¹: от исходной кодировки (от –10 до 10) мы перешли к более крупной и включающей лишь положительные значения (от 1 до 9). Принцип перекодирования указан в табл. 1 и обусловлен числом стран, попадающих в ту или иную градацию отклика.

Таблица 1. Соответствие исходных и новых (перекодированных) значений уровня демократии

Исходные значения	Новые значения
от –9 до –7	1
от –6 до –5	2
от –4 до –3	3
от –2 до –1	4
от 0 до 2	5
от 3 до 4	6
от 5 до 6	7
от 7 до 8	8
от 9 до 10	9

Набор предикторов включает в себя:

- ожидаемую продолжительность жизни в годах (*Life_expect*);

¹ Перекодировка необходима для выполнения требований используемых моделей.

- процент занятых в промышленности от общей численности занятых (*Industry_emp*);
- показатель контроля над коррупцией (*Control_cor*);
- индекс конкурентности законодательного процесса в парламенте (*Index_Parl*).

Все рассматриваемые предикторы статистически значимо коррелируют с откликом.

Результаты построения указанных выше моделей, а также коэффициент ранговой корреляции Ч.Э. Спирмена (ρ) между исходным и «модельным» («восстановленным») значением уровня демократии представлены в табл. 2 (в скобках указаны минимальные уровни значимости).

Таблица 2. Результаты моделирования уровня демократии

Предикторы	Упорядоченная логит-модель	Упорядоченная пробит-модель со случайными эффектами
Life_expect	0,01657 (0,734)	0,05456 (0,091)
Industry_emp	0,03739 (0,219)	0,04291 (0,042)
Control_cor	1,70765 (0,005)	2,14581 (0,000)
Index_Parl	1,14406 (0,026)	1,40319 (0,000)
ρ	0,666	0,668

Применение обеих моделей дает схожие результаты, на что указывают близкие значения коэффициентов корреляции между исходным и восстановленным значениями индекса демократии Polity IV.

Далее решалась задача выделения в признаковом пространстве, порожденном двумя показателями: коэффициент Джини и «восстановленное» значение уровня демократии однородных групп наблюдений для последующего регрессионного анализа уровня имущественного неравенства. Использовался алгоритм иерархического кластерного анализа. Для корректности реализации алгоритма кластерного анализа пространствообразующие признаки были приведены к единой шкале: коэффициент Джини из шкалы 0–100 был перекодирован в шкалу 0–10 по формуле

$$\tilde{x} = 10 \cdot \left(1 - \frac{x^{\max} - x}{x^{\max} - x^{\min}} \right),$$

где x – исходное значение коэффициента Джини; x^{\min} и x^{\max} – соответственно минимальное и максимальное его значения; \tilde{x} – перекодированный коэффициент Джини.

При разбиении массива данных на однородные подвыборки мы используем два варианта «восстановленного» значения уровня демократии: полученное с помощью логистической регрессии с упорядоченным откликом и упорядоченной пробит-модели со случайными эффектами, поскольку у нас нет серьезных оснований предпочесть один «восстановленный» количественный уровень демократии другому.

На рисунках 1 и 2 представлены диаграммы рассеяния классифицируемых наблюдений с указанием их кластерной принадлежности.

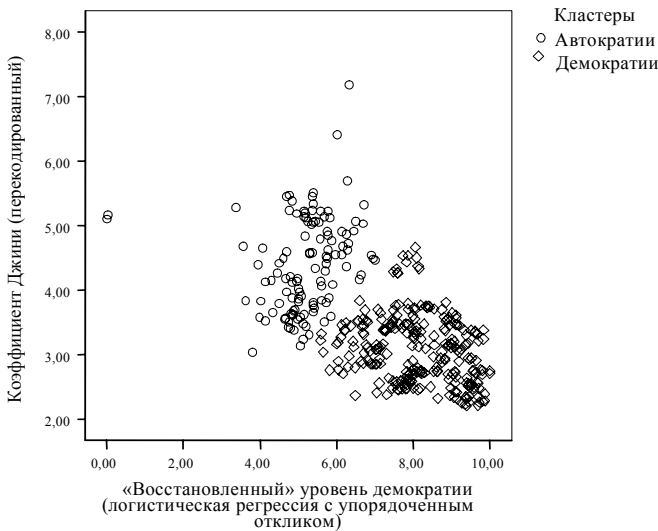


Рис. 1. Диаграмма рассеяния классифицируемых наблюдений при использовании логистической регрессии с упорядоченным откликом

Визуальное сравнение диаграмм рассеяния позволяет сделать вывод о высокой близости двух разбиений, а также результатов «восстановления» уровня демократии (что подтверждает вывод, сделанный ранее на основе сравнения коэффициентов ранговой корреляции Спирмена между исходными и «восстановленными» значениями уровня демократии).

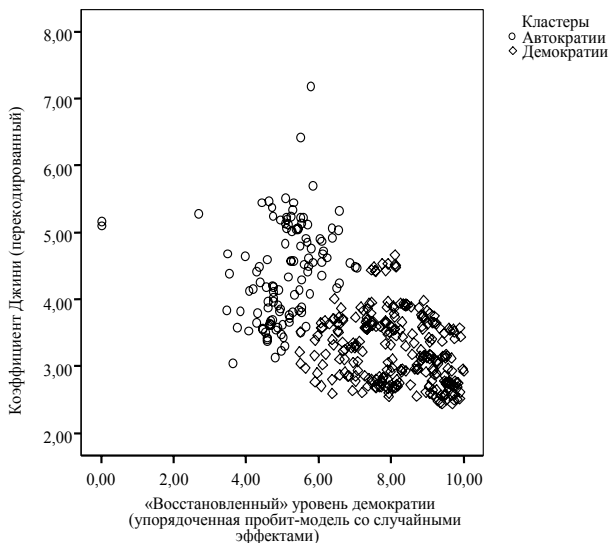


Рис. 2. Диаграмма рассеяния классифицируемых наблюдений при использовании упорядоченной пробит-модели со случайными эффектами

С учетом уже обсуждавшейся высокой чувствительности результатов количественного анализа в сравнительных межстрановых политологических исследованиях от анализируемых выборок, содержательный интерес представляет также сравнение состава полученных кластеров (как с точки зрения их численности, так и их страновой структуры).

Страновой состав полученных кластерных разбиений идентичен. В кластер № 1 («автократические государства») попали 118 наблюдений «страна – год», соответствующие 43 странам мира. К кластеру № 2 («демократические государства») отнесено 261 наблюдение, соответствующее 39 странам.

Полученные кластерные разбиения могут использоваться в дальнейшем для исследования влияния характеристик политического режима на уровень имущественного неравенства с помощью регрессионного анализа.

В связи с возможными различиями в механизме причинно-следственной связи между характеристиками политического режима и уровнем имущественного неравенства в условиях демократии и автократии регрессионный анализ проводится отдельно по «автократическим» и «демократическим» режимам (наличие кавычек связано с тем, что выделение этих групп осуществлялось с помощью кластерного анализа в двумерном пространстве, порожденном значениями коэффициента Джини и «восстановленных» значений показателя демократии Polity IV).

Из-за пространственно-временной структуры анализируемого массива данных использовалась линейная модель множественной регрессии с кластерной сэндвич-оценкой ковариационной матрицы оценок коэффициентов (*clustered sandwich estimator*). В табл. 3 представлены коэффициенты уравнений регрессии для «автократической» и «демократической» подвыборок данных (в скобках указаны минимальные уровни значимости для коэффициентов регрессий).

Таблица 3. Результаты регрессионного моделирования уровня имущественного неравенства

Предикторы*	«Автократии»	«Демократии»
Constant	40,29704 (0,160)	81,25046 (0,002)
EfNumPart	-0,61291 (0,201)	-0,73826 (0,058)
Turnout	0,08617 (0,350)	-0,01936 (0,702)
CC_M	4,16542 (0,092)	0,57128 (0,478)
PS_M	-1,9485 (0,196)	-1,66371 (0,000)
lnGDP_pc	0,11157 (0,970)	-3,65816 (0,184)
R ²	0,3482	0,2484

* lnGDPpc – натуральный логарифм ВВП/чел.; PS_M – показатель политической стабильности и отсутствия насилия, переведенный в шкалу от 0 до 10; CC_M – показатель контроля над коррупцией, переведенный в шкалу от 0 до 10; Turnout – явка на парламентские выборы; EfNumPart – эффективное число партий; Constant – константа.

Построенная модель для «автократий» объясняет 34,82% вариации отклика и свидетельствует о том, что в «автократических» режимах статистически значимым (на уровне доверия 0,9) следует признать влияние на уровень имущественного неравенства следующих показателей:

- уровень экономического развития (натуральный логарифм ВВП/чел.);
- контроль над коррупцией;
- политическая стабильность и отсутствие насилия.

Уровень экономического развития и контроль над коррупцией оказывают положительное влияние на уровень имущественного неравенства: коэффициенты при этих регрессорах положительные. С ростом показателя контроля над

коррупцией на единицу уровень имущественного неравенства в среднем, при прочих равных условиях, возрастает на 4,17.

Показатель же политической стабильности и отсутствия насилия, наоборот, оказывает на уровень имущественного неравенства отрицательное влияние. При этом с ростом показателя политической стабильности и отсутствия насилия на единицу уровень имущественного неравенства в среднем, при прочих равных условиях, уменьшается на 1,95.

Модель, полученная для «демократий», объясняет 24,84% вариации отклика и свидетельствует о том, что в «демократических» режимах статистически значимым (на уровне доверия 0,9) следует признать влияние на уровень имущественного неравенства следующих показателей:

- уровень экономического развития (натуральный логарифм ВВП/чел.);
- политическая стабильность и отсутствие насилия;
- эффективное число партий.

Все статистически значимые предикторы оказывают на уровень имущественного неравенства отрицательное влияние. Интерпретация коэффициентов модели для рассматриваемой подвыборки аналогична той, что была дана ранее для «автократических» режимов. С ростом показателя политической стабильности и отсутствия насилия на единицу уровень имущественного неравенства в среднем, при прочих равных условиях, снижается на 1,66. При аналогичном изменении показателя эффективного числа партий снижение уровня имущественного неравенства составляет 0,74.

Выводы

В демократических и автократических государствах на уровень имущественного неравенства оказывают статистически значимое влияние разные характеристики политического режима.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что стратегия исследования, предполагающая разделение массива наблюдений на однородные группы при моделировании уровня имущественного неравенства, заслуживает внимания. Возможно, именно различия механизмов влияния характеристик политического режима на уровень имущественного неравенства в странах мира объясняют противоречия в ранее полученных исследователями результатах эмпирических исследований.

Литература

Acemoglu D., Robinson J. Economic Origins of Dictatorship and Democracy. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

Solt F. Standardizing the World Income Inequality Database // Social Science Quarterly. 2009. Vol. 90(2). P. 231–242.

Polity IV Project: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800–2008 (<http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm>).

В.А. Касамара,
А.А. Сорокина
Государственный университет –
Высшая школа экономики

ОБЩЕСТВЕННОЕ СОЗНАНИЕ КАК ФАКТОР ДЕМОКРАТИЗАЦИИ: КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ОЦЕНКИ

Успех модернизации во многом зависит от уровня общественного согласия и стартовых условий, в которых запускаются реформы. Важнейшей предпосылкой процесса демократизации является наличие институциональной среды, которая готова принять новые «правила игры». Зрелость институциональной среды может определяться присутствием у граждан чувства национального единства, общим уровнем экономического развития, определенными культурными условиями. Поэтому знание социального, политического, экономического и культурного контекста – это обязательные условия для выстраивания успешной стратегии дальнейшего развития страны. Неверная оценка стартовых условий и качества человеческих ресурсов является серьезным препятствием на пути модернизации.

В последнее время в политической науке заметно возрос интерес к исследованиям политического сознания граждан, которые живут в условиях демократического транзита и «новых» демократий, а следовательно, вынуждены усваивать и учиться применять на практике демократические правила и процедуры. Ряд таких исследований представлен в новейшем сборнике разработок в области политического поведения «The Oxford Handbook of Political Behavior». М. Кент Дженнингс, один из авторов данного издания, отмечает, что сегодня многие посттоталитарные страны стали своеобразной лабораторией, где политологи могут наблюдать, как прививаются и приживаются демократические нормы и ценности, а также выявлять факторы, затрудняющие процесс демократизации [Jennings, 2007].

Г. Лассвелл [Lasswell, 1951] утверждал, что изначальная предрасположенность граждан к демократии или авторитаризму может быть объяснена личностными качествами человека, его жизненными ориентациями, отношением к

себе и к окружающим. Исследователь выделил пять основных черт, описывающих демократическую личность, а следовательно, определяющих готовность человека к демократическому политическому режиму: во-первых, открытость и, соответственно, готовность к восприятию чужого мнения; во-вторых, плюрализм и готовность к переменам; в-третьих, вера в человеческие возможности; в-четвертых, чувство собственного достоинства; в-пятых, отсутствие у людей страхов и беспокойства из-за того, что в жизни встречаются различные сложности. Сам факт существования в жизни неудач и необходимость преодоления сложностей должны восприниматься человеком как один из способов получения жизненного опыта, а не повод для снижения самооценки и появления комплекса неполноценности. Демократической личности свойственно рассчитывать на собственные силы, брать на себя ответственность за свои поступки, что в свою очередь способствует формированию чувства собственного достоинства. Демократическая личность не страдает ксенофобией, поэтому терпимо относится к людям другой национальности. Для нее внешний мир не является источником угроз, а конкурентная среда – обязательный элемент развития и изменений [Lasswell, 1951].

Демократические качества, перечисленные Г. Лассуэллом, имеют много общего с концепцией открытой и закрытой систем ценностей («open belief systems», «closed belief systems») М. Рокича. Человек с закрытой системой ценностей имеет сильную веру в авторитет, отвергает разнообразие, склонен к фатализму, имеет заниженную самооценку и во всем видит угрозу. Кроме того, страх перед кем-то или чем-то рассматривается М. Рокичем как ключевой элемент закрытого сознания, для которого характерна нетерпимость и навязчивая идея собственного превосходства [Rokeach, 1960].

В ноябре 2008 г. Лаборатория политических исследований ГУ ВШЭ начала работу над широкомасштабным исследовательским проектом: «Политическое сознание российского общества». Основная его цель – реконструировать политическое сознание россиян, для того чтобы выявить основные факторы, препятствующие процессу демократизации.

Проект состоит из нескольких этапов, которые посвящены изучению сознания различных групп российского общества: подростков, политической элиты, маргиналов, военных, пенсионеров и пр.¹

¹ Итоги первого этапа исследования были озвучены на X Международной научной конференции ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества. Подробные результаты исследования представлены в статье: Касамара В.А., Сорокина А.А. Политическое сознание подростков: благополучные школьники vs дети улиц // ПОЛИС. 2009. № 6. С. 68–83.

В данной статье представлены результаты второго этапа исследования, посвященного политическому сознанию российской политической элиты и военнослужащих, которое проходило в марте – июле 2009 г. В рамках исследования было проведено интервьюирование 100 представителей российской политической элиты (депутатов Государственной Думы ФС РФ, политологов и экспертов) и 150 военнослужащих из 38 регионов Российской Федерации в возрасте от 18 до 27 лет².

В исследовании выявлялись и сравнивались:

- основные представления исследуемых целевых аудиторий о России и ее будущем;
- представления респондентов о врагах России;
- нормативные представления респондентов о президенте страны/государственном лидере и его политике.

Данное исследование опиралось на *качественные методы* – проведение глубинных интервью (средняя продолжительность 20–30 минут) и их дальнейший дискурсивный анализ, который позволил раскрыть содержательные компоненты политических представлений исследуемых групп.

В своей работе мы руководствуемся идеей о том, что готовность граждан воспринять перемены является важной предпосылкой успеха процесса модернизации. Этот тезис обосновывается, например, в работе Р. Хеффермана [Heffernan, 2002], в которой исследователь приходит к выводу о том, что базовый общественный консенсус, возникший в результате принятия, понимания и разделения идей неоллиберализма, позволил провести успешную экономическую политику в Великобритании в послевоенное время. Значение общего идейного консенсуса для эффективной реализации новой политики рассматривается также в работе Я. Роуландса [Rowlands, 2007], где особый акцент автор делает на роли общественного одобрения в процессе проведения новой энергетической политики в штате Онтарио. Поэтому целью работы был анализ сходства/различия взглядов различных общественных групп по ключевым вопросам общественно-политической жизни страны.

