

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

3



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 978-5-7598-0861-9 (кн. 3)
ISBN 978-5-7598-0858-9

© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО

Якобсон Л.И.

Повестка дня государственного аппарата:
формирование приоритетов..... 11

Якимец В.Н.

Типы и особенности региональной публичной политики в России 21

Ермишина А.В., Клименко Л.В.

В поисках «эффективных собственников»
в многоквартирном доме..... 29

Беневоленский В.Б.

Целевые капиталы некоммерческого сектора в условиях кризиса:
опыт США и уроки для российских НКО 39

Mikirova K.

Interaction between State and Non-State Actors in Ethnic Policy
in the Russian Federation: Cross-regional Comparison 48

Интигринова Т.П.

Формирование земельного рынка: государственная
регистрация земель сельскохозяйственного назначения
и фактор информированности населения 57

МЕДИАПРОЦЕССЫ

Борусяк Л.Ф.

Элита и телезритель: проблема взаимодействия 67

Кожевникова Е.А.

Новые основания для классификации театральной
публики Москвы через фальсификацию традиционной
дихотомии «элитарного» и «массового» 77

Пенская Е.Н.

«Эксперт», «экспертиза», «экспертность». Медийный фактор
формирования идеологических и языковых концептов 87

Батыршин Р.И.

СМИ: перелом состоялся 97

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ И МИРЕ

Зудина А.А.

Представления россиян о причинах экономических достижений
и неравенства: Россия и мир 107

Латов Ю.В.

Декларируемое и фактическое межличностное доверие
в современной России 118

Урнов М.Ю.

Ценностная неоднородность общества как фактор
социальной динамики 129

Снеговая М.В.

Социальноэкономические и политические предпочтения различных
религиозных групп: православные христиане и католики
на Украине 140

Гаврилов К.А.

«Интуитивная токсикология»: ключевые идеи и возможность
их использования для изучения обыденного знания
о социальном мире 153

Кожанов А.А.

Здравый смысл и обыденные эпистемологии в социологической
и антропологической исследовательской перспективе 162

Меркулова Т.В.

Экономический рост и неравенство: институциональный аспект
и эмпирический анализ 172

Ястребов Г.А.

Сравнительный анализ типов социального неравенства
в постсоциалистических и развитых западноевропейских странах 184

ПРАВО

Шахматьев А.А.

Международное налоговое право как актуальное направление
научного исследования и учебного процесса 197

Васильева С.В., Заикин С.С., Лебедев А.О., Чаплинский А.В.

Право и саморегулирование как «социальный капитал» 206

ПРОБЛЕМЫ И ВЫЗОВЫ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Гулин К.А., Морев М.В.

Суицидальное поведение населения: факторы риска
и возможности управления 217

Корчагина И.И., Прокофьева Л.М., Лефевр С.

Трансформация взглядов россиян и французов на роль общества
и семьи в поддержке детей и престарелых 230

Синявская О.В., Тындик А.О.

Социальный капитал и гендерное равенство в объяснении
рождаемости в России 239

Толстокорова А.В.

Развитие современной сельской семьи в Украине:
социально-экономическое измерение 249

Апель М.Л.

Могут ли женщины занимать руководящие позиции
в Германии и России 261

Шахотько Л.П.

Особенности демографического развития Беларуси 275

Зимовина Е.П.

Казахстан и страны Центральной Азии: практика миграционного
взаимодействия в постсоветский период 283

Антонова О.И.

Проблемы информационного обеспечения демографических
процессов в Российской Федерации 293

Никитина С.Ю.

Будущее российской демографической статистики
после переписи населения 2010 г. 300

ФИРМЫ И РЫНКИ

Дегтерева Е.А.

Интернационализация российских компаний как фактор
модернизации национальной экономики 307

Wang Zhikai

China's Strategic Change and Responses of Private Firms
in the Global Economic Recession 314

Негребецкая И.А.	
Осуществление инвестиционных проектов иностранных компаний в Нижегородской области	324
Ружанская Л.С.	
Дивидендная политика и интересы крупных инвесторов российских компаний	331
Авдашева С.Б., Горейко Н.А.	
Механизмы управления транзакциями в российской промышленности: попытка эмпирического анализа	340
Долгопятова Т.Г.	
Динамика концентрации собственности на российских промышленных предприятиях: эмпирический анализ	352
Ганжела В.Э.	
Факторы инноваций в обеспечении конкурентоспособности экономики Финляндии	363
Денисов В.Ф.	
Инфраструктура инновационного развития общества и информационно-коммуникационные технологии	373
Голованова С.В., Кадочников С.М.	
Кластерные отношения в России и региональная политика развития кластеров	383
Скрипкин К.Г.	
Информационные технологии, предпринимательство и парадокс производительности	392
Быкова А.А.	
Инновационные кластерные эффекты в промышленности.....	401
Ферова И.С., Гриб С.Н.	
Формирование и оценка конкурентоспособности инновационно- технологических кластеров в районах нового индустриального освоения	414
Гончар К.Р.	
Модернизация или инновации. Есть ли проблема выбора?	425

Голикова В.В.	
Организационно-управленческие инновации и их влияние на конкурентоспособность предприятия	434
Волков Д.Л., Никулин Е.Д.	
Эмпирическое исследование эффективности управления оборотным капиталом компании в контексте ценностно-ориентированного менеджмента	444
Акинфиев В.К.	
Влияние стратегий развития компаний на динамику рынков металлопродукции	456
Юсупова Г.Ф.	
Цены на российском рынке бензина (2008–2009 гг.): действительно ли продавцы коллективно использовали рыночную власть?	467
Голованова С.В.	
Изменение внутренних цен торгуемых товаров: роль структуры рынка и внешнеторгового регулирования	478
Кравченко Н.А., Кузнецова С.А., Юсупова А.Т., Шемякин А.Е., Джигендрейтон Т., Лундстен Л.	
Роль инновационного предпринимательства в технологическом трансфере	489
Степанова А.Н., Яковлев С.А.	
Влияние государственной собственности и уровня защиты инвесторов на корпоративную эффективность: межстрановой анализ	501
Ивашковская И.В., Кокорева М.С.	
Эмпирический анализ структуры капитала российских компаний среднего размера	510
Ивашковская И.В., Животова Е.Л.	
Эмпирический анализ влияния корпоративного управления на стратегическую эффективность российских компаний	520
Ивашковская И.В., Шамраева С.А.	
Эффективность международных сделок слияний и поглощений компаний с развивающихся рынков капитала: эмпирический анализ	532

Зудин А.Ю.	
Ассоциации и координация взаимодействия российского бизнеса и государства	544
Кузнецов Б.В.	
Развитие конкуренции и изменения структуры рынков сбыта в российской обрабатывающей промышленности	554
Зудин А.Ю., Голикова В.В.	
Ассоциации бизнеса и кооперация между российскими предприятиями	563

**ПЕРЕДОВАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА
В ОБЛАСТИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ
И ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ**

Кузнецова Т.Е.	
Институциональные реформы в секторе исследований и разработок в России: снова в начале пути?	575
Рудь В.А.	
Разнообразие инновационных стратегий в российском производственном секторе	584
Симачев Ю.В., Кузык М.Г.	
Совершенствование системы финансовых институтов развития как важнейшего элемента национальной инновационной системы	595

ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО

ПОВЕСТКА ДНЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО АППАРАТА: ФОРМИРОВАНИЕ ПРИОРИТЕТОВ

В научных и экспертно-аналитических публикациях, посвященных оценке социально-экономической политики, проводимой российскими властями всех уровней, отчетливо преобладает критический настрой (например, [Оценка... 2009]). При этом характер ближайших целей, объектов поддержки, распределения усилий и т.п. критикуется едва ли не чаще и жестче, чем методы, которые власти применяли для реализации избираемых ими приоритетов. В то же время вопрос о детерминантах выбора, как правило, остается за рамками анализа либо получает ответ, сводящийся к общим соображениям о качестве политической системы и государственного аппарата. Между тем налицо потребность в конкретном изучении институтов, определяющих *отбор направлений активности* государства в целом и отдельных его структур. Это, в свою очередь, могло бы помочь оптимизировать действия, предпринимаемые *в рамках реальных, пусть и не совершенных институтов*, если не ожидаются их быстрые радикальные изменения. Такая постановка вопроса непривычна для отечественной литературы.

За рубежом формирование повестки дня (*agenda setting*) – предмет междисциплинарных исследований, имеющих довольно длительную историю (см., например, [Birkland, 2007; Majone, 2006]). Повестка дня суть совокупность тех проблем и сопутствующих им обстоятельств, на которых *сосредоточено внимание субъекта*. Формирование повестки – это, во-первых, не всегда осознаваемый *отбор поступающих извне сигналов* для их последующего анализа, во-вторых, *интерпретация воспринятых сигналов* в терминах угроз, вызовов, возможностей и т.п., в-третьих, *формулирование проблем*, т.е. потенциальных направлений собственных действий. В любом случае речь идет о *придании значимости* чему-то из *наличествующегося в среде* и *принципиально поддающего воздействию*.

Для объяснения повестки дня ключевое значение имеют, очевидно, не только «объективные» характеристики потребностей общества и представленных в нем интересов, но также *формальные и неформальные нормы артику-*

лящи интересов, с одной стороны, и обращения с сигналами, с другой. Первые относятся к «передающим устройствам», в роли которых выступают, прежде всего, СМИ и группы граждан, способных к тем или иным формам самоорганизации, будь то устойчивые ассоциации с признаваемым законом статусом или стихийные митинги. Нормы обращения с сигналами относятся к «приемным устройствам», распознающим, фильтрующим и преобразующим сигналы. Эти «устройства» представлены в сферах публичной политики и государственного администрирования. Реальное состояние передающих и приемных «устройств» может находиться в диапазоне от сочетания зрелого гражданского общества с полиархией в политике и высокоэффективной бюрократией до ситуации, когда полномочный правитель улавливает изменения общественной среды лишь постольку, поскольку они сказываются на настроениях его личного окружения.

«Не существует общепринятой парадигмы, позволяющей объяснить, как возникает повестка дня. Даже наиболее известные модели построены скорее *ad hoc*, по большей части описательны и отражают только некоторые аспекты того, что можно с достаточным основанием относить к формированию повестки» [Majone, 2006, p. 228]. При несомненной общности базовых идей и подходов, исследования, посвященные формированию повестки дня, отражают специфику институтов той или иной страны. Однако в основном это касалось различий между странами Запада, тогда как особенности современной России гораздо глубже. Одна из них состоит в том, что в роли наиболее *значимых площадок представительства интересов* выступают не законодательные органы, а звенья аппарата исполнительной власти (подробнее см.: [Якобсон, 2002]). Следует упомянуть, что и в зарубежных публикациях немало говорится как о повестке дня исполнительной власти как таковой, так и о влиянии исполнительных органов на формирование повестки дня законодательной власти и публичных дебатов. Однако, когда речь идет о России, исследователь сталкивается с *симбиозом публично-политической и административной повесток*, причем первая чаще оказывается ведомой, чем ведущей. Соответственно институты восприятия, фильтрации и преобразования поступающих от общества сигналов по большей части встроены в формальные и неформальные нормы функционирования ведомств и отражают *специфику административной сферы*.

Что же касается «передающих устройств», то взаимоотношения граждан с государством в нашей стране пока в относительно малой степени опосредуются структурами гражданского общества. Об этом свидетельствуют, в частности, материалы мониторинга российского гражданского общества, который с 2006 г. проводится ГУ ВШЭ. В подобных обстоятельствах рядовые граждане скорее задним числом оценивают результаты деятельности государственных органов,

чем задают перспективные элементы их повестки дня. При этом оценки, как правило, не слишком одобрительны, и что особенно важно, критике подвергаются приоритеты государства, а не только организация работы по их реализации. Данный тезис можно проиллюстрировать, например, отдельными данными репрезентативного опроса населения России, который был проведен в рамках упомянутого мониторинга осенью 2009 г., т.е. в период экономического кризиса.

Так, респондентам задавался вопрос: «Понимают ли и учитывают ли власти интересы таких людей, как Вы?». 69% полученных ответов были отрицательными и только 20% положительными (остальные респонденты затруднились ответить). На вопрос, изменилось ли что-либо в данном отношении с наступлением кризиса, лишь 10% опрошенных указали на позитивные изменения, 23% – на негативные, а 58% сочли отношение властей к подобным им людям неизменным (9% не дали определенного ответа). Респондентам также предъявлялся список различных оценок деятельности правительства в условиях кризиса, и предлагалось выбрать те варианты, с которыми они согласны. Не приводя полученные результаты полностью, имеет смысл указать на некоторые относительно типичные варианты. С одной стороны, 15% опрошенных сочли, что правительство действовало в основном в интересах бюрократии и крупного бизнеса, а 21% – что в правительстве есть люди, использовавшие кризис в личных целях. С другой же стороны, 22% респондентов полагали, что правительство старалось действовать в интересах большинства населения, но ему не хватало информации о реальном положении вещей и нуждах простых людей, а 21% указали, что правительство могло бы действовать лучше, если бы больше прислушивалось к мнениям общественных и иных некоммерческих организаций. При несомненных различиях в общем настрое граждан по отношению к правительству, очевидно, что мало кто удовлетворен его «приемными устройствами».

Чтобы конкретизировать представление о субъектах и институтах, причастных к формированию повесток дня, полезно выделять так называемые *уровни* повесток [Birkland, 2007, p. 64–65]. Своего рода базовый уровень принято называть «*миром повесток*» (*agenda universe*). К нему относится все то, что общество при данном его состоянии предъявляет государству в качестве потенциальных элементов повестки дня последнего. Второй уровень составляет «*систематическая повестка*», включающая то, что не только потенциально, но и достаточно ощутимо присутствует в общественных дебатах. Третий уровень – «*институциональная повестка*», которая непосредственно предъявляется более или менее оформленными общественными силами конкретным государственным органам (законодательным или исполнительным, общенациональным

или локальным). Наконец, последний, четвертый, уровень – «повестка решений», т.е. проблемы, предложения и т.п., реально ставшие объектом внимания государственного органа.

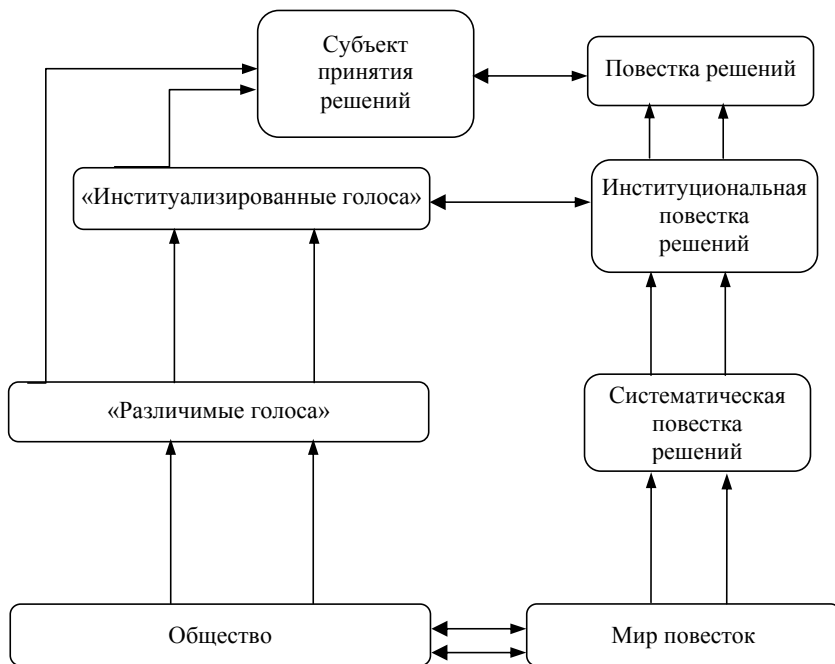


Рис. 1. Повестки дня и участники их формирования

На рис. 1 схематично представлены уровни повесток и соответствующие им субъекты артикуляции интересов и отбора приоритетов. Очевидно, что при одних и тех же объективно существующих вызовах, возможностях и т.д. повестка решений, т.е. набор проблем, к которым непосредственно обращено внимание государственных органов, может выглядеть весьма различно в зависимости от институтов, определяющих:

- появление и активность «различимых голосов» гражданского общества, т.е. индивидуальных и коллективных субъектов, способных более или менее внятно артикулировать свои интересы и позиции, привлекая к ним некоторое внимание других субъектов;
- институционализацию «различимых голосов», например, в форматах политических партий, профсоюзов, организаций бизнеса, иных НКО, СМИ и т.д.;

- структурирование институциональной повестки, задаваемое, с одной стороны, составом «институционализованных голосов» и их относительной «мощностью» (масштабами поддержки, располагаемыми ресурсами, доступом к ключевым каналам информирования госорганов и общества и т.п.), а с другой – составом и характером «приемных устройств», которыми оснащено государство; несоответствие того и другого способно порождать ситуации «слона не приметил», «попал между двух стульев» или «у семи нянек дитя без глаза»;
- цензуру и самоцензуру артикулируемой и/или воспринимаемой тематики (значение имеют не только формальные запреты, но и, например, нормы политкорректности, что подчас чревато недооценкой вызовов);
- отбор элементов институциональной повестки в повестку решений, ранжирование этих элементов по приоритетности, а также их нередкую редукцию к тому, что соответствует собственным интересам и привычным заботам госорганов.

Формат статьи не позволяет дать хотя бы краткий обзор особенностей, присущих каждой из перечисленных групп институтов в российских условиях. Приходится ограничиться указанием на отдельные моменты, выбрав среди них те, которые непосредственно связаны с проблемой *«монополии на понимание»*. Она является одной из ключевых в теории формирования повесток дня [Baumgarthner, Jones, 1993]. Имеются в виду резко выраженные преимущества отдельных лиц или организаций в истолковании и оценке определенных аспектов действительности. Так, некий государственный орган, группа экспертов или коалиция общественных структур может признаваться (подчас молчаливо) безоговорочным *авторитетом* в той или иной области. Соответственно, понимание происходящего в данной области формируется, по сути, под контролем субъекта монополии. Иногда монополия устанавливается юридически. Чаще всего это достигается не за счет формального запрета на альтернативные суждения или их исключения из общественного диалога, а посредством *ограничения доступа к информации* о некоторых классах объектов или событий, что автоматически резко сужает круг лиц, способных к компетентным суждениям. Однако намеренное и формальное установление монополии – далеко не единственный вариант ее возникновения. На уровне систематической и особенно институциональной повестки дня монополия нередко складывается просто в силу *недостаточного разнообразия и репрезентативности различных и институционализованных «голосов»*.

В работе [Факторы развития... 2008, с. 102–132] представлен базирующийся на эмпирическом материале анализ состояния наиболее различных «голосов»

российского гражданского общества. В этой роли рассматривались видные представители ряда профессиональных сообществ и экспертного сообщества. Вкратце результаты анализа выглядят следующим образом. В профессиональных сообществах распространена точка зрения, согласно которой элита этих сообществ в целом плохо понимает нужды их рядовых членов и не слишком активна в их отстаивании. Если это представление верно, то вероятно «стрельба мимо цели», даже если государственные органы вполне эффективно работают над тем, что они, полагаясь на «различные голоса», воспринимают в качестве приоритетных проблем соответствующих сфер.

Качество «передающих» и «приемных» устройств во многом зависит от состояния *экспертного сообщества*. Его представители призваны присутствовать на обеих сторонах коммуникации гражданского общества и государства, как придавая информативность и внятность сигналам, так и обеспечивая их адекватную интерпретацию. Опубликованные в работе [Факторы развития... 2008] результаты опроса сотен членов российского экспертного сообщества, от известнейших московских экспертов до специалистов из отдаленных регионов, свидетельствуют о слабости институтов его саморегулирования. Следствиями, подтверждаемыми материалами того же опроса, оказывается довольно выраженная зависимость экспертных суждений от сугубо материальных интересов самих экспертов и их заказчиков, а также чрезмерная роль личных связей, взаимоотношений между группировками внутри сообщества и т.п. В то же время опрос показал, что, по мнению большинства экспертов, органы власти скорее не заинтересованы учитывать наиболее компетентные и непредвзятые рекомендации. Естественно, такое восприятие потенциальных последствий работы «по гамбургскому счету» не благоприятствует отказу от комфортных упрощений суждений, намеренного пренебрежения полнотой картины и т.п., что, по данным опроса, весьма типично для экспертной деятельности в нашей стране.

Разумеется, все это в немалой степени обусловлено скудостью независимых источников финансирования экспертной деятельности. Ее заказчиками являются, как правило, государственные органы, формирующие заказы в рамках своих заранее сложившихся повесток дня. Значимыми конкурентами госорганов в данном случае выступают главным образом некоторые из структур крупного бизнеса, в общем и целом не склонные проблематизировать собственные представления о приоритетах.

Итак, переходы из «мира повесток» на уровни систематической и институциональной повестки дня в современной России слабо оснащены институтами репрезентативного формирования и эффективного функционирования раз-

личимых «голосов» гражданского общества, не говоря уже о голосах институционализированных¹.

Что же касается «приемных устройств» государства, то на федеральном уровне они настроены преимущественно на ведомственную сортировку, структурирование и интерпретацию сигналов. Это, разумеется, не исключает улавливания сигналов, относящихся к крупным проблемам принципиально межведомственного характера, но порождает тенденции к их дроблению и редукции к заботам того или иного «головного» ведомства. Кроме того, в силу глубокого разделения труда между ведомствами и внутри них проблема монополии на понимание в исполнительной власти, при прочих равных условиях, всегда острее, чем в сфере публичной политики и в законодательной власти. Соответственно, чем больше политическая повестка дня поглощается административной, тем сильнее ее зависимость от специфических ведомственных интересов и кадровых решений.

Кроме того, позиции ведомств и их подразделений всегда осознанно или неосознанно включают компонент, который можно описать примерно следующим образом: «функции ведомства (подразделения) критически важны для общества; следует наращивать объем ресурсов и мощность инструментов, предназначенных для выполнения этих функций; необходимо устранять все, что осложняет работу ведомства (подразделения)». Эта позиция свойственна любому ведомству в любой стране, однако она в той или иной степени балансируется влиянием других участников формирования политической повестки дня как внутри исполнительной власти, так и особенно вне ее. В нынешних российских условиях балансировка осуществляется главным образом внутри правительства. Тенденция редуцировать общественные проблемы к заботам ведомства проявляется тем сильнее, чем искреннее руководство госоргана и его сотрудники *привержены исполняемой ими миссии* и чем четче оценивается работа ведомства *по заранее выдвинутым целям*². В данной связи усилия по повышению эффективности работы госаппарата за счет позитивных кадровых сдвигов и внедрения управления по результатам способны *ухудшить ситуацию*, обостряя проблему *ведомственных кренов* в общегосударственной повестке дня.

¹ Тема институционализированных голосов предполагает обращение к состоянию российских НКО. Оно довольно противоречиво, и чтобы избежать неадекватной однозначности характеристики ограничимся ссылкой на работу [Факторы развития... 2008, с. 77–100, 133–289].

² В работе [Система госзакупок... 2010] на примере сферы государственных закупок затронут вопрос о том, как ведомственные позиции препятствуют реализации общегосударственных интересов.

Недостатки передающих и приемных «устройств», с помощью которых из «мира повесток» выделяется повестка решений российских государственных органов, не слишком сказывались в период, когда, в связи с исключительно благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой селекция приоритетов могла раз за разом происходить по принципу «все, что прежде, плюс много нового». Для посткризисного периода характерен рост общественных ожиданий в сочетании с более ограниченными, чем прежде, возможностями расширения повестки дня. В таких обстоятельствах рациональное формирование повестки становится критически важным.

Между тем несовершенство институтов, регулирующих ее формирование на общегосударственном уровне, не может быть быстро устранено. Обычные и, несомненно, полезные рецепты совершенствования государственного управления в России касаются в основном мер по *реализации* повесток дня. Именно в этом способны помочь повышение квалификации государственных служащих, регламентация их деятельности, укрепление исполнительской дисциплины, внедрение индикаторов результативности и улучшение стимулирования. Однако уже сегодня этап формирования повесток осуществляется, по-видимому, менее удовлетворительно, чем последующие этапы политико-административного цикла. Кардинальное повышение качества государственного управления предполагает принципиальные сдвиги в развитии гражданского общества, преобразование на этой основе сферы публичной политики и эффективный контроль самоорганизующихся политических сил над государственным аппаратом. Поскольку надежной движущей силой в данном случае способна выступать лишь добровольная самоорганизация граждан «снизу-вверх», изменения вряд ли поддаются форсированию.

Вместе с тем существенное продвижение возможно за счет определенной *децентрализации* выбора приоритетов, что предполагает расширение самостоятельности регионов и муниципалитетов с соответствующим перераспределением в их пользу функций государства и источников его доходов. Известны и основательны аргументы в пользу сохранения, если не усиления нынешнего уровня централизации, находящего свое выражение как в пропорциях консолидированного бюджета, так и в нормах и практиках формирования региональных и местных властей. В частности, речь идет, с одной стороны, о необходимости выдерживать единые стандарты на всей территории страны, а с другой – о том, что всеохватывающая административная вертикаль нужна для эффективного воплощения в жизнь общегосударственных приоритетов. Действительно, если считать, что задачи совершенствования государственного управления в основном сводятся к быстрой и точной реализации уже выбранных приоритетов, то централизации нет разумной альтернативы.

Однако если осознать, что наиболее узким местом в системе государственного управления сегодня является не столько осуществление повестки дня, сколько ее формирование, картина выглядит по-иному. Решающее значение приобретает вопрос о том, на каком уровне можно приемлемым образом наладить работу «передающих» и «приемных» устройств, коммуникацию власти и общества. Вновь сославшись на [Факторы развития... 2008] и другие эмпирические исследования российского гражданского общества, можно уверенно утверждать, что в нынешнем своем состоянии оно способно обеспечить базу для эффективного функционирования реальной демократии в основном на местном и отчасти на региональном уровне. Именно поэтому, с одной стороны, общегосударственная повестка дня в ближайшей перспективе будет независимо от намерений и действий властей оставаться преимущественно административной (если не по форме, то по сути), а с другой – региональные и местные повестки, в принципе, способны точнее улавливать реальные заботы и настроения общества. Что же касается действий на федеральном уровне, важно, с одной стороны, всячески благоприятствовать институционализации гражданского общества и активности СМИ, а с другой – избегать чрезмерной амбициозности в постановке целей, генерируемых изнутри государственного аппарата, особенно если эти цели имеют отчетливую ведомственную окраску.

Литература

Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2009.

Система госзакупок на пути к новому качеству: доклад Государственного университета – Высшей школы экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.

Факторы развития гражданского общества и механизмы его взаимодействия с государством. М.: ГУ ВШЭ, 2008.

Якобсон Л.И. Реформа государственной службы: интересы и приоритеты // Общественные науки и современность. 2002. № 3.

Baumgarthner F.R., Jones B.D. Agendas and Instability in American Politics. Chicago: University of Chicago Press, 1993.

Birkland T.A. Agenda Setting in Public Policy // Fisher F. et al. (eds.) Handbook of Public Policy Analysis: Theory, Politics, and Methods. CRC Press, 2007.

Canes-Wrone B. The President's Legislative Influence from Public Appeals // American Journal of Political Science. 2001. Vol. 45. P. 313–329.

Edwards G.C., Wood B.D. Who Influences Whom? The President, Congress, and the Media // *American Political Science Review*. 1999. Vol. 93. P. 327–344.

Kingdon J.W. *Agendas, Alternatives and Public Policies*. N.Y.: Harper Collins, 1995.

Majone J. *Agenda Setting* // Moran M. et al. (eds.) *The Oxford Handbook of Public Policy*. Oxford University Press, 2006.

ТИПЫ И ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПУБЛИЧНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

В 2009 г. на единой методологической базе было выполнено исследование состояния публичной политики (далее ПП) в 21 регионе России¹. Оно базировалось на созданном ранее инструменте – ЯН-индексе оценки и мониторинга ПП².

В ходе полевых работ на основе специальной анкеты по целевой выборке проводился опрос трех групп респондентов. Респондентами из трех секторов выступали представители НКО-сектора – руководители и члены общественных организаций и неправительственных некоммерческих организаций (кроме волонтеров); представители малого, среднего бизнеса (владельцы и наемные работники – менеджеры), представители региональной и муниципальной власти в лице государственных и муниципальных служащих, работающих в органах исполнительной и законодательной ветвей власти, а также депутаты региональных и муниципальных законодательных собраний. От каждой группы опросили не менее 50 человек.

Анкета включала набор из 22 показателей, характеризующих степень развитости субъектов и институтов ПП в регионе. В ней содержались утверждения, верность которых респондента просили оценить по *10-балльной шкале*, выставляя «1» как самую низкую степень развитости или «10» как самую высокую.

¹ Исследование реализовано на средства государственной поддержки, выделенные в виде гранта Институтом общественного проектирования в соответствии с распоряжением Президента РФ от 16 марта 2009 г. № 160-рп «Об обеспечении в 2009 г. государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества».

² Якимец В.Н. Индекс для оценки и мониторинга публичной политики // Публичное пространство, гражданское общество и власть: опыт взаимодействия. М.: РАПН, РОССПЭН, 2008. С. 107–121; Никовская Л.И., Якимец В.Н. Новый подход к исследованию публичной политики в регионах России на основе ЯН-индекса: Сб. трудов 2-ой международной конференции «Системный анализ и информационные технологии САИТ-2007. Т. 2. Обнинск: ИСА РАН, 2007. С. 44–47; Никовская Л.И., Якимец В.Н. Публичная политика в современной России: между корпоративно-бюрократическим и гражданско-модернизаторским выбором // Политика. 2007. № 1. С. 30–51.

Примеры утверждений для оценки институтов ПП – «свободные и честные выборы» и «законы по обузданию коррупции действенны».

Собранные данные (около 3850 анкет) использовали для расчета индексов и построения гистограмм и графиков. Коллективные оценки для каждой группы респондентов представляли в виде двух сопоставимых гистограмм – оценки развитости субъектов и оценки состояния институтов ПП. Также рассчитывали два субиндекса: *ЯН-индекс развитости субъектов публичной сферы* и *ЯН-индекс состояния институтов и механизмов ПП*, величина которых менялась от нуля (наихудшая оценка) до единицы (наилучшая). Значения этих субиндексов для каждого субъекта РФ сводились на плоскости в виде точек, отражающих коллективные оценки трех групп респондентов из одного региона. Для проведения межрегиональных сравнений эти оценки представлялись на плоскости в виде сводных ЯН-индексов разных групп респондентов.

Наиболее интересный результат – выявление пяти типов ПП в регионах:

- 1) регионы с консолидированными низкими оценками ПП – респонденты из всех трех секторов одинаково низко оценивают состояние ПП;
- 2) централизованные регионы – дана консолидированная средняя оценка;
- 3) регионы с партнерскими отношениями между секторами – респонденты дают консолидированные высокие оценки состояния ПП;
- 4) регионы с неконсолидированными оценками ПП – оценки респондентов одного из секторов довольно отличаются от оценок двух других;
- 5) регионы с разрывами неконсолидированных оценок ПП – оценки ПП респондентами из двух секторов не консолидированы и характеризуется значимым разрывом.

Обозначим $\Delta_{j,j+1}^i = |x_{ij} - x_{i,j+1}|$ – разность межгрупповых оценок, где x_{ij} – величина i -го индекса по оценкам j -й группы респондентов.

Тогда типы региональной ПП легко определяются на основе следующих критериев.

1. $\forall i, j : \Delta_{j,j+1}^i < 0,1$ – критерий консолидированности;
2. $\exists i, j : \Delta_{j,j+1}^i > 0,1$ – критерий неконсолидированности;
3. $\exists i, j : \Delta_{j,j+1}^i > 0,2$ – критерий неконсолидированных разрывов.

Дадим двумерные «портреты» на плоскости всех пяти типов публичной политики, выявленные в ходе исследования в регионах России.

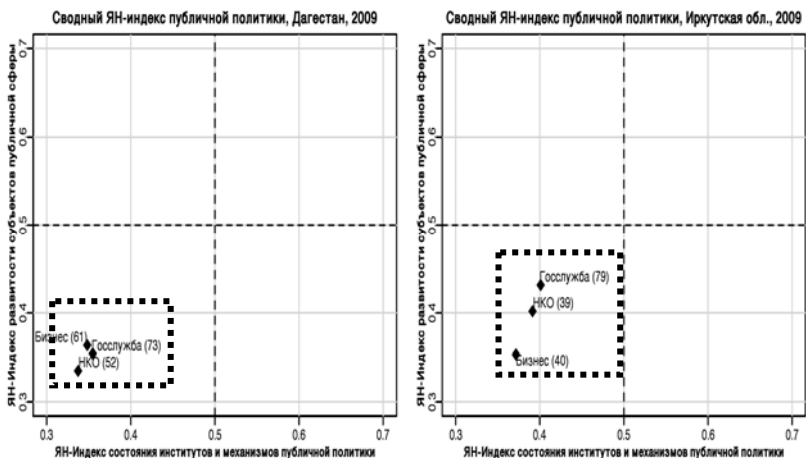


Рис. 1. Регионы с консолидированными низкими оценками ПП

Первый тип (рис. 1) выявлен в республиках Дагестан и Коми; в Волгоградской, Иркутской и Мурманской областях; в Хабаровском крае.

На сессии в Иркутске, интерпретируя итоги оценки, эксперты из трех секторов отмечали:

- *НКО* – «сворачиваются партнерские отношения – прекращена деятельность Губернского собрания общественности, власть выдавливает НКО-сектор на обочину публичной политики, назначает те организации, с которыми и работает»;
- *бизнес* – «власть давит и устрашает, бизнес в ответ не подчиняется законам, уходит от непомерных налогов, вынужденно участвует в коррупционных схемах»;
- *власть* – «мы не совсем удовлетворены: нормативно-правовая база не развита, институты и механизмы МСП слабы».

Второй тип (рис. 2) отмечен для Курской, Амурской, Нижегородской и Ярославской областей, а также для Алтайского края.

Приведем цитаты из экспертных суждений на сессии в Курске:

- *власть* – «в совокупности все три сектора гражданского общества работают неплохо и удовлетворены существующим балансом интересов»;
- *бизнес* – «нет особых барьеров для входа на уровень принятия решений. Власть поддерживает полезные начинания»;

- *НКО* – «отсутствие полярных позиций объясняется тем, что в публичной политике соблюдается принцип золотой середины. Нет авторитаризма, нет и бурных волн».

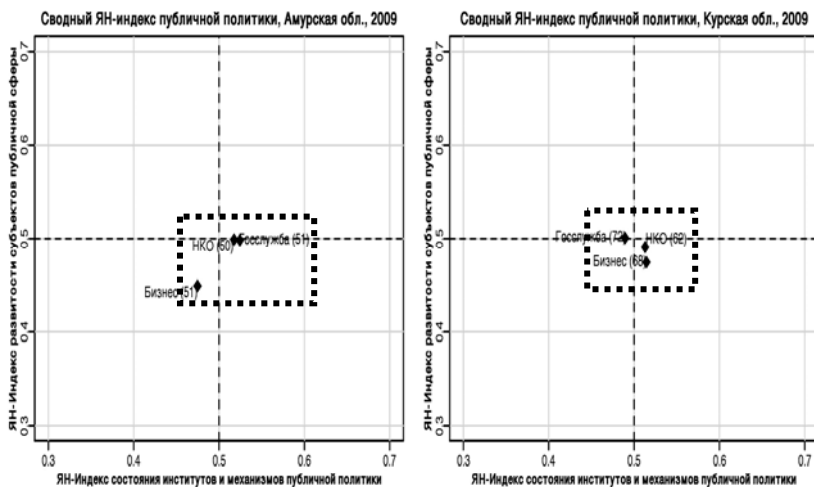


Рис. 2. Регионы с центрированными (средними) оценками ПП

Третий тип – партнерский (рис. 3) – выявлен в Новосибирской и Челябинской областях, а также в Республике Карелия.