Образ России

Каждый второй участник исследования в обеих исследуемых группах дал позитивную характеристику образа страны. Каждый пятый респондент отозвался о России негативно, а каждый третий – затруднился с ответом.

² Интервью проводились сотрудниками научно-учебной Лаборатории политических исследований С. Зарубиной, М. Максименковой и А. Соболевым.

Позитивные характеристики образа России, которые предлагала как политическая элита, так и военнослужащие, не сильно различаются, и их можно выразить словами из песни: «Широка страна моя родная, много в ней лесов полей и рек, я другой такой страны не знаю, где так вольно дышит человек». Так, для многих участников исследования Россия – это *«страна, богатая полезными ископаемыми и зерновыми культурами»*. Кроме того, Россия – это *«динамично развивающееся демократическое государство»*. Респонденты обеих исследуемых групп наделяли Россию имперскими характеристиками, утверждая, что *«мы государство мирового уровня»* и *«без нашего участия не рассматриваются важнейшие мировые проблемы»*.

При этом характеристики России, предлагаемые политической элитой, чаще сводились к *«особой»* роли и месту нашей страны и в международной политике, и в культуре: *«Россия – великая страна со своими традициями, со своей культурой, которая является мостом между Европой и Азией»*. Военнослужащие, как правило, акцентировали внимание на военной мощи страны, подчеркивая, что Россия – это *«великая держава: могучая, мощная, непобедимая, сильная в военно-политическом отношении»*.

Негативные характеристики образа России, высказанные политической элитой, отличаются подробным анализом политического режима, уровня экономического развития и отсутствием внимания к социальным проблемам. По словам большинства представителей политической элиты, негативно воспринимающих современную Россию, страна коррумпирована, *«балансирует на грани просвещенного авторитаризма»*, имеет *«полторапартийную систему»*, *«завышенные амбиции, которые не знает как реализовать»*. Основная проблема экономики, по их мнению, заключается в ее *«архаичности»*, *«неэффективности»*, *«отсутствии здоровой конкуренции»*, *«не соответствии стандартам XXI века»*. По словам участников исследования, у России есть *«огромный потенциал, как человеческий, так и природный»*, но пользоваться этим потенциалом *«мы не научились»*.

Для *«простого человека»*, по мнению представителей политической элиты, *«Россия представляется непредсказуемой страной с двойными стандартами, не уважающей своих граждан»*, *«тяжелой для проживания и фальшивой по ценностям»*. *«Апатичное»* российское общество состоит из *«простых людей с подорванными нравственными установками, не ориентированными на совместные действия»* и элиты, *«которая не доверяет ни самой себе, ни обществу, а живет и работает в своих собственных интересах»*.

Негативные отзывы военнослужащих основываются на мнении, что Россия – это *«фальшивая»* страна, *«погрязшая во лжи»*, в которой *«нет стабиль-*

ности и порядка», а есть «чиновники-взяточники». Кроме того, в стране «отсутствует стратегия развития», поэтому «люди здесь не живут, а выживают». В экономическом плане Россия – это «сырьевая база» с «низкой конкурентоспособностью» и «слаборазвитой экономикой».

Негативному взгляду военнослужащих на Россию способствуют и социальные проблемы. Военнослужащие считают, что идет «деградация населения страны», главными причинами которой являются «алкоголизм и наркомания».

Сценарии будущего развития России

Для того чтобы разработать сценарии будущего развития России, участникам исследования задавался вопрос: «Какой будет Россия через 10–12 лет?». Прогнозы, предложенные и политической элитой, и военнослужащими, условно можно разделить на три группы: оптимистические, пессимистические и реалистические.

Оптимисты среди представителей политической элиты и военнослужащих считают, что в ближайшие 10–12 лет «Россия станет сверхдержавой», потому что «будет занимать лидирующее положение в мире» и «к нам все будут прислушиваться». Такие заявления оптимисты делают на основании того, что уже сегодня правительством и президентом задан курс на построение «сильного централизованного государства», «реализуется программа партии “Единая Россия”», а также воплощаются в жизнь «четыре “И”, озвученные Медведевым»³. Таким образом, оптимистический сценарий вполне можно назвать и авторитарно-великодержавным.

Пессимисты говорили, что на сегодняшний день в России нет никаких предпосылок для позитивного прогноза будущего страны. Россияне «будут обречены жить в сырьевой стране» при жестком авторитарном режиме «по путинскому варианту». Со временем «уровень жизни упадет», «будет нарастать межнациональная, межконфессиональная, межрегиональная конфронтация», «люди будут вымирать», что приведет к распаду страны. «Через 10–15 лет Россия перестанет существовать в своих нынешних границах». По словам респондентов, в первую очередь Россия потеряет Дальний Восток.

³ В феврале 2008 г. Дмитрий Медведев, выступая на Красноярском экономическом форуме, сформулировал четыре основных направления и семь задач, на которых должна сконцентрироваться Россия на четыре ближайших года: «Мы должны сконцентрироваться на своеобразных четырех “и” – институтах, инфраструктуре, инновациях, инвестициях».

В сценариях *реалистов* присутствовала речевая конструкция «если, то». Если страна пойдет по пути модернизации и демократизации, т.е. сделает «экономику более гибкой», а «политическую систему более отзывчивой и открытой», то у России есть шанс «стать зрелой демократией» и «членом семьи демократических государств», «перейти на постиндустриальный уровень развития», а самое главное – «сохранить свою целостность».

Враги России

Каждый третий опрошенный представитель политической элиты назвал главным врагом современной России «нынешнюю власть»: «Если под врагами России понимать тех, кто против ее демократического будущего, то это люди, которые сейчас стоят у власти».

Каждый пятый представитель политической элиты считает, что основными врагами России являемся мы сами: «Наш главный враг находится внутри нас. У подавляющего большинства российских граждан не хватает навыков участия в общественной жизни, нет понимания механизмов управления государством». При этом элита отказывается отвечать за нынешнюю политическую ситуацию и обвиняет во всем «аполитичное общество», которое, по их мнению, традиционно руководствуется «российским авось» и которому «лишь бы ничего не делать, а переложить ответственность на кого-то другого».

Каждый шестой представитель политической элиты назвал врагами России США и Грузию, которые «проводят достаточно враждебную политику по отношению к нашей стране».

У военнослужащих, в отличие от политической элиты, ассоциация США с врагом России развита намного сильнее. Так, каждый второй военнослужащий считает, что в США существует «специальный план уничтожения России». Согласно этому плану «на разрушение нашей страны выделяют огромные деньги». Основным «приспешником» Америки в разрушении России, по мнению большинства военнослужащих, является Грузия⁴.

⁴ По данным опроса общественного мнения, проведенного агентством «GALLUP» в США в феврале 2008 г., Россию в качестве главного врага Америки рассматривают только 2% опрошенных. Первое место занимает Иран, который назвали 25% респондентов, на втором оказался Ирак – 22% опрошенных. (<http://www.gallup.com/poll/26653/Axis-Evil-Countries-Dominate-US-Perceptions-Greatest-Enemy.aspx>)

Политика «идеального» президента России

Для того чтобы определить, какова роль идеального президента в процессе демократизации и модернизации страны, интересно было сопоставить направления политики лидера страны и его образ, которые называли две исследуемые группы. Для элиты это, в первую очередь, *«честный, порядочный, образованный»* политический лидер, имеющий *«стратегическое видение»* и занятый экономической модернизацией и выстраиванием демократических институтов. Решение социальных вопросов в качестве приоритетного направления политики президента политической элитой не рассматривалось.

Для военнослужащих же решение социальных проблем, с которыми они сами непосредственно сталкиваются, является основной задачей президента, который должен быть *«жестким»* и *«справедливым»*, а главное – *«любить свой народ»*. Поэтому, по мнению респондентов, президент должен помогать малоимущим, особенно старикам, и армии. Кроме того, необходимо строить дороги, восстанавливать фабрики и заводы, что в свою очередь будет способствовать появлению дополнительных рабочих мест и, как следствие, снижению уровня безработицы.

Если обобщить политические представления политической элиты, то получается достаточно противоречивая картина. О себе политическая элита предпочитает говорить в третьем лице, не ассоциируя себя с людьми, имеющими непосредственное отношение к принятию решений, а также демонстрируя низкий уровень политической компетентности. Участники исследования готовы переложить всю ответственность за современные российские проблемы на *«аполитичное российское общество»*.

Респонденты признают наличие в стране огромного количества нерешенных политических и социально-экономических проблем, но не предлагают эффективных способов их решения. В то же время многие из них считают, что Россия – это сверхдержава, играющая ключевую роль в мировом политическом процессе. При этом российская политическая элита не готова рассматривать зарубежные государства в качестве партнеров, а также рефлексировать по поводу глобальных угроз и вызовов современности. Таким образом, при огромных политических амбициях элитой демонстрируется местечковое мышление, заключенное в сосредоточенности на себе, отсутствии адекватной самооценки, а также стратегического видения будущего своей страны.

Взгляды политической элиты оказались во многом схожи с воззрениями военнослужащих. У военнослужащих, как и у политической элиты, явно при-

существуют имперские амбиции, выраженные в восприятии России как «одной из самых сильных в военно-политическом отношении державы». Вместе с тем военнослужащие подчеркивают, что «великая держава» имеет множество нерешенных проблем, которые могут в конечном счете привести к ее полному развалу. Кроме того, в структуре общественного сознания военнослужащих четко прослеживается «образ врага», воплощенный в США, основная цель которых подорвать могущество России «по четко продуманному и разработанному плану». Военнослужащие, как и политическая элита, не упоминали в качестве угроз ни терроризм, ни проблему нераспространения ядерного оружия, ни наркоманию и пр.

Перечисленные в начале работы психологические качества, необходимые для того, чтобы принять демократические изменения и адаптироваться к ним, полностью отсутствуют как у военнослужащих, так и у политической элиты. Вместо открытости присутствует нежелание выстраивать партнерские отношения, готовность к переменам заменяется неуверенностью в завтрашнем дне и пессимистическими взглядами относительно ближайшего будущего, на смену чувству собственного достоинства приходит неверие в собственные силы, заниженная самооценка и самобичевание. Таким образом, представления респондентов о политике, их ценности и ориентации подтвердили наличие у них закрытого типа сознания по М. Рокичу, которое вполне можно назвать синонимом авторитарного синдрома, являющегося серьезным препятствием на пути модернизации и демократизации государства.

Для инновационного развития необходимы не только высокие технологические показатели. Важным фактором также является качество человеческого капитала, который в современной России не соответствует стандартам XXI в. Готовность к демократизации, на наш взгляд, определяется следующими условиями.

Во-первых, это наличие критического взгляда на происходящие политические и экономические процессы, который способствует адекватной оценке своих возможностей в процессе модернизации. Критический взгляд также помог бы избежать заниженной или завышенной самооценки, что, в свою очередь, позволило бы разработать реализуемую стратегию развития.

Во-вторых, у общества, безусловно, должны быть здоровые амбиции, мотивирующие на достижение реальных результатов. В противном случае мы можем столкнуться с повышенным уровнем агрессии, которая возникает в результате сильного разрыва между уровнем наших притязаний и уровнем наших возможностей [Урнов, 2008].

В-третьих, важным условием модернизации является конкурентная среда, которая распространяется как на экономическую, так и на политическую сферу. Поэтому образ патриархального руководителя совершенно не подходит для «идеального» лидера демократического государства, поскольку сменяемость – это главное условие демократического развития.

В XXI в. весь мир столкнулся с новыми угрозами и вызовами – терроризм, экологические катаклизмы, демографические проблемы, с которыми в одиночку бороться просто невозможно. Страны в лице друг друга должны видеть, прежде всего, партнеров, а не врагов. Поэтому еще одним условием для успешной модернизации и демократизации является готовность граждан страны сотрудничать с зарубежными партнерами, объединяя силы для того, чтобы дать достойный ответ вызовам современности.

Литература

Урнов М.Ю. Эмоции в политическом поведении. М.: Аспект Пресс, 2008.

Heffernan R. The Possible as the Art of Politics: Understanding Consensus Politics // *Political Studies*. 2002. Vol. 50. № 3.

Jennings M.K. Political Socialization // *Oxford Handbook of Political Behavior* / ed. by R.J. Dalton, H.-D. Klingemann. Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2007.

Lasswell H. *Democratic Character*. Glencoe, Ill.: The Free Press, 1951.

Rokeach M. *The Open and the Closed Mind*. N.Y.: Basic Books, 1960.

Rowlands I. The Development of Renewable Electricity Policy in the Province of Ontario: The Influence of Ideas and Timing // *Review Policy Research*. 2007. Vol. 24. № 3.

Д.А. Дегтерев
Московский
государственный институт
международных отношений
МИД России,
А.Г. Безунова
Государственный
университет –
Высшая школа экономики

ГЛОБАЛЬНЫЕ БЛАГА И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЕСЫ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ОФИЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ РАЗВИТИЮ (АНАЛИЗ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ОПТИМАЛЬНОГО ГЕОГРАФИЧЕСКОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПОМОЩИ)¹

В современных экономических условиях с целью снижения негативных последствий разрыва в уровнях дохода между странами широкое распространение получила официальная помощь развитию (ОПР) на двусторонней и многосторонней основе. В рамках программ содействия международному развитию развитые страны оказывают ОПР развивающимся странам и странам с переходной экономикой.

В соответствии с классификацией ОЭСР, в зависимости от того, компании из каких стран могут участвовать в конкурсных торгах на поставку товаров/услуг в рамках ОПР, выделяют *несвязанную, частично несвязанную и связанную помощь*. Существует три типа «увязывания» ОПР: установление привязки проектов/программ к определенным секторам экономики; установление условий по закупке определенных товаров (услуг); установление прямых ограничений на национальную принадлежность компаний, имеющих право получить контракт на средства ОПР. В 2001 г. была принята рекомендация Комитета по содействию развитию (КСР) сделать несвязанным весь объем помощи наименее развитым странам, на которые традиционно приходится около трети всей

¹ Доклад подготовлен в рамках Президентского гранта молодым кандидатам наук (МК-2143.2009.6 «Проблема оптимизации подходов РФ к участию в программах содействия международному развитию. Эконометрический анализ»).

ОПР. Большинство стран-членов КСР последовало данной рекомендации, и в настоящее время общий объем несвязанной помощи на двусторонней основе стран-членов Комитета составляет 92%.

По мере того, как значение связанной ОПР в мире сокращалось, наиболее ожесточенные дискуссии перемещались в сторону критериев географической избирательности помощи развитию. В частности, ряд стран-доноров обвиняют в следовании узконациональным интересам при выборе круга стран-реципиентов, что негативно сказывается на эффективности такого рода ОПР.

Понятие *эффективности помощи* не является однозначным, поскольку существует множественность целей ее оказания. С одной стороны, ОПР – это одно из глобальных общественных благ (ГОб), ответственность за создание которого несут члены мирового сообщества (позиция сторонников либерального течения экономической мысли). С другой стороны, ОПР позволяет продвигать национальные торгово-экономические интересы и укреплять влияние страны-донора в мире (позиция сторонников государственно-центристского направления). Вторую цель, как правило, страны открыто не афишируют, стараясь свести критерии ее достижения к критериям достижения первой цели, т.е. обосновать национальные особенности выбора стран-реципиентов стремлением повысить эффективность ОПР как ГОб. Поскольку не существует единой позиции и в определении эффективности помощи для развития экономики страны-реципиента, то «война аргументов» продолжается.

Наибольшее распространение в мире на данном этапе получила оценка эффективности помощи развитию в зависимости от качества проводимой страной-донором экономической политики. При этом показателем эффективности выступает темп прироста ВВП, а общая формула расчета эффективности помощи имеет вид

$$g = f(X, A, P, A \cdot P, A^2 \dots),$$

где g – темп роста подушевого ВВП; X – набор переменных, характеризующих начальные условия в стране-реципиенте (подушевой ВВП, уровень развития образования и здравоохранения, финансовой системы и пр.); A – объем помощи по отношению к ВВП; P – синтетический показатель, характеризующий качество проводимой политики и институтов страны-реципиента.

На основе данных о темпах роста подушевого ВВП в странах-реципиентах на протяжении последних 30 лет и этой формулы проводились многочисленные эконометрические исследования, в частности оценивалась значимость самой функциональной зависимости в целом и по отдельным переменным. Был

сделан вывод о валидности гипотезы о существовании данной зависимости. Корреляционный анализ показал, что наибольшая положительная корреляция с объясняемой переменной имеет место для фактора $A \cdot P$. В то же время наибольшая отрицательная корреляция с g характерна для переменной A^2 .

Можно сделать вывод о том, что эффективность помощи – функция качества проводимой экономической политики, однако по мере роста объемов помощи предельная зависимость сокращается и даже становится отрицательной (происходит это при уровнях, значительно превышающих обычно наблюдаемое отношение помощи к ВВП). На основе данной формулы была создана эконометрическая модель оптимального географического распределения помощи развитию на период до 2015 г., позволяющая максимально сократить численность бедного населения Земли. На основе модели основным донорам было рекомендовано скорректировать географическое распределение их помощи. Тем не менее формула и созданная на ее основе модель была подвергнута критике экспертов, поскольку:

- сокращение численности бедного населения и увеличение подушевого ВВП – не равнозначные величины, необходимо также принимать во внимание начальный уровень подушевого ВВП и уровень неравенства в его распределении;
- переменная A^2 в ряде случаев является статистически незначимой (условие того, что предельная эффективность будет сокращаться и в рамках модели вся помощь не будет направлена одной стране);
- определение эффективной экономической политики носит субъективный характер;
- увеличение подушевого ВВП не является единственным показателем, характеризующим эффективность помощи.

В этой связи рядом исследователей предприняты попытки выявить и доказать наличие других факторов (помимо качества экономической политики), существенно влияющих на эффективность помощи развитию. В частности, речь идет о факторе подверженности экономики внешнему воздействию (динамике цен на основные продукты экспорта, колебаниям валютного курса), политической нестабильности, качестве инфраструктуры и образования. По мнению данной группы экспертов, предельная эффективность помощи в целом выше в странах с неблагоприятными исходными условиями.

По сути, наблюдается противопоставление доминирующей гипотезы зависимости эффективности помощи от качества экономической политики, выдвигаемой преимущественно американскими исследователями и экспертами

институтов Бреттон-Вудса, и гипотезы зависимости эффективности помощи от начальных неблагоприятных условий, выдвигаемой французскими исследователями. Появление данных гипотез обусловлено попытками продвижения национальных торгово-экономических и геополитических интересов посредством реализации программ содействия международному развитию. Критерии избирательности российской помощи развитию (отбор приоритетных направлений помощи) только формируются.

Будучи членом Группы Восьми с 1997 г., Россия находится на начальном этапе формирования механизма оказания помощи в целях развития. До 2007 г. не принималось никаких программных документов, а помощь оказывалась на основании отдельных постановлений правительства РФ – каждый раз исходя из конкретных задач: осуществление планового взноса в какую-либо международную организацию, участие в ликвидации последствий природных и техногенных катастроф и чрезвычайных ситуаций, принятие совместно с партнерами по Парижскому клубу той или иной схемы урегулирования задолженности отдельных государств. Россия являлась единственной страной «Группы восьми», законодательство которой и нормативные документы Правительства даже не содержали категории «официальная помощь развитию». При этом страна лидировала по показателю объема списанных долгов по отношению к ВВП, занимала одно из ведущих мест в мире по количеству стипендий для иностранных граждан (стипендии Правительства России).

В соответствии с поручением Президента России, МИД и Минфин России подготовили проект Концепции участия России в содействии международному развитию, который был одобрен на совещании Правительства в ноябре 2006 г., в 2007 г. Концепция была принята. Однако она носит рамочный характер и определяет лишь основные цели, задачи и принципы политики Российской Федерации в области содействия международному развитию. Концепция определяет порядок и основные принципы создания национальной системы содействия международному развитию, которая будет формироваться поэтапно. Предполагается, что на первом этапе Россия будет участвовать преимущественно в международных программах помощи международному развитию, а затем будет развивать и свои (двусторонние) программы. С этой целью планировалось создание системы учета контроля помощи развитию и Российского агентства содействия международному развитию и постепенное увеличение объема помощи развитию с 210 млн. долл. в 2007 г. до 400–500 млн. долл. ежегодно. В дальнейшем с учетом приоритетности стран ближнего зарубежья среди направлений внешней политики России предпочтение было отдано не глобальному, а региональному подходу, и в 2008 г. было образовано Федеральное агентство по делам СНГ, находящееся в ведении МИД России.

В Концепции отмечается, что политика Российской Федерации в области содействия международному развитию будет преследовать цели: формирования справедливого миропорядка, основанного на принципах международного права; содействия процессам демократизации; укрепления авторитета Российской Федерации в мире; ликвидации бедности и обеспечения устойчивого экономического развития; преодоления последствий катастроф; развития всесторонних связей и торгово-экономического сотрудничества с государствами-партнерами; стимулирования процессов интеграции рынков стран-партнеров и России и формирования пояса добрососедства. В отраслевом разрезе приоритет отдается: борьбе с энергетической бедностью; борьбе с инфекционными заболеваниями; образовательным программам; развитию институциональных систем; борьбе с терроризмом; повышению эффективности государственного управления; урегулированию военных конфликтов; улучшению условий торговли; охране окружающей среды; промышленному развитию и инновациям; стимулированию экономической активности и содействию развитию институтов демократического общества. При наличии большого количества целей оказания помощи и отраслевых приоритетов встает вопрос о том, как правильно ранжировать их по значимости, а также выстроить модель оптимального распределения ограниченных финансовых ресурсов, выделяемых Российской Федерацией на цели развития, между целым рядом стран-реципиентов.

Что касается ОПР со стороны Российской Федерации, то помимо стандартного набора факторов географической избирательности помощи развитию (в том числе уровень подушевого ВВП, развития образования и здравоохранения, финансовой системы и др.), в эконометрическую модель оптимального распределения ОПР могли бы быть включены следующие параметры (факторы).

1. Объем, структура и динамика торгово-экономических отношений России со страной-реципиентом. Страны, которые уже имеют значительный объем торгово-экономических отношений с Россией, благодаря реализации программ помощи развитию могли бы существенно нарастить его. Вместе с тем, учитывая взаимную заинтересованность в поставках продукции, Российская Федерация могла бы на деле способствовать экономическому развитию данных стран.

2. Количество выпускников российских (советских) вузов в стране-реципиенте. Это тот человеческий капитал, в развитие которого СССР (и Россия) вложила значительные средства. В отличие от объектов инфраструктуры, построенных при содействии СССР (многие из которых уже пришли в негодность), он обладает исторической памятью, представляя благоприятную почву для реализации программ помощи развитию. Эффективность помощи существ-

венно увеличивается, если она направляется в страны, где уже имеется сформированный при участии России человеческий капитал. Частично оценка вклада выпускников российских (советских) вузов в продвижение российских интересов за рубежом была проведена в ходе проекта «Подготовка кадров в РФ для африканских стран как инструмент формирования позитивного образа России: опыт, проблемы, перспективы», реализованного Институтом Африки РАН в 2006–2008 гг.; а также содержится в ряде материалов «ИНКОРВУЗ-XXI».

3. Процент русскоязычного населения и населения, владеющего русским языком. Данный критерий необходим при формировании российского глобального подхода содействия развитию, он позволяет объективно обосновать значительные объемы помощи странам СНГ. Опираясь на русскоязычное население, Россия может значительно повысить потенциал своего международного влияния. Вместе с тем, по аналогии с подходом Франции, население стран, обладающих схожим с Россией менталитетом, культурой и языком, сможет более эффективно участвовать в реализации программ помощи развитию.

4. Доля ТЭК в отраслевой структуре экономики (доля страны-реципиента в мировых запасах (производстве, экспорте) энергоносителей). С одной стороны, Россия обладает технологиями и ноу-хау по производству и переработке энергоносителей, которые она может передать странам-реципиентам. С другой стороны, в контексте формирования Российской Федерации как энергетической державы большую роль играет выстраивание сотрудничества с независимыми производителями энергоносителей из числа развивающихся стран мира, в том числе с низким уровнем дохода на душу населения.

Основными критериями в данной модели выступают цели, которые преследует политика Российской Федерации в области содействия международному развитию (в соответствии с Концепцией участия Российской Федерации в содействии международному развитию), в том числе:

- формирование справедливого миропорядка, основанного на принципах международного права;
- содействие процессам демократизации;
- укрепление авторитета России в мире;
- ликвидация бедности и обеспечения устойчивого экономического развития;
- преодоление последствий катастроф;
- развитие всесторонних связей и торгово-экономического сотрудничества с государствами-партнерами;

- стимулирование процессов интеграции рынков стран-партнеров и России;
- формирование пояса добрососедства вокруг Российской Федерации.

По мере проведения исследования перечень факторов и критериев выбора может быть уточнен. Показатели эффективности помощи развитию в данной модели предполагается оценивать на основе синтетических показателей (в том числе Индекса человеческого развития ООН), позволяющих наиболее полно оценить социально-экономическое положение в стране, достижение ею целей развития тысячелетия.

Литература

Дегтерев Д.А. Экономическая дипломатия: экономика, политика, право. М.: Навона, 2010.

Истерли В. В поисках роста: Приключения и злоключения экономистов в тропиках / пер. с англ. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2006.

Концепция участия Российской Федерации в содействии международному развитию. Утверждена Президентом Российской Федерации 14 июня 2007 г.

Осипов Ю., Рошин Г. Международное содействие развитию, внешний долг и проблемы российско-африканских кредитных отношений. М.: Институт Африки РАН, 1996.

Парижская Декларация по повышению эффективности внешней помощи. Принята на 2-м Форуме высокого уровня 2 марта 2005 г.

Aid Effectiveness: A Progress Report on Implementing the Paris Declaration. Better Aid Series. OECD, Feb 2009.

Amprou J., Chauvet L. Débats sur l'efficacité de l'aide: fondements et nouveaux enjeux. P.: AFD, 2007.

Development Centre Studies Policy Ownership and Aid Conditionality in the Light of the Financial Crisis: A Critical Review. OECD, 2009.

Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries 2009: Disbursements, Commitments, Country Indicators. OECD, 2009.

Interdépendance et l'Aide Publique au Développement. Actes du Séminaire DgCID MAE-IDDRI 2005–2006. Ministère des Affaires Etrangères de la France, 2006.

La France et l'aide publique au développement. Rapport du Conseil d'Analyse Economique. P.: La Documentation française, 2006.

The Tying of Aid. Development Centre of OECD, 1991.

А.С. Ахременко
Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова

СТАБИЛЬНОСТЬ ПОЛИТИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ: ВЗГЛЯД ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ¹

В наиболее общем виде качество жизни представляет собой показатель социального развития. На данный момент в политологии как одной из важнейших наук об обществе вопросы оценки социального развития рассмотрены в недостаточной мере. В то время как социальное развитие можно (и следует) рассматривать, в значительной степени, в *качестве результата работы политической системы*. Уровень качества жизни населения показывает, насколько эффективно современное государство выполняет одну из своих центральных функций – функцию властного распределения ограниченных ресурсов для общества. С нашей точки зрения, это более тонкий и адекватный инструмент по сравнению с макроэкономическими индикаторами, такими как рост ВВП или уровень инфляции, на которые делает упор современная российская властная элита. Последние, по сути, не отражают (или отражают лишь косвенно) результаты распределения ресурсов именно *для общества* как совокупности индивидов. Изучение же качества жизни ориентировано в первую очередь на те показатели социального развития, которые в той или иной степени оказывают влияние на жизнь конкретного человека.

Говоря о качестве жизни россиян, нельзя не учитывать размеров нашей страны и значительной территориальной дифференциации по целому набору критериев. Поэтому в первую очередь интерес представляет построение ин-

¹ Значительная часть работы в рамках представленного исследования проделана автором совместно с аспирантом кафедры политического анализа факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова С.А. Евтушенко.

декса качества жизни в региональном разрезе в рамках единого методологического подхода. В этом случае в более полном объеме будут учтены две долгосрочные задачи данного проекта: 1) *выявление скрытых факторов дестабилизации социально-политической ситуации в территориальном измерении* и 2) *обоснование необходимости оперативной оценки работы властных структур и политической системы в целом на основе оценок социального развития*. Разработанные в рамках представленного исследования методические подходы позволяют непосредственно приступить к их решению.

Кратко охарактеризуем имеющиеся подходы к измерению качества жизни. В ряде случаев показателем качества жизни выступает индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), разработанный ООН. ИРЧП рассчитывается как среднеарифметическая величина трех индексов: индекса ожидаемой продолжительности жизни при рождении, индекса уровня образования и индекса ВВП на душу населения по паритету покупательной способности. Главной проблемой этого индекса является недостаточная полнота «охвата» измеряемого признака.

Измерение собственно качества жизни производится сегодня на основе двух методологических подходов: субъективного и объективного. В первом случае имеет место оценка самими индивидами степени своей удовлетворенности жизнью. Однако такой подход был отвергнут нами сразу по двум причинам. Первая состоит в том, что он существенно затрудняет сравнительные исследования, так как субъективная оценка неизбежно зависит от неформальных стандартов качества жизни. Последние очень существенно различаются не только по отдельным странам, но и – во многих случаях, в том числе российском – по регионам внутри одной страны. Вторая причина носит прагматический характер: такой индекс качества применительно к российским регионам должен формироваться по итогам огромного числа массовых опросов, что предполагает запретительно высокие издержки на проведение исследования.

В процедурах объективной оценки качества жизни итоговый показатель выводится на основе статистической обработки набора отдельных статистических индикаторов, в той или иной степени отражающих социальное развитие. Такие инструменты разработаны ООН и Всемирной организацией здравоохранения, Всемирным банком, Международной организацией исследований качества жизни (International Society for Quality-of-Life Studies), рядом СМИ. В России самостоятельная методика была разработана в МГИМО в рамках проекта «Политический атлас современности». Для нашего исследования она представляла особый интерес, так как индекс качества жизни стал одним из пяти показателей статистического анализа политических систем современных

государств. В то же время подходы всех названных структур нацелены на международные компаративные исследования с охватом максимального числа стран, что неизбежно сужает их статистическую базу.

Отдельного внимания заслуживает рейтинг качества жизни российских регионов, рассчитывавшийся Независимым институтом социальной политики (НИСП) в 2000–2005 гг. За исключением данного проекта, автору на сегодняшний день не удалось найти примеров количественных исследований качества жизни в регионах России. В упомянутом проекте индекс сконцентрирован в первую очередь на проблемах переходного периода развития России. Он рассчитывается как среднее арифметическое из четырех частных индексов, один из которых – индекс здоровья – вычисляется как среднее из показателей ожидаемой продолжительности жизни и младенческой смертности. Однако и в случае с методикой НИСП число учитываемых статистических показателей невелико; кроме того, измерения качества жизни не возобновлялись с 2005 г.

Приступим к изложению авторской методики оценки качества жизни в регионах России, разработанной Лабораторией математических методов политического анализа и прогнозирования факультета политологии МГУ имени М.В. Ломоносова. В качестве рабочего определения качества жизни в рамках данного исследования использовано следующее. Качество жизни – *степень удовлетворения некоторого базового набора материальных и духовных потребностей индивида, характеризуемая, с одной стороны, определенным уровнем благосостояния, с другой – наличием необходимой инфраструктуры и прочих условий для удовлетворения этих потребностей.*

Принципиальной особенностью авторской методологии построения индекса стал сознательный отказ от ориентации на субъективные оценки качества жизни как самими гражданами, так и экспертами. Рейтинг качества жизни российских регионов построен исключительно на основании официальных статистических данных Федеральной службы государственной статистики РФ. Ориентация на объективные статистические данные является более методологически корректной исходя из поставленной перспективной цели исследования – оценки эффективности деятельности региональной администрации и политической системы России в целом на основании показателей качества жизни.

Перечислим основные компоненты индекса.