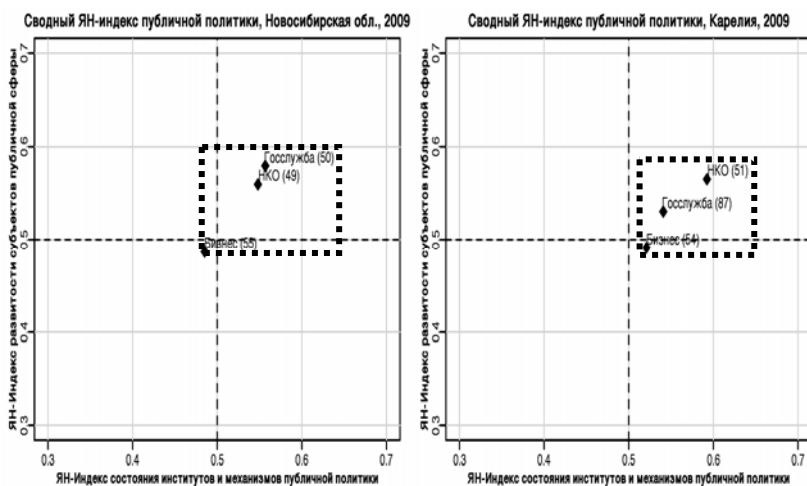


Рис. 3. Регионы с партнерскими оценками ПП

На экспертной сессии в Петрозаводске отмечено:

- *НКО* – «власти привлекают НКО к решению вопросов социальной политики. В Конституции РК с 1993 г. за НКО закреплено право законодательной инициативы. Власть поддерживает трансграничное сотрудничество НКО со Скандинавскими странами»;
- *бизнес* – «из-за кризиса малый бизнес разоряется. Надеемся на усиление потенциала частно-государственного партнерства и на развитие взаимодействия между бизнес-ассоциациями и властью»;
- *власть* – «РК настроена на развитие потенциала МСП. Мнение НКО важно при подготовке решений, это надо для верной расстановки приоритетов, выявления острых проблем и поиска правильных вариантов решения (справедливые, отвечающие ожиданиям общества)».

Четвертый тип – это Архангельская, Пензенская и Томская области и Пермский край. Здесь ПП отличается тем, что оценки респондентов одного из секторов не консолидированы с оценками двух других. Нередко оценки ПП, сделанные представителями власти, находясь в зоне низких оценок ПП (рис. 4), доминируют над оценками других секторов.

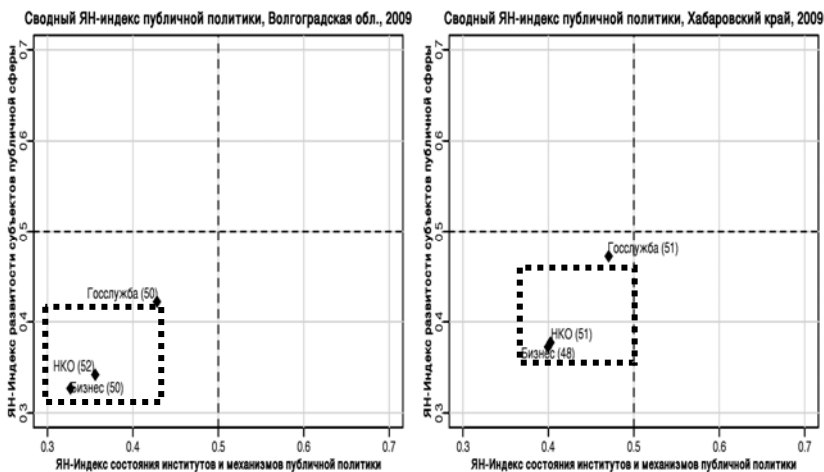


Рис. 4. Регионы с неконсолидированными оценками ПП

Пятый тип (рис. 5) отмечен в Тюменской и Пензенской области, Республике Татарстан и Краснодарском крае.

На сессии в Краснодаре эксперты из разных секторов утверждали:

- *НКО* – «в крае жесткая вертикаль власти, НКО вытеснены из процесса принятия решений: многие институты номинальны и имеют декоративный характер – Общественный совет по содействию развитию гражданского общества при Главе не очень активен, три года назад принят закон о создании Общественной палаты края, но она так и не создана»;
- *бизнес* – «у нас неэффективны антикоррупционные законы, нет независимых судов, работают неформальные связи. Власть – закрытая корпорация, она оторвана от понимания интересов других групп»;
- *власть* – «третий сектор маргинален, формально всякие «Советы при...» не позволяют ему реально влиять на принятие решений. Признаем, что степень взаимодействия власти и НКО слабая, НКО играют формальную роль в ПП».

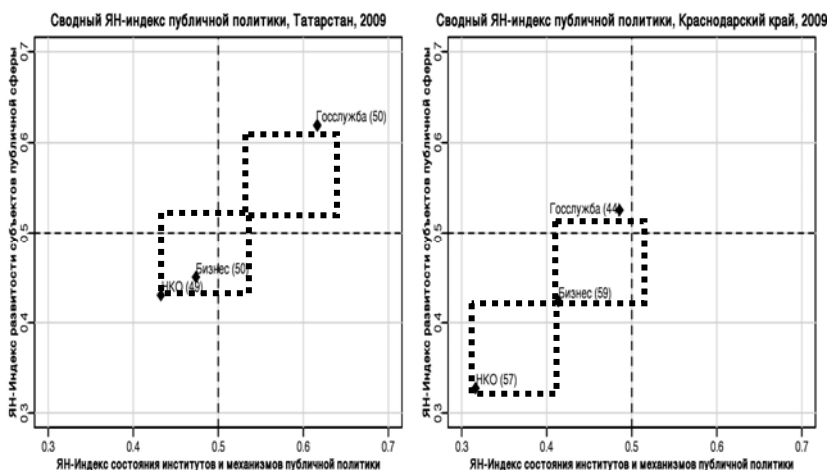


Рис. 5. Регионы с разрывами неконсолидированных оценок ПП

Ниже приведены межрегиональные сравнения оценок состояния ПП со стороны разных секторов (рис. 6). Если посмотреть на «облака» оценок разных секторов с высоты птичьего полета, то, не вдаваясь в детали, можно наблюдать, что тяжелее всех приходится малому и среднему бизнесу (оценки состояния ПП в 18 из 21 субъектов РФ лежат в области низких оценок), что связано не только с проявлением последствий кризиса, но и с тем, что при выработке антикризисных мер, их мнения слабо учитывались. Для НКО в 15 из 21 региона оценки близки к оценкам бизнеса.

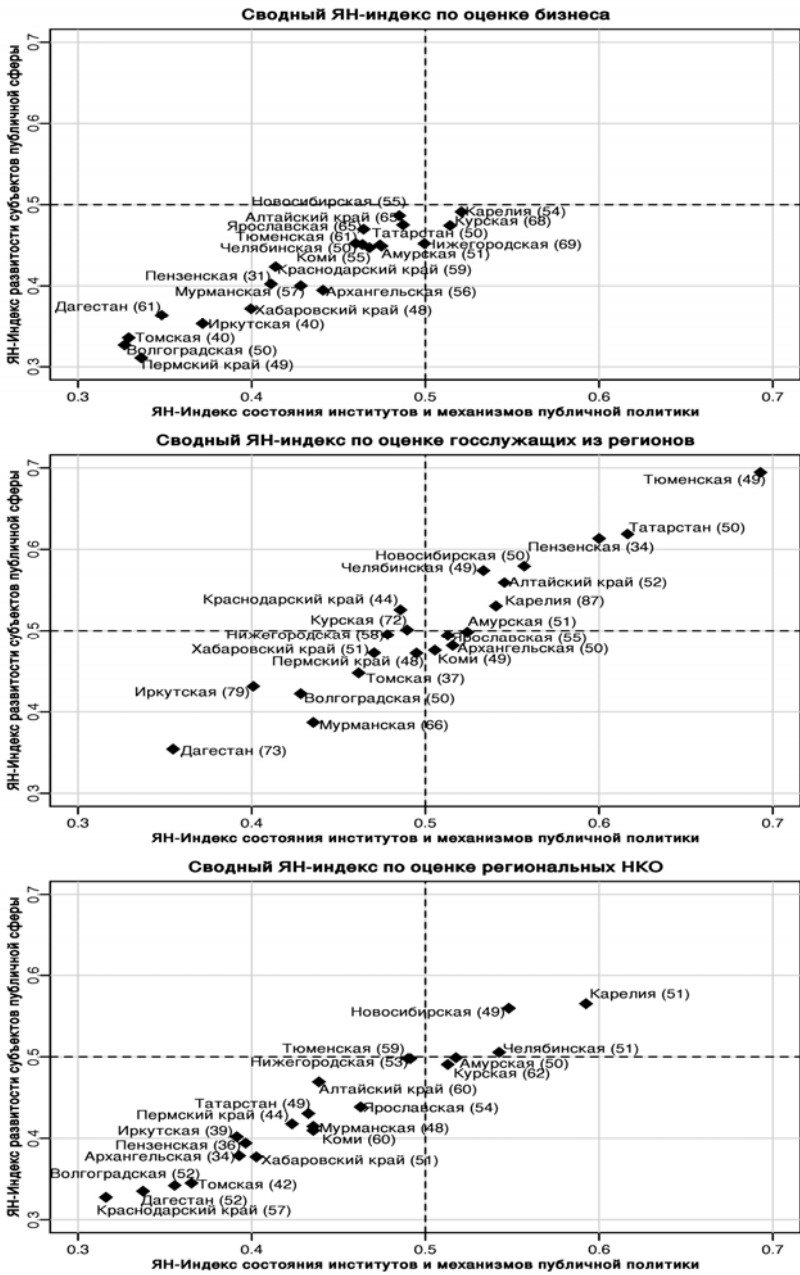


Рис. 6. Межрегиональные сравнения

Оценки представителей власти кардинально отличаются – почти в половине регионов они оптимистично оценили и деятельность ключевых субъектов ПП, включая и себя, а также более высоко, чем НКО и бизнес, оценили состояние институтов и механизмов ПП. Если такой оптимизм обоснован, а не обусловлен отсутствием самокритичности, можно ожидать от них прогрессивных решений по модернизации экономики и развитию общественных отношений.

Представленные выше результаты позволяют сделать следующие выводы.

1. Межрегиональные сравнения значений сводных индексов (рис. 6) показали, что тяжелее всего в 2009 г. пришлось малому и среднему бизнесу (их оценки состояния ПП в 18 из 21 субъекта РФ лежат в области низких оценок). Если сопоставить оценки представителей власти из 21 региона с оценками бизнесменов и представителей НКО, то не трудно видеть, что «облако» оценок бизнесменов почти целиком расположено в нижнем левом квадранте. Это объясняется не просто последствиями кризиса, но тем, что при выработке антикризисных мер к мнениям представителей малого и среднего бизнеса прислушивались слабо (это отмечалось почти на всех экспертных сессиях).

2. Обращает на себя внимание то, что выявлены субъекты РФ, в которых оценки состояния ПП представителями разных секторов близки или не сильно отличаются друг от друга. Можно предположить, что в том регионе, где представители трех секторов одинаково оценили состояние ПП (в области высоких, средних или низких оценок), есть большая вероятность того, что при грамотном выстроенном диалоге удастся выработать приемлемые конструктивные решения о путях модернизации экономики региона, развитии демократии и благоустройстве общественной жизни в нем.

3. В тех же субъектах РФ, где выявлены большие разрывы между оценками представителей власти и представителей бизнеса и общественных объединений, вероятен рост напряженности. Без создания здесь работающих диалоговых механизмов вряд ли удастся сблизить позиции разных секторов, выработать пути устранения «разрывов» и найти стратегии развития.

А.В. Ермишина,
Л.В. Клименко
Южный федеральный
университет, Ростов-на-Дону

В ПОИСКАХ «ЭФФЕКТИВНЫХ СОБСТВЕННИКОВ» В МНОГОКВАРТИРНОМ ДОМЕ

Жилищная самоорганизация является одним из индикаторов, которые характеризуют состояние гражданского общества в России. Городское население России на начало 2010 г. составило 103,8 млн. человек, или 73,1% от общего числа россиян. Более 84% городского населения проживает в многоквартирных домах, подавляющее большинство проживающих в квартирах являются их собственниками (более 74%) [Демоскоп Weekly, 2009, 2010]. Владельцы жилья, проживающие в многоквартирных домах и являющиеся потребителями жилищных и коммунальных услуг, реализуют прежде всего свои собственные потребности, которые находятся в нижней части известной пирамиды потребностей Маслоу. Но для обеспечения многих факторов комфортности проживания собственникам квартир необходимо соорганизоваться: согласовать свои интересы, принять коллективное решение, осуществить коллективное действие. Фактически жилищная самоорганизация и является первым уровнем выстраивания горизонтальных связей, которые и образуют гражданское общество. Более того, с процесса формирования эффективного коллективного собственника начинается и решение других проблем реализации общественных интересов и развития гражданского общества в России: движение территориального общественного самоуправления (ТОС), развитие местного самоуправления, широкое участие граждан в деятельности организаций некоммерческого сектора.

Идеология рыночного реформирования жилищно-коммунального комплекса в России во многом строилась на формировании рыночно-ориентированного поведения конечных потребителей жилищных и коммунальных услуг – жителей многоквартирных домов (МКД). В основе такого поведения лежит чувство собственности на жилье. Именно поэтому жилищная реформа началась с массовой бесплатной приватизации жилого фонда. Однако несмотря на создаваемые с 1994 г. условия для образования товариществ собственников жилья (ТСЖ) как организационно-правовой формы функционирования коллективного собственника многоквартирного дома, реальной самоорганизации собственников жилья среди владельцев приватизированных квартир так и не возникло.

С целью определения степени зрелости собственников многоквартирных домов, их готовности к ответственному управлению общим имуществом, а также выявления факторов и условий, способствующих формированию «эффективного собственника» в МКД в 2009 г. нами было проведено исследование поведения городских жителей в Ростове-на-Дону и Азове. Ростов-на-Дону – областной центр, крупный промышленный и культурный город с высокими доходами населения, большим количеством многоквартирных домов, более 25% площади которых управляется товариществами собственников жилья. Азов – небольшой город Ростовской области с более низкими доходами населения и острыми социальными проблемами вследствие закрытия крупных машиностроительных предприятий. Исследование было построено на проверке ряда гипотез с использованием социологических качественных и количественных методов анализа, включающих проведение фокус-групп и полуструктурированных интервью с жителями многоквартирных домов. Полуструктурированные интервью (опрос) проводились среди собственников многоквартирных домов в г. Ростове-на-Дону и г. Азове Ростовской области. В выборке опрошенных были пропорционально представлены основные половозрастные и территориальные подгруппы населения города. В Ростове-на-Дону – 600 опрошенных в девяти районах города, в г. Азове – 200 опрошенных в четырех районах города. Результаты исследования в целом подтвердили его основные гипотезы.

Возможности внедрения самоуправления в МКД непосредственно связаны с отношением жителей к состоянию собственного дома и степени их удовлетворенности жилищными и коммунальными услугами. Менее двадцатой доли респондентов в полной мере удовлетворены состоянием дома и качеством ЖКУ. Основное же большинство опрошенных двух городов (56,0% в Ростове и 67,5% в Азове) оценивают уровень комфортности проживания как средний, когда существуют «проблемы с состоянием дома, качеством жилищных и коммунальных услуг».

В результате исследования выяснилось, что для подавляющего большинства населения городов Ростова-на-Дону и Азова наиболее острой является проблема ценовой доступности жилищно-коммунальных услуг, причем азовчанами данный вопрос воспринимается наиболее болезненно. Так, высокая стоимость коммунальных услуг заботит 66,3% опрошенных жителей Ростова-на-Дону и 76,0% азовчан. А уровень оплаты услуг по техническому содержанию дома беспокоит 37,3% ростовчан и 56,5% опрошенных в Азове соответственно.

Опрошенное население областного центра несколько чаще, чем жители Азова, отмечает в качестве серьезной проблемы, препятствующей повышению

комфортности проживания, пассивность жильцов в решении проблем ЖКХ, их неумение принимать коллективные решения, договариваться по важным вопросам (15,9% в г. Ростове-на-Дону и 2,0% – в г. Азове).

Готовность к коллективным действиям зависит также от степени информированности населения о государственной политике в сфере ЖКХ. Результаты опроса фиксируют низкий уровень знаний горожан о содержании, принципах и ходе реализации реформ в сфере жилищно-коммунального хозяйства. При этом опрошенные ростовчане демонстрируют несколько большую осведомленность и компетентность (рис. 1).

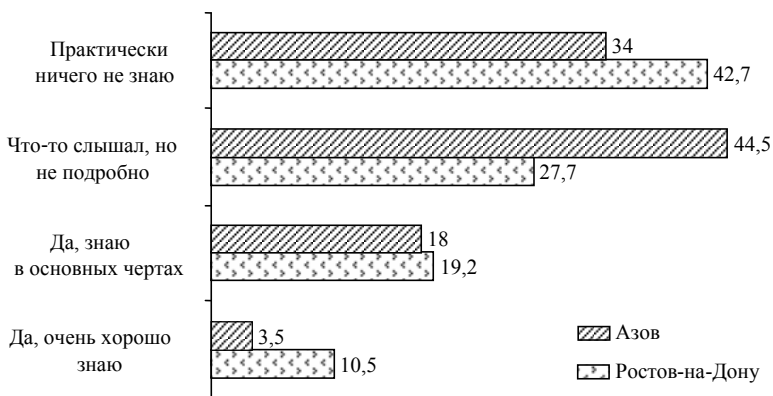


Рис. 1. Степень осведомленности групп респондентов о проводимой в стране реформе жилищно-коммунального хозяйства

Нельзя назвать оптимистичными прогнозы респондентов о развитии системы жилищно-коммунального обслуживания. Полагают, что ситуация в ЖКХ скорее всего улучшится, только пятая часть опрошенных ростовчан и менее третьей доли жителей Азова. Более 40% горожан считают, что в их доме в сфере ЖКУ ничего не изменится, и еще шестая доля респондентов двух групп предполагают, что состояние жилищно-коммунального хозяйства в обозримом будущем скорее всего ухудшится.

Результаты исследования текущего уровня зрелости собственников жилья в МКД, их готовности и способности принимать ответственные решения в сфере управления домом показывают, что в настоящее время для *основного большинства собственников жилья* характерна скорее *пассивная позиция* и явно *выраженная ориентация на перекладывание ответственности за состояние сферы ЖКУ на органы власти*. Так, 86,0% от всего массива опрошенных согласны

с утверждением, что городские и федеральные власти должны заботиться о состоянии их домов. Еще 65,9% респондентов полагают, что решение жилищно-коммунальных проблем в большей степени зависит от участия государства в управлении и финансовом обеспечении ЖКХ, чем от активности самих жильцов.

Необходимо отметить, что 84,4% опрошенных горожан при этом выказывают солидарность и с мнением о том, что жильцы сами должны активнее участвовать в управлении своим домом. Вместе с тем реально личная деятельность самих респондентов по управлению МКД незначительна, больше половины из них (65,4%) стараются вовремя оплачивать жилищные и коммунальные услуги и считают, что этого вполне достаточно. Еще 28,1% – обычно поддерживают инициативы соседей и только 6,5% опрошенных жителей МКД проявляли активность и выступали инициаторами коллективных действий в своем доме. Таким образом, можно заключить, что отмеченные у *основного массива опрошенных горожан установки на участие в самоуправлении являются скорее декларативными, чем действенными.*

Что касается степени выраженности «чувства собственности» на общедомовое имущество, то и здесь фиксируется невысокий уровень зрелости собственников. Так, более половины (54,4%) собственников жилья скорее не готовы вкладывать собственные дополнительные средства в капитальный ремонт общедомового имущества. И уже 70,8% респондентов не согласны с тем, что жильцам необходимо самостоятельно внедрять энергосберегающие технологии в своих домах.

В процессе анализа социологических данных были выделены целевые группы жильцов, т.е. сегменты респондентов, которые потенциально являются активистами самоуправления в МКД. Эмпирические результаты показали, что в качестве таковых могут выступать собственники, имеющие опыт проявления жилищных инициатив, которых мы назвали «инициаторы» (но таких мало, только 6,5% от всего массива опрошенных), и опрошенные, выражающие готовность участвовать в самоуправлении, названные нами «активными» – (20,9%).

Особый интерес представляет анализ факторов, которые, по мнению собственников жилья в многоквартирных домах, затрудняют развитие самоуправления в МКД. Результаты социологического опроса показывают, что ростовчане на первые по степени значимости места выносят позиции возможного повышения стоимости обслуживания МКД (вариант ответа «сильное, мешает») отметили 56,2%), незаинтересованности самих собственников жилья (55,8%) и отсутствия навыков принятия коллективных решений (55,2%). Во вторую очередь, само-

организации жителей областного центра препятствует ситуация недоверия населения к активистам-управленцам ТСЖ (47,0%), недостаток просветительской и пропагандисткой деятельности в отношении самоуправления со стороны органов власти (43,0%) и трудности в подборе компетентного председателя и членов правления (40,8% соответственно).

Азовчане в качестве причин, мешающих внедрению новых форм управления многоквартирными домами, чаще всего рассматривают различный уровень материального достатка жильцов одного дома (вариант «сильное, мешает» выбрали 54,5%). Все остальные факторы беспокоят жителей Азова гораздо меньше.

Обращает на себя внимание значительная разница во взглядах горожан на характер группового взаимодействия жильцов. Недоверие к возможным и реальным управленцам многоквартирными домами гораздо выше в Ростове, чем в Азове. Кроме того, существенная разница фиксируется в отношении недостатка разъяснительной работы со стороны местной власти и противодействия со стороны управляющих компаний. Данные позиции рассматриваются ростовчанами в качестве препятствующих формированию ТСЖ в несколько раз чаще, чем опрошенными жителями г. Азова.

Более выраженные проблемы в коммуникациях между жильцами в ростовском сегменте показывает и следующий вопрос (рис. 2). Отмечают достаточное число своих соседей, которым доверяют и которые готовы лично участвовать в управлении домом, только пятая часть респондентов-ростовчан и уже практически половина жителей Азова. А также полагают, что таких людей совсем мало или не знают о таких людях около 40% опрошенных первой группы и только десятая доля – во второй.

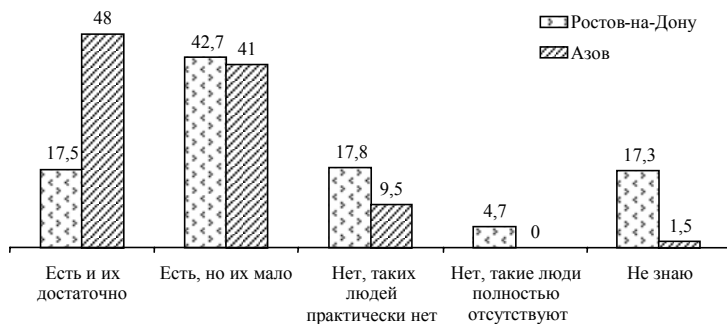


Рис. 2. Наличие среди соседей респондентов людей, которым они доверяют и которые готовы лично участвовать в управлении домом, т.е. войти в Правление ТСЖ или домовый комитет

Поведенческие установки горожан и степень их активности в сфере жилищно-коммунального обеспечения проявляются и в ориентациях собственников на проективные способы реагирования в случае ухудшения качества ЖКУ. Ростовчане демонстрируют большую степень активности путем отстаивания своих прав в суде (38,8 против 10,5%) или реализации протестных действий (18,2 против 0,0%). Но также для большего количества жителей областного центра характерна пассивно-смирительная позиция, когда собственники готовы платить больше, лишь бы избежать лишних хлопот (14,5 против 1,5%) (табл. 1).

Таблица 1. Распределение ответов подгрупп респондентов на вопрос: «В случае ухудшения ситуации с состоянием вашего дома и уровнем ЖКУ какая линия поведения более вероятна для вас?»

Текст ответа	Ростов-на-Дону	Азов
Готов платить больше, лишь бы избежать лишних хлопот и проблем	14,0	1,5
Могу отказаться от оплаты в знак протеста	18,2	–
Буду обращаться с жалобами в суд или в органы власти	38,8	10,5
Буду сам разбираться в этих проблемах и объяснять соседям, что надо делать	14,0	56,0
Обращусь в домовый комитет, управляющую компанию, правление ТСЖ и пр.	1,2	23,5
Затрудняюсь ответить	18,5	9,5

Для принявшего участие в исследовании населения Азова доминирующей моделью реагирования на ухудшение жилищно-коммунального обслуживания является ориентация на собственные силы и кооперацию с соседями (56,0%); 23,5% азовчан в случае проблем с состоянием МКД обратятся непосредственно к структурам, которые должны контролировать качество предоставляемых услуг (т.е. в домовый комитет, управляющую компанию, правление ТСЖ и пр.; см. табл. 1).

Таким образом, в настоящее время основная масса жильцов инертна (ограничивается оплатой жилищно-коммунальных услуг), ориентирована на выжидательную позицию в отношении государственных ведомств, проявляет относительно низкий уровень доверия к другим жильцам и невысокую степень выраженности «чувства собственности», в том числе и на общедомовое имущество в многоквартирном доме. А присущее большинству респондентов пред-

ставление о необходимости активного участия жильцов в самоуправлении является скорее декларативным, так как не сопряжено с осознанием личной ответственности и инициативности в решении жилищно-коммунальных проблем МКД.

Территориальная специфика изучаемых установок проявляется в том, что, судя по результатам опроса, ростовчане реже участвовали в собраниях по выбору способа управления домом, для них в большей степени характерны проблемы в коммуникациях с другими жильцами, недоверие к активистам-управленцам. В решении проблем, связанных с жилищными и коммунальными услугами, жители областного центра также чаще делают упор на нормативно-правовую информированность, ориентированы на решение вопросов через суды.

Население Азова во многом чаще склонно договариваться между собой, формировать и поддерживать горизонтальные социальные связи внутри МКД. Однако для азовчан существенным препятствием в процессе распространения активистских практик является ситуация социального неравенства между жильцами МКД. Таким образом, на сегодняшний момент в Азове несколько больше возможностей в области солидаризации собственников, что является необходимым условием для развития самоуправления. В то время как в урбанизированной среде г. Ростова более распространен индивидуализм и атомизация социальных отношений, что может затруднять налаживание практик совместных инициатив жильцов в сфере управления МКД.

Таким образом, существующий в настоящее время в России уровень зрелости собственников приватизированного жилья в многоквартирных домах является недостаточным для успешного реформирования жилищно-коммунального комплекса, внедрения новых коммунальных технологий. Для большинства собственников жилья в многоквартирном доме характерны пассивность, неорганизованность, склонность к государственному и муниципальному иждивенчеству, актуальна проблема «безбилетника», отсутствие навыков принятия коллективных решений, недоверия соседям и власти. Результаты проведенного эмпирического исследования подтверждают гипотезу о том, что решение задач реформирования жилищно-коммунального хозяйства блокируется существующей в России вертикальной схемой общественного договора [Аузан, 2007, с. 3–18; Сидорина, 2007, с. 124–125]. Если горизонтальный общественный договор для России вообще неорганичен, и построение капитализма сопровождается насильственным применением западных моделей в российской реальности в рамках вертикального контракта, то институт коллективного собственника в многоквартирном доме (МКД) оказывается институциональной ловушкой, а реализуемая уже почти 15 лет рыночная модель реформиро-

вания жилищно-коммунального комплекса в России не имеет шансов на успех. Следовательно, целесообразна иная концепция реформы ЖКХ.

Альтернативная концепция реформы жилищного сектора России может быть сформирована в рамках парадигмы либеральной раздаточной экономики, предложенной О.Э. Бессоновой [Бессонова, 2007]. В соответствии с моделью, базовыми доминирующими институтами раздаточной экономики служат общественно-служебная собственность, отношения сдач-раздач и жалобы как сигнал обратной связи, а компенсаторными выступают рыночные институты, представленные в виде института рыночной торговли и частного предпринимательства. Экономико-географические особенности России, по мнению Бессоновой, обуславливают доминирование раздаточных институтов, а рыночные институты являются лишь вспомогательными, компенсаторными, проявляющими себя доминантными только в период институциональных трансформаций. Механизм либерального раздатка, формирующийся в настоящее время в России, базируется на таких институциональных новациях, как контракты, конкурсные торги, государственный заказ, которые придают экономической деятельности соревновательность, конкурентный механизм, эффективный отбор при выборе тех или иных организаций, что должно способствовать оптимизации стратегических решений [Бессонова, 2007]. Исходя из этих концептуальных ориентиров, и необходимо строить новую модель реформирования ЖКХ.

Между тем реформирование ЖКХ в целом на базе теоретической концепции либеральной раздаточной экономики не исключает параллельное проектирование предпосылок перехода к более эффективным рыночным механизмам. Тем более, что нормативно-правовая среда и декларируемые принципы государственной политики в данной сфере создают необходимые условия проектирования новых эффективных институтов, в том числе и института коллективного собственника в многоквартирном доме. Поэтому важно поддержать естественные процессы самоорганизации в МКД, имеющие пока локальный характер, исследовать факторы их успешности с тем, чтобы подготовить институциональные условия развития массовых процессов в данной сфере.

Разработанный на основе результатов исследования комплекс технологических мероприятий по формированию эффективного собственника в многоквартирном доме включает образовательную, организационную и экономическую составляющие. Целенаправленная деятельность по повышению информированности, технологической грамотности и активности жителей МКД в том, что касается извлечения благ из собственности, способна в достаточно короткий срок оказать положительное воздействие на формирование «эффективного собственника» в МКД и решение ряда локальных коммунальных проблем.

Наиболее действенными инструментами институционализации эффективного собственника и повышения самоорганизации жильцов МКД являются стандартизация и пропаганда лучшей практики управления МКД, формирование «клуба лидеров МКД», организация открытых демонстрационных зон, а также доступных библиотек и кодексов успешного опыта эффективных собственников (в частности, подготовка и реализация пилотных проектов в области капитально-инновационного ремонта МКД).

Массовое использование технологии формирования эффективного собственника жилья в многоквартирном доме способно качественно повысить уровень спроса на жилищные и коммунальные услуги, что, в свою очередь, приведет к развитию конкуренции на рынке ЖКУ, внедрению ресурсосберегающих и повышающих комфортность жилья технологий и услуг, а также переводу ситуации в области ЖКХ из сферы преимущественно политического противоборства в сферу социально-экономического партнерства собственников жилья, структур жилищно-коммунального бизнеса и власти.

Проект реализован Центром технологизации региональной и муниципальной деятельности Института экономики внешнеэкономических связей Южного федерального университета в партнерстве с Ростовской ассоциацией товариществ собственников жилья (председатель – С.А. Атаманенко) при участии Центра прикладных социологических исследований Педагогического института ЮФУ. При реализации проекта использовались средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 14 апреля 2008 г. № 192–рп. по результатам II-го Открытого конкурса проектов некоммерческих неправительственных организаций, имеющих социальное значение, в сфере проведения социологических исследований и мониторинга состояния гражданского общества «Проблемы развития современного российского общества».

Литература

Аузан А.А. Общественный договор и гражданское общество // Мир России. 2005. № 3.

Бессонова О.Э. Образ будущего России и код цивилизационного развития. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007.

Демоскоп Weekly. Электронная версия бюллетеня «Население и общество». Институт демографии ГУ ВШЭ № 407–408. 25 января – 7 февраля 2010.

(<http://www.demoscope.ru/weekly/2010/0407/barom01.php>); № 363–364. 2–15 февраля 2009.

Сидорина Т.Ю. Социальный контракт и гражданское общество в исторической перспективе и современных российских реалиях // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2. С. 124–125.

ЦЕЛЕВЫЕ КАПИТАЛЫ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: ОПЫТ США И УРОКИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ НКО

Наличие целевого капитала (эндаумента) принято считать существенным признаком институциональной устойчивости некоммерческой организации (НКО). Наличие целевого капитала у НКО способствует ее независимости, ее способности выполнять свою миссию в долгосрочной перспективе, добиваться достижения уставных целей и задач. В России с принятием федерального закона о целевом капитале и началом формирования таких капиталов некоммерческими организациями связываются серьезные надежды на развитие некоммерческого сектора в целом. Опыт США в области управления целевыми капиталами НКО и оценка влияния финансово-экономического кризиса на ресурсы, размещенные на рынке с целью извлечения дохода, предназначенного для поддержки некоммерческого сектора, представляет для России несомненный интерес.

Ресурсы благотворительных и университетских фондов в условиях кризиса

Благотворительные и университетские фонды являются в США одним из ключевых элементов институциональной структуры некоммерческого сектора. С одной стороны, они играют роль инструмента мобилизации благотворительных средств (фандрайзинга), с другой стороны, ведут профессиональный анализ потребностей в благотворительных ресурсах и распределяют существенные объемы финансирования, обеспечивающего деятельность других НКО.

Целевые капиталы благотворительных и университетских фондов – это финансовые ресурсы, инвестируемые в рыночные активы с целью получения дохода. Средства, целевым образом предназначенные для поддержания благотворительной деятельности, обращаются на рынке вместе с «обычными» инве-

стициями в финансовые активы. Положение на финансовом рынке непосредственно определяет размер доходов благотворительных фондов и доходов на целевой капитал иных НКО. Как правило, закон и обычай требуют, чтобы стратегии инвестирования средств благотворительных фондов были мало- или умеренно рискованными, однако ни закон, ни обычай, ни мастерство специалистов, управляющих этими средствами, не могут гарантировать некий заданный уровень доходности и даже безубыточность вложения средств целевых капиталов благотворительных фондов в рыночные активы.

Финансовый кризис поставил американские благотворительные и университетские фонды в непростое положение. По данным Центра фондов США, докризисная общая рыночная стоимость активов благотворительных фондов США достигла на конец 2007 г. примерно 682 млрд. долл. К концу 2008 г. общая рыночная стоимость активов американских благотворительных фондов сократилась на 149 млрд. долл. до 533 млрд. долл., т.е. почти на 22% [Highlights of Foundation Yearbook, 2009]. Сокращение рыночной стоимости американских университетских эндаументов по итогам 2009 финансового года составило, в среднем, 23,0% [2009 NACUBO-Commonfund Study of Endowments]. Ее общая величина на конец июля 2009 г. равнялась 306 млрд. долл. [NCSE Press Release, January 28, 2010], докризисный максимум в 2007 г. составлял 411 млрд. долл. [NACUBO Press Release, January 24, 2008].

Прежде всего сказалось падение доходности инвестированных капиталов. По итогам 2008 г. доходность инвестированных на рынке активов (эндаументов, целевых капиталов) у крупнейших 89 благотворительных фондов США оказалась отрицательной и составила в среднем минус 25,3%. Как следствие, доходность активов в расчете на год за последние три года также оказалась отрицательной (-1,6% в год), а в расчете за последние пять лет составила в среднем всего 3,4% в год¹.

Доходность эндаументов американских университетов США по итогам 2009 финансового года (01.07.2008–30.06.2009) равнялась -18,7%, среднегодовая доходность активов за последние три года составила -2,5%, а за последние пять лет – в среднем 2,7% в год [2009 NACUBO-Commonfund Study of Endowments].