- *Качество жилищных условий населения (Н).* Это компонентный под-индекс, образующийся путем усреднения трех величин:

- *наличие коммуникаций (A)*, в качестве операциональной переменной взят удельный вес общей жилой площади, оборудованной водопроводом;
 - *состояние жилищного фонда (D)*, измеряемое через удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади жилищного фонда. При этом показатель состояния жилищного фонда обратно пропорционален доле ветхого и аварийного жилья;
 - *обеспеченность населения жильем (R)*, мерой которой выступает общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя.
- *Величина и распределение доходов (I)*. Это также компонентный под-индекс, образуемый усреднением нескольких величин:
 - *размер индивидуальных доходов (W)*, взятый как отношение среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму, установленному в регионе;
 - *равенство в распределении доходов (G)* – величина, обратная индексу концентрации доходов Джини;
 - *отсутствие бедности (P)* – величина, обратная доле населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума («за чертой бедности»).
 - *Миграционная привлекательность региона (M)*. В основе данного показателя – стандартные коэффициенты миграционного прироста, представляющие собой разность между числом прибывших и ушедших на 10000 человек населения территории.
 - *Уровень выживаемости детей в возрасте до одного года (обратный смертности в возрасте до одного года) (C)*. Это один из важнейших и общепризнанных в мире показателей качества жизни, учитывающий сразу две составляющие: качество медицинских услуг и здоровье родителей. Очевидна обратная связь между младенческой смертностью и качеством жизни региона.
 - *Безопасность личности (B)*. Данный показатель обратно пропорционален такому традиционному индикатору, как уровень преступности – число зарегистрированных преступлений на 100000 человек населения.
 - *Развитость рынков услуг (S)*, измеренная посредством переменной «объем платных услуг на душу населения». Как уже говорилось выше, качество жизни определяется не только общим уровнем благосостояния населения, но и наличием возможности «реализовать» этот уровень благосостояния. Соответственно, качество жизни связано с возможностью свободно приобрести необ-

ходимые услуги. Кроме того, он сильно коррелирует (коэффициент корреляции составляет 0,8–0,9 в разные годы) с размером валового регионального продукта на душу населения и в определенном смысле выступает субститутом этого показателя².

- *Продолжительность жизни* (L, средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении). Это общепринятый в мировой статистике показатель, вычисляемый на основе таблиц смертности. Вместе с тем применительно к российским реалиям важно понимать, что он по большому счету является функцией двух переменных: 1) качества медицинских услуг и 2) социокультурных особенностей территории.

- *Доступность рабочих мест* (J). Данный показатель является обратным по отношению к уровню безработицы, рассчитываемому как отношение численности безработных к численности экономически активного населения (в процентах). В настоящее время в ФСГС РФ при отнесении индивида к категории безработных приняты стандарты Международной организации труда (МОТ). Соответственно, данный показатель рассчитывается на основании опросных исследований, а не на основании данных государственной службы занятости.

Ежегодный индекс качества жизни (QL) является линейной функцией восьми переменных:

$$QL = \frac{H + I + M + C + B + S + L + J}{8}, \quad (1)$$

где $H = \frac{A + D + R}{3}$ (подындекс жилищных условий), $I = \frac{W + G + P}{3}$ (подындекс распределения доходов).

Все компоненты индекса имеют равные веса, так как в противном случае необходимо было бы использовать экспертные оценки, что противоречит методологии данного проекта. Используются следующие материалы и базы данных Росстата (доступны на официальном сайте www.gks.ru или в публикациях ИИЦ «Статистика России»):

- Центральная база статистических данных;
- Мониторинг социально-экономического положения субъектов РФ;
- Доклад «Социально-экономическое положение России»;

² Прямое использование ВРП на душу населения затруднено в связи с сильным «запаздыванием» расчета и официальной публикации данных.

- Социально-экономическое положение федеральных округов;
- Регионы России. Социально-экономические показатели.

Данные проанализированы за последние шесть лет: с 2003 по 2008 гг. включительно. Выбор таких хронологических рамок обусловлен двумя обстоятельствами. Во-первых, необходимостью иметь достаточные временные ряды для динамических сравнений; шестилетний период позволяет делать выводы об общих тенденциях развития качества жизни в современной России и ее субъектах. Во-вторых, по нашим оценкам, именно с 2003 г. ряд компонент индекса стабилизируется; например, прекращается массовый отток беженцев из Чеченской Республики в соседние регионы.

Очевидно, что компоненты индекса качества жизни имеют неодинаковую размерность. Для формирования общего индекса (1) необходимо привести их к некоторому сопоставимому виду. С этой целью в данном проекте использован метод *линейного масштабирования* (как и в проекте НИСП). Его суть состоит в том, чтобы отобразить значения каждого показателя в интервале от нуля до единицы, сохраняя все пропорции между отдельными значениями. Таким образом, сохраняются все структурные характеристики исходного показателя.

В применяемой формуле масштабированное значение $X_i^{(ls)}$ получается в результате деления разности наблюдаемого X_i и минимального значения переменной на ее размах:

$$X_i^{(ls)} = \frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}. \quad (2)$$

При этом (опять же как и в проекте НИСП), максимумы и минимумы каждой переменной фиксируются для всего изучаемого временного периода. В ином случае полученные значения будут динамически несопоставимы.

В том случае, когда непосредственно измеряемый показатель отрицательно связан с качеством жизни (например, уровень безработицы), применяется обратное линейное масштабирование: полученный в линейном масштабе показатель вычитается из единицы, т.е.

$$X_i^{(1-ls)} = 1 - \frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}.$$

Немасштабируемый показатель – индекс концентрации доходов Джини. В этом случае в масштабировании нет необходимости, так как данная величина

на является стандартизованной и колеблется в интервале [0,1]. Также масштабирование не понадобилось в случае с показателем «доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума». Кроме того, полученные показатели качества жизни умножены на 100 и округлены до второго знака после запятой; это сделано исключительно для облегчения восприятия материала. С этой же целью наряду с абсолютными оценками качества жизни приводятся рейтинговые оценки – порядковые номера регионов в ранжированных рядах, причем значение единица присваивается региону с наиболее высоким показателем качества жизни. Так, например, выглядят первая и последняя десятки субъектов федерации³ в 2008 г. (табл. 1):

Таблица 1.

10 регионов с лучшими показателями качества жизни в 2008 г.			10 регионов с худшими показателями качества жизни в 2008 г.		
субъект федерации	индекс качества жизни 2008 г.	место в рейтинге 2008 г.	субъект федерации	индекс качества жизни 2008 г.	место в рейтинге 2008 г.
Москва	79,35	1	Республика Ингушетия	57,55	73
Санкт-Петербург	75,33	2	Иркутская область	57,47	74
Московская область	71,07	3	Еврейская автономная область	57,4	75
Белгородская область	70,14	4	Курганская область	57,34	76
Республика Татарстан	69,3	5	Амурская область	56,69	77
Краснодарский край	69,01	6	Забайкальский край	55,46	78
Ханты-Мансийский авт. округ – Югра	68,09	7	Республика Калмыкия	54,99	79
Ямало-Ненецкий авт. округ	67,27	8	Республика Бурятия	54,88	80
Тюменская область	67,25	9	Республика Алтай	54,56	81
Республика Северная Осетия – Алания	67,03	10	Республика Тыва	48,04	82

³ Оценка качества жизни в Чеченской Республике не производилась в силу отсутствия данных по некоторым показателям.

Далее разработаны инструменты оценки изменений качества жизни по отдельным регионам и России в целом. В данном случае мы обратим внимание на два показателя, позволяющих оценить динамику за весь рассматриваемый временной период (D2 и D4 в наших обозначениях). В обоих используется линейная аппроксимация (методом наименьших квадратов). Мерой изменения качества жизни региона за весь рассматриваемый временной период является производная подогнанной линейной функции, т.е. угловой коэффициент:

$$D2_i = \frac{\partial QL^{(i)}}{\partial t}.$$

Она показывает темп (скорость) изменения качества жизни региона во времени и позволяет сравнивать регионы с точки зрения динамики данного показателя.

Проблема с показателем D2 состоит в том, что он не учитывает общестрановую динамику качества жизни. Очевидно, что за рассматриваемый период качество жизни в России в целом росло. Это обуславливает положительный знак производных всех регионов. Однако следует поставить вопрос так: как регионы России развивались «сами по себе», без влияния благоприятной российской тенденции? Для ответа на этот вопрос рассчитан показатель D4 с вычитанием федеральной тренда:

$$D4_i = \frac{\partial QL^{(i)}}{\partial t} - \frac{\partial QL^{(RF)}}{\partial t}.$$

В табл. 2 приводятся 10 лучших и 10 худших регионов по темпам роста качества жизни за период 2003–2008 гг. (с вычетом федерального тренда).

Однако с точки зрения оценки потенциальных факторов дестабилизации и эффективности государственной политики наиболее перспективным нам представляется комплексный анализ, сочетающий в себе статическую (QL) и динамическую (D4) компоненты. И здесь следует констатировать следующую негативную тенденцию: *разрыв в уровне качества жизни между самыми успешными и самыми проблемными регионами, в целом, растет*. Федеральному центру и властям на местах пока не удастся разорвать петлю положительной обратной связи, по определению заложенную в этом процессе. Данная тенденция накладывается на другую закономерность, теперь уже географического характера. Рассмотрим более внимательно регионы, *имеющие низкие оценки качества жизни и отстающие темпы их роста одновременно* (табл. 3).

Таблица 2.

Первые 10 регионов по темпам роста качества жизни в 2003–2008 гг.			Последние 10 регионов по темпам роста качества жизни в 2003–2008 гг.		
субъект федерации	темп роста с вычетом федерального тренда	рейтинг темпов роста качества жизни	субъект федерации	темп роста с вычетом федерального тренда	рейтинг темпов роста качества жизни
Сахалинская область	1,41	1	Нижегородская область	–0,33	73
Чукотский авт. округ	1,06	2	Пермский край	–0,34	74
Калининградская область	0,86	3	Амурская область	–0,40	75
Республика Ингушетия	0,75	4	Республика Северная Осетия – Алания	–0,41	76
Москва	0,72	5	Республика Марий Эл	–0,50	77
Республика Дагестан	0,64	6	Самарская область	–0,51	78
Санкт-Петербург	0,53	7	Республика Саха (Якутия)	–0,55	79
Ивановская область	0,50	8	Удмуртская Республика	–0,56	80
Республика Тыва	0,49	9	Ямало-Ненецкий авт. округ	–0,66	81
Камчатский край	0,47	10	Республика Калмыкия	–0,70	82

Таблица 3.

Субъект РФ	QL 2008	Рейтинг QL 2008	D4	Рейтинг D4
Оренбургская область	62,65	53	–0,1168	57
Смоленская область	61,97	55	–0,0931	51
Красноярский край	61,76	56	–0,1262	59
Новгородская область	61,66	58	–0,2594	69
Архангельская область	61,11	60	–0,1505	60
Хабаровский край	60,93	61	–0,2242	66
Алтайский край	60,77	63	–0,173	64
Приморский край	60,58	64	–0,1183	58

Субъект РФ	QL 2008	Рейтинг QL 2008	D4	Рейтинг D4
Магаданская область	60,57	65	-0,2093	65
Удмуртская Республика	60,52	66	-0,5664	80
Астраханская область	60,13	67	-0,096	52
Республика Саха (Якутия)	59,78	68	-0,5524	79
Пермский край	59,14	71	-0,3424	74
Республика Марий Эл	58,70	72	-0,501	77
Иркутская область	57,47	74	-0,2845	71
Амурская область	56,69	77	-0,4018	75
Забайкальский край	55,46	78	-0,004	44
Республика Калмыкия	54,99	79	-0,7091	82
Республика Бурятия	54,88	80	-0,3086	72

Сразу бросается в глаза тот факт, что в этом неблагоприятном списке представлены практически *все основные регионы Дальнего Востока*. Таким образом, пока что (во всяком случае, на конец 2008 г.) активно декларируемая властными структурами политика приоритетного развития дальневосточных территорий практических результатов не принесла. Дестабилизирующие эффекты, «спрятанные» в обрисованной выше картине, в специальных пояснениях не нуждаются (с учетом близости Китая, проблем с российской идентичностью и ряда других факторов, характерных для дальневосточных территорий).

Мы сделали лишь самые первые, предварительные выводы. Более обстоятельный анализ влияния качества жизни в российских регионах на стабильность социального и политического развития впереди. Сама методика оценки качества жизни, разработанная Лабораторией математических методов политического анализа и прогнозирования факультета политологии МГУ, также открыта для обсуждения и корректив как в содержательной части, так и в части расчетных процедур.

Литература

Индекс оценки качества жизни российских регионов Независимого института социальной политики. (http://atlas.socpol.ru/indexes/index_life.shtml)

Маликов Н.С. К вопросу о содержании понятия «качество жизни» и его измерению // Уровень жизни населения регионов России. 2002. № 2.

Проект «Политический атлас современности» МГИМО(У) МИД РФ.
(<http://www.worldpolities.org>)

Ткачев А.Н., Луценко Е.В. Качество жизни населения как интегральный критерий оценки эффективности деятельности региональной администрации // Научный журнал КубГАУ. 2004. № 2(4).

Cobb C. Measurement Tools and the Quality of Life // Redefining Progress. San Francisco, 2000. (http://www.rprogress.org/publications/2000/measure_qol.pdf)

Henderson H., Lickerman J., Flynn P. Calvert-Henderson Quality of Life Indicators: A New Tool for Assessing National Trends. Bethesda, Md.: Calvert Group, Ltd, 2000.

United Nations Development Programme. Human Development Indices. (<http://hdr.undp.org/en/humandev/hdi/>)

World Health Organization. Quality of Life Group. What is it Quality of Life? // World Health Forum. 1996. Vol. 1. P. 29.

Р.Ф. Туровский
Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ПАРТИЙНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ: ПОСЛЕДСТВИЯ РЕФОРМ 2000-Х ГГ.

В настоящее время начинается новый этап развития института политических партий на муниципальном уровне. Ранее основная деятельность партий была в большей степени связана с федеральным и региональным уровнями. Сейчас эта ситуация меняется, поскольку повсеместным становится выдвижение кандидатов на должности глав муниципальных образований от партий, выборы муниципальных собраний начинают проводиться по партийным спискам или смешанной системе, выдвижение кандидатов в округах приобретает «партийный» характер.

Проведенная автором работа основана на анализе муниципальных выборов за период с декабря 2007 г., т.е. с последних выборов в Государственную Думу (без учета мартовских выборов 2010 г.). Главное внимание уделено административным центрам субъектов федерации. В рассматриваемый период прошли выборы глав муниципальных образований в 38 административных центрах субъектов РФ. Анализ этих выборов свидетельствует о доминировании «Единой России» и слабой роли других партий, которая во многих городах не просматривается вообще. Официально «Единая Россия» выдвигала своих кандидатов в 33 городах, из которых в 31 ее кандидат одержал победу (в Смоленске кандидат «Единой России» финишировал третьим; в Мурманске мэром, выдвинутый «Единой Россией», проиграл сопернику из команды тогдашнего губернатора).

«Единая Россия» стала важнейшим организующим фактором, определяющим ход и результат муниципальной избирательной кампании. Приобретение

тем или иным политиком официального статуса кандидата «Единой России» начинает в нынешних условиях гарантировать успех. Проблемой становится согласование интересов на этапе выдвижения, поскольку интерес к посту мэра могут иметь разные «единороссы». «Партии власти» не всегда удается провести это согласование так, чтобы избежать конкуренции в своих рядах. Отсюда случаи выдвижения «альтернативных» представителей «Единой России», которые иногда, как в Смоленске, несмотря на исключение из партии, способны одержать победу.

Примечательно, что конкуренция между действующим мэром и кандидатом «Единой России» заканчивалась поражением мэра, как это произошло в Воронеже и Смоленске (впрочем, в этих случаях «Единая Россия» отказала в поддержке заведомо непопулярным мэрам). «Единая Россия» обычно делает выбор между двумя электоральными тактиками – ставкой на действующего мэра или же утверждением у власти новой фигуры, обычно – сторонника губернатора. В рассматриваемой выборке в 19 случаях, т.е. ровно в половине, от «Единой России» выдвигались и затем побеждали действующие главы муниципальных образований. В остальных случаях «Единая Россия» выдвигала тех или иных статусных персон, некоторые из них на момент выборов фактически уже управляли городами, являясь и.о. мэра или первым заместителем мэра (прежние мэры по разным причинам не выдвигались).

Однако процесс консолидации наиболее влиятельной части муниципальной элиты в «Единой России» не завершен. Локальные элиты пока еще делают выбор между двумя моделями поведения – вступлением в «Единую Россию» и старой, «кельцинской» моделью поведения, предполагающей роль надпартийного и внепартийного лидера (или ее имитацию в случае, если мэр состоит в «Единой России», но не стремится это афишировать). Так, в Абакане и Горно-Алтайске опытные мэры, занимающие свои посты с начала 1990-х гг., выдвигались в качестве независимых кандидатов. В двух городах – Новгороде и Нарьян-Маре вообще никто из кандидатов не использовал выдвижение от партии. В основе своей электоральная конкуренция на местном уровне сохраняет преимущественно непартийный характер, поскольку связана с отношениями локальных и региональных групп влияния, вмешательством бизнес-групп, губернаторов и т.п. Основная часть конкурентной борьбы принимает непубличный характер, когда определяется кандидат «Единой России», получающий поддержку регионального и федерального партийного руководства (не будем забывать, что позицию партии на выборах мэров региональных столиц определяет генеральный совет партии). Непосредственно на выборах межгрупповая конкуренция выражается в выдвижении «независимых» кандидатов, наиболее

сильные из которых представляют те группы влияния, которым не удалось получить официальную поддержку «партии власти».

Интерес конкурирующих групп влияния к другим партиям является минимальным, что доказывает слабый уровень их развития и низкий неформальный статус во внутриэлитных отношениях. В девяти рассматриваемых городах только «Единая Россия» выдвигала своего кандидата, остальные партии предпочли «воздержаться». «Справедливая Россия», которой приписывали статус потенциального игрока на муниципальном уровне и будущей «партии мэров», выдвинула кандидатов только в семи городах. ЛДПР впадает в другую крайность, выдвигая своих кандидатов как можно чаще, но с крайне слабыми результатами (23 выдвижения). КПрФ заняла среднюю позицию, выдвинув кандидатов в 16 городах. КПрФ, как партия, имеющая наибольший опыт вовлеченности в региональный политический процесс и уже сложившееся позиционирование, в конкретной электоральной ситуации делает выбор между прямым участием при наличии сильного кандидата или неучастием, вызванным или лояльностью действующему мэру, или отсутствием кандидата. На практике это означает стремление КПрФ или занять второе место на выборах, или не выдвигать кандидата вообще, если второе место представляется невозможным. Однако ни одна из партий, кроме «Единой России», своего кандидата в мэры провести не смогла.

Отмена губернаторских выборов могла привести к росту конкуренции на локальном уровне. Но наше исследование показывает, что это не так. Расчеты эффективного числа кандидатов (по Х. Молинару) подтверждают очень низкий уровень электоральной конкуренции на выборах мэров региональных столиц. В 13 кампаниях индекс оказался менее 1,1, т.е. конкуренция отсутствовала, почти безальтернативно выборы выигрывал кандидат «Единой России» и/или действующий мэр. Еще в 12 городах индекс оказался между 1,1 и 1,5, что говорит о наличии минимальной конкуренции, выдвижении слабых, но значимых кандидатов. Таким образом, в двух третях городов выборы оказались практически предрешенными, активность конкурентов была крайне низкой и малоэффективной. Неизбежность победы действующего мэра (Хабаровск, Благовещенск, Магадан, Абакан, Кемерово, Новосибирск, Ярославль и др.) или продуманное решение элит об избрании нового главы (Новгород, Кострома, Калуга, Ставрополь, Ханты-Мансийск и др.) создали длинный ряд неконкурентных выборов.

Существенной можно назвать конкуренцию в шести городах, где индекс составил от двух до трех единиц (Улан-Удэ, Якутск, Архангельск, Томск,

Нарьян-Мар, Анадырь), в трех городах, где он превысил три единицы (Воронеж, Петропавловск-Камчатский, Мурманск) и, конечно, в Смоленске, где он достиг рекордных результатов, превысив четыре единицы. Поэтому и результаты кандидатов «Единой России» различаются очень существенно. Например, в 13 городах они набрали свыше двух третей голосов. Напротив, в Смоленске проигравший выборы «единоросс» получил 17,8%. В Воронеже в условиях однотуровой системы победитель выиграл выборы всего с 31,1%. Немногим более 30% получили в первом туре действующие мэры – кандидаты «Единой России» в Петропавловске-Камчатском и Мурманске, из которых один выиграл во втором туре, а второй потерпел поражение.

Причиной конкуренции на выборах мэров является обычно не активность оппозиционных партий, а расколы в элитах, слабость позиций действующего мэра и решение «Единой России» в пользу малоизвестного кандидата. Исследование показывает, что локальные политические режимы имеют ту же природу и структуру, что и политические режимы вышестоящих уровней. Их отличают моноцентрическая структура, высокий уровень персонификации власти, авторитарные методы управления. Институт политических партий чаще всего реально представлен только «Единой Россией», которая успешно воспользовалась слабыми позициями прочих партий на местном уровне.

Одним из ключевых факторов, определяющих низкую электоральную конкуренцию на уровне местного самоуправления, является пассивность граждан, которые в «теории» должны развивать данный тип власти. Часто выборы проходили в условиях низкой явки. В сравнении с думскими выборами 2007 г., в большинстве случаев отмечалось снижение явки на выборах мэра, нередко – в два и более раза. Рекордсменом по абсентеизму оказался Архангельск с явкой 18,2%, от которого недалеко ушли Петрозаводск (21,2%) и Владивосток (23,7%). Не превышала 30% активность избирателей в пяти городах, еще в 10 городах она составила от 30 до 40% (для первых туров в случаях, когда выборы прошли в два тура).

Впрочем, нельзя утверждать, что выборы мэров обязательно отличаются низкой явкой. Электоральная активность стала в России функцией авторитаризма, а не демократии, использования административных методов для ее повышения. Одновременно она зависит от фундаментального фактора электоральной культуры, которая порождает абсентеизм в большей мере в северных и восточных регионах страны. Последнее ярко проявилось в низких показателях явки на Северо-Западе и Дальнем Востоке. Первое же могло приводить к удивительным случаям превышения на местных выборах того уровня электо-

ральной активности, который был достигнут на федеральных выборах 2007 г. (примеры Кемерово, Ханты-Мансийска, Горно-Алтайска, Абакана). Что интересно, наличие острой публичной конкуренции совершенно не обязательно повышало явку. Так, в Воронеже явка действительно превысила уровень думских выборов, а в Архангельске, наоборот, упала в разы. Отсутствие значимой связи между явкой и электоральной конкуренцией свидетельствует о том, что интерес избирателей к участию в голосовании и борьба элит, определяющая уровень конкуренции, представляют собой разные политические явления.

Прочие партии сильно уступили «Единой России» на выборах мэров региональных столиц. ЛДПР при 23 выдвижениях смогла выйти на второе место только в Анадыре (с результатом почти 30%) и Чите. Лишь в четырех городах результат ее кандидатов превысил 10%. КПРФ действовала более эффективно. В 8 из 16 городов, где она выдвигала своего кандидата, ей удалось занять второе место (количество голосов превысило 10% в девяти городах). Существенное число избирателей коммунистам удалось привлечь во Владивостоке (32,8%), Южно-Сахалинске (21,8%) и Вологде (21,6%). «Справедливая Россия» при своей пассивности выдвигала не самых слабых кандидатов. В Петропавловске-Камчатском кандидат «Справедливой России» вышел во второй тур вместе с действующим мэром и уступил ему совсем немного голосов. Всего эта партия заняла второе место в четырех случаях из семи, когда она официально участвовала в выборах. В трех случаях – упомянутом Петропавловске-Камчатском, Астрахани и Биробиджане – ее кандидаты набрали свыше 20% голосов.

Межличностный и межгрупповой характер внутриэлитной борьбы на местном уровне часто приводит к выдвижению сильных «независимых» кандидатов. Такие кандидаты сумели получить более 20% голосов в девяти городах. Среди них можно выделить крупные фигуры из числа бывших лидеров местной элиты – экс-губернатора Смоленской области А. Прохорова и бывшего мэра Челябинска В. Тарасова. Распространенной тенденцией становится выдвижение кандидатов, представляющих местный бизнес (наиболее яркие примеры – Архангельск, Екатеринбург, Улан-Удэ). Возможным сценарием остается раскол муниципальной элиты с выдвижением местных чиновников (он ярко проявился в Нарьян-Маре). В условиях низкой конкуренции получают свое развитие суррогатные формы политической конкуренции, когда с согласия мэра и/или «Единой России» выдвигаются «подставные» кандидаты, которые в результате набирают более 10%, а то и более 20% голосов.

Анализ выборов представительных собраний в региональных столицах свидетельствует об очень медленном переходе к выборам по партийным спи-

скам. Привычная почти для всех городов мажоритарная система создает преимущества сложившимся элитам и их кандидатам, а в условиях партизации элиты – «Единой России». В рассматриваемый период выборы проходили в 44 региональных столицах, из них только мажоритарная система применялась в 28 случаях, только пропорциональная – в шести, смешанная – в 10. Мажоритарную систему сохранили многие крупные города, такие как Екатеринбург, Челябинск, Уфа, Барнаул, Хабаровск, Волгоград, Ярославль и др. Переход к партийным спискам характерен для республик Северного Кавказа (Черкесск, Нальчик, Владикавказ, муниципальные образования Ингушетии), где он принимает характер контролируемого распределения мест, преимущественно в списке «Единой России», в условиях последующего управляемого голосования. Пропорциональная система внедряется при активном участии губернаторов с целью укрепления их собственных позиций в городах, а также позиций «Единой России», если губернаторы самым активным образом стремятся продвигать ее интересы. Примерами служат муниципальные выборы в Ставрополе (где ранее доминировала «Справедливая Россия»), Брянской, Тверской области и др. В то же время сильные мэры, состоя в «Единой России», предпочитают мажоритарную систему, позволяющую им проводить «своих людей» по округам.

Но выборы представительных собраний важны тем, что они открывают больше перспектив для партий и многопартийности в сравнении с выборами глав муниципальных образований. На последних партиям трудно выдвигать сильных кандидатов в связи с их фактическим отсутствием и ограниченностью ресурсной базы. Голосование за партийные списки, напротив, приводит к расширению политического плюрализма на локальном уровне, дает шансы другим партиям. Например, уровень электоральной конкуренции в тех городах, где использовалась пропорциональная система, был в среднем чуть выше, чем на выборах мэров. Из 17 избирательных кампаний (в 16 городах, но в Твери выборы проходили два раза, в связи с избранием каждый раз половины состава городского собрания) в пяти случаях эффективное число партий (по Х. Молинару) превысило две, в том числе в Рязани – три единицы. Отсутствие межпартийной конкуренции проявлялось и здесь, однако на общий итог повлияло проведение выборов в республиках Северного Кавказа (в Нальчике, Черкесске, Владикавказе эффективное число партий не превышало 1,1, в Магасе оно оказалось едва больше 1,1; только в Салехарде и Ставрополе были получены аналогично низкие показатели конкуренции).

Наиболее важен тот факт, что «Единая Россия» в условиях электорального раскола «центр – периферия» пользуется пониженной поддержкой как раз в крупных городах. Поэтому ее доминирование ограничено на муниципальных

выборах в региональных столицах, вплоть до возможных поражений, что нерезультативно сейчас на уровне субъектов федерации. Более чем в половине рассматриваемых городов «партия власти» получила менее 50% голосов. Наш анализ голосования по спискам на муниципальных выборах в условиях периферии показывает, что и там победы «Единой России» не гарантированы, и результаты могут сильно отличаться от тех, которые те же территории демонстрируют на федеральных выборах. Принимая участие в 164 местных избирательных кампаниях, проходивших по спискам за период с декабря 2007 г. в городских округах и муниципальных районах (помимо региональных столиц), в 44 случаях «Единая Россия» также не набрала 50% голосов.

Слабые результаты не позволили кандидатам «Единой России» сформировать формальное большинство в представительных собраниях таких городов, как Тверь, Рязань, Владивосток и др. Большой резонанс имело поражение «Единой России» от КПРФ на выборах второй половины Тверской городской думы, когда «партия власти» получила 29,4% (кроме того, в Тверской области КПРФ обошла «Единую Россию» по числу голосов на городских выборах в Ржеве). В промежутке 30–40% находились результаты «Единой России» на выборах в Рязани, Брянске, Владивостоке, Улан-Удэ, Южно-Сахалинске и Нарьян-Маре. Другой полюс представляли города, расположенные в регионах, всегда отличающихся высокой степенью административного контроля над голосованием (более 90% в Нальчике и Черкесске, более 70% в Салехарде, Владикавказе и Магасе), к которым добавился только Ставрополь (66,3%).

Выборы по партийным спискам предоставили отличные возможности для раскрутки оппозиционных партий, гораздо большие, чем на выборах региональных законодательных собраний. Прежде всего, эти выборы благоприятствовали коммунистам, которые получили 49,2% на выборах второй половины Тверской городской думы, более 30% – в Брянске и на первых выборах в Твери. Весомые 20–30% КПРФ набрала в Нарьян-Маре, Рязани, Южно-Сахалинске, Улан-Удэ и Благовещенске (на выборах региональных законодательных собраний результат КПРФ обычно заключен в пределах 10–20%). «Справедливая Россия» сумела получить более 20% голосов в Улан-Удэ, ее обычный результат составлял от 10 до 20%, что для данной партии тоже неплохо (в остальных городах отметим победу этой партии с результатом более 50%, в городе Новозыбков Брянской области, первые места с более скромными процентными показателями в Почепском районе Брянской области и Острогжском районе Воронежской области). Обращает на себя внимание хорошее выступление ЛДПР, которая в 10 из 17 случаев получила свыше 10% (а в остальных муниципальных образованиях однажды – в городе Вышний Волочек Тверской области опередила «Единую Россию» по числу голосов).

Подтверждается классический тезис теории партийных и избирательных систем, согласно которому мажоритарная система обеспечивает складывание двух-, а в условиях авторитарных режимов – однопартийных систем. Почти везде, где выборы проходили только по округам, воспроизводилась схема выборов глав муниципальных образований, т.е. доминирование «Единой России» разнообразили «независимые» кандидаты и в гораздо меньшей степени другие партии. Выборы по мажоритарной системе подтвердили, что процесс консолидации основных групп элиты в «Единой России» еще не стал повсеместным. Об этом свидетельствует доминирование «независимых» кандидатов в Абакане и Горно-Алтайске (где и мэры выдвигались как «независимые»), Майкопе, их большое число среди победителей в Волгограде, Челябинске, Ярославле, т.е. городах, где политические режимы отличаются пониженной степенью консолидации из-за конфликтов мэров с губернаторами, активного участия бизнеса, отсутствия сильных лидеров.

В 2008–2009 гг. было характерно наличие ожиданий по либерализации ситуации в отношениях между государственной властью и местным самоуправлением. Однако преобладают инерционные тенденции, когда на местном уровне с определенным временным лагом начинают воспроизводиться тенденции развития партийной системы, электоральных процессов и элитогенеза, типичные для регионального уровня. Федеральная власть поддерживает эти тенденции либо не препятствует их развитию. Происходящие на местном уровне политические процессы означают новый этап партизации российских элит, прошедший ранее на региональном уровне. Но тенденция к формированию на местном уровне доминантной партии сочетается с сохранением и усилением протестных настроений, что приводит и будет приводить к укреплению других партий в случае более широкого распространения пропорциональной системы на выборах местных собраний. Впервые все партии получают возможности для участия в местных выборах, это стимулирует создание и активизацию партийных ячеек, создание более разветвленных партийных сетей. Неизбежно будет расти число случаев, когда «Единая Россия» не сможет добиться победы на местных выборах, когда к власти будут приходить другие партии. Таким образом, муниципальные выборы в их новом и меняющемся формате, несмотря на все отмеченное влияние «Единой России», создают тенденцию, ведущую к развитию «корневых» основ российской многопартийности.

Литература

Гельман В.Я. От местного самоуправления – к вертикали власти // Pro et Contra. 2007. Т. 11. № 1.

Туровский Р.Ф. Региональные выборы в России: случай атипичной демократии // Технологии политики. М., 2006. С. 143–190.