В то же время в условиях кризиса американские благотворительные и университетские фонды не сократили, а напротив, увеличили объемы распределяемых ими благотворительных ресурсов в стремлении выполнить свою со-

¹ По данным Cambridge Associates.

циальную миссию, а также во исполнение закона, предписывающего им ежегодно расходовать на благотворительные проекты не менее 5% своего капитала. Объем расходов благотворительных фондов США в 2008 г. составил 45,6 млрд. долл. [Highlights of Foundation Yearbook, 2009], т.е. вырос на 2,7% по сравнению с 2007 г. Аналогично действовали и университетские фонды США. Более половины из них увеличили объемы выплат, 43% фондов пришлось для этого пойти на увеличение нормы расходования своих целевых капиталов [NCSE Press Release, January 28, 2010].

Представляется, что в условиях финансового кризиса 2008–2009 гг. благотворительные фонды США не могли избежать драматического падения стоимости своих активов. Доходность практически всех основных доступных на рынке финансовых инструментов была отрицательной. Индекс S&P 500, отражающий динамику рынка акций США, сократился за 2008 г. на 37%, доходность хедж-фондов была отрицательной (–18%), также отрицательную доходность по итогам 2008 г. показали первоклассные облигации американских корпораций (–3,1%). Падение рыночной стоимости активов наблюдалось в энергетическом секторе, в секторе недвижимости, на товарных рынках и затронуло все географические регионы. Положительную доходность по итогам 2008 г. показали лишь казначейские облигации США². Существенное одновременное снижение рыночной стоимости практически всех без исключения разновидностей финансовых инструментов большинство экспертов склонно считать специфической нынешнего кризиса. Вместе с тем никто не берется утверждать, что в будущем, по мере углубления глобализации мировой экономики и возможной синхронизации деловых циклов в разных географических регионах, наблюдаемая в условиях кризиса 2008–2009 гг. модель разворачивания кризисных явлений на финансовых рынках не станет «типовой». В связи с этим благотворительные фонды и иные НКО, опирающиеся в обеспечении своей деятельности на доходы от управления целевыми капиталами, должны в будущем учитывать возможность резкого падения объемов доступных им ресурсов в периоды финансовых кризисов.

Кризис и стратегии управления капиталами НКО

Несмотря на существенные потери, которые понесли целевые капиталы НКО в результате финансового кризиса, целесообразность использования этого

² По данным JPMorgan Chase and Cambridge Associates.

инструмента ресурсного обеспечения некоммерческого сектора не вызывает сомнений в США. Современные стратегии управления целевыми капиталами позволяют добиваться существенного прироста благотворительных ресурсов в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Совокупный целевой капитал американских благотворительных фондов увеличился с 1990 по 2000 гг. в 3,4 раза – с 142 млрд. долл. до 486 млрд. долл. (в текущих ценах). Затем в связи с кризисом на рынке акций высокотехнологических компаний на протяжении двух лет подряд наблюдалось снижение совокупного целевого капитала американских благотворительных фондов. В 2002 г. его объем снизился до 435 млрд. долл., однако это падение на 11% выглядело сравнительно скромным на фоне беспрецедентного непрерывного роста за предыдущее десятилетие [Highlights of Foundation Yearbook, 2009]. В последующие пять лет, с 2003 по конец 2007 гг., рост целевых капиталов американских благотворительных фондов возобновился. Их совокупный объем достиг упомянутой выше величины в 682 млрд. долл. За 10-летний период 1998–2008 гг. среднегодовая доходность целевых капиталов благотворительных фондов США составила 5,1%, университетских фондов – 4,0%³.

В условиях кризиса в США оживилась дискуссия, посвященная стратегиям управления целевыми капиталами НКО, позволяющим оптимально обеспечить выполнение их социальных миссий.

Исторически целевые капиталы благотворительных фондов США инвестировались в «безрисковые» активы или в активы с минимально возможным уровнем риска. В 60–70-е гг. прошлого века традиционной стала считаться стратегия инвестирования целевых капиталов благотворительных фондов в акционерный капитал и финансовые инструменты с фиксированным доходом в пропорции 60 на 40. Диверсификация инвестиционных портфелей была сравнительно невысокой, приоритет отдавался критерию «надежности» эмитента.

Первыми, кто осуществил отход от данной традиционной стратегии инвестирования целевых капиталов НКО, стали управляющие целевыми капиталами трех ведущих американских университетов: Гарварда, Йеля и Принстона. Основываясь на научно-прикладных исследованиях управления инвестиционными рисками, они пришли к выводу, что широкая диверсификация инвестиционного портфеля позволяет получать повышенный доход, сохраняя риски на приемлемом уровне. Новый подход к управлению целевым капиталом упомянутых университетов был реализован на практике и принес впечатляющие результаты.

³ Данные о доходности благотворительных фондов: Cambridge Associates. Данные о доходности университетских фондов: NCSE Press Release. January 28, 2010.

Примеру ведущих университетов последовали многие другие американские благотворительные фонды. Признаваемая допустимой для инвестиций целевого капитала благотворительных и университетских фондов пропорция между вложениями в акционерный капитал и финансовые инструменты с фиксированным доходом в 1980-е гг. достигла 70 на 30, а в 1990-е гг. – уже 80 на 20. Затем и этот рубеж был перейден, наличию в инвестиционном портфеле благотворительных фондов существенной доли инструментов с фиксированной доходностью более не придавалось ключевого значения. Наряду с обычными акциями и облигациями инвестиционные портфели благотворительных фондов пополнялись весьма доходными, но и более рискованными активами: вложениями в венчурный капитал, инструменты рынка недвижимости, бумаги развивающихся рынков, хедж-фондов, вложениями на товарных рынках, включая рынки энергоносителей. Предполагалось, что профессиональное управление инвестиционным портфелем на основе моделирования и прогнозирования динамики отдельных финансовых рынков будет способно своевременно изменять структуру широко диверсифицированного портфеля, маневрируя между различными классами активов и вложениями в различные географические регионы, позволит получить повышенный доход, сохраняя в приемлемых пределах инвестиционные риски.

По данным аналитиков Cambridge Associates, в середине 2008 г. усредненная структура инвестиционного портфеля группы крупных и крупнейших американских благотворительных фондов включала следующие виды финансовых активов (табл. 1).

Таблица 1. Структура инвестиционного портфеля крупных и крупнейших благотворительных фондов США по состоянию на 30 июня 2008 г.

Наименование финансового актива	Доля актива в инвестиционном портфеле, %
Акции американских компаний	23
Бумаги хедж-фондов	19
Акции компаний других развитых стран	17
Облигации	17
Бумаги развивающихся рынков	5
Инструменты рынка недвижимости	4
Ликвидность	3
Участия	3
Венчурный капитал	2
Вложения на товарных рынках	2
Нефть и газ	1
Прочие активы	4

Источник: данные Cambridge Associates.

Как видно из табл. 1, в инвестиционный портфель благотворительных фондов США входили практически все без исключения основные классы финансовых активов. Данная стратегия инвестирования оказалась способной обеспечивать увеличение целевых капиталов благотворительных фондов США даже на фоне разворачивающихся кризисных процессов на финансовых рынках вплоть до осени 2008 г.

По мнению управляющего целевым капиталом Йельского университета Д. Свенсона – специалиста с многолетним стажем деятельности в данной области, – итоги кризисного 2008 г. не дают оснований для отказа от стратегии широкой диверсификации инвестиционного портфеля благотворительных фондов и поиска радикально новых решений для обеспечения сохранности капитальных ресурсов НКО [Swenson, 2009].

Аналогичной точки зрения придерживаются и эксперты известной консалтинговой компании GMO Б. Инкер и Дж. Грэнтэм. Они полагают, что в плане стратегий управления целевыми капиталами благотворительных фондов из кризиса 2008 г. можно извлечь два урока.

Во-первых, внутриорганизационные процедуры и правила управления целевыми капиталами должны предусматривать обязанность управляющих чаще чем прежде пересматривать и адаптировать структуру диверсифицированного инвестиционного портфеля с целью поддержания разумного баланса между доходностью и рисками. Это особенно относится к периодам ускоренного роста рынков, периодам нарастающей опасности «перегрева» рынков. Именно в такие периоды формируется завышенная оценка рискованных активов, в то время как не слишком опытные управляющие в некоммерческом секторе в этот момент дополнительно увеличивают долю таких активов в инвестиционном портфеле в надежде воспользоваться ростом рынков для увеличения доходности целевых капиталов своих фондов.

Во-вторых, кризис 2008 г. высветил необходимость дальнейшей профессионализации управления целевыми капиталами НКО в США. Успешное использование «университетской» модели управления целевыми капиталами по примеру Гарварда и Йельского университета предполагает высокий уровень профессионализма. Выйти на необходимый уровень профессионализма в управлении целевыми капиталами в небольших организациях трудно, даже если привлекать внешних консультантов по инвестициям. Попытки большого числа небольших фондов реализовать «университетскую» модель управления целевыми капиталами «с опорой на собственные силы» породили дополнительное усиление конкуренции за обладание рискованными активами и существенно

усугубили последствия кризиса 2008 г. для благотворительного сектора в целом. В интересах некоммерческого сектора целесообразно развивать специализированные институты совместного управления целевыми капиталами. Ряд малых и средних благотворительных фондов в США уже сегодня доверяют управление своими целевыми капиталами таким организациям, как Investment Fund for Foundations, TIFF, Common Fund, располагающим квалифицированным персоналом. Статистические данные подтверждают преимущества управления крупными целевыми фондами. За пять лет, предшествовавших кризису 2008 г., доходы от управления целевым капиталом крупных благотворительных фондов в США (с капиталами от 500 до 1000 млн. долл.) составляли в среднем 8,4% в год, в то время как у мелких фондов (с капиталами до 20 млн. долл.) этот показатель находился на уровне 6,4% в год. Сверхкрупные благотворительные фонды (с капиталом от 1 млрд. долл. и выше) имели в среднем доход на уровне 9,6% в год [Inker, Grantham, 2008].

Существуют и иные существенные уроки кризиса 2008 г. для управления целевыми капиталами благотворительных фондов, на которые обращают внимание американские эксперты [Craig, 2008].

Многие благотворительные фонды и иные некоммерческие организации в США столкнулись в 2008 г. с кризисом ликвидности. Нехватка ликвидности коснулась даже тех организаций, которые вели в целом разумную политику управления своими целевыми капиталами и не были обременены долгами. Одна из причин – это повсеместное «увлечение» краткосрочными производными бумагами, ошибочно воспринятыми многими управляющими как более доходная замена традиционным инструментам денежного рынка, в которые обычно размещались временно свободные средства организаций. Ликвидные ресурсы, необходимые для обеспечения текущей благотворительной деятельности, не следует пытаться использовать для дополнительного увеличения доходности целевого капитала. Риски, в том числе репутационные риски для некоммерческих благотворительных организаций, не выполняющих свои обязательства перед получателями благотворительных ресурсов, явно перевешивают возможные преимущества от несколько более высокой доходности.

Необходимый уровень ликвидных ресурсов определяется не только потребностями в ресурсном обеспечении текущей уставной благотворительной деятельности. Такие сегменты инвестиционного портфеля, как вложения в венчурный капитал, в участия, в недвижимость и хедж-фонды, создают потребность в дополнительной ликвидности в связи с оговоренными в условиях эмиссии многих таких инструментов длительными сроками отчуждения средств

инвестора или же в связи с возможными резкими колебаниями их рыночной стоимости, когда срочная реализация таких вложений невозможна без существенных потерь.

В числе уроков кризиса для благотворительных фондов упоминается также необходимость более тщательного отбора финансовых компаний, которым благотворительные организации доверяют управление своими целевыми капиталами. В периоды бурного роста финансовых рынков некомпетентность или нечистоплотность управляющих компаний или отдельных менеджеров может достаточно долгое время оставаться незамеченной клиентами.

Выводы

К наиболее существенным выводам можно отнести следующие положения, касающиеся опыта американских университетов и благотворительных фондов по управлению целевыми капиталами в условиях кризиса:

- кризис оказал существенное негативное влияние на ресурсное обеспечение некоммерческого сектора;
- отсутствие серьезных альтернатив современной модели управления целевыми капиталами фондов, основанной на широкой диверсификации инвестиционного портфеля;
- в некоммерческом секторе доходы от управления целевыми капиталами являются устойчивым источником ресурсов для уставной деятельности преимущественно у крупных и сверхкрупных фондов;
- расходы фондов выполняют роль «антикризисного» инструмента, отчасти в результате проведения руководством фондов осознанной социально ответственной политики, отчасти в результате особенностей установленных правил финансового планирования деятельности фондов.

К наиболее существенным рекомендациям для российских НКО, основанным на проведенном анализе опыта США, можно отнести следующие.

- Для успешного использования целевого капитала как инструмента обеспечения институциональной устойчивости некоммерческих организаций необходимо профессиональное управление целевым капиталом.
- Вопросы организации управления целевым капиталом, в том числе выбор управляющей компании и формулировка стратегических целей управления целевым капиталом, относятся к прерогативам высшего звена руководства некоммерческой организации, включая совет попечителей.

- Необходимо оптимизировать внутриорганизационные процедуры и правила управления целевыми капиталами, предусмотреть обязанность управляющих достаточно часто адаптировать структуру диверсифицированного инвестиционного портфеля с целью поддержания разумного баланса между доходностью и рисками.
- В России следует развивать специализированные институты совместного управления целевыми капиталами в интересах малых и средних некоммерческих организаций.

Литература

- 2009 NACUBO – Commonfund Study of Endowments.
(http://www.nacubo.org/Documents/research/2009_NCSE_Public_Tables_Endowment_Market_Values.pdf)
- Craig J.E. New Financial Realities: The Response of Private Foundations. The Commonwealth Fund. Annual Report 2008. Pub. № 1217.
(http://www.commonwealthfund.org/~media/Files/Publications/Annual%20Report%20Essay/2009/Mar/New%20Financial%20Realities%20The%20Response%20of%20Private%20Foundations/1217_EVPCOO_Report_2008_web_FINAL_amended.pdf)
- Highlights of Foundation Yearbook 2009. Foundations Center.
(http://foundationcenter.org/gainknowledge/research/pdf/fy2009_highlights.pdf)
- Inker B. When Diversification Failed; Grantham J. Silver Lining and Lessons Learned, GMO Quarterly Letter, October 2008. (<https://www.gmo.com/Europe/CMSAttachmentDownload.aspx?target=JUBRxi51IIA6KcUdqISlwP1d08DCLrevOZG20x71DdNq4IwW5Lo4kQ3zd42pFv0zcak%2f9bx0Q2%2buD9Ruwgvbu0PWLCbny5biPXd%2bmeMr0fg%3d>)
- NACUBO Press Release, January 24, 2008. (http://www.nacubo.org/documents/research/News_release_fact%20sheet_2007_NES.pdf)
- NCSE Press Release. January 28, 2010. (http://www.nacubo.org/Documents/research/2009_NCSE_Press_Release.pdf)
- Swenson D. Yale’s Swenson Sees «Extraordinary Opportunity to Snap Up Debt». January 2. 2009. (<http://www.bloomberg.com/apps/news?sid=ab08HlxLZ5FY&pid=20601087>)

INTERACTION BETWEEN STATE AND NON-STATE ACTORS IN ETHNIC POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION: CROSS-REGIONAL COMPARISON¹

Introduction

Since 2001, Russian authorities have taken several steps towards interaction with civil society through the Civic Forum 2001 and the establishment of the Public Chamber 2005. The most significant step was made during the second phase of the administrative reform. The reform forced establishment of platforms for interaction between state and non-state actors. Regional authorities caught up on this federal trend and established numerous public and advisory councils to their regional administrations. There are two primary ways for creating such platforms in Russian regions: hierarchical and non-hierarchical. Scientists have underlined the different characters of relations between actors among the regions although the causal mechanism is still unclear. Here, focus is put on which approach a region decides to follow and why, including what factors affect their decision. Therefore, this work helps to fill the gap by taking into consideration the role of informal rules in Russia as well as concentrating on an independent variable such as resource interdependence.

The working hypothesis is as follows; the higher the resource interdependence between state and non-state actors, the more non-hierarchical institutional setting of platforms for interactions between actors will be. Resource interdependence refers to resource possession by civil society and state readiness to share its resources with non-state actors.

Actor-centered institutionalism is chosen as the framework as it is characterized by the equal weight it gives to both actors' and institutional dimensions of interaction

¹ The paper is written within the PhD program «Political steering through law and social norms in Eastern Europe» at Heinrich-Heine University of Dusseldorf (Germany), and is financed by METRO Foundation.

[Scharpf, 1997]. Actor constellation will be investigated through analyses of diverging types of actors involved in the issue, their interests and resources. Institutional settings will be analyzed from two perspectives as they must be seen as both formal and informal institutional settings. A formal institutional setting is based on formal rules whereas informal institutional setting consists of working rules. The observation of informal institutional settings can only be made indirectly by describing interactions between actors inside of these settings.

The methodological approach is a controlled comparison of cases with a most similar case design. The chosen policy field is ethnic policy in the Krasnodar and Stavropol regions. In each region two platforms for interaction between state and non-state actors on the issue were chosen. The data is collected via semi-structured interviews with experts and relevant actors. Also content analysis of appropriate laws and documents are included.

The paper is structured into four sections: section 1 presents the discussed issue between actors. The following three chapters are part of the analytical framework. Section 2 presents the actor constellation in frame of the issue. Section 3 analyzes the formal regulations of the compared institutional settings. Section 4 presents negotiations within the platforms which then leads to the conclusion of the paper.

Issue

Ethnic policy, which strives for interethnic peace, is seen as an essential part of maintaining political, economic, social stability. Both regions have problems in the ethnic sphere. One of the biggest problems for both regions is the growth of nationalism and ethnic extremism among the youths. Survey data and events in the Stavropol and Krasnodar regions show the urgency of solving the problem of interethnic relations among youths. In 2008, there were four local youth conflicts between different ethnic groups in the Krasnodar region. Seven of eight ethnic motivated crimes which occurred in the region in 2007–2008, were committed by young people. In the Stavropol region, ethnic tension among the youths grew into a mass fight between Slavic and Caucasian youths in May 2007. In June 2007, there was a mass unauthorized demonstration of Slavic youth with the slogan «Russia is for Russians». The growth of interethnic tension among youths is dangerous not only for public security, but also for political stability as it has a tendency to erupt into mass unrest and terrorism. The issue discussed between state actors and NGOs in this context of platforms for interaction is how to maintain interethnic stability among youths in both regions.

Actor constellation

Types of actors

The realization of ethnic policy is the obligation of the regional executive structures. Thus, state actors are represented by the regional administrations and by the law enforcement bodies in both regions. Non-state actors are represented mostly by NGOs along ethnic lines (EthNGOs). Regional ethnologists who also actively work on that issue do it within educational centers, EthNGOs or NGOs. Private actors such as ethnic businessmen are also key actors. However, within ethnic policy they are usually members of EthNGOs and act within and on behalf of these NGOs. There are over 120 EthNGOs in the Krasnodar region and around 85 registered EthNGOs in the Stavropol region. EthNGOs usually have the aim of representing the interests of respective ethnic groups. There are also NGOs working on the issues on behalf of the regional population such as the Krasnodar NGO «Southern Regional Resource Centre». Concluding, these are similar actors' types acting in the sphere of regional ethnic policy in both regions.

Actors' interests

Maintaining interethnic stability is a direct obligation of regional authorities. The regional authorities are interested in solving the problem because this is also a question of the stability of their power. After the construction of a «power vertical» in the Russian Federation governors are responsible directly to the federal authorities for their failures. EthNGOs are not interested in the growth of the problem because a conflict with ethnic components has a negative impact on the image of ethnic groups as well as on their social status in society. Many EthNGOs have officially declared the aim of maintaining interethnic peace in their regulations. Thus, actors are interested in maintaining interethnic stability in general and among youths in particular. Moreover, actors agree that the interethnic problem demands the interaction of state actors and NGOs. State actors underline this in the target programs² whereas non-state actors reflect the aim to interact with state actors in their regulations.

² Regional target programs are «Harmonization of interethnic relationships and the development of ethnic cultures in the Krasnodar region» (2005, 2006, 2007, 2008), «Development of interethnic and interdenominational relationships in the Stavropol region 2007–2009».

Actors' resources

Resources are regarded as any mean that helps to accomplish an objective now or in the future [Themudo, 2000, p. 6]. State and non-state actors can possess the following resources: institutional, informational, knowledge, material, organizational, manpower, and idiosyncratic resources. The resource base of state actors is much more significant than these of the civil society. Especially, impressive state's institutional and material resources are of significance. However, state actors do also lack resources. In ethnic policy, state actors lack organizational resources as they can not speak with ethnic groups directly. They also lack the knowledge and idiosyncratic resources in order to be heard by ethnic groups. These «holes» of state resources can be filled up by EthNGOs. The question is whether regional EthNGOs have necessary resources. Looking at the resources of the strongest regional NGOs working on the issue may provide an answer to this. Among the Krasnodar NGOs, the Southern Regional Resource Centre (SRRC) and the Krasnodar Centre for Ethnic Cultures (CEC) have the strongest resource bases. Thus, the members of the NGOs are members of different public councils to state bodies. Moreover, the authorities have recognized the CEC as a platform for interaction between state and non-state actors on the issue. The NGOs have constant access to the internet including their own web-sites, and additionally, the SRRC prints the monthly newspaper «New Reality». The SRRC also owns methods of regulation of interethnic conflicts. Informational resources of the CEC consist of information which its 31 member-EthNGOs exchange regularly. Manpower resources of the NGOs are also of significance. The members of the SRRC are experts in public relations and interethnic relations among others. Each of the 31 members of the CEC has up to a hundred of members. The NGOs have financial and organizational resources. The SRRC rents property and has equipments. The CEC has a three-storey building which is used free of charge. The municipal authorities also pay for public utilities. Within the building around 20 EthNGOs have offices. Last but not least, the idiosyncratic resources can be investigated. The leader of the SRRC is an ex high-ranked state and regional official, a well-known ethnologist and public activist; and head and deputy head of two advisory bodies. Leaders of 31 EthNGOs of the CEC are authoritative people in the region who have access to policy makers.

Many other Krasnodar EthNGOs have an office with internet and other basic resources. In comparison to the Krasnodar EthNGOs most of the interviewed leaders of Stavropol EthNGOs mentioned financial problems. As a result, they frequently have to concentrate on looking for financial support rather than on their original tasks. Many EthNGOs do not have offices. These EthNGOs which have offices claim that

they do not have enough money to pay for public utilities. The situation became worse when the ex-mayor of Stavropol limited financial privileges and benefits for NGOs. The lack of money leads in many cases to the existence of an EthNGO only on paper. In addition, Stavropol EthNGOs lack authority of NGO's leaders. Many leaders of regional EthNGOs see their positions as beneficial for satisfying their own ambitions. This leads to the lack of manpower and idiosyncratic resources which in their turn limits informational and knowledge resources of an EthNGO.

Therefore, while Krasnodar NGOs demonstrate a significant resource base which can be used for solving the problem, Stavropol EthNGOs can hardly fill the «holes» in state resource base. The weakness of Stavropol EthNGOs can also be explained by the absence of any significant support from state actors. Thus, while the Krasnodar authorities use a wide range of supporting measures, combining material (regional grants³, financial support⁴), non-material (regional programs), organisational support (population informing about EthNGOs), and institutional mechanisms (NGOs have access to public councils), the authorities of the Stavropol region, since the last couple of years, did not financially or organisationally support EthNGOs. Financial support from the state, nevertheless, can be seen as being dependent on the state whereas on the other hand it is revealed, as a result of interaction and an example of both resource exchange and interdependence between actors involved.

The analysis of the actor constellation in both regions shows similarities in types of actors and actors' interests as well as the difference in resource distribution among actors. While in the Krasnodar region actors are resource interdependent, in the Stavropol region actors do not have or do not want to exchange resources.

Formal institutional settings

In this paper two platforms for interactions between state and non-state actors in each region will be analyzed. These are the advisory body for interethnic affairs to the governor and the youth advisory body for interethnic affairs to the committee for youth affairs in the Stavropol region and the CEC and the advisory body to the department of the Ministry of the Interior of Russia in the Krasnodar region.

The analysis of the platforms' regulations shows several important aspects. Firstly, the platforms were created in order to exchange resources among actors for

³ Resolution of the governor of the Krasnodar region «On grants of Krasnodar administration for supporting useful public programs of public associations», 2003.

⁴ As a part of the regional target program «Harmonization of interethnic relationships and the development of ethnic cultures in the Krasnodar region» (2005, 2006, 2007, 2008).

reaching common aims. The main exchange resources are informational and knowledge resources. In addition, the state actors increase institutional resources of EthNGOs which provides them access to policy making. By attending meetings with NGOs state actors increase the legitimacy of their decisions. Secondly, all above-mentioned platforms have the following similar «holes» in their formal rules about certain questions such as who has access to policy making and who sets the agenda? Other relevant questions are about the decision making procedure made and the implementation process. These gaps give state actors the potential to include only loyal NGOs. Nevertheless, they may also allow state actors to rule policy formation and decision making. The latter questions on decision making may lead to a lack of results of the platforms' work. These gaps are regulated by informal rules which differ from region to region.

Interactions within the platforms

Stavropol region: case 1 the advisory body for interethnic affairs to the governor

The advisory body was reestablished by state actors in 2005. In 2008, staff changes were made by state actors without any consultation with non-state members. Staff consists out of 24 members; 10 state actors, 8 public organizations, 4 scientists and 2 religious leaders. Meetings are held approximately once a year. The protocol of the meeting on the 10th of May in 2007 helps to make some conclusions about the process of decision making within the body. At this meeting the discussion topic of importance was the role of Slavic NGOs which was brought up by state actors. These actors also determined the main directions of the discussion. The recommendations were made in form of common tasks for state bodies to improve the state of Slavic EthNGOs. Of importance here is also that these recommendations were also voiced by state actors. This gives ground to the idea that, actually NGOs play an insignificant role in decision making process as well as in the decision implementation process. Their participation was not mentioned in the recommendations. It is worth mentioning that NGOs do not resist these conditions publicly. Most EthNGOs members of the body are loyal to state actors because only these state actors decide who can become and stays a member. The advisory body showed its ineffectiveness during the conflict between different ethnic youth groups in May and June 2007 in Stavropol. It was unable to prevent this conflict and did not emerge as an institutional arrangement for negotiations in the aftermath of the conflict, when intensive negotiations between state actors and EthNGOs took place, due to many key EthNGOs

not being a member of this advisory body. Almost all interviewed state and non-state actors pointed at the decorative character of the platform.

Stavropol region: case 2 the youth advisory body for interethnic affairs to the committee for youth affairs

After the conflict had passed, the regional administration established a new advisory body in order to provide consultations between actors on the harmonization of interethnic relations and the prevention of interethnic conflicts among youths. The head of the body is a state actor who has the ability to also appointed members. The body consists mostly out of youth representatives of EthNGOs. Its meetings take place every 3 months and the agenda is set by officials. The aims of the meetings are to receive information from EthNGOs and to inform them about the state's attitude towards the issue. At the meeting in autumn 2008, i.e., the advisory body addressed the «Russian March» which was planned by Slavic NGOs during the Unity Day of the Russian Federation. The initiative of the meeting belonged to the state actors. Moreover, the members received knowledge of the agenda only at the meeting. The state actors sought to receive information about which EthNGOs were going to participate. In order to prevent unrest, state actors asked EthNGOs to persuade ethnic youths, especially the non-Russian youths, not to undertake any opposing action. The suggestion from non-state members to use the media to inform the population was not taken into consideration by the state actors⁵.

Krasnodar region: case 1 centre of ethnic culture (CEC)

In the Krasnodar region, the role of the main platform for negotiations between state actors and EthNGOs on the issue was taken by the regional NGO «Centre of Ethnic Cultures», which unites 31 EthNGOs. This NGO regularly organizes meetings 1–2 times a month between EthNGOs and state actors on different topics concerning interethnic relations. Within this platform EthNGOs define the problem, set agenda and propose policies. The status of decisions made is relatively high as state actors attend the meetings. State actors appreciate attending the meetings because the CEC unites almost all influential EthNGOs. Thus, state actors get extensive information

⁵ Agenda of the meeting of Youth Advisory Body for Interethnic Affairs to the Committee for Youth Affairs on September 30, 2008 and personal participation of the author at the meeting.

about all relevant problems in the ethnic sphere and are able to discuss solutions. Being an informal body it is difficult to follow the results of such meetings. In interviews, conducted with the author, EthNGOs stated, however, that state actors take their information and suggestions into consideration.

Krasnodar region: case 2 the advisory body to the department of the ministry of the interior of russia in the Krasnodar region

The department of the Ministry founded the advisory body in order to increase the legitimacy of its actions and to increase its ability to address problems. Mainly of significance are particularly ethnic conflicts and extremism among youths. The staff of the body is formed by NGOs after co-ordination with the head of the department. All members are members of various NGOs. 5 participants out of 39 are members of EthNGOs. Although, state actors are not allowed to become members they do, however, participate in meetings as experts. The presence of the authorities raises the status of the decisions. The agenda is coordinated by NGOs and the head of the department, and the implementation of decisions is checked during the next meeting. Meetings are held at least twice a year but the members work permanently according to a plan which is established by the member-NGOs. According to the 2009 working-plan of the advisory body, several actions were planned to address interethnic tensions among youths such as a round table with members of the advisory body and leaders of regional EthNGOs on the formation of interethnic tolerance among youths. The members of the platform regularly work closely with the state actors. In November 2008, the regional department for youth policy organized the seminar «Prevention of extremist activities among youth» for coordinators of work with the youths. The trainers were representatives of regional NGOs. In 2008, the SRRC worked closely with the department for youth policy. As a result several surveys were created and materials were published on theme of prevention of extremism among the youths.

Therefore, within the Krasnodar platforms, NGOs can gain access to the platforms through a formal procedure and influence agenda setting where they can actively participate in decision making and in implementation of these decisions. While the Stavropol platforms mainly simulate teamwork in order to increase legitimacy of state actors' decisions in ethnic policy.

Conclusion

In both regions, the regional authorities created or supported institutional arrangements for interaction with NGOs on the issue of maintenance of interethnic

peace among youths. However, the structure and context of platforms' work considerably differ. In the Krasnodar region, NGOs participate in platforms' work actively and negotiate with state actors at all steps of the policy cycle from problem definition to implementation of decisions. In the Stavropol region, in contrast, the role of the EthNGOs was limited by state actors reducing its main task to providing information to state officials without having the power to influence decisions. Based on the research conducted, these differences can be explained by a low level of resource interdependence between state and non-state actors in the Stavropol region and a higher level of resource interdependence in the Krasnodar region. Thus, resource interdependence makes actors partners and motivates state actors to non-hierarchical interactions with non-state actors.

References

- Сунгуров А. Гражданского общество и его развитие в России. СПб., 2008.
- Якобсон Л.И., Факторы развития гражданского общества и механизмы его взаимодействия с государством. М.: ГУ ВШЭ, 2008.
- Benz A. et al. Handbuch Governance. Theoretische Grundlagen und empirische Anwendungsfelder. Wiesbaden, 2007.
- Kooiman J. Governing as Governance. L., 2003.
- North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, 1990.
- Ostrom E. An Agenda for the Study of Institutions // Public Choice. 1986. Vol. 48. P. 3–25.
- Pierson P. Politics in Time: History, Institutions, and Social Analysis. Princeton University Press, 2004.
- Scharpf F. Games Real Actors Play. Actor Centered Institutionalism in Policy Research. Boulder, Col., 1997.
- Themudo N. NGOs and Resources: Getting a Closer Grip on a Complex Area // Documentos de discusión sobre el Tercer Sector, Núm. 5. Programa Interdisciplinario de Estudios del Tercer Sector. 2000. (<http://www.cmq.edu.mx/docinvest/document/DD05197.pdf>)
- Van Waarden F. Dimensions and Types of Policy Networks // European Journal of Political Research. 1992. Vol. 21. P. 29–52.

Т.П. Интигринова
Академия народного
хозяйства при Правительстве
Российской Федерации

ФОРМИРОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА: ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ И ФАКТОР ИНФОРМИРОВАННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Обеспечение безопасности прав собственности на землю, прежде всего посредством их государственной регистрации, принято считать одним из основных условий формирования земельного рынка (подробнее о различных точках зрения по этому вопросу см.: [Feder, Nishio, 1999; Toulmin, Quan, 2000; Ho, Spoor, 2006; Toulmin, 2008]). Однако процесс фактической приватизации и государственной регистрации прав собственности на земельные участки сельскохозяйственного назначения и земельные доли в России проходит крайне медленно, таким образом, затрудняя формирование земельного рынка. Доклад Всемирного банка о земельной политике [Deiningert, 2003] отмечает, что к 2003 г. в России только 6–7% земель сельскохозяйственного назначения использовались производителями, фактически находившимися в частной собственности, и еще 6% земель использовались населением в качестве приусадебных участков.

Низкая активность населения в отношении приватизации и государственной регистрации земель сельскохозяйственного назначения в России зачастую рассматривается как результат осознанного неприятия приватизации ее населением [Hivon, 1995], в том числе в силу консервативности сельского населения [Lerman, 2002]. В рамках нашего исследования неприятие населением индивидуализации прав на земельные участки не нашло подтверждения, за исключением сельскохозяйственных угодий, коллективное использование которых обосновано природно-климатическими условиями (подробнее см.: [Intigrinova, 2009, 2010]). Основными факторами, оказывающими негативное влияние на динамику фактической приватизации и государственной регистрации земельных участков и долей, являются правовые коллизии, возникшие в результате недостатков делопроизводства периода первичной приватизации колхозов и совхозов; высокие

финансовые, временные и моральные затраты, требующиеся от домохозяйств для осуществления процедур официальной регистрации земельных участков; низкая квалификация государственных служащих; а также недостаточная информированность населения. Настоящая статья посвящена более подробному рассмотрению одного из перечисленных факторов – низкой информированности населения о своих правах и обязанностях, возникших в результате приватизации сельскохозяйственных предприятий советского периода.

К сожалению, в отечественных социальных науках не уделяется должного внимания вопросу влияния неопределенности, связанной с недостатком информации, на формирование и функционирование институтов. Между тем признание актуальности этого вопроса позволяет переосмыслить влияние информированности населения на процесс формирования свободного земельного рынка. Эффективность демократических институтов, наличие которых является одним из основных условий формирования свободных рынков, в свою очередь зависит от уровня информированности населения. Вопрос неопределенности, формирующейся в силу низкого уровня информированности, приобретает особую актуальность на постсоветском пространстве, поскольку смена идеологической и экономической моделей сопровождалась процессом активного законотворчества. Постсоциалистическое законодательство, с одной стороны, отражает реалии, не всегда четко осознаваемые населением, и, соответственно, изобилует понятиями, не усвоенными широкими массами. С другой стороны, наложение взаимопротиворечащих правовых норм является одной из характеристик постсоциалистического законодательства, значительно осложняющих восприятие населением своих прав и обязанностей.

Методы и краткая характеристика исследуемого сообщества

При подготовке статьи использованы данные, полученные в ходе полевого исследования, проведенного в регионах Сибири с 2003 по 2007 гг. в общей сложности в течение 16 месяцев. Полевые исследования включали опрос 325 домохозяйств, структурированный по уровню достатка; глубинные интервью с должностными лицами регионального, районного и поселенческого уровней; архивные исследования; включенное наблюдение и др. Представленный в данной статье материал основывается на детальном рассмотрении ситуации, сложившейся в одном из четырех сельских поселений, обследованных в рамках исследовательского проекта. Описываемое поселение включало 156 домохозяйств. Члены большинства домохозяйств получили право на земельные доли в 1992 г.