Д.Д. Спатарь,
В.А. Калягин
Нижегородский филиал
Государственного
университета –
Высшей школы
экономики

ОБ АКСИОМАТИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ МЕР ПОЛЯРИЗОВАННОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

Введение

Для измерения социального напряжения в обществе используются различные количественные характеристики. Одной из них является мера поляризованности. За последние годы наблюдается рост интереса к понятию и измерению поляризованности. В широком смысле эта мера указывает на наличие (или отсутствие) групп в обществе.

Представим, что общество может быть сгруппировано в соответствии с некоторым набором характеристик в «кластеры», такие, что каждый кластер объединяет некоторых членов, имеющих схожие значения характеристик, при этом различные кластеры включают в себя членов с разными значениями характеристик. В этом случае мы говорим, что общество поляризовано [Albu, 2002]. Основной причиной интереса к измерению этого показателя является существующая связь между поляризованностью и рядом социальных, экономических и политических явлений, особенно тех, которые связаны с различными видами социальных конфликтов.

В данной работе рассмотрены различные подходы к измерению индекса поляризованности, а также исследованы аксиоматические свойства индекса, предложенного Ф.Т. Алескеровым [Алескеров, Голубенко, 2003] и основанного на использовании среднего уклонения системы масс от центра тяжести.

Различные подходы к измерению поляризованности

Очевидное уменьшение среднего класса в западном обществе, а также частота и амплитуда социальных конфликтов являются важными факторами, мотивирующими многих исследователей заниматься изучением понятия поляризованности. В последние годы было предложено множество индексов для

измерения социальной, политической и других поляризованностей. Одними из первых, заинтересовавшихся этим вопросом, были Дж. Фостер и М. Волфсон. В своей статье [Foster, Wolfson, 1992] авторы предложили индекс, основанный на коэффициенте Джини, связанном с кривой Лоренца распределения общества по доходам.

Пример индекса, основанного на мере, рассмотренной в статье [Foster, Wolfson, 2003], был предложен в 2000 г. китайскими исследователями и может быть записан следующим образом:

$$TW = \frac{\theta}{N} \sum_{i=1}^K \pi_i \left| \frac{y_i - m}{m} \right|^r,$$

где N – общая численность населения; π_i – число человек в группе i ; K – количество групп; y_i – среднее значение дохода в группе i ; m – медиана дохода; θ – положительная скалярная величина; $r \in (0, 1)$.

Другой подход был представлен в работе [Esteban, Ray, 1994]. Авторы предложили аксиомы, которым должен удовлетворять показатель поляризованности общества, основанной на уровне дохода индивидов, и привели пример индекса, удовлетворяющего аксиомам. Главная концепция состоит в том, что индекс поляризованности основан на двух функциях: отождествления и отчуждения. Индивид y испытывает чувство отождествления с другими лицами, которые имеют такие же доходы. Таким образом, функция, отображающая отождествление, является возрастающей от числа лиц, находящихся в том же классе доходов рассматриваемого индивида. Также человек чувствует отчуждение от других, находящихся «далеко» от него.

$$P^*(\pi, y) = K \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \pi_i^{1+\alpha} \pi_j |y_i - y_j|,$$

где y_i – уровень дохода; π_i – число людей в определенном кластере.

В 2003 г. в рабочем докладе Эстебан, Рей и Дуклос [Esteban, Ray, Duclos, 2003] расширили и доработали теорию, описанную в работе [Esteban, Ray, 1994]. Так как полученная авторами мера была основана на дискретном, конечном множестве групп доходов, находящихся в непрерывном пространстве возможных значений дохода, то это породило две основные проблемы: концептуальную и практическую. На концептуальном уровне существует такой недостаток, как наличие разрывов. Это происходит из-за того, что население предполагается быть распределенным на дискретное количество групп. Прак-

тическая же трудность состоит в том, что население уже было сгруппировано в соответствующие группы. В решении, предложенном в 2003 г., эти проблемы авторам удалось решить, считая, что доход внутри группы имеет нормальное распределение.

Большинство индексов поляризованности сосредоточены на измерении поляризованности по доходу и лишь немногие из них – на социальной поляризованности. Этот термин используется, когда факторы, которые определяют отождествление индивида, носят социальный характер и зависят не только от дохода. Данный класс индексов привлекает внимание, поскольку во многих обстоятельствах доход является не единственной причиной социальных конфликтов. Примером применения описанного подхода может служить следующая ситуация: как обеспеченные, так и необеспеченные индусы могут чувствовать отчуждение по отношению к мусульманам в целом, несмотря на то, что эти группы индусов имеют очень мало общего друг с другом. Этой теме посвящена работа [Permanyer, 2008]. Автор приводит пример индекса, который удовлетворяет всем аксиомам, описанным в работе [Esteban, Ray, 1994].

Поляризованность на основе религиозных взглядов является также темой работы [Montalvo, Reynal-Querol, 2003]. Индекс, описанный в статье, удовлетворяет аксиомам и является частным случаем индекса поляризованности, предложенного авторами работы [Esteban, Ray, 1994].

$$POL_i = 1 - \sum_{j=1}^J \left(\frac{0,5 - \pi_{ij}}{0,5} \right)^2 \pi_{ij},$$

где π равно отношению числа членов одной религиозной группы к общей численности общества. Индекс POL изменяется от нуля до единицы. Он достигает максимума в случае, когда существуют только две религиозные группы равного размера. Здесь имеет значение не только то, сколько групп, но и то, воспринимают ли участники одной группы участников другой как потенциальных врагов и угрозу своим интересам. При фиксированном количестве групп угроза тем выше, чем больше размер другой группы по отношению к рассматриваемой.

Для оценки уровня поляризованности может применяться подход, основанный на нахождении «центра масс», предложенный Ф.Т. Алескеровым [Алескеров, Голубенко, 2003]. Для определения показателя поляризованности находится «центр масс» c системы точек p_i , $i = 1, \dots, n$, относящихся к позициям партий. Будем считать при этом, что в каждой точке p_i сосредоточена «масса» v_i . Тогда центр масс определяется по формуле

$$c = \frac{\sum_{k=1}^n v_k p_k}{\sum_{k=1}^n v_k} = \sum_{k=1}^n v_k p_k, \quad \text{так как} \quad \sum_{k=1}^n v_k = 1.$$

Теперь показатель поляризованности по Алескерovu, $\Pi_A(v_1, v_2, \dots, v_n)$, рассчитывается по следующей формуле:

$$\Pi_A = 2 \sum_{i=1}^n v_i |p_i - c|.$$

Таким образом, случай, когда половина избирателей голосует за крайне левую партию ($p = 0$) и половина избирателей голосует за крайне правую партию ($p = 1$), доставляет величине Π_A максимум, равный единице. Минимальное же значение Π_A достигается, когда существует только одна партия или несколько партий, позиционированных в одной и той же точке p_i , а также когда все голоса избирателей отданы только одной партии. Тогда, очевидно, $p_i - c = 0$ для всех i , и поэтому $\Pi_A = 0$. Ясно, что максимальное значение показателя Π_A , равное единице, соответствует наибольшей поляризованности общества, а его наименьшее значение, равное нулю, соответствует ее отсутствию [Алескерov, Голубенко, 2003].

Аксиоматический подход к определению мер поляризованности политических предпочтений

Известно немного попыток найти аксиоматическое описание индексов поляризованности. Наиболее полной на данный момент является система аксиом, предложенная в работе [Esteban, Ray, 1994]. Авторы предложили четыре аксиомы, которым должен удовлетворять показатель поляризованности общества, основанной на уровне дохода индивидов, и привели пример индекса, удовлетворяющего аксиомам. Считаем, что каждая группа i (номер) общества характеризуется двумя параметрами p_i (общее для всех социальное ощущение членов группы) и v_i (численность группы). Все общество тогда описывается набором из двух векторов $v = (v_1, v_2, \dots, v_n)$ и $p = (p_1, p_2, \dots, p_n)$. Для любого «разумного» индекса поляризованности $\Pi(v, p)$ предполагаем выполнение следующего условия однородности: *если $\Pi(v, p) \geq \Pi(v', p')$ для общества с параметрами (v, p) и (v', p') , то для любого $\lambda > 0$, $\Pi(\lambda v, p) \geq \Pi(\lambda v', p')$.*

Этим свойством обладают все перечисленные выше индексы. Аксиоматика работы [Esteban, Ray, 1994] состоит из следующих аксиом.

Аксиома 1.

Имеем три группы с характеристиками $v_1, v_2, v_3 \gg 0$, $v_1 > v_2 = v_3$, $0 < p_2 < p_3$.

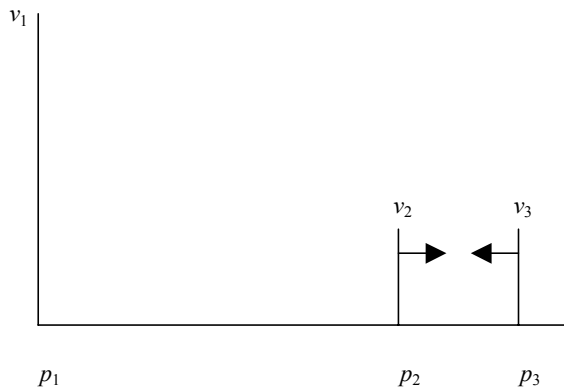


Рис. 1.

Зафиксируем $v_1 > 0$ и $p_2 > 0$. Тогда существуют $\varepsilon > 0$ и $\mu > 0$ такие, что если расстояние от p_2 до p_3 меньше ε и $v_2 < \mu v_1$, то соединение масс v_2 и v_3 в точке $(p_2 + p_3)/2$ не уменьшает поляризованность.

Эта аксиома интуитивно понятна, численность правых масс меньше, чем v_1 , более того, они «очень близки» друг к другу. В этом случае, соединяя две небольшие массы, мы «определяем» их, не меняя среднее расстояние от первой массы. Это, следовательно, должно увеличить поляризованность.

Аксиома 2.

Имеем три группы с характеристиками $v_1, v_2, v_3 \gg 0$, $v_1 > v_3$, $p_2 > |p_3 - p_2|$.

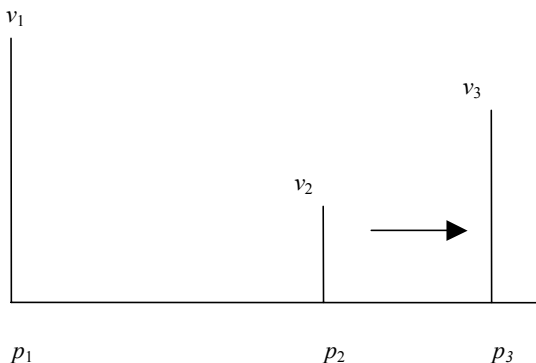


Рис. 2.

Существует $\varepsilon > 0$ такое, что если доля населения v_2 переместится в направлении к v_3 на величину, не превышающую ε , поляризованность возрастет.

Эта аксиома также интуитивно понятна. Средняя по положению масса близка к v_3 практически так же, как и к v_1 . К тому же, v_1 больше, чем v_3 . Поэтому небольшое изменение положения массы v_2 по направлению к более близкой и меньшей массе (v_3) должно увеличить поляризованность.

Аксиома 3.

Имеем три группы с характеристиками $v_2, v_1 = v_3 \gg 0, p_2 = p_3 - p_2 \equiv d$.

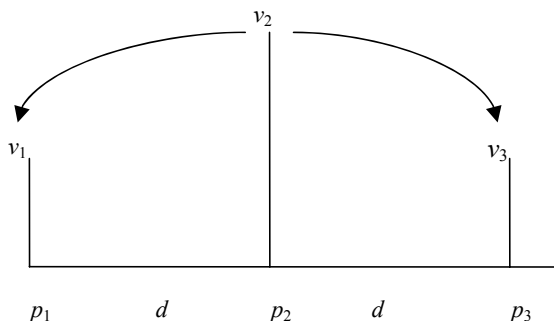


Рис. 3.

Любое новое распределение, образованное перемещением доли населения из центральной массы v_2 к двум крайним массам v_1 и v_3 , находящимся на расстоянии d , увеличит поляризованность.

Эта аксиома является наиболее интуитивно понятной из всех. Если избиратели, поддерживающие партию, имеющие среднее положение на шкале, присоединятся к двум противоположным партиям, то поляризованность увеличится.

Аксиома 4.

Имеем три группы с характеристиками $v_1, v_2, v_3 \gg 0, v_2 > v_3$.

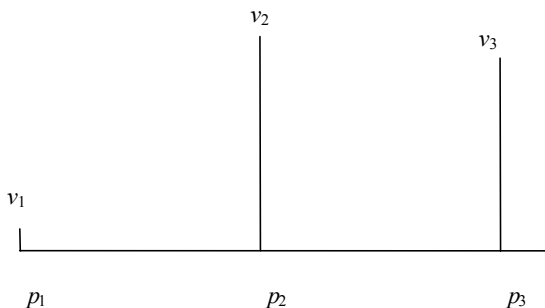


Рис. 4.

Утверждение. Существует $\mu > 0$ такое, что если $v_1 \leq \mu v_3$ и $v_3 - v_2 < \mu$, тогда перенос массы из v_1 в v_3 не увеличит поляризованность.

Как показано в работе [Esteban, Ray, 1994], существуют индексы, удовлетворяющие аксиомам. Таким, например, является уже упоминавшийся индекс ($p_i = y_i, v_i = \pi_i$).

$$P^*(\pi, y) = K \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \pi_i^{1+\alpha} \pi_j |y_i - y_j|.$$

Основной задачей настоящей работы является анализ индексов поляризованности с точки зрения предложенной системы аксиом. Рассмотрим подробнее индекс Π_A , основанный на вычислении среднего уклонения системы масс от центра тяжести, предложенный Ф.Т. Алескеровым. Покажем, что для него выполнены аксиомы 1–3 и обсудим аксиому 4.

Докажем, что индекс поляризованности, предложенный Алескеровым Ф.Т. [Алескеров, Голубенко, 2003], соответствует аксиомам, выдвинутым [Esteban, Ray, 1994], и удовлетворяет теореме.

Аксиома 1:

$$c = v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3,$$

$$\Pi = 2[v_1 p_1 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3) + v_2 p_2 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3) + v_3 p_3 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)],$$

$$c' = v_1 p_1 + (v_2 + v_3) \cdot (p_2 + p_3)/2.$$

Так как $v_2 = v_3$, то произведем замену $v_2 = v_3 = v$, тогда

$$c = v_1 p_1 + v p_2 + v p_3 = v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3),$$

$$c' = v_1 p_1 + (v + v) \cdot (p_2 + p_3)/2 = v_1 p_1 + 2 \cdot v \cdot (p_2 + p_3)/2 = v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3),$$

$$c = c',$$

$$\Pi = 2[v_1(-p_1 + (v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3))) + v(p_2 - (v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3))) + v(p_3 - (v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3)))] = 2[v_1(-p_1 + (v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3))) + v(p_2 + p_3 - 2(v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3)))],$$

$$\Pi' = 2[v_1(-p_1 + (v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3))) + (v + v)((p_2 + p_3)/2 - (v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3)))] = 2[v_1(-p_1 + (v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3))) + 2v((p_2 + p_3)/2 - (v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3)))] = 2[v_1(-p_1 + (v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3))) + v(p_2 + p_3 - 2(v_1 p_1 + v \cdot (p_2 + p_3)))],$$

$$\Pi = \Pi'.$$

Аксиома доказана.

Аксиома 2:

$$c = v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3,$$

$$\Pi = 2[v_1 |p_1 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)| + v_2 |p_2 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)| + v_3 |p_3 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)|],$$

$$c' = v_1 p_1 + (v_2 + \varepsilon) p_2 + v_3 p_3,$$

$$\Pi' = 2[v_1 |p_1 - (v_1 p_1 + v_2(p_2 + \varepsilon) + v_3 p_3)| + v_2 |p_2 - (v_1 p_1 + v_2(p_2 + \varepsilon) + v_3 p_3)| + v_3 |p_3 - (v_1 p_1 + v_2(p_2 + \varepsilon) + v_3 p_3)|],$$

$$\Pi = 2[v_1(-p_1 + (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)) + v_2(p_2 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)) + v_3(p_3 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3))],$$

$$\begin{aligned} \Pi' &= 2[v_1(-p_1 + (v_1 p_1 + v_2(p_2 + \varepsilon) + v_3 p_3)) + v_2((p_2 + \varepsilon) - (v_1 p_1 + v_2(p_2 + \varepsilon) + v_3 p_3)) + v_3(p_3 - (v_1 p_1 + v_2(p_2 + \varepsilon) + v_3 p_3))] \\ &= 2[v_1(-p_1 + (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3 + v_2 \varepsilon)) + v_2(p_2 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3 + v_2 \varepsilon)) + v_3(p_3 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3 + v_2 \varepsilon))] \\ &= \Pi + 2(v_1 v_2 \varepsilon + v_2 \varepsilon - v_2 v_2 \varepsilon - v_3 v_2 \varepsilon) = \Pi + 2v_2 \varepsilon (1 + v_1 - v_2 - v_3), \text{ так как} \\ &(1 + v_1 - v_2 - v_3) > 0, \text{ то аксиома доказана.} \end{aligned}$$

Аксиома 3:

$$c = v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3,$$

$$\Pi = 2[v_1 |p_1 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)| + v_2 |p_2 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)| + v_3 |p_3 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)|],$$

$$c' = (v_1 + v_2/2)p_1 + (v_3 + v_2/2)p_3,$$

$$\Pi' = 2[(v_1 + v_2/2)|p_1 - ((v_1 + v_2/2)p_1 + (v_3 + v_2/2)p_3)| + (v_3 + v_2/2)|p_3 - ((v_1 + v_2/2)p_1 + (v_3 + v_2/2)p_3)|].$$

Так как $v_1 = v_3$, то произведем замену $v_1 = v_3 = v$, тогда

$$c = v p_1 + v_2 p_2 + v p_3 \text{ и } c = p_2,$$

$$\Pi = 2[v |p_1 - p_2| + v |p_3 - p_2|] = 2[v(-p_1 + p_2) + v(p_3 - p_2)] = 2v(-p_1 + p_3),$$

$$\begin{aligned} \Pi' &= 2[(v + v_2/2)|p_1 - ((v + v_2/2)p_1 + (v + v_2/2)p_3)| + (v + v_2/2)|p_3 - ((v + v_2/2)p_1 + (v + v_2/2)p_3)|] \\ &= 2[(v + v_2/2)(-p_1 + ((v + v_2/2)(p_1 + p_3))) + (v + v_2/2)(p_3 - (v + v_2/2)(p_1 + p_3))] \\ &= 2[(v + v_2/2)(-p_1 + p_3)] = 2(v + v_2/2)(-p_1 + p_3), \end{aligned}$$

$$2(v + v_2/2)(-p_1 + p_3) > 2v(-p_1 + p_3) \rightarrow \Pi' > \Pi; \text{ аксиома доказана.}$$

Теорема: бимодальное распределение $(1/2, \dots, 1/2)$ более поляризовано, чем какое бы то ни было другое распределение (v_1, \dots, v_2) , где $\sum v_i = 1$.

$$c = v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3,$$

$$\Pi = 2[v_1 |p_1 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)| + v_2 |p_2 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)| + v_3 |p_3 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)|],$$

$$c' = 1/2 p_1 + 1/2 p_3,$$

$$\Pi' = 2[1/2|p_1 - (1/2p_1 + 1/2p_3)| + 1/2|p_3 - (1/2p_1 + 1/2p_3)|],$$

$$\Pi' = 2[1/2(-p_1 + (1/2p_1 + 1/2p_3)) + 1/2(p_3 - (1/2p_1 + 1/2p_3))] =$$

$$= 2[-1/2p_1 + 1/2p_3] = p_3 - p_1.$$
 Так как массы находятся на крайних точках шкалы p , то $p_3 - p_1 = 1 \Rightarrow \Pi' > \Pi$. Теорема доказана.

Рассмотрим Аксиому 4. Для индекса Π_A имеет место следующее утверждение: существует $\mu > 0$ такое, что если $v_1 \leq \mu v_3$ и $v_3 - v_2 < \mu$, тогда перенос массы из v_1 в v_3 не увеличит поляризованность.

Доказательство:

$$c = v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3,$$

$$\Pi_A = 2[v_1|p_1 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)| + v_2|p_2 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)| + v_3|p_3 - (v_1 p_1 + v_2 p_2 + v_3 p_3)|].$$

Предположение:

$$v_1 + v_3 = v_2,$$

$$v_1 + v_3 + v_2 = 1,$$

$$v_3 = 1/2 - v_1,$$

$$v_2 = 1/2,$$

$$c = v_1 p_1 + 1/2 p_2 + (1/2 - v_1) p_3,$$

$$\Pi_A = 2[v_1|p_1 - (v_1 p_1 + 1/2 p_2 + (1/2 - v_1) p_3)| + 1/2|p_2 - (v_1 p_1 + 1/2 p_2 + (1/2 - v_1) p_3)| + (1/2 - v_1)|p_3 - (v_1 p_1 + 1/2 p_2 + (1/2 - v_1) p_3)|] =$$

$$= 2[v_1(-p_1 + v_1 p_1 + 1/2 p_2 + (1/2 - v_1) p_3) + 1/2(-p_2 + v_1 p_1 + 1/2 p_2 + (1/2 - v_1) p_3) + (1/2 - v_1) \cdot (p_3 - (v_1 p_1 + 1/2 p_2 + (1/2 - v_1) p_3))].$$

Рассмотрим график функции Π_A при v_1 от 0 до 0,2, экстремум функции находится в точке с координатами (0,125; 0,5625). То есть при увеличении значения v_1 до 0,125, значение поляризованности увеличивается, значит, перенос массы из v_1 в v_3 при $v_1 < 0,125$ уменьшает поляризованность.

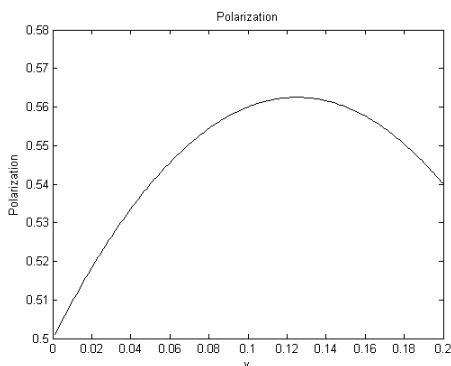


Рис. 5.

При незначительном изменении значений v_1, v_2, v_3 результаты значительно не изменяются. Изменяется лишь значение v_1 , выше которого поляризованность начинает уменьшаться. Утверждение доказано.

Отмеченное свойство индекса Π_A прямо противоположно аксиоме 4. Переведем это свойство в аксиоматическую форму.

Аксиома 4bis:

имеем три группы с характеристиками $v_1, v_2, v_3 \gg 0, v_2 > v_3$.

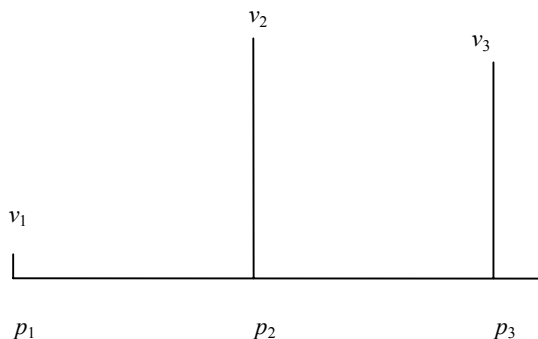


Рис. 6.

Тогда существует $\mu > 0$ такое, что если $v_1 \leq \mu v_3$ и $v_3 - v_2 < \mu$, то перенос массы из v_1 в v_3 не уменьшит поляризованность.

Новая аксиома имеет понятный смысл: можно предположить, что члены общества, принадлежащие к v_1 , перешли в v_2 , а число членов v_2 , равное численности v_1 , перешли в v_3 . В этом случае образуются две группы, практически равные по численности, придерживающиеся разных взглядов, и, следовательно, поляризованность не должна уменьшиться. Индекс Π_A , как показано выше, удовлетворяет этой аксиоме.

Анализ поляризованности политических предпочтений

Позиционирование партий. При оценке партий следует учитывать следующее обстоятельство: «шкалообразующая» терминологическая пара «правые – левые» по целому ряду причин, заслуживающих специального анализа, пока остается и, видимо, в обозримом будущем останется в России наиболее употребительной. Именно в этой системе понятий сегодня реализуются, во-первых, самоидентификация политических акторов, во-вторых, их репрезентация

в пространстве общественного мнения. В то же время в этом распределении все же присутствует известная доля субъективных представлений авторов, за которые они несут полную ответственность [Каспе, Салмин, 2000]. Для получения оценки партий использовалась экспертная оценка, данная экспертами: Каспэ С.И., Туровским Р.Ф., Зудиным А.Ю., Лысенко В.Н., Медведевым С.А., Муровым М.Ю. При вычислениях использовалось среднее значение, полученное методом нахождения среднего арифметического оценок, данных экспертами.

Данные. Для составления базы данных была собрана, обобщена и систематизирована информация о результатах выборов в Государственную Думу в 2003 и 1999 гг. по районам Нижегородской области. Данные были получены в Центризбиркоме Нижегородской области.

Анализ результатов. Сравнение значения индекса поляризованности в Нижегородской области и России в целом в 1999 и 2003 гг. приведено в табл. 1.

Таблица 1.

	Индекс поляризованности	
	Нижегородская область	Россия
1999 г.	0,420486	0,395462585
2003 г.	0,372461	0,364280938

Снижение поляризованности в 2003 г. по сравнению с 1999 г. связано с определенной экономической стабилизацией, экономическим ростом. Значения индексов по Нижегородской области практически не отличаются от индексов по России в целом.

Значения индекса поляризованности для сельских (0,36826) и городских (0,385322) районов практически не отличаются.

Заключение

В работе рассмотрены наиболее известные индексы, используемые для измерения политической, социальной и экономической поляризованности. В основе этих индексов лежит попытка количественной оценки расхождений различных групп общества.

Был представлен общий подход к аксиоматическому определению меры поляризованности. В соответствии с подходом работы [Alby, 2002] предполагается, что общество разделено на однородные группы (кластеры). Предпочтения

внутри каждой группы однородны. Каждая группа характеризуется своей долей в обществе и позицией на отрезке $[0, 1]$, характеризующей предпочтения этой группы. Мера поляризованности характеризуется четырьмя общими свойствами (аксиомами 1–4), имеющими некоторое естественное толкование. Показано, что существуют меры поляризованности, удовлетворяющие всем перечисленным аксиомам. С другой стороны, существуют естественные меры измерения расхождений, основанные на использовании среднего уклонения системы масс от центра тяжести [Алескеров, Голубенко, 2003]. В настоящей работе показано, что для таких мер измерения поляризованности выполнены аксиомы 1–3 из работы [Alby, 2002], а по отношению к аксиоме 4 эти меры обладают прямо противоположным свойством. Приведено обсуждение вопроса о естественности аксиомы 4 и полной характеристики мер поляризованности с отмеченными свойствами. В качестве практического обоснования приведены значения индекса поляризованности, подсчитанные на основании результатов выборов в Государственную Думу в 2003 и 1999 гг. по районам Нижегородской области. Дальнейшей целью является исследование расширения индекса, предложенного Ф.Т. Алескеровым, на случай с распределением голосов внутри групп, а также распространение аксиоматики на усложненный вариант индекса. Работа выполнена в лаборатории ТАПРАДЕСС НФ ГУ ВШЭ, проект 61.1-2010.

Литература

Алескеров Ф.Т., Голубенко М.А. Об оценке симметричности политических взглядов и поляризованности общества: Препринт WP7/2003/04. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

Каспе С.И., Салмин А.М. Измерения свободы: парламентский электоральный процесс в постсоветской России // Полития. 2000. № 3.

Alby Ph. Polarization and Inequality in the Formal Ivorian Economy. ARQADE, University of Toulouse I, 2002.

Esteban J.M., Ray D. On the Measurement of Polarization // *Econometrica*. 1994. Vol. 62. № 4. P. 819–851.

Esteban J-M., Ray D. Linking Conflict to Inequality and Polarization: Working Paper, 2009.

Esteban J-M., Ray D., Duclos J-Y. Polarization. Concepts, Measurement, Estimation: Working Paper, 2003.

Esteban J-M. A Comparison of Polarization Measures: Working Paper, 2005.

Foster J.E., Wolfson M.C. Polarization and the Decline of the Middle Class: Canada and the U.S. Vanderbilt University, 1992. Mimeo.

Montalvo J.G., Reynal-Querol M. Religious Polarization and Economic Development // *Economics Letters*. 2003. Vol. 80. P. 201–210.

Montalvo J.G., Reynal-Querol M. Why Ethnic Factionalization? Polarization, Ethnic Conflict and Growth: Working Paper. 2003.

Permanyer I. The Measurement of Social Polarization in a Multi-group Context: UFAE and IAE Working Papers from Unitat de Fonaments de l'Anàlisi Econòmica (UAB) and Institut d'Anàlisi Econòmica (CSIC). 2008.

Zhang X., Kanbur R. What Difference Do Polarisation Measures Make? An Application to China // *Journal of Development Studies*. 2001. 37 (3). P. 85–98.

Rodríguez J.G. Measuring Polarization, Inequality, Welfare and Poverty. Universidad Rey Juan Carlos de Madrid and Instituto de Estudios Fiscales (Spain), 2005.

В.И. Вольский
Институт проблем управления РАН,
А.В. Карпов
Государственный университет – Высшая
школа экономики

ОСОБЕННОСТИ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ ПРИМЕНЕНИЯ ПРАВИЛА ПЕРЕДАЧИ ГОЛОСОВ¹

Правило передачи голосов – класс ординальных методов пропорционального представительства. Основное различие среди них заключается в способе перераспределения излишка голосов, который появляется после выявления очередного победителя. С точки зрения процесса голосования эти методы идентичны. Избирателю предлагается проранжировать кандидатов согласно своим предпочтениям, причем необязательно ставить ранг напротив каждой фамилии – достаточно отметить хотя бы одного кандидата.

В каждом округе избирается несколько представителей. Исходя из их числа и количества заполненных бюллетеней, рассчитывается квота. В большинстве методов используется квота Друпа:

$$Q = \left\lfloor \frac{\text{число голосов}}{\text{число мест} + 1} \right\rfloor + 1.$$

Кандидаты, которые получили число первых мест в бюллетенях, превышающее квоту, считаются избранными. Смысл этой формулы в том, что исключается случай, когда число кандидатов, превысивших квоту, больше числа мест. На первом этапе подсчета учитываются только первые в предпочтениях кандидаты. Если один из кандидатов набирает квоту и объявляется избранным, то часть голосов его сторонников передаются вторым по предпочтениям кандидатам, при этом их голоса уже не имеют полного веса, так как часть голоса уже «была потрачена» на избрание первого кандидата. Если ни один из кандидатов не набирает квоты, то находится кандидат с наименьшим числом голосов и эти голоса

¹ Работа частично поддержана грантом Научного фонда ГУ ВШЭ № 10-04-0030 и лабораторией ЛАВР ГУ ВШЭ.

передаются следующим по предпочтениям кандидатам. Процесс перераспределения голосов продолжается до тех пор, пока не будет избрано заранее известное число кандидатов.

В мире используется большое число модификаций правила передачи голосов [Briefing Note]: классический метод Грегори – в Австралийской Столичной Территории и Тасмании [Australian Electoral Systems, 2007; Electoral Council of Australia; Farrel, McAllister, 2003], включающий метод Грегори – в австралийском сенате, регионах Южная Австралия и Западная Австралия [Farrel, McAllister, 2003], взвешенный включающий метод Грегори – в Шотландии [Detailed Description... 2007], метод Мика – в Новой Зеландии [Local Electoral Amendment Act, 2002]. Австралия является крупнейшей страной, где используется правило передачи голосов на национальном уровне (для обозначения процедур передачи голосов в Австралии используется термин «система Хара – Кларка»).

Различие методов рассмотрим на следующем примере. Пять кандидатов борются за три места в парламенте. 9999 избирателей имеют следующие предпочтения:

3200 голосов $A \succ B \succ C \succ E$;

800 голосов A ;

1000 голосов $B \succ D$;

1000 голосов $C \succ B$;

2000 голосов D ;

1999 голосов $E \succ C \succ B$.

Подсчитаем число голосов за каждого кандидата по первым предпочтениям.

A 4000 голосов;

B 1000 голосов;

C 1000 голосов;

D 2000 голосов;

E 1999 голосов.