при приватизации совхоза. На июль 2007 г. долевая собственность не была официально зарегистрирована, земельные участки не были разграничены. Права частной собственности были зарегистрированы только на два приусадебных участка.

Информированность населения о процедурах регистрации земельных участков и долей

Проведенное исследование показало крайне низкий уровень информированности населения о процедурах регистрации земельных участков и долей, а также о своих правах и обязанностях как участников земельных отношений. Только 16% респондентов проведенного в рамках данного исследования опроса имели (хотя и крайне расплывчатое) представление о процедуре регистрации прав частной собственности на земельные участки, при этом абсолютное большинство из них знали об этой процедуре как относящейся сугубо к регистрации приусадебных участков. Важно отметить, что термин «частная собственность» подавляющему большинству респондентов был не известен, суть явления, как правило, выражалась фразой «моя земля навсегда». Сельские жители, имеющие высшее и среднее специальное образование, были лучше информированы о процедурах регистрации прав частной собственности на земельные участки (Pearson Chi-square = 28,031, df = 2; Cramer's V = 0,468; $p < 0,05$; $n = 128$; табл. 1)¹.

Население исследуемого поселения, основная часть которого являлась собственниками земельных долей, не имело представления о сути долевой собственности на землю. Ни один член рассматриваемого сельского сообщества не смог объяснить в ходе интервью суть своего долевого участия в местном сельскохозяйственном предприятии, включая главу поселения. Земли, находящиеся в долевой собственности в течение пятнадцати лет, респонденты воспринимали как земли «совхоза», не разграничивая совхоз советского периода и предприятие, созданное совместным решением в 1992 г. Долящики не имели представления о своих правах на эти земли. В отношении решения, принятого в 1992 г. на общем собрании трудового коллектива совхоза, многие признавались, что не понимали реального значения предложений, исходящих от директора совхоза и чиновников, представляющих районную админист-

¹ Низкая значимость статистического теста определяется невысокой долей респондентов, владеющих информацией о процедурах приватизации и регистрации, среди населения с высшим и средним специальным образованием.

рацию. К позднему советскому периоду в исследуемом регионе открытое голосование трудовых коллективов институционализировалось как формальная процедура, не имеющая влияния на процесс принятия решений. Информанты в ходе интервью не раз повторяли мысль, выраженную одной из местных жительниц следующей фразой: «Мы не понимали, за что голосовали, просто поднимали руки. Мы привыкли поднимать руки. Решения всегда сначала принимались наверху, а потом мы голосовали». Протокол общего собрания коллектива совхоза подтверждает, что суть преобразований не была изложена в ходе обсуждения.

Таблица 1. Уровень образования и информированность о процедурах регистрации прав частной собственности на землю

	Не владеют информацией		Имеют ограниченные знания		Всего	
	количество	%	количество	%	количество	%
Образование						
среднее и ниже (включая выпускников СПТУ)	80	94,1	5	5,9	85	66,4
среднее специальное	19	76	6	24	25	19,5
высшее	8	44,4	10	55,6	18	14,1
Всего	107	83,6	21	16,4	128	100

Важно подчеркнуть, что ни один из 130 опрошенных глав местных домохозяйств или их супругов не имели представления о процедуре государственной регистрации долевой собственности. Глава поселения и сотрудники администрации поселения также не были знакомы с этой процедурой.

Непонимание сути долевой собственности населением и незнание законодательства, регулирующего процедуры распоряжения земельными долями, позволило местным управленческим элитам распоряжаться земельными ресурсами по собственному усмотрению. В 2006 г. глава рассматриваемого поселения начал процесс выделения сенокосных угодий из фонда земель, составляющего долевую собственность бывших работников совхоза. Земельные наделы выделялись без ведома собственников земельных долей. При распределении участков наличие права на земельную долю не учитывалось, т.е. сенокосы выделялись, в том числе населению, не имевшему прав долевой собственности.

Фактическое выделение участков сопровождалось выдачей свидетельств о праве частной или долевой собственности. Для этой цели использовались бланки свидетельств государственного образца, переданные в 1990-е гг. местному сельхозпроизводителю, находившемуся в долевой собственности. Бланки не были своевременно использованы, поскольку возглавлявший тогда предприятие бывший директор совхоза предпочел не информировать население об его правах на земельные доли.

Число местных жителей, пожелавших получить участок и свидетельство, выдаваемое поселением, позволяет опровергнуть предположение о том, что население России не приемлет саму идею приватизации земли. В 2006–2007 гг.² 46,9% домохозяйств получили сенокосный участок и свидетельство о регистрации права собственности. Еще 14,6% домохозяйств были выделены участки, и их члены планировали получить свидетельства в ближайшем будущем. Только два домохозяйства (1,5% опрошенных) считали, что не существует необходимости получать свидетельства о праве собственности на сенокосный участок, поскольку их права достаточно эффективно защищены социальным договором, существующим внутри местного сообщества (табл. 2). Многие из интервьюируемых говорили о долгожданной возможности «официально» получить сенокосный участок и «официально» закрепить свои права на участок с чувством облегчения и надеждой на то, что период неопределенности, когда они были вынуждены неофициально использовать сенокосные угодья, завершён. Даже та часть населения, которая понимала или догадывалась о том, что свидетельства, выдаваемые главой поселения, не имеют юридической силы, предпочитали получать такие свидетельства «на всякий случай».

Показательно, что только один из 61 респондента, получивших описанные выше свидетельства о регистрации прав на сенокосные угодья, смог во время интервью ответить на вопрос о том, какой вид собственности гарантирует ему полученное свидетельство. 60 респондентов, получивших свидетельства, объяснили, что не понимают сути записей, внесенных в свидетельства. Одной из самых распространенных реакций респондентов на вопросы, связанные с определением прав, зафиксированных в свидетельствах, была просьба к исследователю прочесть и объяснить содержание свидетельства.

Низкий уровень информированности населения – результат взаимодействия нескольких факторов. Это и отсутствие доступной для сельского жите-

² В 2007 г. население было официально информировано о том, что решение администрации поселения о выделении земельных участков противоречило действующему законодательству.

ля информации, и ее искажение в силу низкой квалификации специалистов, и намеренное манипулирование информационными потоками местными административными элитами.

Таблица 2. Востребованность сенокосных участков и официального закрепления прав на эти участки

Земельный участок	Свидетельство	Количество	%
Выделен	получил	61	46,9
Выделен	планирую получить	19	14,6
Выделен	не требуется, так как права достаточно обеспечены	2	1,5
Выделен	не требуется, так как не имеет юридической силы	1	0,8
Востребован, но не выделен		33	25,4
Не востребован		13	10
Не знаю		1	0,8
Всего		130	100

Информационный поток в отношении прав сельского жителя на земельные участки и процедур их регистрации не регулируется государством. Абсолютное большинство жителей обследованных поселений не имеют доступа к центральным газетам, публикующим вновь принятые законодательные акты. Более того, язык законодательных актов малопонятен сельскому жителю. Влияние языкового барьера в районе исследования усиливается тем фактом, что для местного населения русский язык является вторым языком. Бытовое общение осуществляется на родном языке. Отдельные пожилые члены сельских сообществ не владеют русским языком. Однако, вопреки признанию двух языков (родного и русского) государственными языками субъекта федерации, где расположены исследованные поселения, региональные законодательные акты издаются только на русском языке, федеральные законодательные акты не подлежат переводу.

Распространение среди населения информации о процессе выделения сенокосных участков в вышеописанном поселении является показательным примером манипулирования информационными потоками местными административными элитами. В первую очередь информация о возможности выделения

сенокосного участка распространялась среди населения, имеющего родственные или дружественные связи с членами администрации. Такие домохозяйства могли выбирать наиболее плодородные и удобно расположенные наделы. Затем информация передавалась из уст в уста. На этом этапе большинство респондентов узнавали о представившейся возможности случайно. Только спустя несколько месяцев после начала процесса о возможности получить сенокосный участок было официально объявлено на сельском сходе.

Сравнение четырех исследованных поселений позволяет говорить о том, что основным фактором, стимулирующим понимание населением необходимости государственной регистрации земельных участков, к сожалению, является негативный опыт, полученный членами сельских сообществ в результате попыток разрешить споры в отношении прав на используемые участки. В тех поселениях, где на момент исследования не было земельных конфликтов с внешними игроками, информированность о процедурах регистрации не отличалась от описываемого случая. В поселении, где разгорался конфликт с золотодобывающей компанией, претендующей на земли, используемые местными жителями, абсолютное большинство опрошенных имели представление о процедуре регистрации прав частной собственности на земельные участки сельскохозяйственного назначения. Более того, это было единственное поселение, где речь шла не только о приватизации сенокосных угодий, но и пастбищных участков, каждый из которых включал в себя несколько десятков и даже сотен гектаров. В этом поселении 90% опрошенных домохозяйств выразили желание зарегистрировать права частной собственности на пастбищные угодья, не смотря на то, что рассматривали стоимость услуг землеустроительных компаний как чрезвычайно высокую.

Рассмотренный выше *case study* ярко демонстрирует связь между уровнем информирования населения и формированием демократических институтов, лежащих в основе свободного земельного рынка. Несмотря на то, что законодательно закреплённая процедура распоряжения долевой собственностью на земли сельскохозяйственного назначения имеет все признаки демократического или «включающего» механизма принятия решений, в рассматриваемом сельском сообществе *de facto* земельными ресурсами распоряжаются единицы из числа местных административных элит. Отсутствие знаний по данному вопросу не позволяет большинству населения участвовать в процессе управления земельными ресурсами.

Информирование сельского населения должно рассматриваться как компонент проведения земельной реформы и осуществляться в доступной для насе-

ления форме через местные средства массовой информации, информационные листы, доступные каждому жителю непосредственно по месту жительства, например, распространяемые в сельских магазинах, клубах, фельдшерско-акушерских пунктах, поселенческих администрациях и т.д. Распространение информации не только будет способствовать повышению уровня информированности населения и позволит снизить возможности для местных управленческих элит манипулировать земельными ресурсами в собственных интересах, но в перспективе будет способствовать формированию свободного рынка земель сельскохозяйственного назначения.

Литература

Deininger K. Land Policies for Growth and Poverty Reduction. Oxford & N.Y.: The World Bank and Oxford University Press, 2003.

Feder G., Nishio A. The Benefits of Land Registration and Titling: Economic and Social Perspectives // *Land Use Policy*. 1999. Vol. 15. № 1. P. 25–43.

Hivon M. Local Resistance to Privatisation in Rural Russia // *Cambridge Anthropology*. 1995. Vol. 18. № 2. P. 13–22.

Ho P., Spoor M. Whose Land? The Political Economy of Land Titling in Transitional Economies // *Land Use Policy*. 2006. Vol. 23. P. 580–587.

Intigrinova T. Land, People and Post-socialist Policies in Southern Siberia: Ph.D. thesis. UCL. L., 2009.

Intigrinova T. Social Inequality and Risk Mitigation in the Era of Private Land: Siberian Pastoralists and Land Use Change // *Pastoralism – Research, Policy and Practice*. 2010. Vol. 2.

Lerman Z. The Impact of Land Reform on the Rural Population // D.J. O'Brien, S.K. Wegren (eds.) *Rural Reform in Post-Soviet Russia*. Baltimore & L.: The John Hopkins University Press, 2002. P. 42–67.

Toulmin C. Securing Land and Property Rights in Sub-Saharan Africa: the Role of Local Institutions // *Land Use Policy*. 2008. Vol. 26. P. 10–19.

Toulmin C., Quan J. (eds.) *Evolving Land Rights, Policy and Tenure in Africa*. DFID/IIED/NRI. L., 2000.

МЕДИАПРОЦЕССЫ

ЭЛИТА И ТЕЛЕЗРИТЕЛЬ: ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Исследованиями телевидения как одного из важнейших социальных институтов, формирующих мировоззрение современных жителей России, занимаются социологи, психологи, публицисты, политологи и политики. Практически все специалисты сходятся в том, что этот социальный институт оказывает на наших зрителей негативное влияние, а потому необходимы срочные меры, это влияние нивелирующие или хотя бы ограничивающие¹. В данной статье мы попытаемся показать, что важная проблема существующих подходов заключается в том, что элиты не учитывают субъектности зрителей, считают их потенциальным объектом собственного позитивного воздействия, выстраивают отношения по типу «взрослый – ребенок». В итоге такое самопозиционирование ведет к негативным социальным последствиям.

Проблема нарушенного взаимодействия между интеллектуалами и масса-ми касается не только телевидения, но и всей массовой культуры в целом: художественной литературы, популярной музыки и т.д. Более того, эта проблема сегодня универсальна, она характерна не только для российских элит и российских потребителей массовой культуры. Так, недавно разразился острый конфликт на Русской службе радио Би-Би-Си, когда английские интеллектуалы выразили резкий протест против решения руководства провести модернизацию вещания, которое в основных своих формах сложилось около 40 лет назад². Целью этой модернизации является привлечение на Би-Би-Си дополнительной аудитории, которая за последние годы значительно сократилась. По мнению английских интеллектуалов, стремление сделать радио более динамичным, уве-

¹ См., например: Дондурей Д. Фабрика страхов // Отечественные записки. 2003. № 4; Минкин А. Под властью маньяков // Московский комсомолец. 2008. 21–25 апреля; Маховская О.И. Телемания: болезнь или страсть? Изд. дом «Вильямс», 2007; Крутов А.Н. 12 «зол» телевидения (<http://www.kroutov.ru/content/rgs/rgs3.shtml>) и др.

² См.: Борусяк Л. Би-Би-Си: рынок или миссия? (www.POLIT.ru/institutes/2009/02/25/bbc.html); Borusyak L. Moscow Calling: A View of the BBC Russian Service. (<http://www.opendemocracy.net/article/email/moscow-calling-a-view-of-the-bbc-russian-service>)

личить новостные блоки, несколько сократить количество и продолжительность программ о культуре – означает пойти навстречу невзыскательной публике, снизить качество вещания, т.е. спуститься на уровень масс. Письма протеста против такого упрощения вещания подписали десятки интеллектуалов, включая нобелевских лауреатов. СМИ – это миссия, они должны просвещать народ, возвышать его интересы. Но СМИ, из чего исходит руководство службы – это еще и рынок, без аудитории решать любые задачи, в том числе и просветительские, невозможно. Каждый из подходов имеет свои глубокие исторические корни и серьезные основания, и очень часто (как и у нас) не удается найти компромиссов, точек соприкосновения.

Но все же субъектно-объектный подход, разрыв между интеллектуальными элитами и населением особенно типичен для России, где отсутствует или очень слабо развито гражданское общество, а потому в качестве объекта население рассматривают не только интеллектуалы, но и государство в лице своих институтов. Социальный объект всегда пассивен, а потому легко поддается влиянию, беспредельно пластичен. Если подходить к населению именно таким образом, в духе философии и социологии первой половины прошлого века³, то создается впечатление, что ему можно внушить любые идеи, представления, сформировать те вкусы, которые элиты оценивают как «правильные», образцовые, в том числе не только политические, но и художественные. При этом как-то не учитывается, что все население страны имеет, как минимум, среднее образование, а для молодежи нормой стало получение высшего образования, и отношение к зрителю как к объекту в этом смысле представляется изначально непродуктивным.

Специфика российского телевидения заключается в том, что у нас существует очень мало социальных институтов, влияние которых в постсоветское время настолько увеличилось. А если оно так велико, то социальный контроль за ним особенно важен, ведь во многом от телевидения зависят взгляды и представления современного человека в России. Но его специфика еще и в том, что вряд ли есть иные социальные институты, при оценке деятельности которых так сильно расходятся обычные потребители (практически все население страны) и экспертное сообщество. В течение многих лет зрительская активность в России очень высока (несмотря на развитие Интернета и других новых технологий), по этому показателю Россия опережает большинство стран: в будние дни россиянин проводит у экрана в среднем около трех часов, в выходные и праздничные дни время просмотра увеличивается до четырех-пяти часов⁴.

³ Как это делали Г. Лебон во «Власти толпы», А. Моль в «Социодинамике культуры», Ортега-и-Гассет в «Восстании масс» и многие другие.

⁴ Колесов Д. Что смотрит зритель: обзор российских и общемировых тенденций // Кабельщик. 2010. 5 апреля. (<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:>

При этом зрители достаточно высоко оценивают качество телеконтента, прежде всего, за его разнообразие. Другой вопрос, является ли это разнообразие истинным или мнимым. Количество телеканалов и объем контента за последние годы, действительно, выросли очень существенно, чего нельзя сказать о тематическом, идейно-политическом и эстетическом разнообразии.

Большинством экспертов телевидение рассматривается как институт, который препятствует нормальному социальному развитию, отупляет и развращает население⁵. Естественно, что элиты считают необходимым изменить телеконтент так, чтобы он стал полезным народу, прежде всего молодежи. Идея просвещения как одна из важнейших целей СМИ не подвергается сомнению, это действительно важно. Только понимать эту идею можно по-разному, а на практике она понимается в кантовском смысле, как «выход из состояния не-совершеннолетия», которое он определял как «неспособность пользоваться своим рассудком без руководства с чьей-либо стороны». Если просвещение – это совместная деятельность субъектов, оно дает результат, если движение одно-сторонне – результаты оказываются скорее противоположными.

Стало практически универсальным, а потому не подвергается сомнению и научной рефлексии представление о том, что все беды от телевидения. Исходная посылка в духе субъектно-объектного подхода кажется гуманной, но

mwht-FKpzIMJ:www.cableman.ru); Страна непуганых телеглотов // МедиаПрофи. 2010. № 5 (29). 18 июня.

⁵ Эта точка зрения стала уже частью как интеллектуального, так во многом и массового сознания. Если говорить об интеллектуалах, то 14 мая 2008 г., практически сразу после инаугурации президента Д.А. Медведева к нему обратились с открытым письмом уважаемые представители российской интеллигенции, в числе которых были два нобелевских лауреата (Жорес Алферов и Виталий Гинзбург), директора крупнейших музеев (Ирина Антонова и Михаил Пиотровский), Президент РАН Юрий Осипов, писатель Даниил Гранин, поэт Евгений Евтушенко, предприниматель Олег Дерипаска и многие другие. В письме говорится о том, что в стране в последние годы достигнуты значительные успехи в экономике, и необходим резкий подъем науки. Отмечается, что в этой сфере в последние десятилетия произошли большие потери как в кадрах, так и в «целях и ценностях, которые вкладываются в массовое сознание». О том, с чем связаны потери в кадрах, не говорится, а что касается «целей и ценностей», то эти потери увязывают с системой образования и с деятельностью СМИ. При этом дальше о системе образования в письме не говорится, поскольку оно посвящено именно СМИ. Называя ситуацию с просвещением, наукой и культурой ужасной, главной причиной этого они называют то, что «общество дезориентировано теми ценностями, которые упорно внедряются в его сознание средствами массовой информации». «Российская газета» – Федеральный выпуск № 4658 от 14 мая 2008 г. (<http://www.rg.ru/2008/05/14/pismo.html>)

представляется нам непродуктивной, поскольку предполагает решение проблемы слишком простым способом – в форме запретов. В рамках этого общепринятого (и снобистского) подхода принято считать, что рядовой телезритель не способен самостоятельно сделать выбор, полностью зависим от предложенного контента, т.е. *вынужден* смотреть вредные программы за неимением других⁶. Другая вариация этого же подхода состоит в том, что народ *не может* делать такого «безобразного» выбора, а значит высокие рейтинги таких «вредных» программ необъективны, их искусственно создают, преследуя некие цели⁷. На самом деле люди смотрят не те возмутительные программы, которые получают высокие рейтинги, а передачи о более «разумном, добром и вечном». Очень часто от критиков телевидения приходится слышать доказательства такого рода: «Я не знаю ни одного человека, который смотрит...» И далее следует список наиболее одиозных программ.

Какие же цели с точки зрения интеллектуалов (включая политиков) преследует телевидение, формируя свой социально негативный контент? Они могут быть разными в зависимости от политических и прочих взглядов аналитика: традиционное для нашего дискурса вредоносное влияние Запада, стремящегося развратить русский народ; лоббирование рекламщиков и рекламодателей; социальная безответственность самих СМИ, вызванная стремлением к наживе; желание политического руководства снизить интеллектуальный и культурный уровень народа, чтобы им легче было манипулировать и пр. Понятно, что субъекты критики очень разные, что и формирует их аргументацию, но у них есть и общее: ответственность возлагается на субъект влияния (т.е. на сами СМИ или государство), а не на объект воздействия, который изначально чист, но не способен противиться опасному влиянию. Принципиально не учитывается вторая сторона кантовского определения, где он говорит, что в состоянии несовершеннолетия человек находится по собственной вине, т.е. он субъектен, у него есть выбор.

В этом дискурсе происходит смещение: вина за негативные последствия СМИ возлагается на субъект, т.е. на телеведущего, но испытывает это чувство преимущественно зритель, воспринимаемый как жертва. Представление элит

⁶ Именно такую формулировку дал, например, известный журналист Артемий Троицкий в своей дискуссии с разработчиком закона о СМИ Михаилом Федотовым: «Они вынуждены смотреть то, что им показывают». (<http://hghltd.yandex.net/yandbtm?qtrees=foGekGuzVL09vzSDouACx8D9m6kNsR11WIiKPBC5R71KHYeXCzssv2dLfkwpzLfp8cec0lhLloS%>)

⁷ Наиболее эмоционально эту точку зрения выразил в своем цикле статей «Под властью маньяков» А. Минкин.

о вредной и безответственной политике телеведущих не сказывается на их деятельности, поскольку телеканалы зависят только от зрителей (в финансовом отношении, через рекламу) и от государства, хотя большинство телекомпаний формально не являются государственными. Критика интеллектуалов зрителями, населения, пусть и не по своей вине, но проявляющих невзыскательность и плохой вкус, не сказывается на просмотрной активности населения, на его выборе. Абсолютное большинство людей продолжает смотреть интересующие их телепрограммы, фильмы и сериалы независимо от отношения к ним критиков-интеллектуалов. Но такая критика сказывается на массовых оценках, которые даются тем или иным программам и телевизионным жанрам в целом. Все опросы населения показывают одну и ту же картину: ножницы между действиями и риторикой, двоемыслие. Характерно, какие высокие оценки неизменно получает телеканал «Культура», какую ценностно позитивную окраску он имеет, но перехода с риторического уровня на практический не происходит: интерес к каналу опровергают данные телеизмерений⁸. Во время социологических исследований зрители высказывают пожелания резко увеличить количество познавательных программ, передач о культуре и искусстве и, напротив, убрать из эфира кровь, насилие и эротику, но значительно чаще выбирают именно их.

Следовательно, на символическом уровне еще продолжают действовать традиционные интеллигентские ценности, разделяющие «высокое» и «низкое» в пользу «высокого». Здесь население демонстрирует согласие с элитой, подтверждая свою объектность: мы бы хотели другого, но ничего другого нет; или в другом дискурсе: человек слаб, уберите всю эту гадость с экранов, и мы будем смотреть хорошее и полезное. Но при переходе с символического уровня на поведенческий ситуация меняется коренным образом: «высокое» неизменно уходит на периферию зрительского внимания.

На том же канале «Культура», имеющем высокую символическую ценность, но очень мало зрителей, главный вклад в рейтинги в течение многих лет вносили не тематические программы об искусстве, а типичный для других телеканалов контент, прежде всего, старые советские фильмы. Признание ценно-

⁸ В августе 2004 г. тогдашний руководитель канала «Культура» А.С. Пономарев заявлял, что рейтинг канала 2,5% по России и 4–5% по Москве его не устраивает. (<http://hghltd.yandex.net/yandbtm?qtrees>) Конечно, были названы не рейтинги, а доля аудитории, т.е. отношение числа смотревших канал к числу телезрителей, а не к населению Москвы и России, рейтинги были гораздо ниже. Важно другое: за прошедшие годы никакой позитивной динамики так и не появилось. Более того, у канала очень «старая» аудитория – самая старая по сравнению со всеми остальными телеканалами, т.е. на канал так и не пришла молодежь.

стей культуры, ценностей «высокого» подтверждается самим фактом включения канала, а потребляемый продукт уже не существует. Все равно можно себя чувствовать зрителем канала «Культура», т.е. приобщенным.

Данные телеизмерений показывают, что сформировать по-настоящему «культурного» зрителя каналу не удалось, и нет никаких оснований предполагать, что это ему удастся. Типичная для элиты идея о том, что надо воздействовать на объект – народ – с целью формирования у него «правильных» вкусов – это постоянно воспроизводящаяся утопия. Мы видим много примеров того, как «полезные» программы выходят в эфир в течение многих лет, но не встречали случаев, когда им удалось сформировать массового зрителя. Идет обратный процесс: аудитория программ о науке, искусстве и пр., как правило, с годами «стареет» и уменьшается количественно. Его аудитория физически уходит, унося с собой ценности советской интеллигенции. Процесс воспитания «объекта» ведет лишь к тому, что делая осуждаемый элитами (как принято говорить – «обществом») выбор, люди начинают чувствовать свою социальную неполноценность, ущербность, а потому и объектность. Второй результат не менее печален: сама элита, постоянно критикующая зрителей, население, теряет свой статус, перестает восприниматься как задающая критерии оценок инстанция.

Такая двойственность имеет существенные, хотя и противоречивые последствия. С одной стороны, у людей формируется комплекс жертвы – жертвы насилия со стороны СМИ. В результате от 2/3 до 3/4 нашего населения начинает выступать за введение цензуры⁹, которая ограничит их «низменные вкусы» и оздоровит наше общество: человек слаб, надо оградить его от соблазна. При этом, между прочим, право осуществлять цензуру передается не интеллектуалам, а государству. Пусть речь прежде всегда шла о нравственной, а не политической цензуре, но отделить одно от другого крайне сложно. Идея необходимости нравственной цензуры в СМИ стала частью массового сознания, укоренилась в нем так глубоко, что прежде не вызывавшая симпатии идея политической цензуры (между прочим, запрещенной законом) тоже стала весьма популярной. Так, по результатам июльского опроса «Левада-Центра» 2010 г., уже 59% россиян считают полезной политическую цензуру и лишь 24% выступают против нее¹⁰. Массовые опросы давно говорят о том, что люди стремятся получать побольше позитивной и поменьше негативной информации о политике и экономике, а ограничение «негатива» – это уже политическая цензура, которая в какой-то сте-

⁹ <http://wciom.ru/novosti/publikacii-v-smi/publikacija/single/10392.html>

¹⁰ <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2010/07/12/240189>

пени присутствует на современном телевидении де-факто, осталось ее только оформить де-юре. Очевидно, что массовых протестов это уже не вызовет.

Таким образом, гуманистическая идея о спасении «зомбированного телевидением народа» в результате приводит к своей противоположности: люди сами перестают воспринимать себя в качестве субъектов и стремятся к установлению цензуры, которая защитит их от самих себя. При этом и цель интеллектуалов не достигается, поскольку не идет работа над контентом, над поиском того телевизионного языка, который релевантен запросам аудитории. Сегодня такой язык есть у коммерческих программ, но его нет у программ «серьезных», а без этого невозможно говорить о культуре или науке со зрителем (тем более, молодым). Но поиска этого языка не идет именно потому, что зритель не рассматривается как субъект взаимодействия, который делает выбор по собственной воле.

Другой результат – тотальное недоверие к инстанциям, задающим интеллектуальные и ценностные образцы. В частности, это относится к научным представлениям. Массовое сознание современных россиян мозаично и неструктурированно, их мировоззрение представляет собой смесь элементов позитивистского мышления, усвоенных в школе, каких-то основ религиозных представлений, суеверий, веры в сверхъестественное и т.д. Попытки научной общественности бороться с явно ложными представлениями терпят неудачу, причем часто именно из-за своего подорванного субъектно-объектными формами взаимодействия статуса.

Многие проблемы телевидения за рубежом успешно решаются гражданским обществом совместно с профессиональным сообществом. Первое у нас сформировалось, второе находится в глубоком кризисе, что, в частности, четко видно на примере профессиональной премии ТЭФИ. Премия, созданная для совместного обсуждения и выбора профессионалами лучших образцов из всего телевизионного континуума, деградировала до голосования только за своих, лоббирования, а потом подсчета желанных статуэток Орфея, вырывающего у себя сердце и отдающего его людям. Каналы, «недосчитавшиеся» желанных статуэток, просто перестали участвовать в деятельности телеакадемии¹¹. Первоначальная символика премии – ориентация на людей, зрителей – превратилась в свою пародию, корпоративные интересы оказались важнее. Попытки найти консенсус по поводу наиболее объективного телеизмерителя закончилась провалом: после трех попыток тендера измеритель так и не был избран.

¹¹ О кризисе премии ТЭФИ см.: Борусяк Л. Ремесло без Орфея. (http://www.polit.ru/analytics/2008/07/24/premija_tefi.html)

К тому же выяснилось, что у телевизионного сообщества просто отсутствуют критерии профессиональной оценки. В частности, о идеях, высказанных в нашумевшем, явно антинаучном «документальном» телефильме «Великая тайна воды», крайне отрицательно высказались ученые, в том числе члены Комиссии по борьбе с лженаукой под руководством академика В.Л. Гинзбурга¹², о нем писали и другие ученые. Фильм получил в свое время высшую профессиональную награду в трех номинациях¹³. В отсутствие профессионального сообщества не вырабатываются и критерии социальной ответственности.

При этом телевидение предлагает зрителям тот контент, который их в общем устраивает, что проявляется и в результатах опросов, и в практике телезрителю. Кроме новостей, которые выходят в эфир далеко не на всех телеканалах, и тем более политических программ, т.е. той телевизионной сферы, которая находится под опекой государства, на экранах преобладает контент, который привлекает достаточно массовую аудиторию: развлекательные, юмористические, скандальные, криминальные программы, сериалы, фильмы и пр. (продукт, имеющий рекламный потенциал).

Ориентацию на массового зрителя, на его вкусы и запросы можно отнести к субъектно-субъектному типу взаимодействия, что и делает СМИ такими влиятельными. Напротив, отсутствие такой ориентации приводит к падению социального влияния интеллектуальных элит. Другое дело, что в существующих условиях это упрощенное и деформированное равноправие двух субъектов. Упрощенное, поскольку все формирование контента регулируется преимущественно рейтингами, т.е. достаточно примитивно: массовый зритель приходит – продукт остается в сетке вещания, не приходит – сетку покидает или передвигается в худшее время. Нет никаких регуляторов, учитывающих социальную, ху-

¹² См. бюллетень: В защиту науки. 2006. № 2. С. 12.

¹³ Приведем описание фильма, которое дано на сайте канала: «Вода наделялась душой во многих культурах мира. Уникальный телевизионный проект «Великая тайна воды» – это попытка проникнуть в скрытые свойства этой стихии, не укладывающиеся в рамки физических законов. Вода способна воспринимать, сохранять и передавать информацию, даже такую тонкую, как человеческая мысль, эмоция, слово. Японскому ученому Эмото Масару удалось сфотографировать эмоции воды. Сейчас человечество находится на пороге совершенно иного понимания законов мироздания, открывающего новые перспективы: возможность программирования воды, лечение водой сложнейших заболеваний, управление погодой. В фильме принимают участие представители всех религиозных конфессий». (<http://www.rutv.ru/typreg.html?id=105844&cid=2&d=0>) Фильм был снят на высоком профессиональном уровне, и академики простили его антинаучное содержание. А может быть сами поверили в эмоции воды?

дожественную и прочую значимость проекта. Нет и таких регуляторов, которые не позволяют попадать в эфир программам, имеющим явные социально негативные последствия. При отсутствии социального контроля, который невозможен без гражданского общества, и контроля профессионального, корпоративного, когда понятие репутации становится существенным регулятором, неизбежно начинают превалировать именно такие простые, примитивные механизмы.

Если при субъектно-объектных отношениях, типичных для интеллектуальной элиты, зритель в принципе не существенен (мы предлагаем то, что считаем полезным, и нас не волнует, нужно ли это объекту), то отношения со зрителями элиты телевизионной строятся на прямо противоположных основаниях. В отличие от предыдущего типа взаимодействия этот оказывает воздействие на всю социальную структуру. Происходит социальное упрощение, усреднение, вымывание того, что не укладывается в рамки массового, элементарного запроса, его маргинализация. В этом смысле можно говорить о деформировании социального пространства, потому что на положении маргинальных оказываются как раз продвинутые группы. Ориентация почти исключительно на массового зрителя приводит к дискриминации групповых интересов и запросов, которые становятся несущественными, а заявить о своих правах и запросах группы в существующих условиях не имеют способов, у них нет групповой солидарности, нет и каналов влияния.

Примитивизация, массовизация контента ведет к примитивизации социальной структуры, но эти обстоятельства сказываются и на телевизионной элите, где тоже происходят процессы деградации. Прекращается или значительно ослабевает поиск новых телевизионных форм, жанров, лиц и пр. Это всегда рискованные вложения, которых руководители каналов стремятся избегать. Поэтому идет ориентация на найденное, проверенное, причем часто в других странах. Практически все наиболее популярные телевизионные проекты созданы вне отечественного телевидения, которое перестало быть креативным: «Звезды на льду», «Имя Россия», все телеигры, значительная часть популярных сериалов. Идут процессы копирования, повтора успеха: любой популярный сериал, любая удачная программа тут же тиражируются и предлагаются зрителю на других телеканалах. В этом смысле пестрота, многообразие телевизионного контента на деле являются в значительной степени мнимыми.

Говоря об отношениях элит и населения на телевизионном поле, нельзя не упомянуть, разумеется, государство. И здесь уже зачастую объектом становится телевизионная элита. Что можно, а чего нельзя делать, определяет в России все же государство. Понятно, что это касается, прежде всего, информационного и общественно-политического вещания.

Итак, активные игроки телевизионного поля – это телевизионщики, государство и зрители. И только интеллектуальные элиты на этом поле оказываются лишними, потому что, критикуя телевидение и зрителя, они ничего не предлагают взамен. Между тем международный опыт показывает, что интеллектуалы все-таки могут добиваться своих целей. Это происходит, когда они не занимаются морализаторством, а создают (на уровне идей) такой телеконтент, который одновременно интересен и современен, ориентирован на массового зрителя как на субъекта, а потому востребован им, и при этом является познавательным, повышает интеллектуальный уровень аудитории.

У нас же ситуация иная: высокохудожественные или научные программы, которые поддерживают интеллектуалы, на нехватку которых они сетуют, как правило, несовременны и даже архаичны. При этом характерно, что стремясь построить «правильное» телевидение, интеллектуалы обращаются не к объекту – зрителям, а к субъекту – государству, как это было в письме российской интеллигенции к Д.А. Медведеву 18 мая 2008 г., с просьбой создать канал «Просвещение» для восстановления системы ценностей народа, но без всяких указаний на то, что это должен быть за канал и что предлагать потенциальному зрителю. Характерно, что здесь, как и в возмущенных письмах английских интеллектуалов по поводу Русской службы ВВС, нет ни одного слова по поводу зрителей и слушателей, которые высказывают запрос на новый телеканал или на сохранение старого радио. И это не случайно: мнение объекта не представляется важным.