Сумма 9999 голосов.

$$Q = \lfloor 9999 / (3 + 1) \rfloor + 1 = 2500.$$

Метод Грегори

Все бюллетени раскладываются по корзинам. В корзину кандидата А кладется 4000 (3200 + 800) бюллетеней, в корзину В – 1000 бюллетеней и т.д. Кандидат А, набравший 4000 голосов, что превышает квоту, объявляется избранным. Излишек в 1500 голосов перераспределяется другим кандидатам. Излишек составляет долю $1500/4000 = 37,5\%$, что называется передаваемым значением. Из корзины с голосами кандидата А достается 37,5% бюллетеней. Из каждой группы бюллетеней, в которых кандидат А указан на первом месте, передаются 37,5% голосов тем кандидатам, которые стоят на втором месте в этих бюллетенях. Если таковых нет, то бюллетени перемещаются в корзину, именуемую «непередаваемые бюллетени». На выборах начала XX в. [Hoag, Hallett, 1926] бюллетени перекладывались вручную и брались из корзины случайным образом, поэтому фактическая доля перемещенных бюллетеней каждой группы избирателей могла отличаться. В настоящее время применяется следующий алгоритм, исключающий такой элемент случайности.

В нашем примере из тех, кто проголосовал за А, 3200 следующим указали кандидата В, 800 не указали никого. Таким образом, кандидату В переходит $3200 \cdot 0,375 = 1200$ голосов, $800 \cdot 0,375 = 300$ голосов не достаются никому, т.е. переходят в категорию непередаваемых голосов. В итоге после первого перераспределения голосов:

А 2500 голосов – избран;
В 2200 голосов (1000 + 1200);
С 1000 голосов;
D 2000 голосов;
Е 1999 голосов;
непередаваемые 300 голосов;
сумма 9999 голосов.

Второй этап. Ни один из кандидатов не набирает квоты, равной 2500 голосов. Тогда находится кандидат с наименьшим числом голосов. Его голоса передаются остальным кандидатам, т.е. его бюллетени перекладываются в корзины соответствующих кандидатов. В данном случае исключается кандидат С, и все его голоса (1000 голосов) передаются кандидату В, который является вторым по предпочтениям для этих избирателей. После второго этапа имеем:

А 2500 голосов – избран;
В 3200 голосов (2200 + 1000);

С 0 голосов;
D 2000 голосов;
E 1999 голосов;
непередаваемые 300 голосов;
сумма 9999 голосов.

Третий этап. Кандидат В превысил квоту. Согласно методу Грегори в качестве излишка будет передаваться только та часть голосов, которая перешла к кандидату при последней передаче, т.е. в данном случае от кандидата С (от С к В перешли 1000 голосов). Излишек, который оказался у В ($3200 - 2500 = 700$ голосов), должен перейти к следующим кандидатам. Так как избиратели этой группы не указали более своих предпочтений, кроме уже учтенных $C \succ B$, то эти голоса становятся непередаваемыми.

При ручном подсчете голосов это самый естественный способ передачи [Hoag, Hallett, 1926]. Как только в корзине какого-либо кандидата накапливалось необходимое количество голосов, остаток предыдущего излишка передавался следующим кандидатам.

A 2500 голосов – избран;
B 2500 голосов – избран;
C 0 голосов;
D 2000 голосов;
E 1999 голосов;
непередаваемые 1000 голосов ($300 + 700$);
сумма 9999 голосов.

Среди оставшихся двух кандидатов побеждает кандидат D. Итог выборов при подсчете по методу Грегори – кандидаты A, B, D.

Включающий метод Грегори

Этот метод отличается от обычного метода Грегори только способом перераспределения излишков, являющихся результатом перераспределения голосов. Таким образом, в данном примере первые два шага метода Грегори – перераспределение изначального излишка и исключение кандидата с наименьшим количеством голосов – остаются прежними. Изменения касаются только распределения излишка кандидата В.

3200 голосов кандидата В состоят из 1000 собственных голосов, 3200 голосов от кандидата А, которые перешли с весом (исходным значением) 0,375,

и 1000 голосов от исключенного кандидата С. При квоте, равной 2500, надо перераспределить 700 голосов.

Включающий метод Грегори учитывает все голоса за кандидата, т.е. $1000 + 3200 + 1000 = 5200$. При перераспределении излишка итоговое значение каждого голоса будет равно $700/5200 = 0,1346$. Это означает, что 13,5% голосов каждой группы будет передано, вне зависимости от исходного значения голоса.

Из 1000 голосов кандидата В к кандидату D перейдет $1000 \cdot 0,1346 = 134,6$ голоса. Из 3200 голосов, переданных от кандидата А, к следующему кандидату – Е (С уже исключен, поэтому ему голоса не передаются) переходят $3200 \cdot 0,1346 = 430,7$ голоса. От исключенного кандидата С далее $1000 \cdot 0,1346 = 134,6$ голоса перейдут в категорию непередаваемых. В результате:

А 2500 голосов – избран;

В 2500 голосов – избран;

С 0 голосов;

D 2134,6 голоса (2000 + 134,6);

Е 2429,7 голоса (1999 + 430,7);

непередаваемые 434,6 голоса (300 + 134,6);

сумма 9999 голосов.

Среди оставшихся двух кандидатов побеждает кандидат Е. Итог выборов при подсчете по включающему методу Грегори – кандидаты А, В, Е.

При ручном подсчете, который еще возможно провести по этому методу, передается целое число голосов, что влечет за собой дополнительное искажение из-за ошибок округления.

Взвешенный включающий метод Грегори

Как и включающий метод Грегори, этот метод отличается от обычного метода Грегори только способом перераспределения последующих излишков.

Взвешенный включающий метод Грегори [Detailed Description... 2007] рассматривает различные голоса кандидата В по-разному, с учетом исходного значения. Так, 3200 голосов, пришедших от кандидата А, с исходным значением 0,375 учитываются как 1200 голосов, которые собственно были переданы.

Передаваемые 700 голосов излишка будут иметь значение $700/3200 = 0,21875$. Таким образом, из 1000 голосов кандидата В к кандидату D перейдет $1000 \cdot 0,21875 = 218,75$ голоса. Из 3200 голосов, переданных от кандидата А, к следующему кандидату – Е переходят $3200 \cdot 0,375 \cdot 0,21875 = 262,5$ голоса. От исключенного кандидата С далее $1000 \cdot 0,21875 = 218,75$ голоса перейдут в категорию непередаваемых. В результате:

- А 2500 голосов – избран;
- В 2500 голосов – избран;
- С 0 голосов;
- Д 2218,75 голоса ($2000 + 218,75$);
- Е 2261,5 голоса ($1999 + 262,5$);
- непередаваемые 518,75 голоса ($3000 + 218,75$);
- сумма 9999 голосов.

Среди оставшихся двух кандидатов побеждает кандидат Е. Итог выборов при подсчете по взвешенному включающему методу Грегори – кандидаты А, В, Е.

Таблица 1 иллюстрирует различие трех методов при передаче излишка кандидата В, образовавшегося из трех источников: собственные голоса, передача от избранного кандидата А и передача от исключенного кандидата С.

Таблица 1. Перераспределение излишка кандидата В

Q = 2500	Первый подсчет: 1000 голосов за В (первые предпочтения)	Второй подсчет: 3200 голосов от А	Третий подсчет: 1000 голосов от С
Метод Грегори			
Исходное значение	1	0,375	1
Итоговое значение	0	0	0,7
Вклад в излишек, %	0	0	100,0
Включающий метод Грегори			
Исходное значение	1	0,375	1
Итоговое значение	0,1346	0,1346	0,1346
Вклад в излишек, %	19,2	61,5	19,2
Взвешенный включающий метод Грегори			
Исходное значение	1	0,375	1
Итоговое значение	0,219	0,082	0,219
Вклад в излишек, %	31,325	37,5	31,325

Вклад в излишек вычисляется как отношение числа голосов соответствующей группы, которое было передано следующим кандидатам при перераспределении излишка, ко всему излишку ($3200 - 2500 = 700$ голосов).

Метод Грегори перераспределяет только голоса от кандидата С, образовавшиеся при последнем подсчете. Таким образом, передаваемые голоса полностью состоят из бюллетеней кандидата С, другие бюллетени на этом этапе не учитываются. Приверженцы метода считают это справедливым. Люди, поставившие кандидата В первым, уже довольны результатами выборов, они представлены в парламенте, напротив, голоса сторонников кандидата С еще не были использованы для избрания, и им необходимо дать большее предпочтение. Таким образом, метод благоприятствует малым группам, чей основной кандидат не прошел. Игнорирование основных сторонников кандидата (собственно бюллетени кандидата В) указывается критиками данного метода как основной недостаток.

Включающий метод Грегори учитывает все голоса, отданные за кандидата, при этом исходное значение (вес голоса) игнорируется, что приводит к завышению вклада в излишек голосов, переданных от других кандидатов. Метод способен увеличивать значение голоса на поздних этапах подсчета (например, к кандидату Х передан бюллетень со значением 0,1, а от кандидата Х он передан со значением 0,15), что является основным недостатком этого метода. По сути, некоторые избиратели имеют в данном случае более одного голоса. Стоит отметить, что такие случаи крайне редки.

Взвешенный включающий метод Грегори перераспределяет излишек с учетом исходного значения голоса, что приводит к более «равномерному» вкладу в излишек голосов от разных кандидатов. При этом его значение голоса обязательно уменьшается при каждой передаче. Для очередного перераспределения излишка необходимо помнить предысторию передачи каждого голоса, что значительно усложняет процесс подсчета, но исключает возможность возникновения проблем, связанных с первыми двумя методами.

Невозможность передачи голосов уже избранным кандидатам при взвешенном включающем методе Грегори может привести к искажению результатов выборов. Если при передаче голоса ближайшим по предпочтениям стоит уже избранный кандидат, голос передается следующему кандидату. Предпочтения сторонников уже избранного кандидата игнорируются, хотя было бы логично передать голос уже избранному кандидату для того, чтобы с учетом предпочтений его сторонников передать голос далее другим кандидатам. Кроме того, наличие непередаваемых голосов явным образом нарушает логику под-

счета квоты. Благодаря непередаваемым голосам для победы достаточно иметь меньше голосов, чем при стандартном подсчете квоты. Учет этих особенностей привел к появлению метода Мика [Meek, 1994a; 1994b], являющегося итеративной процедурой (подробное описание в работе [Todd, 2003]).

Применение правила передачи голосов

Для изучения применения ординальных методов в нашем исследовании была взята Австралия. Эта страна имеет более чем вековые традиции использования данного метода, кроме того на протяжении столетия ее избирательная система эволюционировала, отражая те проблемы, с которыми сталкивается использование правила передачи голосов.

В 1974 г. на выборах в Австралийский Сенат возникла ситуация, показывающая несправедливость использования метода Грегори, названная синдромом Боннера по имени кандидата от либеральной партии. Высокая доля его сторонников указала вторыми в предпочтениях кандидатов от партии лейбористов, но так как Боннер был избран благодаря передаче голосов от другого кандидата, то эти голоса при передаче излишка никак не учитывались. Из-за этого Колстон, кандидат от лейбористов, проиграл, что вызвало дискуссию относительно необходимости изменения избирательной системы. Реформа, заменившая используемый метод на включающий метод Грегори, произошла в 1983 г.

На выборах 2001 г. в Австралии, которые проводились с использованием включающего метода Грегори, на 234 этапе подсчета метод продемонстрировал аномальную ситуацию: увеличилась значимость некоторых голосов, что повлияло на результат выборов. Возникшая дискуссия о необходимости очередной избирательной реформы имеет два направления. Первое – в сторону упрощения процедуры до метода Грегори, прозрачность которого позволяет лучше анализировать результаты выборов, а именно, как произведен подсчет голосов и на что повлияли голоса тех или иных избирателей. Второе – дальнейшее усложнение системы с целью исключения возможности появления известных аномалий. Кроме метода Мика предлагаются метод Варрена и система Врайта, являющиеся модификациями метода Мика.

Другие страны, использующие систему передачи голосов, пошли по пути усложнения системы. Так, в Шотландии в 2007 г. впервые в мире прошли выборы по методу взвешенного включающего метода Грегори. Новая Зеландия стала единственной страной, принявшей метод Мика в начале 2000-х гг. Этот

метод настолько сложен, что он напрямую не описывается в законодательстве [Local Electoral Amendment Act, 2002], а дается только ссылка на статью в научном журнале и алгоритм, занимающий на Pascal несколько страниц кода:

«1А Алгоритм и статья

Новозеландский метод подсчета правила передачи голосов основан на методе подсчета голосов, изложенном Брайаном Миком в 1969 г., что требует использование Алгоритма 123. Этот метод (с усовершенствованиями) описан в статье в “The Computer Journal” (UK), Vol. 30, № 3, 1987, p. 277–281. Всестороннее рассмотрение математических уравнений, которые доказывают существование и единственность этого метода, представлено в статье. Новозеландский метод подсчета правила передачи голосов включает модификации метода Мика и содержит в себе некоторые правила, относящиеся к действию местного избирательного законодательства Новой Зеландии.

Таким образом, мы видим, как совершенствование теоретических моделей правила передачи голосов приводит к изменению реально функционирующих избирательных систем. Не имея возможности полностью повторить логику метода, законодатели ссылаются на программный код и математическую модель, тем самым демонстрируя доверие к проведенным изысканиям.

Литература

Australian Electoral Systems. Parliament of Australia Research Paper. № 5. 21 August 2007.

Briefing Note on Recommendation 14 in the Stage 1 Report on the Local Governance (Scotland). Bill prepared by the Local Government and Transport Committee.

Detailed Description of the STV Count in Accordance with the Rules in the Scottish Local Government Elections Order 2007.

Electoral Council of Australia. (http://www.eca.gov.au/systems/proportional/proportion_rep.htm)

Farrel D.M., McAllister I. The 1983 Change in Surplus Vote Transfer Procedures for the Australian Senate and its Consequences for the Single Transferable Vote // Australian Journal of Political Science. 2003. Vol. 38. № 3. P. 479–491.

Hoag C.G., Hallett G.H. Proportional Representation. N.Y.: The Macmillan Company, 1926.

Local Electoral Amendment Act 2002 № 85, Public Act. New Zealand, 2002.

Meek B.L. Equality of the Treatment of Votes and a Feedback Mechanism for Vote Counting // Voting Matters. 1994. March. Iss. 1. P. 1–7.

Meek B.L. The Problem of Nontransferable Votes // Voting Matters. 1994. March. Iss. 1. P. 7–11.

Todd S. The New Zealand Method of Counting Single Transferable Votes. Electoral Reform Coalition. Wellington, July 2003.

О-42 **XI Международная** научная конференция по проблемам развития экономики и общества [Текст] : в 3 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин ; Высшая школа экономики. — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. — 1500 экз. — ISBN 978-5-7598-0858-9 (в обл.).
Кн. 2. — 634, [6] с. — ISBN 978-5-7598-0860-2 (кн. 2).

Сборник составлен по итогам XI Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, организованной Государственным университетом — Высшей школой экономики при участии Всемирного банка и Международного валютного фонда и проходившей 6–8 апреля 2010 г. в Москве.

Рассматриваются проблемы экономики здравоохранения, социологии и образования, экономических институтов, корпоративной социальной ответственности и социальной политики, вопросы мировой экономики и мировой политики, экономической истории, а также менеджмент, политология и политические процессы.

Для экономистов, социологов, юристов, политиков, а также студентов, аспирантов и преподавателей вузов. Книга может быть полезна всем, кто интересуется проблемами и перспективами реформирования российской экономики.

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012

Научное издание

**XI Международная научная конференция
по проблемам развития экономики и общества**

В трех книгах

Книга 2

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*

Редактор *О.В. Осипова*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика *Л.А. Моисеенко*

Корректор *О.В. Осипова*

Подписано в печать 14.02.2011. Формат 60×88 ¹/₁₆
Печать офсетная. Гарнитура Times New Roman. Бумага офсетная № 1
Усл. печ. л. 38,8. Уч.-изд. л. 33,3. Тираж 1500 экз. Изд. № 1403

Высшая школа экономики
125319, Москва, Кочновский проезд, д. 3
Тел./факс: (499) 611–24–57

Для заметок

Для заметок

Для заметок