Е.А. Кожевникова
Государственный
университет –
Высшая школа
экономики

НОВЫЕ ОСНОВАНИЯ ДЛЯ КЛАССИФИКАЦИИ ТЕАТРАЛЬНОЙ ПУБЛИКИ МОСКВЫ ЧЕРЕЗ ФАЛЬСИФИКАЦИЮ ТРАДИЦИОННОЙ ДИХОТОМИИ «ЭЛИТАРНОГО» И «МАССОВОГО»

Введение. Постановка проблемы

Возможность использования традиционной оппозиции «элитарного» и «массового» как оснований для категоризации публик организаций искусства ставится под сомнение в условиях постепенного складывания так называемой культуры маркетинга, в которой теряют свое определяющее значение прежние категорирующие оппозиции и различия. Дополнительную сложность в проблематику «элитарного» и «массового» вносят комментарии исследователей по поводу оценочного оттенка этих терминов и отсутствия стабильных научных операционализаций и индикаторов. В связи с тем, что меняются социальные и экономические условия функционирования театра, СМИ спекулируют на тему «кризиса русского репертуарного» театра, подводя под его основания нерелевантные факторы и явления театральной сферы. Одновременно, сами профессиональные исследователи-театроведы не могут предоставить адекватный материал, чтобы сделать возможным изменение государственной политики в отношении театра в необходимую сторону. Современные исследования оказываются несостоятельными либо в силу неясных эпистемологических оснований, либо в силу своего сильного уклона в маркетинговые мониторинги публики.

В исследовании поднимается вопрос об одной из ключевых дихотомий в сфере искусства – противопоставлении «элитарного» и «массового». Традиция использования этих терминов берет свое начало еще в трудах Аристотеля. К настоящему моменту оба термина приобрели существенный балласт негативных и

неаргументированных коннотаций. При этом они продолжают активно использоваться – в спекулятивных рассуждениях в СМИ, и в современных исследованиях для проведения демаркаций в мире искусства.

Мы поставили перед собой задачу деконструкции этих терминов и выделения четких критериев для определения каждого и них. По итогам исследования мы сконструировали относительно новые основания для классификации театральной публики. Полученные нами данные позволяют по-новому взглянуть на противопоставление «элитарного» и «массового» в театральном искусстве и очерчивают горизонты дальнейших исследований по фундаментальным проблемам театра и театральной публики.

Деконструкция терминов «элитарное» и «массовое»

Поле зарубежных и российских исследований можно разделить на два подхода. В рамках первого декларируются статусно-обусловленные основания дихотомии «элитарного» и «массового», в рамках второго – функциональное значение культурных явлений каждого из полюсов оппозиции.

«Статусный» подход – это описанная И. Гофманом модель демонстрационного потребления продуктов культуры (в том числе посещение театра) как символов классового статуса [Гофман, 2003, с. 47–48]. П. Бурдьё определяет, что возможности для восприятия того или иного продукта культуры детерминированы инкорпорированным культурным капиталом [Бурдьё, 1983, с. 525], который либо присущ индивидам в соответствии с их позицией в социальной структуре [Шматко, 2002], либо, по Г. Беккеру, является продуктом общей или специфической социализации индивида [Becker, 1982, с. 46].

Л. Левин, в работе о «Высокая и массовая культура. Возникновение культурной иерархии в Америке» дает исторически и социально обусловленные основания для возникновения исследуемой нами дихотомии. Номинация одних продуктов «элитарными» в противоположность другим – «массовым», была вызвана необходимостью произвести некоторое реально наблюдаемое разграничение между высшими и низшими классами [Levine, 1988, с. 160–161]. Аналогичные рассуждения мы находим в работе Ю. Давыдова, который связывал восприятие «элитарных» продуктов с высшими слоями и их окружением в противоположность интересу к «живым» элементам в искусстве низших слоев [Давыдов, 2008, с. 129].

Функциональное направление исследований «элитарного» и «массового» связывается нами с именем Г. Ганса, который в своей работе «Популярная и вы-

сокая культура: оценка вкуса» предлагает оценивать вкус индивида для оценки так называемых «культур вкуса» [Gans, 1974, с. 76–79], которые также именуются впоследствии сообществами потребления [Бодрийяр, 2006; Бурстин, 1993]. Значительное развитие находит этот подход в работах российских исследовательниц. Доминирующее значение принимает здесь не установка режиссера по отношению к спектаклю [Дмитриевский, 2007, с. 162], а «образ мысли и образ действия» зрителя [Петровская, 1990, с. 10–16]. Наиболее ярким примером может служить подход современных российских культурологов, определяющих, что продукты массовой культуры имеют рекреационную функцию – в противоположность продуктам «высокой» культуры, требующих от зрителя интеллектуального усилия [Шведов 1988; Культурологические записки, 2003; Дуков, 2003].

Тем не менее при всей ясности критериев многие исследователи отмечают достаточную неточность критериев определения «элитарного» и «массового» как через социальные параметры, так и через установки зрителей [Левин, 1988; Ортега-и-Гассет, 2000; Дмитриевский, 2007; Сибрук, 2005].

Таким образом, несмотря на обилие теоретических и эмпирических исследований, вопрос о ключевой дихотомии «элитарного» и «массового» в искусстве остается нерешенным. Есть три причины неудовлетворенности: это внутренняя концептуальная рассогласованность дихотомии, предположение о несоответствии дихотомии реальности, и отсутствие адекватной методологии соотношения дихотомии с реальностью.

Методология исследования

Целью была фальсификация упомянутой дихотомии и поиск новых оснований для классификации театральной публики. Объектом нашего исследования выступала московская театральная публика в возрасте от 18 лет (мотивы посещения театра аудиторией младшего возраста мы полагали не полностью отрефлексированными). Предметом нашего исследования являлись мотивы посещения театра публикой, а также параметры восприятия ими спектаклей.

Методология исследования была комплексной и состояла из предварительной серии экспертных интервью со специалистами в исследуемой области, методологически строгого отбора театров и театральных постановок «открытого» и «закрытого» характера, посетителями которых могут стать соответственно представители так называемой «массовой» публики и «театрального бомонда». На второй ступени выборки производилось квотирование респондентов в соответствии с исследованиями ГИИ.

Таблица 1. Параметры квотирования респондентов по возрасту

	Данные мониторинга ГИИ, 2000 г., %	Распределение в итоговой выборке, %
Возрастные категории респондентов:		
18–24 года	27,0	24,5
25–44 года	48,8	42,9
45–59 лет	17,0	22,4
60 лет и старше	7,2	10,2
Итого	100,0	100,0

Таблица 2. Параметры квотирования респондентов по полу

	Данные мониторинга ГИИ, 2000 г., %	Распределение в итоговой выборке, %
Пол:		
мужской	33,9	36,7
женский	66,1	63,3
Итого	100,0	100,0

Число респондентов по параметрам «открытого» и «закрытого» характера постановки составило 32 и 17 соответственно. Анализ был проведен по 40 интервью, в том числе диадных (число респондентов составило 49 человек). Путем категоризации, конденсации смысла и интерпретации как принципов герменевтического анализа мы решали стоявшие перед нами задачи.

«Элитарное» и «массовое» – фальсификация дихотомии

Выявленные нами на основе строгого анализа индикаторы переменных «элитарного» и «массового» не обнаружили постоянной и консистентной модели в высказываниях респондентов. В частности, не подтвердили своей надежности параметры доминирующих мотивов посещения театра, «художественного» или эстетического восприятия и «жизненного» переживания в рамках спектакля, оценки сюжета или постановки, ассоциирования себя с героями постановки, эмоциональной реакции на спектакль и, наконец, частоты посещения театра.

Чтобы проиллюстрировать сделанные нами выводы, мы приведем высказывания респондентов, которые не укладываются в используемую западными и российскими исследователями модель анализа «элитарного» и «массового» по характеристикам: совершение интеллектуального усилия, частота посещения, широта доступа, специфичность конвенций, требуемый уровень культурного капитала. *«Вот сегодня мы тоже попали на этот «Твой шанс». Очень хороший спектакль... Случайно забрели, решили, если что – уйдем. Но решили остаться»* (ж, 46, 1 раз в год в театре); *«нужно ходить на все спектакли... даже если плохой спектакль... нужно посмотреть, для себя нужно (...) знать: вот это хорошо, а это плохо»* (ж, 21, больше 30 раз в год в театре); *«это был такой сильный эмоциональный выброс... я весь спектакль просидела просто вцепившись в кресло... это же отражение жизни, в жизни то же самое происходит»* (ж, 29, больше 60 раз в год в театре); *«он [спектакль] такой живой очень по форме... ты успеваешь увидеть талантливую форму и при этом ты все время чувствуешь и переживаешь героям»* (ж, 51, больше 80 раз в год в театре); *«то, что именно все играют как бы... много актеров играют его, ее и вот эта вся взаимозаменяемость... вот эта участь их... такое, знаете, все многогранное, многоликое»* (ж, 40, больше 40 раз в год в театре).

Сложность работы с дихотомией «элитарного» и «массового» состоит в том, что по существующим и деконструированным нами критериям на поверхностном уровне эта схема вполне «работает» как некая рамка исследования. Однако парадокс состоит в том, что на глубинном уровне различия зрителями, которых можно маркировать как «массовые» и «элитарные», проходят по другим основаниям. И в этом случае мы не имеем права говорить об оппозиции «элитарного» и «массового».

Новые основания для классификации театральной публики

Герменевтический анализ высказываний респондентов дал нам масштабные возможности по интерпретации и выявлению глубинных моделей, согласно которым публика формулирует свои предпочтения в выборе театров и театральных постановок. Модель была построена на доказавших свою валидность и надежность в рамках нашего исследования бинарных оппозициях, таких как «гедонистический – анализирующий интерес к театру», «одномерное – многомерное восприятие постановок», а также рефлексия «над» – «внутри» постановки. Каждая из этих оппозиций обладает определенными вербализуемыми

индикаторами и соответствует определенной внутренне консистентной модели рассуждения респондента и его способу говорения о спектакле.

Первая оппозиция гедонистического или анализирующего интереса связывается нами с оценкой зрителем функционального значения театра: служит ли он только для развлечения или позволяет совершать интеллектуальные усилия по восприятию постановок. Для гедонистического интереса характерно восприятие театра не только как досугового учреждения, но и как информанта в (!) общем информационном потоке наравне с телевидением или Интернетом.

Размерность восприятия сводится к тому, над какими категориями спектакля может размышлять зритель во время и после просмотра спектакля: учитывает ли он только одну значимую характеристику (жанр спектакля, сюжет, игру актеров, костюмы, музыку, декорации) или может одновременно наблюдать и воспринимать несколько характеристик постановки. Преимущественно многомерное восприятие комбинируется с аналитическим интересом к спектаклю.

Уровень рефлексии зрителя связывается нами с его возможностью производить сравнение спектаклей во времени и пространстве (просмотр спектакля в прошлом, в другом театре, с другим составом актеров или с другим режиссером) или не обращаться к этому критерию. С последними двумя параметрами связано то, каким именно образом зритель воспринимает спектакль: оценивает ли он происходящее с так называемой «художественной» точки зрения или воспринимает спектакль достаточно «плоско».

Помимо этих дихотомий мы отметили внутреннюю дифференциацию зрителей между собой на профессионалов и обывателей, и восприятие театра как способа продемонстрировать свой интеллектуальный статус.

На основании этих оппозиций и предварительных выводов мы сконструировали две оси классификации театральной публики, которые могут служить основаниями дальнейших исследований в этой области. Это оси «развлечение» – «размышление» и «сноб» – «ритуалист». Указанные нами оси определяют внутренне консистентные модели поведения театральной публики Москвы (рис. 1). Принцип построения этой модели может быть назван *grounded theory*, так как мы пользовались полученными нами данными (концентрируя и конденсируя смысл транскриптов интервью).

Типы зрителей асимптотически стремятся к предложенным нами осям, располагаясь, таким образом, в четырех координатных плоскостях. Горизонтальная ось определяет глубинные мотивации зрителей. Это поисковый интерес и формирование мнения о состоянии театральной сферы (полюс «размышление»), а с противоположной стороны – рекреационный мотив, мотив поиска

информации и стремление к эскапизму от реальной жизни (полюс «развлечение»). Вертикальная ось определяет отношение зрителей к театру и оценке его функций. Ключевым параметром для «снобов» является желание демонстрационного эскапизма за счет посещения каких-то необычных или новых спектаклей. «Ритуалисты» делятся между собой на две категории. Первые из них – те, кто рассматривает посещение театра как культурный, но социально одобряемый акт, вторые – те, кто определил для себя ограниченный набор актеров и режиссеров, которые им симпатичны или несимпатичны и посещают театр исходя из этих установок.

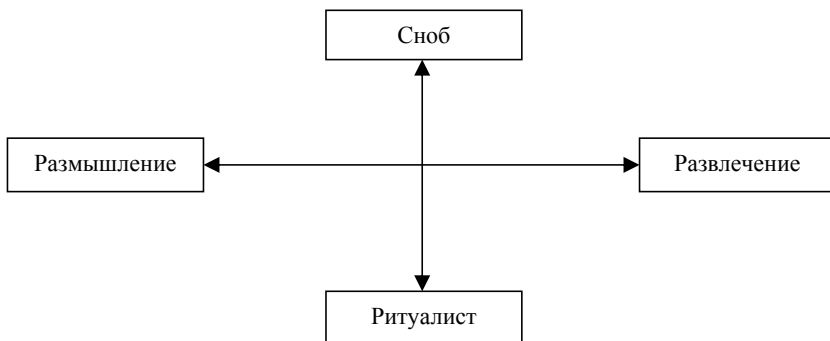


Рис. 1. Модель категоризации театральной публики

Помимо статики в нашей модели присутствует и динамика. Так, мы определили, при каких условиях может происходить «перемещение» зрителя между разными типами. Например, опривычивание поведения, ограничение себя кругом «любимых» артистов и режиссеров приближает зрителя к позиции «ритуалиста», а, напротив, поиск нового без компонента размышления над спектаклем – приближает его к позиции «сноба». Активное использование накопленного инкорпорированного культурного капитала «ритуалистом» может «переместить» его из поля «развлечение» в поле «размышление». Для «сноба» этот переход может дополняться появлением аналитического подхода к спектаклям, сменой стратегии описания публики и себя как ее члена.

Чтобы обосновать научность сконструированной нами классификации, мы верифицировали ее на имеющемся у нас материале (по другой половине интервью) и получили подтверждение ее валидности и надежности. При этом мы также выявили, что модель не всегда дает возможность однозначной категоризации театральной публики, т.е. имеет ограничения по применению в реальности, однако именно это и доказывает ее научность. Однако мультикритериальное

свойство нашей модели позволяет избежать принципиально значимых сдвигов в определении типологии зрителей театра (иными словами, если некоторые критерии поведения зрителей, их моделей восприятия спектакля или мотивов посещения театра выражены недостаточно ярко, «достроить» тип зрителя можно исходя из других, также валидных оппозиций).

Таким образом, полученные результаты говорят о том, что наша модель не вполне соответствует реальности в силу определенного уровня абстракции, но она вполне научна, так как имеет критерии опровержения и определяемые отклонения.

Заключение

На основании исследования мы сделали ряд значимых выводов, которые не только увеличивают запас фундаментального научного знания по социологии театра, но и имеют практическое значение. Мы определили, что традиционно применяемые в западных и в некоторых российских исследованиях критерии определения «элитарного» и «массового» в искусстве оказываются ненадежными при глубинном изучении мотивов посещения театра публикой и ее стратегий восприятия спектаклей.

Примененная методология дала нам возможность не только сфальсифицировать дихотомию «элитарного» и «массового», но и выделить валидные и надежные критерии для классификации театральной публики. Мы сконструировали модель категоризации зрителей театра по двум осям: «развлечение» – «размышление» и «сноб» – «ригуалист». Указанные нами оси определяют внутренне консистентные модели поведения театральной публики Москвы. Потенциально эти принципы организации поведения досуга в сфере театра могут быть перенесены на исследование публик других организаций культуры и развлечений, с тем чтобы расширить поле применения результатов проведенного исследования.

Сконструированная классификация театральной публики имеет потенциал развития в аппарат количественного исследования. Иными словами, в ней заложена возможность инструментально применения в целевом анализе аудиторий отдельных театров, или более масштабных исследований в сфере «потребления» продуктов культуры.

Литература

Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / пер. с фр., послесл. и примеч. Е.А. Самарской. М.: Культурная революция; Республика, 2006.

Бурдые П. Формы капитала // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004.

Бурстин Д. Сообщества потребления // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 3. С. 231–254. (http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2003/08/27/0000094959/3_5_2boors.pdf)

Гофман И. Символы классового статуса. (<http://www.ruthenia.ru/logos/number/39/04.pdf>).

Давыдов Ю.Н. Труд и искусство: избранные сочинения / сост. В.В. Сапов. М.: Астрель, 2008.

Девятко И.Ф. Социологические теории деятельности и практической рациональности. М.: Аванта плюс, 2003.

Дмитриевский В.Н. Театр и зрители. Отечественный театр в системе отношений сцены и публики: от истоков до начала XX века. СПб.: Дмитрий Буланин, 2007.

Дуков Е.В. Развлечение как историко-культурная проблема // Концерт в истории западноевропейской культуры. М.: Классика-XXI, 2003. (http://sociologist.nm.ru/articles/dukov_01.htm)

Зоркая Н.М. Уникальное и тиражированное. Средства массовой информации и репродуцированное искусство / отв. ред. В.Г. Кисунько. М.: Искусство, 1981.

Иванченко Г. В. Границы искусства: взгляд психолога на проблему. Рукопись (в сборник «Границы искусства. Культурологические записки»).

Квале С. Исследовательское интервью. М.: Смысл, 2003.

Культурологические записки. Вып. 8. Российский «маскульт» – 2000 и новые технологии / отв. ред. Н.М. Зоркая. М.: Государственный институт искусствознания, 2003.

Ортега-и-Гассет Х. Дегуманизация искусства // Самосознание культуры и искусства XX века. Западная Европа и США. М.: Университетская книга, 2000.

Петровская И.Ф. Театр и зритель российских столиц. 1895–1917. Л.: Искусство, 1990.

Сибрук Дж. Маркетинг культуры. Культура маркетинга. М.: Ад Маргинем, 2005.

Театр как социологический феномен / отв. ред. Н. А. Хренов. СПб.: Алетейя, 2009.

Шведов С. Литературная критика и литература читателей (заметки социолога) // Вопросы литературы. 1988. № 5. С. 3–31.

Шматко Н.А. Аналитическая статья по П. Бурдьё «Различение. Социальная критика суждения» // Социологическое пространство П. Бурдьё. (<http://bourdieu.name/content/razlichenie-socialnaja-kritika-suzhdenija>)

Экономические основы культурной деятельности. Индивидуальные предпочтения и общественный интерес. Рынок культурных услуг: публика театра 90-х годов / отв. ред. А.Я. Рубинштейн, Ю.У. Фохт-Бабушкин. СПб.: Алетейя, 2002.

Becker H.S. Art Worlds. University of California Press Berkeley and Los Angeles, California, 1982.

Gans H.G. Popular Culture and High Culture; an analysis and evaluation of taste. N.Y.: Basic Books Inc. Publishes, 1974.

Levine L.W. Highbrow/Lowbrow: The Emergence of Cultural Hierarchy in America. Cambridge, Mass., and L.: Harvard University Press, 1988.

Lipsitz G. High Culture and Hierarchy. Review of Highbrow/Lowbrow The Emergence of Cultural Hierarchy in America by Lawrence W. Levine // American Quarterly. 1991. Vol. 43. № 3. P. 518–524. (<http://www.jstor.org/stable/2713116>)

Roose H. Many-Voiced or Unisono? An Inquiry into Motives for Attendance and Aesthetic Dispositions of the Audience Attending Classical Concerts // Acta Sociologica. 2008. Vol. 51 (3). P. 237–253. (<http://asj.sagepub.com/cgi/content/abstract/51/3/237>)

«ЭКСПЕРТ», «ЭКСПЕРТИЗА», «ЭКСПЕРТНОСТЬ». МЕДИЙНЫЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ИДЕОЛОГИЧЕСКИХ И ЯЗЫКОВЫХ КОНЦЕПТОВ

В основе данного исследования находится гипотеза-предположение, что мы имеем дело с возникновением одного из ключевых междисциплинарных концептов, активно участвующих в формировании современных культурных словарей, как личных, авторских, так и лексиконов отдельных сообществ, объединений, социальных групп.

Под концептом я понимаю «...сгусток культуры в сознании человека; то, в виде чего культура входит в ментальный мир человека. И, с другой стороны, концепт – это то, посредством чего человек – рядовой, обычный человек, не “творец культурных ценностей” – сам входит в культуру, а в некоторых случаях и влияет на нее» [Степанов, 1997, с. 40].

Скопившиеся подозрения относительно наметившегося в начале 1990-х гг., а затем осуществленного некоего концептуального сдвига, регистрируемого образованием активного «онтологического гнезда», понятийного сгущения, мне показалось любопытным отследить на примере изучения траектории концепта «эксперт» и его основных дериватов, их энергичного дрейфа из одной сферы в другую, порой, довольно агрессивного, не всегда оправданной языковой и смысловой экспансии, их модификации в медийной, академической, научной среде, в сетевых структурах, блогах в том числе.

Одним словом, отдельный этап работы заключался в описании процесса превращения понятия в константу, использующую старые, традиционные условия и обретающую другой статус в новых исторических обстоятельствах. Ее обрастание целым набором функций и динамическое влияние на социокультурную и политическую картину мира (1990-х–2000-х) также стало предметом размышления.

«Экспертность», «эксперт», «экспертиза», с прирастающими коннотациями – «экспертная журналистика», «экспертное сообщество» сегодня стали понятием отчасти расхожим и размытым, употребляемым повсеместно, заполнившим социальные, культурные, политические ниши.

Я разделила исследование концепта «эксперт» на четыре этапа.

Первый этап – историко-этимологический, в ходе которого был проанализирован корпус публицистических материалов в периодике XIX – начала XX вв.¹, имевших значимый «общественно-политический характер», а также тексты русских классиков XIX в.

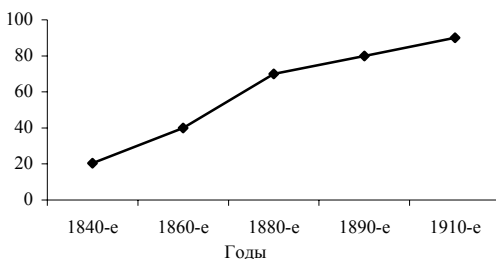


Рис. 1.

Обобщенное изучение разных групп источников в XIX–XX вв. позволяет заметить несколько особенностей (рис. 1).

- Понятие «эксперт» привязано к определенному набору социальных ситуаций, возникает в конфликтные, переломные моменты, маркируя преимущественно культурные, политические, бытовые аномалии.
- Склонность обращения к этому термину обнаруживает достаточно ограниченная категория писателей и публицистов. Характерно, что его исполь-

¹ В репрезентативную подборку вошли тексты публикаций, связанных с общественно-политической тематикой, журналов: «Библиотека для чтения» (за 1840–1865), «Вестник Европы» (1866–1918), «Дело» (1869–1888), Журнал Министерства народного просвещения» (СПб., 1834–1917), «Отечественные записки» (1840–1884), «Русский вестник» (1856–1892), «Современник» (1836–1866), «Сын Отечества» (журнал, 1856–1861), «Сын Отечества» (газета, 1862–1901), Ученые записки, издаваемые Казанским университетом (1834–1861), Ученые записки Императорского Юрьевского университета 1899, 1900, 1911; газеты «Русские ведомости» (1863–1918), «Московские Ведомости» (1840–1917), «Санкт-Петербургские Ведомости» (за 1840–1917), «Биржевые ведомости» (1861–1917), Газета А. Гатцука (1833–1891), «Новое время» (1868–1917). В скобках указан период, за который просматривались материалы издания.

зуют наиболее «газетные» авторы. К этой категории можно, бесспорно, отнести Достоевского, в «Дневнике писателя», да и в романах, ведущего свой «счет» сюжетам, не укладывающимся в обычные житейские нормы.

- Начиная со второй половины XIX в. наблюдается нарастающая интенсивность включения экспертной терминологии в публицистические и художественные тексты.

Следующий этап исследования – структурный. В этой части предполагалась попытка наметить категории экспертного знания, вернее, те виды и способы его предъявления/сокрытия, отвечающие запросам времени, а также регламентированные идеологическими и бюрократическими ограничениями Советской эпохи.

Инвентаризация открытых источников 1920–1930-х гг. (периодики, архивных документов²), изданий в каталогах и базах данных крупнейших российских библиотек – общенациональных и специализированных³ – все эти процедуры дали основание для поиска подходов к картографированию «экспертной тематики».

В самом общем виде следует говорить о нескольких линиях:

- преемственности практики «экспертных ритуалов», сложившейся еще во второй половине XIX в. и в основных своих чертах сохранный вплоть до конца Второй мировой войны;

- выпуске работ – статей, монографий и брошюр, как в открытой прессе, так и в отдельных изданиях, сборниках, периодических сериях, в том числе касающихся предметов, требующих экспертизы сугубо специализированного характера;

- сохранении и усилении границ профессионального словоупотребления, о локализации «экспертной риторики», превращении ее в «техническую», про-

² РГАСПИ. Ф. 578. Научно-исследовательский институт № 100 при ЦК ВКП (б) (НИИ-100) 1943–1948 гг. 1439д., ф. 579 научно-исследовательский институт № 205 при ЦК ВКП (б) (НИИ-205) 1943–1948 гг. 488д., 1943–1948 гг., 1937–1956 гг., ф. 85 Институт общественных наук при ЦК КПСС (ИОН) (1962–1991 гг.) 28053д. 1962–1992 гг., ф. 606 Академия общественных наук при ЦК КПСС (АОН) 1946–1992 гг. 15912д. 1942–1994 гг.

³ Российская государственная библиотека РГБ, Российская национальная библиотека РНБ, Государственная публичная научно-техническая библиотека России ГПНТБ России, Всероссийская государственная библиотека иностранной литературы им. М.И. Рудомино ВГБИЛ, Государственная публичная историческая библиотека России ГПИБ, Библиотека Российской академии наук (БАН), Библиотека Санкт-Петербургской академии управления и экономики, Библиотека по естественным наукам Российской академии наук (БЕН РАН).

изводственную и отраслевую лексику, бытующую преимущественно внутри медицинской, судебно-правовой и аналогичных сфер.

В 1920–1950-х гг. – на протяжении трех десятилетий складывается парадоксальная по своему устройству специфически советская система экспертного знания. Ее публичная часть профанна и спекулятивна по преимуществу. Ее «закрытая» часть, наоборот, нередко более свободна от жесткого партийного контроля и скорее ориентирована на добывание реальных фактов.

Противоречивость ее отмечается, с одной стороны, в 1920–1930-х гг. экспансией науки во все сферы советского социума, резким увеличением финансирования. В те годы закладываются основы империи Российской академии наук, атавистически сохраняющиеся и поныне. Имперская академическая система, аккумулирующая научное знание, функционировала как фабрика отчетной продукции, механизмы которой работали с возрастающей интенсивностью⁴.

Вместе с тем нельзя забывать и о параллельной реальности – системе закрытого знания в структурах, связанных с разведывательной деятельностью, безопасностью, обороной, функциями карательных органов (НКВД, ГПУ). От них все больше зависел процесс принятия политических решений в стране. В этой второй, скрытой реальности предельно оттачивалась практика работы с конкретными фактами и информационными потоками. Методология и инструментарий информационной аналитики закладывался также и в этой сфере, где формировался уникальный тип эксперта-универсала, разведчика-эксперта⁵.

Необходимо учесть, что Сталин проявлял интерес к разведке еще в 1920-х гг., а в конце 1930–1950-х, особенно в послевоенное время, выстраивал империю, симметричную академической, состоящую из нескольких, постоянно тасуемых ветвей «разведывательного» сообщества – партийных⁶, военных, дип-

⁴ За 20 лет, с конца 1930-х ко второй половине 1950-х, по данным Отдела науки и вузов; Отдела естественных и технических наук и вузов; Отдела философии и правовых наук и вузов; Отдела экономических и исторических наук и вузов (1937–1956) научная отчетность в среднем выросла в 11–11,3 раза (см.: РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 133. ед.хр. 11).

⁵ РГАСПИ. Ф. 504. Документы статистико-информационного института ИККИ (Бюро Варги) (1921–1928).

⁶ К примеру, место упраздненных летом 1943 г. специальных подразделений Коминтерна (Службы связи, Первого отдела, Политической референтуры и Комиссии при ИККИ по работе среди военнопленных) заняли созданные в 1943–1944 гг. закрытые научно-исследовательские внутрипартийные структуры – НИИ-100 и НИИ-205, телеграфное агентство «Супресс» и Отдел международной информации ЦК ВКП(б), переименованный впоследствии в Отдел внешней политики ЦК.

ломатических спецслужб⁷. Таким действенным политическим аналогом Академии наук [Шибаяев, 2001, с. 314–316] должен был стать с 1947 г. Комитет информации при МИДе, первоначально объединявший все виды политической и военной разведки – предполагаемая альтернатива ЦРУ [Шибаяев, 2004, с. 215–218, 222–223, 226–228, 232–236].

Анализ донесений и сообщений, написанных разведчиками-профессионалами, дает возможность представить высокий уровень и качественность работы с информацией и реальными фактами, добросовестность обработки первичных источников, беспристрастность оценки и точность систематизации поступавших в Москву сведений, умение прогнозировать в процессе обработки данных [Адибеков и др., 1997, с. 294–307].

В недрах разведывательных сетей складывается особый экспертный тип личности, тайная экспертная элита. В высшей степени характерны замечания, сделанные Сталиным в ходе обсуждения проекта Постановления ЦК КПСС «О Главном разведывательном управлении МГБ СССР» в конце 1952 г.: «В разведке никогда не строить работу таким образом, чтобы направлять атаку в лоб. Разведка должна действовать обходом. ...*В разведке (надо. – Е. П.) иметь агентов с большим культурным кругозором – профессоров...* Разведка – святое, идеальное для нас дело» [Поздняков, 1998, с. 150–152]. Сталин неоднократно говорил о необходимости сотрудничества Академии и разведки, о всесторонней академической подготовке агентов, о сходстве стратегий – разведывательной и научной⁸. Неслучайно поэтому «шарашки», а позднее закрытые институты, «ящики», в дальнейшем воспроизводили «экспертную» матрицу, заданную сталинской эпохой и сохранявшую ее родовые черты вплоть до конца 1980-х [Шебаршин, 1996, с. 201–202].

Разведчики-«профессора» и профессора-«разведчики», газетно-журнальная «профессура», стратегии выхода экспертного знания из «окоп» и стихийное

⁷ О функциях и характере экспертно-разведывательной деятельности специальных подразделений Коминтерна, создании НИИ-100 и НИИ-205, ОМИ и ОВП ЦК ВКП(б) подробнее см.: Докладная записка (без адресата), 14 мая 1943 г.; Постановление Комиссии по ликвидации дел Коммунистического Интернационала, б. д., июнь 1943 г.; Штат сотрудников НИИ-100, б. д., сент. 1943 г.; Запись беседы зав. сектором ОВП Б.П. Вронского с членом Национального совета Компартии США Моррисом Чайлдс, 10 апр. 1947 г.; Б.П. Вронский – В.В. Мошетову, зам. зав. отделом ОВП ЦК ВКП(б). Информационная записка, б. д., дек. 1947 г. // Российский государственный архив социально-политической истории (РГАСПИ), ф. 495, оп. 73, д. 182, л. 16-27; д. 174, л. 78-82; д. 182, л. 29-33; ф. 17, оп. 162, д. 37, л. 112; оп. 128, д. 1128, л. 60-61, 263-275.

⁸ РГАСПИ ф. 17. оп. 85. Стенограммы Секретного отдела (1926–1934; 1935–1940; 1946–1952).

образование жанра «экспертной кафедры» в периодике конца 1950–1970-х гг. – таковы сегменты третьего этапа моего исследования⁹.

В конце 1950-х в 1960-е возникает новое медийное и академическое пространство. В журналах и газетах, главных составляющих тогдашней медиасреды, идет активное переформатирование идеологии и стиля. Главными орудиями в ней, информационно-оперативными боевыми единицами становятся репортаж и очерк.

На волне известных политических перемен после XX съезда партии рождается новая журналистская прагматика, журналистика факта. В журналистике начинается в то время мощная рекрутинговая кампания, «охота за умами», завербовавшая тогда многих представителей академической и около академической среды. Так или иначе в особом шестидесятническом типе редакционной среды просматриваются черты других, соседних институций и в первую очередь школы, научного центра и университета. Несколько изданий представляли собой такие «кузницы кадров», которые потом, сохраняя свое ядро, вращались в другие структуры, иногда и не журналистские – НИИ, партийные и прочие.

В газете «Комсомольская правда», напомним, возникла уникальная структура – первый Институт общественного мнения под руководством Б.А. Грушина, известного философа-методолога. С легкой руки «Комсомолки» экспертные социологические опросы стали публиковаться в «Известиях», «Литературной газете», «Новом мире», в журналах «Наука и жизнь», «Знание – сила», предоставляя дополнительные аргументы или опровержения и предлагая другое изменение журналистики факта.

⁹ Обработке подверглись материалы архивов следующих изданий: РГАСПИ. Фонд 364, оп. 1, ед. хр. 17–44 – Редакция газеты «Правда» (1956–1991), Фонд 591, оп. 1, ед. хр. 14–32, оп. 2, ед. хр. 37–56 – Редакция газеты «Сельская жизнь» (1960–1991), Фонд 595, оп. 1., ед. хр. 57–76 – Редакция журнала «Политическое самообразование» (1957–1989), Фонд 599, оп. 3, ед. хр. 78–96 – Редакция журнала «Коммунист» (1956–1991) Фонд 623, оп. 1, ед. хр. 12–47, оп. 2, ед. хр. 37–77, оп. 4, ед. хр. 78–112 – Издательство политической литературы ЦК КПСС (Политиздат) (1931–1991) Фонд 637, оп. 1, ед. хр. 11–18 – Редакция «Экономической газеты» (1955–1989) Фонд 638, оп. 2, ед. хр. 23–32 – Редакция газеты «Социалистическая индустрия» (1969–1989); Фонд 25М, оп. 1, ед. хр. 18–25 – Редакция журнала «Смена» (1956–1991); Фонд 72М, оп. 2, ед. хр. 24–37 – Редакция журнала «Комсомольская жизнь» (1958–1990); Фонд 98М, оп. 1, ед. хр. 24–89, оп. 2, ед. хр. 90–137 – Редакция газеты «Комсомольская правда» (1925–1991); Фонд 75М, оп. 1, ед. хр. 24–45 – Редакция журнала «Сельская молодежь» (1924–1941, 1946–1991); Фонд 83М, оп. 1, ед. хр. 14–46 – Редакция журнала «Юный натуралист» (1928–1941, 1956–1991); ГАРФ. Ф. Р-9547, оп. 2., ед. хр. 1125–2178, 1947–1991 Всесоюзное общество «Знание». 1947–1991. В его составе находится архив редакции журнала «Знание – сила» (1947–1992). Ф. Р-9547, оп. 2, ед. хр. 2147–3247, 1947–1991.

Десятилетие непростого сотрудничества журналистики и академических структур в итоге обусловило следующее.

- Участие в общественно-политическом издании экспертов-нежурналистов высочайшего класса открывает потребность в передаче новой информации о реальности, нового знания. Автор-нежурналист, специалист, ученый становится одной из ключевых фигур в прессе 1960-х. Диапазон авторского пула тем самым расширяется чрезвычайно.

- Журнальная среда создавала экспертное научное знание высочайшего качества. Не случайно «публицисты-технологи» (как они сами себя называли) становились публицистами-экономистами; участилась защита научных диссертаций¹⁰, переход из одной сферы занятости в другую, смежную, упростилась горизонтальная мобильность. Возникло целое поколение журналистов, которые по-настоящему увлеклись социальными проблемами и пытались дать ответы на сложные вопросы общественной жизни.

- Советский автор шестидесятых ненадолго получил допуск к страницам официальной прессы и создавал актуальную политическую повестку. Так или иначе экспертный опыт, докладные записки журналистов принимались к сведению в верхах. Другое дело, что чаще всего этот учет приводил к отрицательным результатам и в конце концов ломал судьбы.

Таким образом, советский институт журналистики шестидесятых был настолько полифункционален, что нередко успешно соперничал с академическими, исследовательскими структурами, ассимилировал науку и создавал свою литературу. Дискуссии в тогдашней прессе были абсолютно непредставимы в университете или в специализированных журналах, находившихся под контролем ученых, редколлегии, блокировавшей темы и материалы посредством введения многочисленных процедурных барьеров.

Анализу генезиса и динамики этой междисциплинарной сферы посвящен как раз последний, четвертый, этап исследования, в задачу которого входило описание, попытка построения классификационной системы, а также выявление закономерностей соотношения наиболее значимых политических, социально-экономических контекстов и сгущения экспертного нарратива в СМИ с 1992 до начала 2010 г.

Проведя контент-анализ информации, взятой из 2000 открытых источников (*печатные СМИ, радио, ТВ, информационные агентства и интернет-ресурсы*)¹¹, я предположила, что типология «экспертного знания», его востре-

¹⁰ ГАРФ. Ф. М-2114. Оп. 3. ед. хр. 47. Материалы ВАК за 1960–1964.

¹¹ Использовались возможности нескольких информационно-аналитических систем: «Медialogия», «Интегрум» (преимущественно «Интегрум-профи»), КРОС

бованность, распространение «продуктов», бытовой и профессиональный портрет «носителей», при прочих равных условиях, в общих чертах сохранялись до конца 1980-х. С начала 1990-х готовится, а к концу 1990-х – началу 2000-х гг. довольно быстро происходит «взрыв», кардинально изменивший конфигурацию «экспертных» контекстов.

Подготовка «ребрендинга» шла именно в 1990-е гг., когда ключевыми, вышедшими на поверхность из тени и взломавшими установленные регламенты и табу в обсуждении социальных, политических и культурных процессов стали примерно семь основных тематических групп:

- криминальные (появление института киллерства);
- передел собственности, в том числе рынка СМИ;
- информационные войны 1990–2000-х;
- политические и финансовые кризисы;
- катастрофы, теракты, политические конфликты;
- реформирование социальных практик, институций;
- общественные дискуссии.

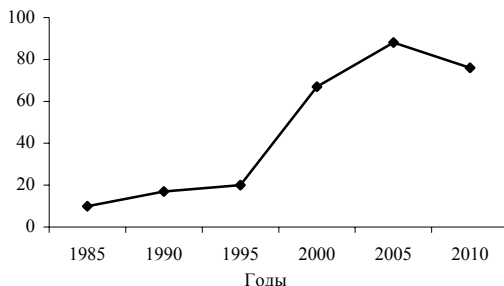


Рис. 2.

На рис. 2 приведены закономерности соотношения наиболее значимых политических, социально-экономических контекстов и частотности словоупот-

(www.public.ru), Национальный корпус русского языка (НКРЯ) (www.ruscorpora.ru), текстовые базы ФЭП. Инструментарий этих систем позволяет автоматически обработать данные более чем 25000–30000 объектов, определить ряд параметров, обозначающих характеристики сообщений в расширенных контекстах масс-медиа. Кроме того, функционал систем дает возможность выявить связи между объектами. Выбор нескольких систем обусловлен необходимостью сравнения результатов, более тщательной проверки данных, максимального устранения погрешностей.

ребления терминов «эксперт», «экспертный», «экспертиза», «экспертное сообщество» в СМИ с 1992 до середины 2010 г.

Анализ блогосферы, активное освоение которой идет с 2002 г., показывает стремительное разрастание индекса упоминаний экспертных коннотаций в личных дневниках и сетевых сообществах (рис. 3).

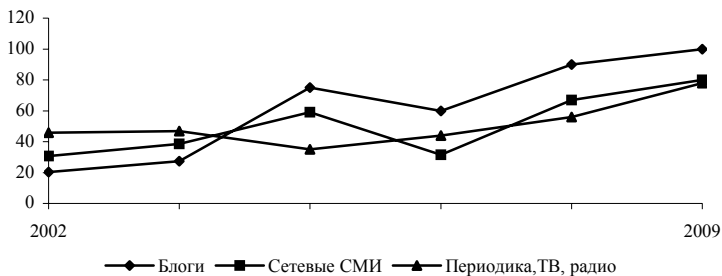


Рис. 3.

Соперничество «LiveJournal» с традиционными СМИ в экспертных сюжетах в настоящее время получает несколько интерпретаций:

- во-первых, это знак попадания темы в личную, почти «интимную» зону, зону пересечения интересов разных групп;
- во-вторых, это серьезный, внятный сигнал семантического и семиотического перерождения темы;

- в-третьих, это указатель принципиально новой ситуации – взаимных нападений, серийных войн блоггеров и представителей экспертных сообществ, участвовавших в 2000-х гг. Убедительным примером могут служить «Записки БЛОГОНамеренного» Дэвида Фрама, опубликованные в журнале «The National Interest» (19.12.2007). Фрам – экономист, в первые два года президентства Джорджа Буша-младшего готовил его выступления. В настоящее время – эксперт Американского института предпринимательства (АЕИ), «один из самых влиятельных и авторитетных представителей клана консерваторов в политическом Вашингтоне. Автор знаменитой концепции “оси зла”» [Фрам, 2008, с. 79]. В очерке убедительно описан системный конфликт между молодыми левыми демократами (netroots) и экспертным сообществом аналитиков и политических журналистов, обслуживающих интересы сформировавшегося при Клинтоне истеблишмента Демократической партии.

Наблюдения за текстами в СМИ, высказываниями участников многочисленных дискуссий дают следующую картину: в последние пять-шесть лет

появился новый персонаж – «местоблюститель», фокусирующий ожидания аудитории, независимо от ее политической ориентации и места, занимаемого в общественной иерархии. Имя его – эксперт. Его характерная черта – многоликость. Качества эксперта тождественны качествам других родственных персонажей, порождающих друг друга. *В результате реструктуризации смысловых полей выросла сложная «грибница», включающая новые иноязычные, инкультурные валентности: «Эксперт», его же эквивалент – «социогуманитарный мыслитель»; «интеллектуал» с возможным расширением и уточнением значения – «публичный интеллектуал» или, иначе, – «публичный философ», – «квартиросъемщик» в сбивчивых координатах 1990–2000-х, арендующий площадь, некогда занятую интеллигентским концептом, временно исчерпавшим себя. Его транзитный переходный характер открывает перспективы интеллектуальных вакансий. Их меню не в последнюю очередь формируется масс-медиа.*

Литература

Адибеков Г.М., Шахназарова Э.Н., Шириня К.К. Организационная структура Коминтерна. М., 1997.

Поздняков В.В. Тайная война Иосифа Сталина: советские разведывательные службы в Соединенных Штатах накануне и в начале холодной войны, 1943–1953. Сталин и холодная война / под ред. А.О. Чубарьяна. М., 1998.

Степанов Ю. С. Константы: Словарь русской культуры: Опыт исследования. М.: Школа «Языки русской культуры», 1997.

Фрам Д. Записки БЛОГОНамеренного // Русский журнал. Рабочие тетради. Вып. 1. Май. 2008.

Шебаршин Л.В. Рука Москвы. Записки начальника советской разведки. М., 1996.

Шibaев Д.А. Документы Отдела науки ЦК ВКП(б)/КПСС как источник по истории советской науки и техники (1942–1953 гг.). ИИЕТ РАН. Годичная научная конференция. 2001. М., 2001.

Шibaев Д.А. Выборы в АН СССР 1943, 1946 и 1953 гг. в документах Отдела науки ЦК ВКП(б)/КПСС. ИИЕТ РАН. Годичная научная конференция 2004 г. М.: Диполь-Т, 2004.

Медиафера России находится в точке перелома – в системе российских СМИ наблюдается «тектонический сдвиг». Пока еще сравнительно немного людей осознают весь масштаб происходящих изменений, но постепенно грандиозность процессов станет очевидной для всех. Что же происходит? Ограничимся рассмотрением самых заметных тенденций, проявившихся со всей очевидностью в последние годы в каждом виде средств массовой информации.

Кризис телевидения

Телевидение считается, и справедливо, самым мощным средством массовой информации. Мощь проявляется, прежде всего, в объеме аудитории, который явно превышает объем аудитории других средств массовой коммуникации. Так, по данным опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), проведенного в 2009 г., 94,2% россиян в возрасте от 18 лет и старше ответили, что смотрят телевизор. Число тех, кто слушает радио, читает газеты и журналы, использует Интернет, по данным как ВЦИОМа, так и других социологических центров, существенно меньше. Отсюда может возникнуть ощущение того, что лидерству СМИ № 1 ничто не угрожает, что оно продолжает и будет продолжать влиять сильнее других на миллионы россиян, что его можно и нужно использовать для политических и коммерческих целей.

Однако более детальный анализ приводит к несколько иным выводам. По данным исследовательской компании «TNS Россия», главного измерителя телевизионной аудитории в России, поставляющего на рынок в каждомдневном режиме рейтинговую информацию, в течение последних пяти лет наблюдается последовательное снижение числа людей, которые хотя бы раз в день смотрят телевизор. Данную тенденцию иллюстрирует рис. 1.

На рис. 1 изображена величина среднесуточного охвата аудитории телевидения в целом, без привязки к какому-то каналу, величина, которую можно интерпретировать как процент людей, смотревших телевизор хотя бы раз в сутки, в среднем в течение года. Из рисунка видно, что за пять лет это количество уменьшилось почти на 5%. Если принять, что эти цифры справедливы для всей территории России, то в абсолютном значении потери аудитории составляют около 6–7 млн. человек.

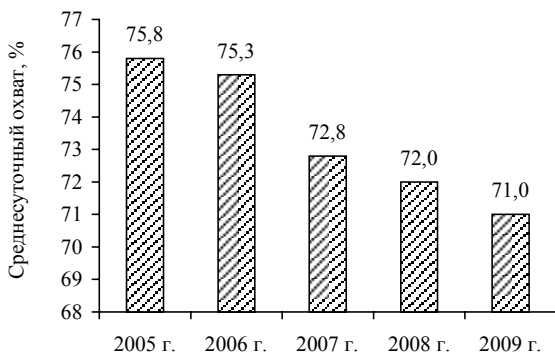


Рис. 1. Изменение среднесуточного охвата аудитории в России в 2005–2009 гг.

Источник: TNS-Россия.

Интересно отметить, что спад наблюдается в различных возрастных когортах, как среди молодежи, так и среди пожилых людей. Рис. 2 отображает эту особенность. Из рисунка видно, что наиболее сильны потери аудитории в когортах от 16 до 24 лет (на 8,5%) и от 25 до 39 лет (6,5%).

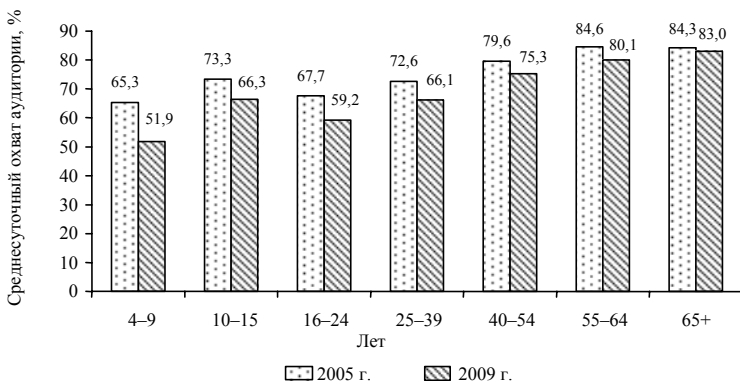


Рис. 2. Падение общего охвата аудитории в различных возрастных группах в 2005–2009 гг.

Источник: TNS-Россия.

Возникает вопрос: почему люди перестают смотреть телевизор? Он задавался в исследовании ВЦИОМ, упомянутом выше. Оказалось, что причины разнообразны. На рис. 3 приведены процентные распределения ответов среди тех, кто не смотрит телевизор. Чаще всего респонденты ссылались на отсутст-

вие времени (38%). Данный факт можно трактовать следующим образом: теле-смотрение стало малозначимым действием, на которое не стоит тратить много времени, поскольку есть дела поважней. Еще одна причина – неработающий телевизор (23,9%). Довольно много россиян не имеют достаточно денежных средств, чтобы купить себе новый телевизор, если старый вышел из строя. Третья причина – нечего смотреть, неинтересно (19,6%). Далее следует Интернет как более привлекательное средство коммуникации (10,9%). Кроме того, существуют и другие, реже указываемые причины. Такие, как например, желание оградить детей от дурного влияния телевидения, отказ из религиозных соображений и др.

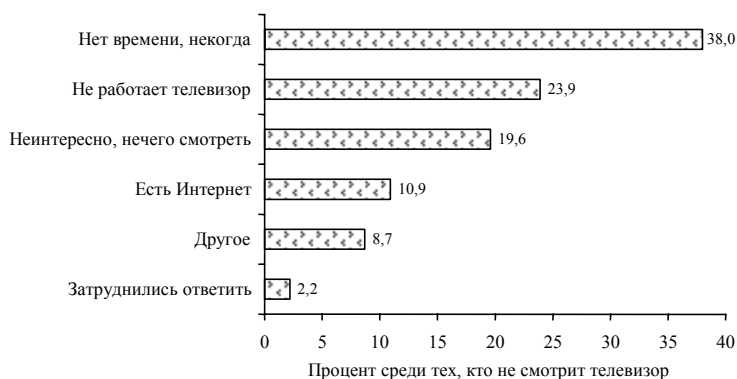


Рис. 3. Причины, по которым люди перестают смотреть телевизор

Источник: ВЦИОМ, 2009 г.

Кроме того, среди интеллектуальной молодежи становится модным не смотреть телевизор, который ассоциируется с чем-то примитивным и агрессивным.

Важно подчеркнуть, что начиная с середины 1990-х гг. телевидение все больше и больше смещается в сторону развлечения, теряет свои общественно значимые функции, желая с помощью развлекательного контента удержать аудиторию. В результате две другие классические функции СМИ – информирование и просвещение – у телевидения постепенно отбирает Интернет. К тому же в Интернете можно организовать просмотр телепередач, нередко в более комфортных условиях и в тот момент времени, когда это удобно пользователю.

Есть слабая надежда, что переломить тенденцию сможет цифровое телевидение, которое активно развивается в России. Но все же гарантии такого перелома нет.

Кризис рекламного рынка

Финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. больно ударил по российской экономике в целом, а в медиасфере сильнее всего – по рекламному рынку. По данным Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР), в 2009 г. по сравнению с 2008 г. произошел спад российского рекламного рынка на 26% в рублевом выражении и на 42% в долларах США.

Таблица 1.

Динамика рекламного рынка России
в 2008–2009 гг., %

	2008 г.	2009 г.	2009/2008 гг.
Телевидение	138,9	113,7	–18
Радио	14,0	9,0	–36
Печатные СМИ	57,6	32,6	–43
Наружная реклама	45,8	27,3	–41
Интернет	17,6	19,0	8
Прочие носители	3,2	2,6	–19
Итого	277,1	204,2	–26

Источник: АКАР.

Однако разные сегменты пострадали по-разному (см. табл. 1). Наиболее сильный спад наблюдался в сегменте печатных СМИ. Падение рынка рекламы в нем составило 43% в рублях и 56% в долларах США. Не намного лучше дела на рынке радиорекламы. Здесь падение составило в рублевом эквиваленте 36%, в долларовом – 50%. На этом фоне телевидение понесло меньше потерь – теле-рекламный рынок понизился на 18% в рублях и на 36% в долларах США, а рынок интернет-рекламы даже вырос на 8% в рублях, хотя в долларовом выражении все же упал на 15%.

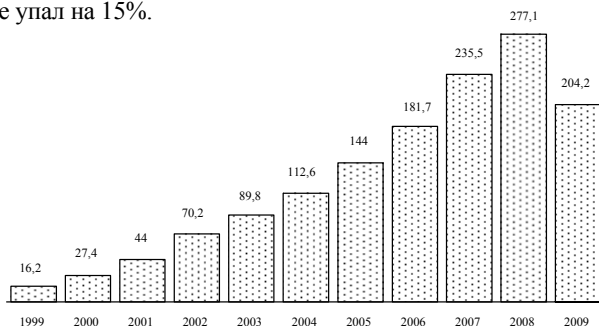


Рис. 4. Динамика рекламного рынка России в 1999–2009 гг.
(данные АКАР, млн. руб.)

И хотя уже в I квартале 2010 г. ситуация начала выравниваться, все же ожидания на быстрое восстановление отсутствуют.

Кризис печатных СМИ

В 2008–2009 гг. в связи с финансово-экономическим кризисом наблюдался спад потребительской активности населения, что повлекло за собой серьезные последствия на рынке печатных СМИ. Как указывается в отраслевом докладе Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям за 2009 г., на кризисную обстановку «печатные СМИ страны отреагировали одними из первых. Осенью 2008 г. началось массовое закрытие неэффективных изданий, приостановилось финансирование новых проектов, выросли отпускные цены, сократились расходы на полиграфические работы и услуги. Практически все ежедневные газеты резко уменьшили свои объемы. “Российская газета” сократила значительную часть региональных проектов и число сотрудников в них. Были уволены все журналисты региональных филиалов “Ведомостей”... Закрылись региональные выпуски общенациональных изданий: “Известия – Саратов”, “МК – Заполярье”, “МК в Коми”, “Труд – Дон”, “Труд в Челябинске”, “АиФ в Архангельске”, “КП в Саранске”, “РБК daily Юг” и др. Пострадали центральные еженедельники» [Российский рынок... 2010, с. 5]. Все это не могло не сказаться на аудитории. Как указано в том же источнике, средняя аудитория общероссийских массовых газет «уменьшилась до 20%». [Там же, с. 28].

Но финансово-экономический кризис, хотя и нанес сильный урон рекламному рынку, все же не был основной причиной кризиса печатных СМИ. Здесь кризис начался несколько раньше, и связывают его, прежде всего, с развитием Интернета. Аудитория печатных СМИ стала переходить в Интернет. Издания адаптируются, и возникает симбиоз «бумажное издание + сайт», либо, как крайний случай, полный переход «бумажного издания» в интернет-версию. Причем интернет-версия может быть платной. В России переход к платной электронной версии, сохраняя «бумажную», осуществил журнал «Эксперт». Ряд газет стали придерживаться стратегии, базирующейся «на приоритете онлайн-версий бумажных газет как автономных копий», которая «направлена на обеспечение их отличия от интернет-ресурсов, использующих перепечатки. Объективно это позволяет лучше продавать рекламные площади, так как сегодня создание электронной версии газеты менее затратно и “забирает” всего 20–30% финансовых средств по сравнению с “бумажной” версией газеты» [Там же, с. 21].

Кризис и Интернет

Как было показано выше, рекламный рынок в Интернете в рублевом выражении в 2009 г. продемонстрировал прирост, равный 8%. Другими словами, финансовый поток в это новое медиа, ставшее уже, тем не менее, классическим, демонстрирует рост. Рост демонстрирует и аудитория Интернета в России. Так, по данным Фонда «Общественное мнение» (ФОМ), ведущего многолетний проект по замеру аудитории Интернета, в 2009 г. полугодовой охват аудитории в возрасте от 18 лет и старше (число людей, заходивших в Интернет хотя бы раз в течение полугода) составил 34%, что на четыре процентных пункта выше, чем в 2008 г.

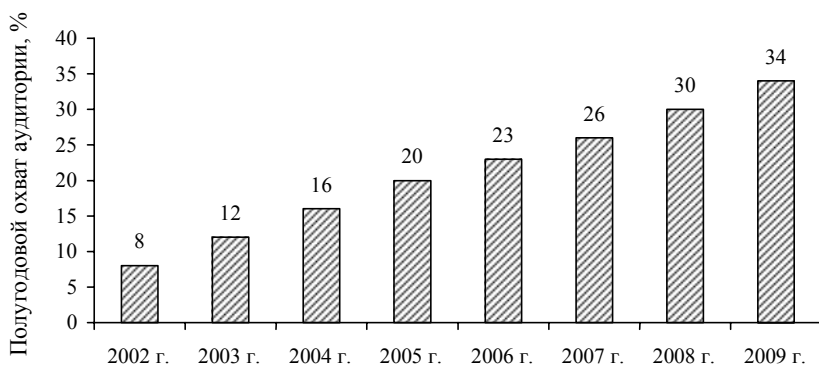


Рис. 5. Динамика полугодового охвата аудитории Интернета в России в 2002–2009 гг.

Источник: ФОМ.

Рис. 5 демонстрирует динамику полугодового охвата аудитории Интернета в России в 2002–2009 гг. Последний замер (зима 2009–2010 гг.) подтвердил существующую тенденцию – полугодовой охват аудитории составил 37%.

Таким образом, несмотря на финансово-экономический кризис, наблюдается рост интернет-аудитории. На данный процесс кризис, похоже, не оказал никакого влияния. Однако рост аудитории Интернета в России сопровождается одновременным уменьшением аудитории телевидения и печатных периодических изданий.

Интернет и общественно-политическая информация

«Тектонический сдвиг» в российской медиасфере проявляется также в перераспределении функций между различными типами СМИ. Так, телевидение постепенно теряет функции информирования и просвещения, усиливая развлекательную функцию. Интернет, напротив, оказывается удобнее для пользователей, интересующихся общественно-политической информацией.

Следствием этой функциональной перегруппировки может стать постепенное уменьшение влияния телевидения на общественно-политические процессы в стране, отход его на второй план. Вот мнение А.Г. Лысенко, одного из наиболее авторитетных деятелей телерадиовещания в России: *«Что бы мы не говорили, новости – движущий “паровозик” телевидения. А новости сегодня скорее получают с экрана Интернета. Там же есть возможность посмотреть ссылку, зайти на какой-нибудь сайт: о ком идет речь? а кто это такой? а посмотреть его background. Это удобнее. И получается, что Интернет как бы отсекает у телевидения новости. А новости очень важны с точки зрения политического влияния и внимания руководства. Ведь руководству страны и власть имущим вообще в принципе глубоко безразлично, какой сериал сегодня идет или какую развлекательную программу показывают по телевидению. Их это не интересует. Их интересует информация и, может быть, аналитические программы. А раз информация отходит к Интернету, то вот и пропадает у телевидения фактор влияния!»* [Ключи к эфиру, 2007, с. 52].

В связи с этим важно отметить такую деталь. Интернет – дифференцированная информационная среда, где существует возможность выбора, на несколько порядков более высокая, чем на традиционном телевидении. Информационные интернет-ресурсы, интернет-издания, сайты традиционных СМИ, блоги, играющие очень важную роль, которые дополняют более традиционные формы организации общественно-политической информации – вот далеко не полный перечень типов в организации информации.

Однако не стоит и преувеличивать возможности Интернета. Опыт стран с высоким уровнем проникновения Интернета показывает, что, во-первых, далеко не все население стремится подключиться к Интернету¹, а во-вторых, не все, кто пользуется им, прекращают обращаться к другим медиа. Острая дискуссия

¹ Так, в Северной Америке уровень проникновения Интернета составляет 74,2% [Интернет в России, 2010, с. 8]. Это означает, что 25,8% населения этого региона Интернетом либо вообще не пользуются, либо пользуются крайне редко.

о том, исчезнут ли «бумажные» СМИ, вероятнее всего, закончится в пользу тех, кто пессимистически воспринимает вероятность их полного исчезновения. Так же как пророчество растворения телевидения в Интернете выглядит преувеличением. Не стоит забывать об истории развития СМИ. Когда появилось радио, стали раздаваться голоса, предрекавшие смерть печатных СМИ. Последние выжили. Когда появилось телевидение, заговорили о скорой смерти и печатных СМИ и радио. Все живы. Отсюда можно сделать вывод-предположение: традиционные СМИ так просто не исчезнут, но будут вынуждены трансформироваться и занять какую-то новую функциональную позицию.

* * *

Итак, наблюдаемый «тектонический сдвиг» в российской медиасфере действительно происходит – усиливается значимость Интернета, расширяются его социальные функции, которые он перехватывает у телевидения и печатных изданий. И этот процесс будет продолжаться.

Литература

Интернет в России. Состояние, тенденции и перспективы развития. М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2010.

Ключи к эфиру: в 2 кн. Кн. 1. Радиожурналист и политика / под ред. Г.А. Шевелева. М.: Аспект Пресс, 2007.

Радиовещание в России. Состояние, тенденции и перспективы развития. М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2010.

Российский рынок периодической печати, книгоиздания и полиграфии в России. Состояние, тенденции и перспективы развития. М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2010.

Телевидение в России. Состояние, тенденции и перспективы развития. М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2010.

**СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ
ПРОЦЕССЫ В РОССИИ
И МИРЕ**

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РОССИЯН О ПРИЧИНАХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЙ И НЕРАВЕНСТВА: РОССИЯ И МИР

Исследования восприятия бедности и богатства: разнообразие подходов к изучению

Исследованием восприятия (или атрибуции) экономических достижений и неравенства занимаются представители разных направлений социальных наук, при этом каждое из них рассматривает данные феномены под специфическим углом зрения:

- экономисты изучают влияние представлений о причинах экономических достижений на экономический климат в целом и его отдельные составляющие (такие как предложение труда, объем налоговых выплат, совокупный доход населения) [Piketty, 1995; Benabou, Tirole, 2006];
- социальные психологи исследуют причинно-следственные объяснительные схемы, существующие в сознании людей в отношении собственной позиции в социальной иерархии [Crosby, 1976];
- политологи рассматривают связь между восприятием экономической системы и электоральным поведением населения и его отношением к главе государства [Peffley, 1984];
- социологи анализируют представления людей о социальной стратификации и причинах социального неравенства.

Социологические исследования данной темы широко представлены работами американских и британских ученых, которые проводили многочисленные исследования атрибуции экономических успехов и неудач в период 1970–1990-х гг. [Kluegel, Smith, 1981; Hunt, 1996; Nilson, 1981; Smith, Stone, 1989; Wright, 1993;

Wilson, 1996]. Однако, несмотря на свою актуальность, исследования атрибуции экономических достижений и неравенства остаются относительно непопулярными областями российской социологической науки. Исследований, посвященных исключительно изучению восприятия россиянами ответственности за экономические достижения, сравнительно немного, и проводятся они нерегулярно [Хажулина, Саар, Стивенсон, 1996; Тихонова, Горшков, 2004; Бондаренко, 2005; Муздыбаев, 2001]. В России атрибуция ответственности за экономические успехи и неудачи зачастую изучается при помощи небольшого количества вопросов в исследованиях, основной целью которых является определение субъективных оценок благосостояния, статуса и степени адаптации к экономическим условиям.

Важно подчеркнуть, что международные сопоставления в рамках данной темы также проводятся нечасто. Одним из немногочисленных исключений является исследование «Eurobarometer 40», проведенное в 1993 г. Оно было направлено на установление и сравнение особенностей восприятия причин бедности и богатства жителями европейских стран, при этом использовано сходной методологии Н. Тихоновой и М. Горшковым в исследовании «Богатые и бедные в современной России» (2004) позволило включить в круг сопоставляемых стран и Россию. В данном контексте отдельно следует отметить исследование Л. Хажулиной, А. Саара и С. Стивенсона, посвященное сравнению наиболее популярных представлений о причинах бедности и богатства в Эстонии и России (1996). Тем не менее все эти исследования зачастую затрагивали только достаточно узкий аспект представлений о причинах бедности, в то время как представления о причинах экономических достижений и неравенства в целом оставались неизученными.

Методологические особенности исследования

Одной из главных задач исследования, положенного в основу настоящей работы¹, было продолжение традиции межстрановых сопоставлений и установление особенностей восприятия экономических достижений и неравенства как по более широкому набору стран, так и с возможностью контроля социально-демографических переменных.

Решение этой задачи предполагало возможность анализа базы данных крупного международного исследования по ценностной тематике. В качестве

¹ В основу статьи положена часть магистерской диссертации автора, касающаяся международных сравнений восприятия экономических достижений и неравенства в России, странах «большой семерки» и постсоциалистических странах.

эмпирической базы была выбрана четвертая волна Всемирного исследования ценностей (World Values Survey), инструментарий которого содержал вопросы, направленные на установление особенностей восприятия причин экономических достижений и неравенства. Полевой этап исследования в России проводился в феврале-марте 2006 г. методом личных интервью со стандартизированным вопросником Институтом маркетинговых исследований «ГФК-Русь» с использованием трехступенчатой стратифицированной выборки, общий объем которой составил 2033 человека.

Объектом исследования являлось экономически активное население старше 16 лет, под которым, согласно методологии Международной организации труда, понимались те респонденты, которые на момент опроса заявили о том, что они имеют работу или являются самозанятыми, а также безработные респонденты.

Для анализа были отобраны 16 стран – страны «большой семерки» (США, Великобритания, Канада, Франция, Италия, Германия, Япония), Россия и 8 пост-социалистических стран (Польша, Словения, Болгария, Румыния, Украина, Молдавия, Грузия, Сербия).

В качестве индикаторов были использованы три вопроса анкеты WVS, в рамках которых респондентов просили оценить по десятибалльной шкале степень своего согласия с некоторыми утверждениями (табл. 1).

Таблица 1. Оцените по десятибалльной шкале, насколько вы согласны с каждым из этих высказываний, где «1» означает, что вы полностью согласны с утверждением слева, «10» означает, что вы полностью согласны с утверждением справа. Вы также можете использовать промежуточные цифры

Разница в доходах не должна быть очень большой	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Тот, кто больше работает, должен получать больше
Государство должно нести больше ответственности за то, чтобы все граждане были обеспечены	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Люди сами должны нести ответственность за то, чтобы себя обеспечить
Тяжелая и упорная работа обычно не приносит успеха, скорее к этому ведут удача и связи	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Тяжелая и упорная работа обычно ведет к улучшению жизни

Анализ распределения ответов на данные вопросы в рамках настоящего исследования также имел свои особенности – интерпретация альтернатив производилась в соответствии с определенной классификацией типов атрибуции. Так, согласно исследованиям социологов, основными способами объяснения

экономических достижений и неравенства являются *индивидуалистический* и *структурный* типы атрибуции. Было установлено, что наиболее часто люди возлагают ответственность за экономические неудачи либо на самих бедных, объясняя их недостатком силы воли, ленью и пьянством, либо на внешние причины – несправедливость устройства общества в целом. Аналогично экономические успехи могут объясняться как причинами индивидуалистического характера – такими как упорный труд и энергичность, – так и причинами структурного характера – наличием связей. Американские исследователи выяснили, что склонностью к первому типу в большей степени отличаются люди, обладающие большим доступом к власти и благосостоянию (в частности, обеспеченные белые мужчины старше 50 лет), в то время как второй тип атрибуции занимает доминирующее положение в общественном сознании в периоды острых социальных и экономических кризисов. В контексте настоящего исследования использование описанной классификации предполагало отнесение альтернатив отобранных вопросов, относящихся к «правому» полюсу шкал, к выраженному индивидуалистическому способу объяснения неравенства и бедности (признание справедливой разницы в доходах, основанной на различии в трудовых усилиях). При этом выбор «левых» альтернатив свидетельствовал о выраженности структурных представлений о причинах неравенства и бедности у респондента (возложение ответственности за неравенство на государство, удачу, связи). Для проведения анализа на основе указанных вопросов путем суммирования баллов и последующего выделения квинтильных групп был сконструирован специальный индекс, принимающий значения от 1 до 5 и показывающий степень выраженности индивидуалистических представлений о причинах неравенства и бедности – чем выше было его значение, тем более выраженной считалась склонность респондента к объяснению данных явлений причинами индивидуального характера.

В рамках проведенного анализа были оценены две модели порядковой пробит-регрессии (ordered probit), одна из которых описывала поведение работающих респондентов (модель 1), в то время как вторая – безработных (модель 2). Целью оценивания данных моделей было уточнение влияния фактора страны проживания на восприятие причин неравенства и экономических достижений. Зависимой переменной в обеих моделях была порядковая переменная, представляющая собой упомянутый индекс атрибуции, принимающий значения от 1 до 5. В качестве независимых переменных модели 1 были использованы следующие параметры:

- социально-демографические характеристики (пол, возраст, уровень образования, семейное положение, число детей, уровень семейного дохода);

- субъективно оцениваемые характеристики занятости (степень самостоятельности труда, характер труда – физический или умственный, рутинный или креативный);
- наличие подчиненных;
- страновые дамми-переменные.

При этом в модели 2 независимыми переменными были социально-демографические характеристики, а также страновые дамми-переменные.

В обоих моделях в качестве базовой переменной при осуществлении сравнения влияния страновой принадлежности использовалась дамми-переменная «Россия», так как основной интерес представляло сопоставление особенностей восприятия бедности и неравенства россиянами и жителями других стран. Для коррекции возможной гетероскедастичности моделей применялись робастные оценки стандартных ошибок с учетом кластеризации по странам.

Основные результаты исследования

Обратимся теперь к основным результатам исследования и вначале разберем характеристики модели², описывающей поведение работающих респондентов³ (табл. 2).

Оценивая значение межстрановых различий в восприятии неравенства и экономических достижений, отметим, что, согласно показателям качества полученных регрессионных коэффициентов, Россия статистически значимо отличалась от всех стран, отобранных для анализа⁴. Помимо этого, основываясь на знаке регрессионных коэффициентов, можно сделать вывод о том, что для работающих респондентов из всех рассматривавшихся стран, при прочих равных условиях, индивидуалистические представления о причинах неравенства и экономических достижений оказались характерны в большей степени, чем для аналогичной категории россиян.

² Приведенные в таблице значения не являются предельными эффектами – интерпретация в терминах прямого сопоставления различия в их значениях невозможна. В данном случае интерес представляет направление связи – знак перед регрессионными коэффициентами.

³ О качестве описываемых моделей говорит размер показателя Log pseudo-likelihood в обеих моделях (–12727,75 и –2584,07, соответственно), а также успешно реализованная в рамках анализа возможность вычисления стандартных ошибок для каждого регрессионного коэффициента.

⁴ Дамми-переменная «США» была исключена из модели из-за коллинеарности.

Таблица 2. Значимые коэффициенты регрессионной модели: работающие респонденты

Фактор	Значение регрессионного коэффициента
Пол	-0,103
Семейный доход: 5 уровень	0,29
Семейный доход: 6 уровень	0,29
Семейный доход: 7 уровень	0,4
Семейный доход: 8 уровень	0,39
Семейный доход: 9 уровень	0,52
Семейный доход: 10 уровень	0,68
Субъективная степень независимости, самостоятельности в работе	0,024
Наличие подчиненных	-0,109
Франция	0,52
Великобритания	0,41
Италия	0,37
Канада	0,64
Япония	0,21
Польша	0,547
Словения	0,23
Болгария	0,46
Румыния	0,61
Украина	0,51
Молдавия	0,35
Грузия	0,47
Сербия	0,39
Германия	0,12
Россия	База

Так, по сравнению с Россией, при прочих равных условиях, к индивидуалистическим представлениям оказались более предрасположены работающие респонденты из Франции, Великобритании, Канады, Польши, Словении, Болгарии, Румынии, Украины, Сербии, Германии, Японии, Италии, Молдовы, Грузии, Германии. Это согласуется с результатами исследований атрибуции

бедности, проводившихся в середине 1990-х – начале 2000-х гг., согласно которым для современной России негативная оценка социального статуса бедных скорее не характерна. По данным этих исследований, большинство россиян придерживается мнения о том, что «бедность – не порок» и сочувственно относится к бедным. Возможное объяснение таких настроений видится в том, что в результате возросшей дифференциации в число бедных попали не только традиционно уязвимые группы (матери-одиночки, одинокие пенсионеры, многодетные семьи) и опустившиеся элементы (бомжи и алкоголики), но и вполне квалифицированные люди (работники ВПК, научных учреждений). Так, за годы реформ изменилось само лицо российской бедности: в терминологии В. Радаева, появились «новые бедные» [Радаев, 2000].

Оценивая влияние контролирующих факторов, отметим, что, при прочих равных условиях, индивидуалистический способ атрибуции неравенства более характерен для мужчин⁵, респондентов с уровнем дохода выше некоего среднего⁶, а также для тех, кто по своим характеристикам занятости занимает управленческую должность – т.е. имеет подчиненных и высоко оценивает степень независимости своего труда. Таким образом, можно сделать вывод о том, что более успешные категории работающих респондентов оказывались более склонными к тому, чтобы считать, что причиной неравенства и экономических достижений являются различия в индивидуальных трудовых усилиях.

Согласно результатам исследования, отсутствие управленческих обязанностей, несамостоятельность труда и низкий доход способствуют структурному способу объяснения неравенства и экономических достижений – респонденты с данными характеристиками объясняют успех связями и удачей, а ответственность за материальное обеспечение людей, по их мнению, должно скорее нести государство, менее успешные респонденты возлагают ответственность на внешние факторы. При этом уровень образования, семейное положение, количество детей, а также характеристики трудовой деятельности оказались незначимыми характеристиками – они не влияли на восприятие неравенства среди работающих респондентов.

⁵ Переменная «Пол» была закодирована таким образом, что значение 2 соответствовало женщинам, а 1 – мужчинам, в соответствии с чем отрицательное значение коэффициента указывает на большую склонность респондентов-мужчин к индивидуалистическому способу атрибуции. Аналогично – переменная «Наличие подчиненных».

⁶ Описываемые уровни дохода представляют собой сопоставляемую по странам порядковую шкалу, в которую были переведены ответы респондентов на вопрос о размере их семейного дохода за последний месяц. Нельзя не отметить, что методика перевода и сопоставления подобных данных зачастую вызывает серьезные методологические сомнения.

Рассмотрим теперь коэффициенты регрессионной модели, характеризующей восприятие безработных респондентов, приведенные в табл. 3.

Таблица 3. Значимые коэффициенты регрессионной модели: безработные респонденты

Фактор	Значение регрессионного коэффициента
Пол	-0,12
Возраст 15–29	База
Возраст 30–9	-0,08
Возраст 50–98	-0,17
Семейный доход: 7 уровень	0,28
Семейный доход: 8 уровень	0,27
Семейный доход: 9 уровень	0,76
Семейный доход: 10 уровень	0,84
Великобритания	0,25
Италия	-0,22
Канада	0,34
Япония	-0,35
Польша	0,15
Словения	-0,32
Румыния	-0,24
Украина	0,17
Молдова	0,317
Германия	-0,52
Болгария	-0,1
Россия	База

Согласно показателям качества полученных регрессионных коэффициентов, безработные респонденты из России значимо отличались от соответствующей категории опрошенных из Великобритании, Италии, Канады, Японии, Германии, Польши, Словении, Румынии, Украины, Молдовы, Германии, Болгарии. Одновременно с этим значимых различий в восприятии безработных из России и представлениях аналогичной категории респондентов из таких стран, как Франция, Грузия и Сербия, не оказалось. Интересно, что среди стран с более

выраженными индивидуалистическими представлениями оказались не только часть западных стран, но и некоторые постсоциалистические государства, которые с Россией роднит общий опыт идеологического восприятия коллективного и индивидуального. Так, индивидуалистические представления о природе неравенства оказывались, при прочих равных условиях, более характерны для безработных респондентов из Великобритании, Канады, Польши, Украины и Молдовы, чем для опрошенных из России, находящихся без работы. Одновременно с этим безработные из Италии, Японии, Словении, Румынии, Болгарии и Германии возлагают ответственность за неравенство на структуру общества в целом чаще, чем безработные россияне. Из анализа таблицы также следует, что, при прочих равных условиях, к индивидуалистическому способу объяснения экономических достижений и неравенства оказываются в большей степени склонны мужчины⁷, молодые респонденты и респонденты с высокими уровнями семейного дохода – потенциально более «успешные» категории опрошенных оказываются в большей степени предрасположены возлагать ответственность за экономические достижения и неравенство на различия в трудовых усилиях, прикладываемых конкретными индивидами.

Уровень образования, семейное положение, количество детей оказались незначимыми характеристиками – они не влияли на восприятие неравенства и бедности среди безработных респондентов.

Выводы

Одним из нетривиальных результатов, полученных в рамках исследования, является то, что, несмотря на годы экономических реформ, в какой-то степени трансформировавших структуру экономики нашей страны, большинство россиян, как и в середине 1990-х гг., продолжают использовать такой способ объяснения социальной стратификации, который предполагает возложение ответственности за неравенство и экономические достижения на государство в целом. Особенно важным является то, что таких представлений о неравенстве придерживаются россияне, имеющие работу. В этом отношении Россия значимо отличается от стран «большой семерки» и, что особенно интересно, постсоциалистических стран, для работающего населения которых оказываются характерны более выраженные индивидуалистические представления о причинах неравенства и бедности. Это позволяет выдвинуть предположение о том, что работающие россияне не находят возможностей улучшения

⁷ Данная оценка значима на уровне 0,1, так же как и регрессионный коэффициент при дамми-переменной «Болгария».

своего благосостояния при помощи трудовых усилий, а потому считают значимыми другие инструменты достижения экономического успеха. При этом доминирование структурного типа восприятия причин экономических достижений в сознании работающих россиян имеет и перспективную функцию, влияющую на поведение россиян на рынке труда. Это влияние может носить дестимулирующий характер, способствующий размыванию ценностей индивидуального трудового достижения. В то же самое время результаты сравнения безработных респондентов менее однозначны и заслуживают отдельного изучения.

Литература

Бондаренко Н. Бедность и представления о бедности по результатам массовых опросов населения // Индекс. Досье на цензуру. 2005. № 21. (<http://index.org.ru/journal/21/bond21.html>)

Горшков М.К., Тихонова Н.Е. Богатство и бедность в представлениях россиян // СОЦИС. 2004. № 3. С. 16–21.

Муздыбаев К. Переживание бедности как социальной неудачи: атрибуция ответственности, стратегии совладания и индикаторы депривации // Социологический журнал. 2001. № 1. (<http://knowledge.isras.ru/sj/sj1-01muz.html>)

Радаев В.В. Забытые властью: портрет новых бедных // Куда идет Россия? Власть, общество, личность. М.: Московская высшая школа социальных и экономических наук, Интерцентр, 2000. С. 328–340.

Хахулина Л.А., Саар А., Стивенсон С.А. Представление о социальной справедливости в России и Эстонии: сравнительный анализ // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. 1996. № 6. С. 19–25.

Benabou R., Tirole J. Belief in a Just World and Redistributive Politics // Quarterly Journal of Economics. 2006. № 2. P. 699–746.

Crosby F. A Model of Egotistical Relative Deprivation // Psychological Review. 1976. № 83. P. 85–113.

Hunt M.O. The Individual, Society, or Both? A Comparison of Black, Latino, and White Beliefs about the Causes of Poverty // Social Forces. 1996. Vol. 75. P. 293–322. (<http://links.jstor.org/sici?sici=0037-7732%28199609%2975%3A1%3C293%3ATISOB%3E2.0.CO%3B2-8>)

Cluegel J.R., Smith E.R. Beliefs about Stratification // Annual Review of Sociology. 1981. Vol. 7. P. 29–56. (<http://links.jstor.org/sici?sici=0360-0572%281981%297%3C29%3ABAS%3E2.0.CO%3B2-%23>)

Nilson L.B. Reconsidering Ideological Lines: Beliefs about Poverty in America // *The Sociological Quarterly*. 1981 Vol. 22. P. 531–548. (<http://www.jstor.org/stable/4106242>)

Peffley M. The Voter as Juror: Attributing Responsibility for Economic Conditions // *Political Behavior*. 1984. Vol. 6. P. 275–194. (<http://links.jstor.org/sici?sici=0190-9320%281984%296%3A3%3C275%3ATVAJAR%3E2.0.CO%3B2-X>)

Piketty T. Social Mobility and Redistributive Policies // *Quarterly Journal of Economics*. 1995. № 3. P. 551–584.

Smith K.B., Stone L.H. Rags, Riches, and Bootstraps: Beliefs about the Causes of Wealth and Poverty // *The Sociological Quarterly*. 1989. Vol. 30. P. 93–107. (<http://links.jstor.org/sici?sici=0038-0253%28198921%2930%3A1%3C93%3ARRABBA%3>)

Wilson G. Toward a Revised Framework for Examining Beliefs about the Causes of Poverty // *The Sociological Quarterly*. 1996. Vol. 37. P. 413–428. (<http://www.jstor.org/stable/4121291>)

Wright S.E. Presidential Address: Blaming the Victim, Blaming Society or Blaming the Discipline: Fixing Responsibility for Poverty and Homelessness // *The Sociological Quarterly*. 1993. Vol. 34. P. 1–16. (<http://links.jstor.org/sici?sici=0038-0253%28199321%2934%3A1%3C1%3APABTVB%3E2.0.CO%3B2-W>)

ДЕКЛАРИРУЕМОЕ И ФАКТИЧЕСКОЕ МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ДОВЕРИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ¹

Для развития экономики постсоветской России необходимо, как справедливо считают многие экономисты и социологи, не столько подъем нанотехнологий и наращивание прочих чисто технических ресурсов, сколько укрепление доверия как основы социального капитала. Поэтому измерение уровня доверия – одного из индикаторов запасов социального капитала в национальной экономике – является научной проблемой, достойной самого серьезного внимания. Важным этапом в анализе этой проблемы стал международный социологический проект под руководством социологов Японии «Сравнительные исследования доверия в различных странах в период глобализации», в рамках которого в феврале 2009 г. был организован общероссийский опрос по репрезентативной выборке². Рассмотрим по данным этого опроса, каковы же особенности отношений доверия в современном российском обществе.

Ключевым элементом отношений доверия считается межличностное доверие – доверие к другим людям. Анализ показателей межличностного доверия давно вошел в арсенал экономико-социологического анализа, где эти показате-

¹ Статья подготовлена по результатам всероссийского социологического опроса, который был выполнен ВЦИОМ при финансовой поддержке «Japan Society for the Promotion of Science» в рамках проекта под руководством профессора М. Сасаки «Сравнительные исследования доверия в различных странах в период глобализации» (грант № 19203026) в сотрудничестве с социологами Тюменского государственного университета. Автор статьи выражает персональную благодарность д.соц.н. В.А. Давыденко и д.соц.н. Г.Ф. Ромашкиной за помощь в подготовке данной статьи.

² Его проводил ВЦИОМ по заказу социологов из Тюменского государственного университета. Опрос проводился методом стандартизированного интервью по месту жительства респондентов. В ходе этого опроса по репрезентативной выборке проанкетировано 1600 человек в возрасте от 20 лет и старше, проживающих в различных городах и селениях России.

ли рассматриваются в основном как доверие к «людям вообще». Попробуем немного конкретизировать этих «людей вообще» и уточнить, кому из них россияне доверяют сильнее, а кому слабее.

Круги декларируемого доверия

Социологи, изучающие российское общество, давно отмечают, что в нашем социуме, если воспользоваться терминологией Ф. Тенниса, смешаны черты *Gemeinschaft* (сообщества, основанного на родственных связях) и *Gesellschaft* (общества, основанного на чисто социальных связях). Это проявляется, например, в том, что хотя россияне в большинстве своем работают в крупных современных коллективах, однако близким родственникам доверяют куда больше, чем сослуживцам по работе.

Таблица 1. Субъекты и объекты доверия (ответы респондентов на вопрос «Кто из перечисленных людей доверяет вам? И кому из них доверяете вы?»)

Варианты ответов	Люди, которые вам доверяют, %	Люди, которым вы доверяете, %
1. Близкие родственники		
Ребенок или дети	62	57
Родители и бабушки/дедушки	57	57
Супруг/ партнер	57	56
2. Друзья и дальние родственники		
Друг/друзья	50	48
Братья и/или сестры	48	46
Родственник(и)	43	41
3. Коллеги и соседи		
Коллеги на работе	32	26
Сосед(и)	25	21
4. Знакомые		
Парень/девушка	9	9

Проверим, в какой степени это наблюдение подтверждается данными нашего опроса (табл. 1).

Данные нашего исследования показали, что в современном российском обществе существует шесть кругов доверия (рис. 1) – их можно довольно легко

различить, рассматривая интервалы между частотами ответов в соседних строчках. Первый круг – это самые близкие родственники (ребенок, родители, супруг), их называют примерно 3/5 респондентов. Второй круг – это друзья и братья/сестры, которых называют примерно 1/2 респондентов. Третий круг – родственники (по контексту анкеты – более дальние, чем ранее названные). Четвертый круг – коллеги по работе, пятый круг – соседи, шестой – все прочие знакомые. Эти шесть кругов можно укрупнить в четыре (как показано в таблице): близкие родственники – друзья и дальние родственники – коллеги и соседи – знакомые.

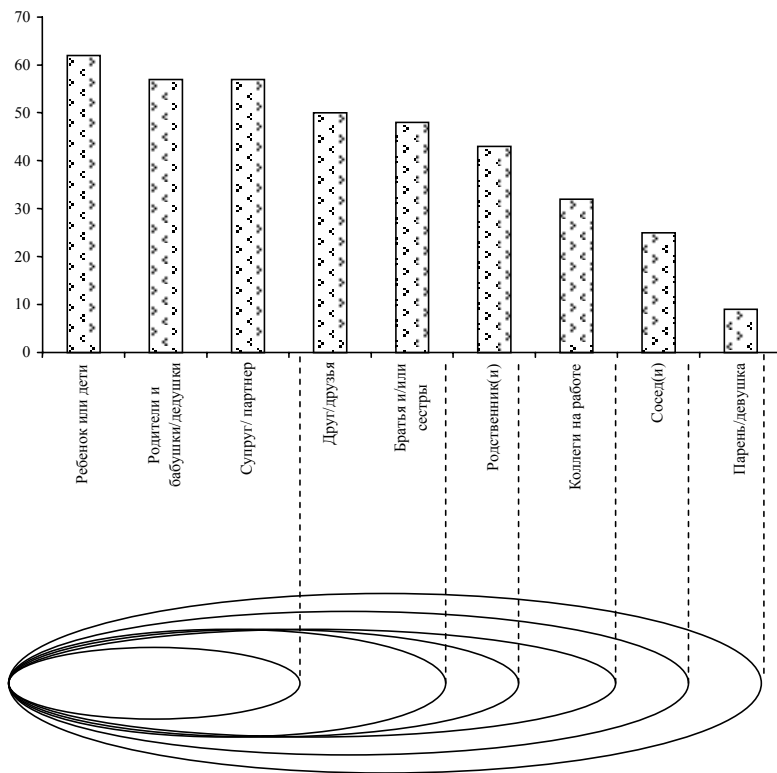


Рис. 1. Круги декларируемого доверия

Если сопоставить степень доверия людям из разных кругов доверия с показателем обобщенного доверия (28,1%), то можно сделать важное наблюдение по поводу того, как российские респонденты воспринимают главный вопрос («Можно ли большинству людей доверять?»).

В научной литературе высказывается мнение, что ответы респондентов на этот вопрос демонстрируют «уровень доверия незнакомым людям в принципе (доверие «другим» вообще)» – «это вопрос об отношении к людям, с которыми респондент лично не знаком и о которых он ничего не знает» [Рукавишников, 2008, с. 18]. Такая интерпретация кажется нам не вполне корректной. Чисто логически трудно ожидать от среднего россиянина (как и от среднего американца, японца, немца...) такой высокой степени абстрактного мышления, чтобы под «большинством людей» он понимал большинство жителей планеты. Логичнее предположить, что средний респондент понимает под «большинством людей» большинство тех, с кем он так или иначе взаимодействует. Полученные в ходе нашего опроса количественные показатели тоже делают мало достоверной интерпретацию, будто незнакомым людям, о которых он ничего не знает, средний респондент доверяет больше (28%), чем соседям (21%) и даже коллегам по работе (26%).

«Большинство людей» для среднего респондента – это, скорее всего, некое средневзвешенное из всех тех, с кем он общается. Действительно, показатель обобщенного доверия вполне может быть сложен из высоких показателей доверия родственникам и друзьям, которые взяты с низким весом, и низких показателей доверия коллегам, соседям и знакомым, взятым с высоким весом (поскольку в дальних кругах модели доверия людей много больше, чем в ближних).

Важно обратить внимание на высокий перепад между показателями доверия по отношению к «узкому кругу» (первые две большие группы в табл. 1) и доверия к «внешнему окружению» (другие две большие группы). Налицо наглядная демонстрация того, что современное российское общество строится во многом еще на принципах *Gemeinschaft*. Однако следует также обратить внимание на довольно высокий уровень доверия к друзьям – он даже чуть выше, чем доверие к братьям и сестрам, не говоря уже о дальних родственниках. Это показывает, что к «своим» россияне уже готовы причислить и неродственников, что является важной предпосылкой перехода к «нормальному» гражданскому обществу.

Еще один важный результат – очень высокое совпадение показателей доверия к окружающим людям с показателями ожидаемого доверия с их стороны. Он доказывает, что доверие порождает ответное доверие.

Для проверки модели кругов доверия рассмотрим ответы респондентов на вопрос «К кому бы вы пошли за советом, если бы у вас была личная проблема, о которой вы бы не хотели, чтобы знали другие?» (табл. 2). Логично будет ожидать, что люди, к кому можно пойти за ответственным советом, – это именно те, кому больше всего доверяют.

Действительно, большинство респондентов декларируют, что при возникновении личной проблемы они обратились бы за помощью к близким родственникам – супругу/партнеру или матери. Некоторой неожиданностью является весьма низкий уровень готовности советоваться с отцом и с собственными детьми. Зато друзья предсказуемо «обгоняют» братьев/сестер и дальних родственников. Последние два круга доверия практически слились – респонденты демонстрируют почти одинаково низкую готовность советоваться как со знакомыми парнями/девушками, так и с коллегами по работе.

Таблица 2. Ответы респондентов на вопрос «К кому бы вы пошли за советом, если бы у вас была личная проблема, о которой вы бы не хотели, чтобы знали другие?»

Варианты ответов	%
1. Близкие родственники	
Супруг или партнер (жена/муж)	28,3
Мать	21,4
2. Друзья и дальние родственники	
Друзья или знакомые (в школе или по соседству)	9,7
Сын/невестка/дочь/зять	9,0
Отец	6,1
Братья и сестры	5,6
Другие члены семьи и родственники	3,4
3. Коллеги и знакомые	
Парень/девушка/жених/невеста	1,7
Коллеги на работе	1,0

Ранги наиболее частых ответов на вопрос о том, с кем бы респондент предпочел советоваться, в основном совпадают (с поправкой на иную форму ответа³) с рангами ответов на вопросы о субъектах доверительных отношений. Следовательно, наша модель кругов доверия получает дополнительное подтверждение.

³ При ответах на вопросы о том, кому они доверяют и кто доверяет им, респонденты могли выбирать несколько ответов, а ответ на вопрос, к кому бы они пошли за советом, предполагал единственный выбор. Кроме того, в анкете не слишком удачно друзья оказались объединенными со знакомыми, сыновья/дочери – с невестками/зятьями, а парень/девушка – с женихом/невестой.

Круги фактического доверия

Доверие определяют как ожидание от другого человека того, что он будет вести себя предсказуемо и честно – с вниманием к тому, кто оказывает ему доверие. Но насколько эти ожидания оправдываются?

Для проверки соответствия между доверием как абстрактным ожиданием и доверием как опытом конкретной взаимовыручки в анкету общероссийского опроса специально была введена серия вопросов о том, к кому наши респонденты обращались за помощью и кому они сами помогали.

Опыт получения/оказания конкретной помощи выявлялся при помощи двух вопросов: «Были ли у вас случаи, когда кто-либо в трудной ситуации приходил к вам за помощью? И были ли у вас тяжелые личные проблемы, с которыми вы просили помощи у кого-либо?». Сначала у респондентов выявляли наличие таких случаев – оказалось, что примерно 9/10 участников опроса обращались за помощью и примерно к такому же числу обращались за помощью (табл. 3). Одним словом, Россия – это не только «страна советов», но и страна взаимопомощи.

Таблица 3. Ответы респондентов на вопрос «Были ли у вас случаи, когда кто-либо в трудной ситуации приходил к вам за помощью? И были ли у вас тяжелые личные проблемы, с которыми Вы просили помощи у кого-либо?»

Варианты ответов	Приходил к вам за помощью		Вы просили о помощи	
	N	%	N	%
Да	1462	91,4	1369	85,6
Нет	138	8,6	231	14,4
Итого	1600	100	1600	100

И теперь наступает главный момент – выяснение, к кому же обращались за помощью наши респонденты и кто обращался к ним. В табл. 4 показаны наиболее частые ответы: названные респондентами субъекты/объекты взаимопомощи (строчки таблицы иерархизированы по частотам объектов обращений за помощью, т.е. по третьему столбцу) оказались людьми уже знакомыми нам по модели кругов доверия. Однако сравнение частот названных респондентами субъектов/объектов фактической взаимопомощи с частотами субъектов/объектов доверия показывают существенные различия.

Среди тех, от кого респонденты чаще получают помощь, с большим отрывом лидирует «группа», состоящая из одного-единственного человека – матери. Хотя в модели кругов доверия фигурировали «родители и бабушки/дедушки», отец и «другие члены семьи» оказались весьма далеки от ближайшего круга отношений взаимопомощи. Можно утверждать, что в нашей стране существует своеобразный матриархат, когда матери являются главными советчицами и помощниками. Отцы обе эти функции выполняют гораздо слабее (на том же примерно уровне, что и братья/сестры).

Таблица 4. Субъекты и объекты взаимопомощи (ответы респондентов на вопрос «Кто из перечисленных людей приходил к вам за помощью? Кого из них вы просили о помощи?»)

Субъекты и объекты взаимопомощи	Приходил к вам за помощью, %	Вы просили о помощи, %	Суммарный %
1. Ближайший родственник			
Мать	28,7	44,6	73,3
2. Супруг/партнер и друзья/знакомые			
Супруг (жена/муж) или партнер	36,0	36,7	72,7
Друзья или знакомые (по школе, вузу)	47,2	35,1	82,3
3. Родственники			
Братья и сестры	34,1	27,1	61,2
Отец	17,5	26,2	43,7
Другие члены семьи и родственники	29,0	23,2	52,2
Сын/невестка/дочь/зять	36,4	22,9	59,3
4. Коллеги			
Коллеги по работе	22,8	15,5	38,3
5. Прочие			
Парень/девушка/жених/невеста	10,0	7,7	17,7
Начальник на работе	7,2	7,5	14,7

Следующий круг тех, кого респонденты просят о помощи, предсказуемо состоит из супруга/партнера и друзей/знакомых. В следующем круге – все другие родственники, еще дальше – коллеги по работе. Однако начальник сильно отличается от коллег – к нему обращаются за помощью в два раза реже. Это

можно рассматривать как одно из проявлений типичного для нашей страны отчуждения от управления, когда «начальники» рассматриваются как «чужие люди», к которым обращаются за помощью лишь при крайней необходимости.

Самое интересное отличие модели кругов взаимопомощи (рис. 2) от модели кругов доверия связано с рангами социальных групп. При анализе собственно доверия ранги тех, кому респонденты доверяют, полностью соответствовали рангам тех, от кого ожидают доверия, да и сами процентные показатели субъектов и объектов доверия очень близки (максимальное различие – 6 пунктов для коллег по работе). Но в отношениях взаимопомощи соответствия нет ни по рангам, ни по процентным показателям.

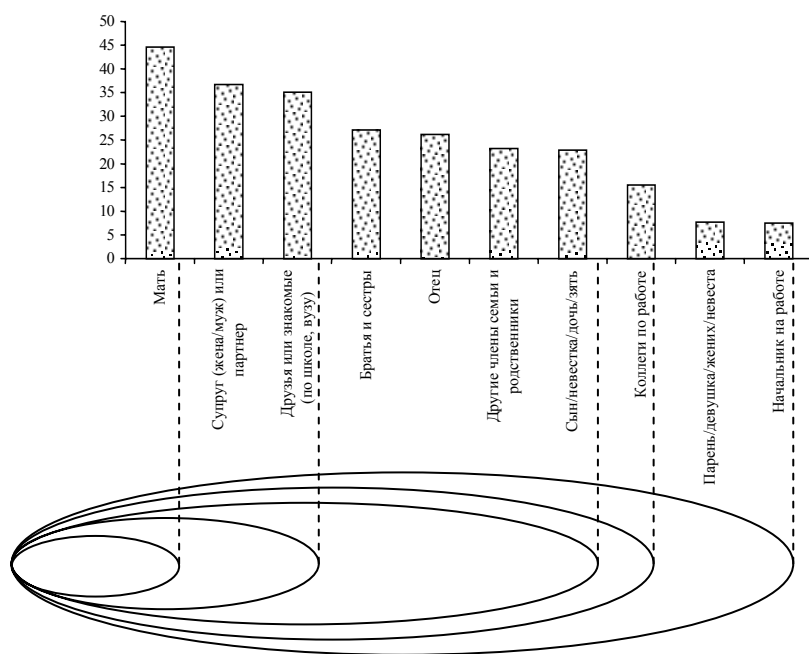


Рис. 2. Круги взаимопомощи

Среди участников отношений взаимопомощи довольно четко выделяются три группы: от одних помощи просят чаще, чем принимают просьбы о помощи (группа доноров); от других – наоборот (группа реципиентов); к третьим обращаются за помощью примерно так же часто, как и принимают их просьбы. В группу доноров входят только родители, причем мать «донорствует» сильнее, чем отец. Примерное равенство между частотой обращений о помощи и частотой

принятых просьб о помощи наблюдается у супругов/партнеров и у тех, кто входит в самый дальний круг. В группу реципиентов входят все остальные, причем лидируют сын/невестка/дочь/зять и друзья/знакомые.

Построенная нами модель кругов взаимопомощи связана с малоизученной проблемой современных отношений дарообмена (реципрокности) [Барсукова, 2005]. В литературе уже отмечалось, что обмен дарами (помощью) является важным элементом не только позднепервобытной престижной экономики [Салинз, 2000], но и урбанизированной экономики домохозяйств. Современная реципрокность распадается на два блока: отношения между родственниками, где общим правилом является перераспределение благ в пользу младших, и отношения между друзьями/сослуживцами/знакомыми, где действует древний принцип «дар требует отдачи».

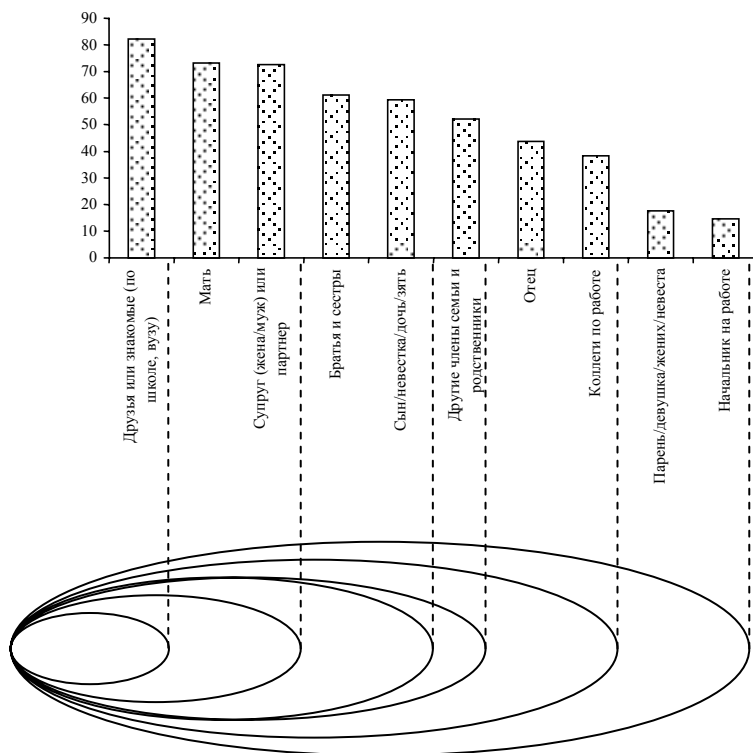


Рис. 3. Круги фактического доверия

Статистика нашего опроса показывает, что, по мнению респондентов, и друзья/знакомые, и коллеги по работе чаще обращаются за помощью к нашим респондентам, чем выслушивают их просьбы о помощи. Вряд ли это так на самом деле. Ведь маловероятно, будто наш опрос оказался настолько нерепрезентативным, что в него попали в основном благородные альтруисты, которые чаще помогают друзьям и сослуживцам, чем просят их о помощи. Наш опрос показал реальность особого рода: при дарообмене по принципу «дар требует от дара» предпочтительнее иметь должников, чем самому быть в долгу, и именно эту желаемую норму респонденты подсознательно продемонстрировали своими ответами.

Поскольку главная цель реципрокности – это как раз поддержание социальных связей, доверительных отношений, то мы можем построить еще одну модель кругов доверия (рис. 3), которая будет отражать не просто декларируемое доверие (как в табл. 1), а доверие, закрепленное реципрокностью, т.е. фактическое доверие. Сравнение этих двух моделей (табл. 5) облегчается тем, что в модели кругов фактического доверия выделяется 6 уровней – столько же, сколько и в модели декларируемого доверия.

Таблица 5. Сравнение кругов декларируемого доверия с кругами доверия, закрепленного реципрокностью

Круги доверия	Состав социальных групп	
	декларируемое доверие	фактическое доверие (доверие, закрепленное реципрокностью)
1	Дети, родители, бабушки/дедушки, супруг/партнер	Друзья/знакомые (по школе или вузу)
2	Друзья, братья/сестры	Мать, супруг/партнер
3	Дальние родственники	Братья/сестры, дети, невестка/зять
4	Коллеги	Дальние родственники
5	Соседи	Отец, коллеги
6	Парень/девушка	Парень/девушка, начальник по работе

Сопоставление кругов декларируемого и фактического доверия показывает, что общественное сознание отстает от общественного бытия. Первые три ранга декларируемого доверия довольно четко отражают близость по линии родства; переход к Gesellschaft отмечен лишь высоким рангом доверия у друзей. Однако круги фактического доверия демонстрируют, что Россия – гораздо более «продвинутое» общество, чем это может показаться. В модели фактического доверия

именно друзья/знакомые вышли на первый план, а фигура отца оказалась вновь оттесненной далеко на задний план.

Можно сделать вывод, что хотя в российском обществе рудиментарно сохраняется высокая зависимость доверия от родственных связей, она размывается необходимостью опираться не только на родственников, но и на других людей. Переходное состояние общественного сознания отражено очень высоким рангом фактического доверия к друзьям, в число которых в принципе могут войти любые люди. Не случайно, когда социологи пишут о российских политиках и предпринимателях, они очень часто пользуются понятием «клан», под которым понимается неформальная общность «деловых людей», чье доверие друг к другу основано как на родственных, так и (чаще) на давних дружеских связях.

Что касается включения в круг лиц, пользующихся у россиян высоким доверием, не просто лично знакомых им людей, но коллег по работе, общение с которыми носит формализованный характер, то до этого нашему обществу еще далеко. России предстоит еще долго идти по пути от сообщества к обществу.

Итак, общие выводы о специфике отношений личного доверия в современной России к представителям различных социальных групп следует сформулировать следующим образом:

- 1) декларируемое доверие построено в основном «общинно», пропорционально родственной близости, хотя друзья занимают среди кругов доверия довольно высокий ранг, наравне с братьями/сестрами;
- 2) фактическое доверие носит более «общественный» характер, поскольку друзья рассматриваются как наиболее активные партнеры по отношениям взаимопомощи;
- 3) за формально одинаково высоким рангом доверия родителей скрывается своего рода матриархат – резкая диспропорция реального высокого доверия матерям и гораздо более низкого доверия отцам.

Литература

Барсукова С.Ю. Сетевые обмены российских домохозяйств: опыт эмпирического исследования // Социологические исследования. 2005. № 8.

Рукавишников В.О. Межличностное доверие: измерение и межстрановые сравнения // Социологические исследования. 2008. № 2.

Салинз М. Экономика каменного века. М.: ОГИ, 2000.

ЦЕННОСТНАЯ НЕОДНОРОДНОСТЬ ОБЩЕСТВА КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ

В современных политологических исследованиях ценностную неоднородность общества принято рассматривать как фактор социальных конфликтов. Связь между ней и неконфликтными социальными изменениями практически не исследуется ни на теоретическом, ни на эмпирическом уровнях.

Цель данной работы – предложить *гипотетическую модель* зависимости социальных изменений от ценностной неоднородности общества, которая бы учитывала как конфликтные, так и неконфликтные механизмы этих трансформаций.

Понятие *социальные изменения* используется здесь в трактовке Т. Парсонса – как изменения институционализированных стандартов нормативной культуры данного общества [Парсонс, 2000, с. 701, 702].

Исследуя такие изменения, имеет смысл разграничивать коллективную и личную культуры.

Коллективная культура представляет собой совокупность смыслов, ценностей и пр., «одинаково понимаемых и комплементарно усвоенных..., сохраняемых населением... и передаваемых из поколения в поколение» [Rohner, 1984, p. 119–120, 127].

Под *личной* культурой имеется в виду констелляция *субъективных* смыслов, ценностей, установок, поведенческих стереотипов и пр.¹ Для данного исследования интерес представляет не личная культура как таковая, а *характеристики множества* существующих в данном обществе личных культур.

Личная и коллективная культуры связаны между собой, но содержательно не тождественны друг другу [Valsiner, 2007, p. 62].

¹ О концепции личной культуры см., например: [Valsiner, 2007; Рождественский, 2002; Fischer, 2006].

Ценности и представления коллективной культуры закреплены в письменных и устных текстах, обычаях, символах и т.д., признаваемых обществом нормативными, классическими, образцовыми. Содержательные элементы коллективной культуры являются объектами периодических индивидуальных или групповых апелляций, т.е. играют роль «нормативных маяков».

Однако на общественную жизнь коллективная культура влияет не напрямую, а опосредованно через множество личных культур. Именно это множество обеспечивает повседневную интерпретацию происходящего и напрямую воздействует на мотивации и поведение индивидов и групп.

Пользуясь фрейдистскими аналогиями, можно сказать, что роль коллективной культуры схожа с ролью *super ego*, тогда как роль личной культуры – с ролью *ego*.

Социальные изменения: аспекты, включаемые в модель

Влияние ценностной неоднородности на процесс социальных изменений может быть исследовано на уровне коллективной культуры общества и на уровне системы его личных культур.

Изменения *коллективной культуры* можно отследить с помощью следующей двухэтапной методики: *первый этап* – выявление методами социологии наиболее влиятельных и популярных носителей нормативных представлений; *второй этап* – экспертный анализ содержания отобранных носителей и реконструкция коллективной культуры.

Изменения коллективной культуры происходят не сами по себе, а под влиянием изменений в системе личных культур. Именно эти изменения являются важнейшей причиной смены трактовок нормативных представлений, обновления состава норм и носителей коллективной культуры и пр.

Под *изменениями системы личных культур* в данной работе имеются в виду заметные на социетальном уровне изменения индивидуальных ценностных ориентаций². Эмпирическими индикаторами таких изменений могут служить получаемые в ходе общенациональных репрезентативных социологических опросов и *усредненные по выборке в целом* показатели, отражающие динамику

² Следуя Т. Парсонсу и К. Клакхону, под ценностными ориентациями мы будем понимать здесь внутренне взаимосвязанные системы когнитивных, эстетических и нравственных стандартов, регулирующие отношения людей с природой и друг с другом [Parsons, Shils, 1965, p. 58, 59, 74, 79; Kluckhohn, 1951, p. 411].

представлений респондентов о когнитивных, эстетических и нравственных нормах в различных областях человеческой деятельности.

Ценностная неоднородность общества

Ценностная неоднородность общества (*VHS* – value heterogeneity of society) определяется здесь как совокупность различий между групповыми ценностными ориентациями (*GVO* – group value orientations), т.е. между *усредненными на уровне социальных групп* ценностными ориентациями людей, входящих в эти группы.

С точки зрения влияния на социальную динамику наиболее важными являются различия, существующие между группами, которые находятся в референтных отношениях.

Референтные отношения

Референтное отношение между группой А и группой Б имеется в том случае, если по крайней мере по одной из характеристик группа А служит референтным стандартом для группы Б, т.е. группа А играет для группы Б роль образца, а группа Б выступает в роли эпитгона. Это не исключает того, что по другой характеристике эти группы могут оказаться в обратном отношении (группа А – в роли эпитгона, а группа Б – в роли образца), а по третьей вообще не находиться в отношении «образец-эпитгон».

В рамках референтного отношения:

- изменения в группе-эпитгоне могут происходить не только «по инициативе» этой группы, но и по инициативе группы-образца;
- изменения могут совершаться не только в группе-эпитгоне, но и в группе-образце.

Референтное отношение может быть как позитивным, так и негативным (иметь положительную или отрицательную валентность).

Референтные диполи и типы внутридипольных изменений

Моделью «элементарной частицы»-носителя социальных изменений может служить «референтный диполь» – пара групп, находящихся в референтном отношении³.

³ Понятно, что одна и та же группа может быть составным элементом более чем одного диполя. Сила влияния («референтный потенциал») любой группы тем

В самом общем виде внутридипольные изменения можно свести к изменениям, инициируемым группой-эпигонем, и изменениям, инициируемым группой-образцом.

Изменения, инициируемые группой-эпигонем

В этой группе выделяются неконфликтные и конфликтные изменения.

Неконфликтные изменения

а) *Непроизвольные, «естественные», «происходящие сами собой» микроизменения ценностных ориентаций группы-эпигона ($GVO^{imitator}$)*. Эти изменения не требуют от членов группы-эпигона сильной мотивации к изменениям, не предполагают с их стороны специальных усилий и становятся заметными лишь по мере кумулятивного накопления. Такие изменения относятся к классу изменений, порождающих «культурный дрейф» по Герсковицу [Herskovits, 1948]. Механизм этих изменений очень близок к описанному А. Бандурой механизму научения путем наблюдения [Бандура, 2000].

б) *Добровольные, направленные изменения $GVO^{imitator}$* . Эти изменения отличаются от описанных выше масштабом и осознанностью, а также тем, что их реализация требует от представителей группы-эпигона достаточно интенсивной мотивации к изменениям, более интенсивного труда, повышения уровня или изменения характера образования (например, путем обращения к новым источникам информации) и пр.

Конфликтные изменения

Спектр возможных изменений в этом случае значительно более широк, чем при изменениях неконфликтного характера.

В зависимости от интенсивности конфликт может привести не только к изменениям $GVO^{imitator}$ (приближению или отдалению от ценностных ориентаций группы-образца – $GVO^{exemplar}$), но и к изменениям $GVO^{exemplar}$ (приближению или отдалению от $GVO^{imitator}$), ослаблению или полной утрате группой-образцом своего референтного потенциала, и, наконец, к разрушению группы-образца или группы-эпигона.

больше, (а) чем в большем числе «диполей» она занимает позицию группы-образца, (б) чем большая часть общества принадлежит к группам, являющимся по отношению к ней группами-эпигонами и (в) чем больше групп-эпигонов данной группы выступают в роли групп-образцов по отношению к другим группам.

Изменения, инициируемые группой-образцом

К данному типу изменений относятся разнообразные формы «навязывания» группами-образцами своих *GVO* группам-эпигонам. «Навязывание» может осуществляться через систему образования и воспитания, с помощью пропаганды, рекламы, «культурного империализма» и пр.

Результатом «навязывания» является, как правило, приближение *GVO*^{imitator} к *GVO*^{exemplar}. Однако избыточное использование методов навязывания может породить в группе-эпигоне негативизм и – в зависимости от силы последнего – снизить результативность навязывания, сделать его эффект негативным, спровоцировать конфликтный тип изменений и пр.

Гипотетическая модель социальных изменений под воздействием ценностной неоднородности общества

Предлагаемая гипотетическая модель основывается на следующих посылах.

- Ценностная неоднородность общества является важнейшим внутренним генератором социальной динамики. *Ценностно однородное общество лишено основного внутреннего импульса к социальным изменениям.*
- Свое влияние на социальные изменения ценностная неоднородность общества оказывает двояко: (1) в качестве самостоятельного фактора таких изменений и (2) в качестве механизма, преобразующего экономические, технологические, политические и иные процессы в изменения социальные.
- Социальные изменения можно рассматривать как результат совокупности изменений групповых ценностных ориентаций всего множества существующих в обществе групп-эпигонов и групп-образцов относительно друг друга.
- Интенсивность социальных изменений зависит от уровня и устойчивости ценностной неоднородности общества.

Зависимость социальных изменений от уровня ценностной неоднородности общества

В самом общем виде зависимость социальных изменений от уровня ценностной неоднородности общества можно описать следующим образом:

а) для коллективной культуры (*cc* – *collective culture*)

$$V^{cc}_1 - V^{cc}_0 \text{ пропорциональна } VHS_0,$$

где V^{cc}_1 и V^{cc}_0 – наборы ценностных ориентаций, доминирующих в коллективной культуре соответственно в моменты времени ($t = 1$) и ($t = 0$); VHS_0 – показатель ценностной неоднородности общества на момент времени ($t = 0$);

б) для системы личных культур (*spc* – *system of personal cultures*)

$$V^{spc}_1 - V^{spc}_0 \text{ пропорциональна } VHS_0,$$

где V^{spc}_1 и V^{spc}_0 – наборы ценностных ориентаций, доминирующих в системе личных культур соответственно в моменты времени ($t = 1$) и ($t = 0$); VHS_0 – показатель ценностной неоднородности общества на момент времени ($t = 0$).

Фактором, связывающим социальные изменения с уровнем ценностной неоднородности общества, является сила мотивации групп-эпигонов и/или групп-образцов к таким изменениям (MP – *motivation power*).

Последняя зависит от интенсивности, с которой в группе-эпигоне и/или группе-образце переживается разрыв между $GVO^{imitator}$ и $GVO^{exemplar}$. Оценка, даваемая группой-эпигонем или группой-образцом величине разрыва между $GVO^{exemplar}$ и $GVO^{imitator}$, может быть интерпретирована как разница между ее уровнями притязаний (L_{aspir} , «хочу») и достижений (L_{fact} , «имею»), т.е. как показатель, соответствующий величине (*magnitude*) относительной депривации по В. Рансимену.

Для группы-эпигона эта разница может быть описана как

$$(L_{aspir}^{imitator} - L_{fact}^{imitator}),$$

где $L_{aspir}^{imitator}$ отражает господствующее в группе-эпигоне представление о ценностных ориентациях группы-образца, а $L_{fact}^{imitator}$ – господствующее в группе-эпигоне представление о ее собственных ценностных ориентациях.

Для группы-образца этот разрыв можно определить как

$$(L_{aspir}^{exemplar/imitator} - L_{fact}^{exemplar/imitator}),$$

где $L_{aspir}^{exemplar/imitator}$ отражает представление группы-образца о ценностных ориентациях, желаемых ей для группы-эпигона, а $L_{fact}^{exemplar/imitator}$ – представление группы-образца о ценностных ориентациях, господствующих в группе-эпигоне.

При положительной валентности референтного отношения:

– относительно небольшие разрывы между $GVO^{exemplar}$ и $GVO^{imitator}$ влияют только на группу-эпигона, подталкивая ее к произвольным микроизменениям;

– достаточно большие разрывы могут воздействовать как на группу-эпигона, так и на группу-образец, и являются стимулом для добровольных направленных изменений или конфликтных изменений; последнее имеет место, если уровень притязаний (L_{aspir} , «хочу») оказывается выше уровня ожиданий (L_{expect} , «могу»).

При *отрицательной валентности* референтного отношения ситуация будет складываться противоположным образом: для зоны относительно небольших разрывов будет характерно преобладание добровольных направленных или конфликтных изменений, инициируемых группой-эпигоном и, возможно, группой-образцом, тогда как в зоне достаточно больших разрывов будут доминировать произвольные микроизменения, происходящие в группе-эпигоне.

Зависимость социальных изменений от устойчивости ценностной неоднородности общества

В качестве рабочей гипотезы выскажем следующие предположения.

- Неустойчивость (резкие колебания) ценностной неоднородности общества являются препятствием формирования тренда социальных изменений.

- Устойчивость/неустойчивость ценностной неоднородности общества существенным образом определяется доминирующим в группах-эпигонах и группах-образцах характером зависимости динамики уровня притязаний (L_{aspir} , «хочу») и уровня достижений (L_{fact} , «имею») от динамики уровня ожиданий (L_{expect} , «могу»).

- При прочих равных условиях, общества со зрелым достижительным поведением⁴ (общества индустриальной или постиндустриальной культуры) будут обладать более высокими показателями устойчивости ценностной неоднородности, чем общества с относительно неразвитым достижительным по-

⁴ Под достижительным поведением понимается поведение, обладающее следующим набором характеристик: (1) богатство, статус и власть как критерии успеха; (2) установка на конкурентное поведение; (3) моральная легитимация имущественного неравенства; (4) реалистическое целеполагание; (5) неприятие «понижения» целей. Под *обществом с развитым достижительным поведением* имеется в виду общество, в котором все упомянутые выше характеристики доминируют на уровне *личных* культур и являются нормативными элементами *коллективной* культуры общества. Общество с *относительно неразвитым достижительным поведением* – это общество, в котором данные условия выполнены не полностью. Подробнее о характеристиках достижительного поведения см.: [Урнов, 2008, с. 163–178].

ведением (общества переходного типа). Соответственно (опять-таки при прочих равных условиях) в обществах первого типа трендовая составляющая социальных изменений будет выражена сильнее, чем в обществах второго типа.

Общества со зрелым достижительным поведением (общества индустриальной и постиндустриальной культуры)

Общества с развитым достижительным поведением обладают «встроенным стабилизатором» колебаний уровня притязаний. Важнейшими компонентами этого стабилизатора являются реалистическое целеполагание и установка на неснижение целей.

Работа данного стабилизатора внутри референтного диполя выглядит следующим образом.

В условиях роста $L_{fact}^{imitator}$ (приближение $GVO^{imitator}$ к $GVO^{example}$) и/или $L_{fact}^{example}$ (отдаление $GVO^{example}$ от $GVO^{imitator}$) роль стабилизатора играет реалистическое целеполагание. Оно ограничивает возможные всплески $L_{aspir}^{imitator}$ и/или $L_{aspir}^{example/imitator}$, не давая им превышать уровень ожиданий ($L_{expect}^{imitator}$ и/или $L_{expect}^{example}$) более чем на величину Δ , характеризующую верхнюю границу принятой в данной культуре ситуации «принятия вызова».

Иначе говоря, на фоне роста $L_{fact}^{imitator}$ и/или $L_{fact}^{example}$ внутри референтных диполей будут соблюдаться ограничения:

$$\begin{aligned} L_{aspir}^{imitator} &< L_{expect}^{imitator} + \Delta, \\ L_{aspir}^{example/imitator} &< L_{expect}^{example/imitator} + \Delta. \end{aligned}$$

Возможной ценой такого ограничения может оказаться разрушение диполей, где эти условия не соблюдаются (т.е. диполей, ставших «химическими»), и замена их на «реалистические» диполи, соответствующие данным ограничениям.

При снижении $L_{fact}^{imitator}$ (отдаление $GVO^{imitator}$ от $GVO^{example}$) и/или $L_{fact}^{example}$ (приближение $GVO^{example}$ к $GVO^{imitator}$) в качестве стабилизатора выступает установка на неснижение целей, снижающая эластичность $L_{aspir}^{imitator}$ по $L_{expect}^{imitator}$ и $L_{aspir}^{example/imitator}$ по $L_{expect}^{example}$.

Ситуация, при которой снижение уровня ожиданий («могу») внутри референтных диполей не сопровождается соответствующим снижением уровня притязаний («хочу»), является необходимым условием развертывания стрессового фрустрационного процесса и стимулирует развитие конфликтных изменений.

Общества с относительно неразвитым достижительным поведением (переходные общества)

В отличие от обществ с развитым достижительным поведением в обществах рассматриваемого типа отсутствуют стабилизаторы колебаний уровня притязаний.

Доминантным здесь является целеполагание неудачника, с характерными для него (а) склонностью ставить химерические или, напротив, предельно простые задачи и (б) резкими скачками («прыганьем» по Аткинсону) от примитивных задач к сложнейшим и наоборот [Atkinson, 1957]. Область возможных референтных отношений не ограничена здесь соображениями достижимости образца (или антиобразца). На фоне роста L_{fact} может наблюдаться ее резкое расширение (эффект склонности к химерическому целеполаганию), а в условиях снижения L_{fact} не менее резкое сжатие (эффект склонности к прыжкам от химерических к предельно легким целям).

В первом случае речь идет о возможности образования референтных диполей, в которых разрыв между $GVO^{example}$ и $GVO^{imitator}$ значительно превышает $L_{expect} + \Delta$: $L_{aspir} \gg L_{expect} + \Delta$.

Образование таких диполей будет способствовать развертыванию в группе-эпигоне фрустрации токвилева типа и стимулировать рост склонности данной группы к конфликтным методам преодоления разрыва с группой-образцом.

Во втором случае будет наблюдаться формирование референтных диполей с минимальным разрывом между $GVO^{example}$ и $GVO^{imitator}$: $L_{aspir} - L_{expect} \rightarrow 0$.

Для таких диполей характерна крайне слабая или вообще нулевая мотивация группы-эпигона к изменениям. Преобладающим типом изменений в них являются произвольные микроизменения.

Пути проверки модели

Возможные объекты исследования

Одним из способов проверки *предположения о зависимости интенсивности социальных изменений от величины ценностной неоднородности общества* является сопоставление социальных изменений в нескольких странах с более или менее устойчивыми, но различными уровнями ценностной неоднородности.

Требование относительной устойчивости ценностной неоднородности ограничивает круг сопоставляемых объектов странами с развитым достигательным поведением, т.е. странами современной/индустриальной культуры.

Проверка *предположения о негативном влиянии неустойчивости ценностной неоднородности общества на формирование тренда социальных изменений* требует анализа ситуации в странах, для которых такие колебания характерны, т.е. в переходных обществах.

Эмпирические показатели

Поиск эмпирических показателей для проверки предлагаемой модели сталкивается с целым рядом трудностей. Вот лишь некоторые из них.

- Очевидно, что ценностные ориентации коллективной культуры, равно как и системы личных культур, изменяются не одновременно, с разной скоростью и по-разному в разных странах. Так что, нахождение показателей, пригодных для сравнительного межстранового исследования, является весьма трудоемкой задачей.

- Отдельной проблемой является поиск временного интервала, на котором предполагаемые сопоставления были бы адекватными.

- Получить эмпирический показатель *VHS*, отражающий специфику всей совокупности референтных диполей общества, практически невозможно. Отсюда встает проблема нахождения нескольких наиболее мощных диполей, пригодных для использования в сравнительных исследованиях.

Решению этих задач будет посвящен второй этап исследования.

Литература

Бандура А. Теория социального научения. СПб.: Евразия, 2000.

Парсонс Т. О структуре социального действия. М.: Академический проект, 2000.

Рождественский Ю.В. Введение в культуроведение. Изд. 2, исправл. М.: Добросвет, 2000.

Урнов М.Ю. Эмоции в политическом поведении. М.: Аспект Пресс, 2008.

Atkinson J.W. Motivational Determinants of Risk-taking Behavior // *Psychological Review*. 1957. Vol. 64. № 6. Pt.1. P. 359–372.

Fischer R. Congruence and Functions of Personal and Cultural Values: Do my Values Reflect my Culture's Values? // *Personality And Social Psychology Bulletin*. 2006. Vol. 32. Iss. 11. P. 1419–1431.

Herskovits M.J. *Man and his Works. The Science of Cultural Anthropology*. N.Y., 1948.

Kluckhohn C. Values and Value-orientations in the Theory of Action: An Exploration in Definition and Classification // T. Parsons, A. Shils (eds.) *Toward a General Theory of Action*. 3rd Printing. N.Y.: Harper and Row, 1965. P. 388–433.

Parsons T., Shils A. Categories of the Orientation and Organization of Action // T. Parsons, A. Shils (eds.) *Toward a General Theory of Action*. 3rd Printing. N.Y.: Harper and Row, 1965. P. 47–109.

Rohner R.P. Toward a Conception of Culture for Cross-Cultural Psychology // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 1984. Vol. 15. № 2. P. 111–138.

Runciman W.G. *Relative Deprivation and Social Justice: A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth-Century England*. Aldershot, Gregg Revivals, 1993.

Valsiner J. Personal Culture and Conduct of Value // *Journal of Social, Evolutionary, and Cultural Psychology*. 2007. Vol. 1. № 2. P. 59–65.

СОЦИОЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ РЕЛИГИОЗНЫХ ГРУПП: ПРАВОСЛАВНЫЕ ХРИСТИАНЕ И КАТОЛИКИ НА УКРАИНЕ

Вводная часть и новизна

Свою классическую работу «Протестантская этика и дух капитализма» [Weber, 1904–1905] М. Вебер создал более века назад, но в экономической литературе исследованиям религиозного фактора до сих пор уделялось мало внимания.

Однако в последние годы наблюдается возобновление интереса зарубежных исследователей к вопросу влияния культуры в целом и религиозного фактора в частности на экономическое развитие [Harrison, Huntington, 2000; Inglehart, Baker, 2000; Benjamin, Choi, 2007]. Среди российских исследователей социальных факторов, формирующих экономические установки и представления: А.А. Сусоколов, Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко, А.С. Селищев, В.В. Липов, Е.С. Элбакян, Н.М. Лебедева, Е.Г. Ясин, Н.Н. Зарубина, А.А. Сусоколов, А.Г. Здравомыслов, Т.Б. Коваль и др.

Одна из недавних экономических работ по данной тематике – «Религия и экономический рост» [Barro, McCleary, 2003]. Авторы анализируют на индивидуальном (а не страновом) уровне эффект, который производит посещение церкви, а также вера в существование рая и ада, на экономическую продуктивность и экономический рост. В другой известной работе «Опиум для народа. Религиозные и экономические установки» [Guiso, Sapienza, Zingales, 2003] на индивидуальном уровне авторы показывают связь между некоторыми религиозными деноминациями и экономическими установками, которые, в свою очередь, оказывают влияние на экономический рост. Среди других недавних работ: [Basten, Betz, 2008; Becker, Wößmann, 2007; Radek, Filipova 2009].

Несмотря на то, что указанные работы относятся к наиболее часто цитируемым в этой области экономических исследований, представленные в них результаты являются в достаточной степени противоречивыми и не всегда соответствуют ожидаемым. Одна из проблем – отсутствие междисциплинарного подхода: задача формулируется исключительно в рамках эконометрического анализа, часто нет ссылок на исторические, социологические, социально-психологические и теологические исследования. В результате, полученные эконометрические коэффициенты авторы часто интерпретируют апостериорно, не сопоставляя их с заранее сформулированной гипотезой.

Другой проблемой является малое число исследований православных конфессий в этом контексте. Большинство появляющихся научных работ анализирует аспекты влияния католических и протестантских религиозных деноминаций на социально-экономические аспекты развития. Одна из причин – отсутствие достаточного количества данных по рассматриваемой тематике (на кросс-страновом, и индивидуальном уровнях).

Однако вопрос изучения влияния православной деноминации на социально-экономические установки россиян, а вслед за этим и на экономическое развитие страны представляется чрезвычайно актуальным. Приведем несколько доказательств в подтверждение этого тезиса.

1. Во-первых, общественное влияние РПЦ в России непрерывно возрастает. По данным Левада-Центра, в 2007 г. 66% россиян считали себя православными против 44% в 1996 г. В 2007 г. 8% опрошенных ходили в церковь регулярно против 5% в 1996 г. [Elder, 2010].

2. 13 февраля 2010 г. Национальный институт развития современной идеологии подготовил документ [Нравственная основа модернизации, 2007]. В главе «Православие, как нравственная основа модернизации» обосновывается объективная необходимость государственной идеологии и необходимость для модернизации опираться на «прочное духовно-нравственное основание». В России в его основе лежит этика Православия, неотъемлемую часть которой составляют ценности патриотизма, соборности, служения общему благу.

3. При сопоставлении развития стран после краха СССР обращает на себя внимание относительная малая успешность социально-экономической и политической трансформации группы стран Восточной Европы. В числе факторов, объединяющих рассматриваемые страны, можно назвать сходное географическое положение, историю и др. В данной работе хотелось бы проанализировать фактор влияния общего культурного наследия, в том числе общей для большинства этих стран православной деноминации.

В попытке подойти к анализу данного вопроса состоит новизна нашей статьи.

Целью работы является исследование влияния религиозной конфессии на социально-экономические установки и представления индивидов и процессы формирования социально-экономических и политических структур и институтов. Мы анализируем взаимосвязи принадлежности к определенной религиозной конфессии (православие и католичество) с социальными, политическими и экономическими установками и представлениями респондентов на данных Украины и России.

Данные о методике исследования

Предметом исследования данной работы выступают политические и социально-экономические взгляды религиозных групп. Для регрессионного анализа были выбраны Россия и Украина (страна с подходящим для целей анализа распределением религиозных групп и похожая на Россию набором историко-культурных характеристик). Российская выборка использовалась для проверки робастности результатов (касающихся «православной конфессии»), полученных на украинской выборке.

Наша гипотеза состоит в том, что существуют различия в социально-экономических и политических установках и представлениях у православных христиан и католиков. Эти различия взаимосвязаны с экономически продуктивными и непродуктивными ценностями в соответствии с выбранной для целей настоящего исследования типологией М. Грондона, аргентинского ученого и журналиста. Эта типология, опирающаяся на группу культурных факторов¹, противопоставляет культуры, благоприятствующие экономическому развитию, культурам, препятствующим такому развитию.

В социологии существуют два подхода к анализу религии: культурологический и институциональный. В работе используется культурологический подход², т.е. рассматривается не влияние отдельного института православной церкви, а скорее «православная» и «католическая» конфессии как факторы, взаимо-

¹ Grondona M. A Cultural Typology of Economic Development [Harrison, Huntington, 2000, p. 46–47]. Типология М. Грондона в настоящий момент дорабатывается Cultural Change Institute (Fletcher School, Tufts University) и апробируется на World Value Survey.

² При культурологическом подходе религия рассматривается в качестве центра культурной системы, так как проблема конечного смысла существования встает перед любым обществом независимо от типа общественного устройства.

связанные с формированием социально-экономических и политических установок респондентов. Именно поэтому, несмотря на наличие в Украине трех основных типов православных и двух типов католических церквей, все респонденты, определившие себя как «православные»³ или как «католики», были отнесены к одной тестируемой группе.

Использовалось Европейское исследование ценностей (European Values Study, EVS) 1999 г. Данные анализировались с помощью метода наименьших квадратов, порядковой и бинарной регрессии (логит и пробит). Все регрессии включают контроли индивидуального уровня, такие как пол, супружеский статус, уровень образования, занятость, размер города, возраст, доход, количество детей, национальность и местонахождение (регион) респондента. Для установления значимости полученных отличий использовался t-тест.

Маленькие размеры выборки, ограниченной размерами одной волны EVS 1999, не позволяют сделать однозначных выводов, и исследование, безусловно, будет продолжено с целью уточнения робастности на больших выборках. В следующей главе приводится интерпретация полученных результатов.

При подсчетах соотношения различных конфессиональных групп в России социологи часто сталкиваются с той проблемой, что «православными» называют себя даже те респонденты, которые утверждают, что «не верят в бога». Это связано с тем, что «православие» является компонентой гражданской идентичности в большей степени, чем компонентой религиозной идентичности для россиян. В связи с этим для более корректной интерпретации результатов на российской выборке с целью подтверждения религиозной идентичности были введены переменные «частота похода в церковь» и «частота посещения религиозных обрядов», чтобы отделить фактор влияния собственно «православной идентичности» от влияния гражданской идентичности. Напротив, в Украине существует активная конкуренция между различными конфессиями за группы верующих, в связи с чем отнесение респондентом себя к той или иной религиозной группе представляется в достаточной степени осмысленным выбором. Поэтому (и в связи с малым размером выборки) дополнительных переменных на украинской выборке не вводилось.

С учетом вышеприведенной информации стандартная регрессия выглядела следующим образом.

³ Православие: Украинская православная церковь – Киевский патриархат – 50,4%; Украинская православная церковь – Московский патриархат – 26,1%; Украинская автокефальная православная церковь – 7,2%. Католичество: Украинская грекокатолическая церковь – 8%; Римско-католическая церковь – 2,2% (по данным за 2006 г. Центра Разумкова (http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=300)).

Для украинской выборки:

Probit/ologit [$Y = \alpha + \beta_1 \cdot \text{orthodox} + \beta_2 \cdot \text{catholic} + \beta_3 \cdot \text{age} + \beta_4 \cdot \text{male} + \beta_5 \cdot \text{dchild} + \beta_6 \cdot \text{dchild_4above} + \beta_7 \cdot (\text{education1} - \text{education8}) + \beta_8 \cdot (\text{marital_status1} - \text{marital_status5}) + \beta_9 \cdot (\text{income1} - \text{income10}) + \beta_{10} \cdot (\text{town_size1} - \text{town_size8}) + \beta_{11} \cdot (\text{region1} - \text{region26})$] [pw = weight], cluster(region)].

Для российской выборки:

Probit/ologit [$Y = \alpha + \beta_1 \cdot \text{orthodox} + \beta_2 \cdot (+ \text{orthodox_church} (+ \text{orthodox_service})) + \beta_3 \cdot \text{age} + \beta_4 \cdot \text{male} + \beta_5 \cdot \text{dchild} + \beta_6 \cdot \text{dchild_4above} + \beta_7 \cdot (\text{education1} - \text{education8}) + \beta_8 \cdot (\text{marital_status1} - \text{marital_status5}) + \beta_9 \cdot (\text{income1} - \text{income10}) + \beta_{10} \cdot (\text{town_size1} - \text{town_size8}) + \beta_{11} \cdot (\text{region1} - \text{region26})$] [pw = weight], cluster(region)].

где orthodox – православный;

catholic – католик;

orthodox_church – православные, посещающие церковь не реже, чем 1 раз в месяц;

orthodox_service – православные, посещающие религиозные обряды не реже, чем 1 раз в месяц;

male – пол;

marital_status – супружеский статус;

education – образование;

occupation – занятость;

town-size – тип поселения;

age – возраст;

income – доход;

dchild – наличие ребенка;

dchild_4above – наличие более трех детей;

ukranian – украинец;

russian – россиянин;

Region – регион проживания.

Экспериментальная часть, анализ, обобщение и разъяснение собственных данных, выводы

Для целей анализа были использованы следующие факторы из типологии М. Грондона⁴.

Таблица 1.

Мировоззрение	Культура, тяготеющая к прогрессу	Культура, противящаяся прогрессу
1. Религия	Рациональность/достижительность	Иррациональность/утопизм
4. Богатство	Игра с положительной суммой	Игра с нулевой суммой
9. Труд/достижения	Жить, чтобы работать. Труд ведет к богатству	Работать, чтобы жить. Труд – удел бедняков
13. Конкуренция	Ведет к совершенствованию общества	Связь с агрессивностью, угрозой равенству и привилегиям
20. Индивид/группа	Акцент (но не чрезмерный) на индивиде	Акцент на коллективе
21. Власть	Распределенность, сдержки и противовесы, консенсус	Централизована, нет ограничений, частую произвольна

Исходя из результатов регрессионного анализа, представленных в табл. 2 и 3, можно сделать следующие выводы.

Существуют различия в экономических установках и представлениях у православных христиан и католиков. В области социально-экономических установок группы православных россиян и украинцев демонстрируют большую поддержку государственного контроля и роли государства в экономике. Для них также характерно более значимое отторжение ценностей свободы в противоположность равенству и порядку и неприятие конкуренции. В ряде случаев на российской выборке этот эффект усиливается за счет частоты посещения церкви респондентом.

В области политических установок группы католиков демонстрируют более ярко выраженную поддержку ценностей демократии и индивида в противовес ценностям группы.

⁴ Grondona M. A Cultural Typology of Economic Development [Harrison, Huntington, 2000, p. 46–47].

Если классифицировать указанные различия по типологии М. Грондона, можно сделать вывод, что ценности, более ярко выраженные у православных групп, в больше степени соответствуют ценностям культур, противящихся прогрессу. Это ценности, ориентированные на иерархию, менее ориентированные на свободу (в противоположность равенству и порядку) и конкуренцию.

Таблица 2. Социально-экономические установки: отношение к богатству, труду и конкуренции

	Orthodox	Catholic	Orthodox_Church	Orthodox_Service	Observations	Pseudo R ²
<i>Типология М. Грондона</i>						
Богатство						
Private-government ownership [0;10]						
Украина	0,3317**	-0,2516***			486	0,0627
Россия	-0,2074		0,4182**		829	0,038
	-0,3802**			0,6148***	987	0,0377
More important: freedom vs equality [1;0]						
Украина	-0,2561 (0,130)	-0,1264			494	0,1212
Россия	-0,2019		-0,1271		860	0,0938
	-0,0186			-0,7202**	1025	0,0853
Freedom above order [1;0]						
Украина	-0,1109*		0,1685		464	0,472
Россия	-0,1643		-0,0984		895	0,093
	0,1125			-0,7830**	1076	0,079
Труд/достижения						
Work important [1;0]						
Украина	-0,915***	0,3312*			571	0,3082
Россия	-0,2988*		0,3343		962	0,3098
	-0,1188			0,1945	1177	0,3172
Конкуренция						
State give more freedom to – control firms more effectively [0;10]						
Украина	0,0983***	-0,0261 (0,125)			561	0,0551
Россия	0,1600		-0,1677		916	0,0323
	0,0612			-0,5223	1106	0,0308
Competition is good-harmful for people [0;10]						
Украина	0,3452**		-0,0671		496	0,0612
Россия	-0,1273		-0,1888		879	0,0247
	-0,2128			0,0411	1058	0,0225

Таблица 3. Политические установки: отношение к власти и демократии

	Orthodox	Catholic	Orthodox_Church	Orthodox_Service	Observations	Pseudo R ²
<i>Типология М. Грондона</i>						
Индивид/группа						
Good/bad more emphasis on individual [1;0]						
Украина	-0,1076		-1,0112**		405	0,2026
Россия	-0,0147 0,4053		0,1356	-0,4307	883 1052	0,1638 0,1270
Власть						
Political system: strong leader [1;0]						
Украина	-0,0656	-0,4568***			472	0,1251
Россия	0,1066 0,0867		-0,9574	-0,4953	816 1076	0,0852 0,079
Democracy: causes bad economy [1;0]						
Украина	0,2879 (0,189)	0,4198			462	0,2131
Россия	0,046 -0,2706		-0,403	0,3968 (0,158)	810 969	0,1256 0,1267
Are you satisfied with democracy [1;0]						
Украина	-0,4646**	0,4198			457	0,1851
Россия	-0,3913 -0,1935		0,5051	0,2225	814 978	0,1605 0,1082

Примечание. В табл. 2 и 3: * p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.

Объяснение полученным результатам может дать доктринальный анализ расхождений в постулатах католической и православной церковей, а также ретроспективный анализ институциональной эволюции этих структур. Приведем несколько возможных объяснений отличий, выявленных с помощью регрессионного анализа. Выделенные факторы не являются исчерпывающими и нуждаются в отдельном детальном анализе. Оговоримся, прежде всего, что под православным⁵ и католическим⁶ вероисповеданием для целей данной статьи мы понимаем

⁵ Писания Отцов Первого вселенского собора с текстом Символа веры; основной и единственный универсально авторитетный догматический документ – Никео-

веру в перечень неких догматических постулатов, сформулированных в официальных документах этих церквей. Эта оговорка важна, поскольку несмотря на то, что в рамках этих двух формальных церквей существует множество ответвлений, сохраняется приверженность определенному набору постулатов.

Исторические аспекты эволюции церквей предопределили различия в их институциональной организации и догматике. Среди важнейших доктринальных расхождений наиболее часто акцентируется богословами и религиоведами различие в интерпретации Святой Троицы. В Восточном христианстве (православии) Святой дух происходит только от Отца⁷, в Западном христианстве Святой Дух происходит от Отца и от Сына. По мнению ряда богословов, эти догматические отличия могли повлиять на традиционно более выраженную проиерархическую ориентацию православной церкви. Восточное разделение между полностью трансцендентным Богом и его энергией, с помощью которой он достигает нас (Святым духом), влекло за собой верность принципу единоначалия в той строгой его форме, которая, по мнению многих исследователей, характерна лишь для православного Востока. Запад же осложнил этот принцип идеей двойственного, хотя и единого при этой двойственности начала. Так, подход православной церкви легитимизировал иерархию и, как следствие, более проавторитарную ориентацию общества. Различия в трактовке филиокве влияют, прежде всего, на политические и демократические показатели.

Цареградский символ веры; спасение чрез исповѣдание веры «во единого Бога» (1-й член Символа); единосущие Лиц Святой Троицы: Бог Отец, Бог Сын, Дух Святой; исповѣдание Иисуса Христом, Господом и Сыном Божиим (2-й член Символа); Боговоплощение (3-й член Символа); вера в телесное воскресение, вознесение и предстоящее второе пришествие Иисуса Христа и «жизнь будущего века» (5, 6, 7, 12-й члены Символа); вера в единство, святость и кафоличность Церкви (9-й член Символа); глава Церкви – Иисус Христос (Еф. 5:23); молитвенное предстательство святых.

⁶ В основе – Библия и Священное Предание, включающее постановления Вселенских Соборов, Катехизис Католической Церкви, Кодекс канонического права. Доктринальные положения включают догмат о Непорочном зачатии Девы Марии и догмат о Ее телесном вознесении; учение о чистилище; учение об индульгенциях; широкое почитание Девы Марии; почитание мучеников, святых и блаженных и почитание святых; утверждение монархической власти Римского епископа над всею Церковью как преемника апостола Петра; централизованность церковной организации; утверждение монархического главенства Римского епископа над Церковью как преемника апостола Петра; непогрешимость Папы Римского; нерасторжимость таинства брака.

⁷ Никейский символ веры говорит: Верую... «и в Духа Святаго, Господа животворящаго, Иже от Отца исходящаго, Иже со Отцем и Сыном спокланяема и сславима, глаголавшаго пророки».

Институциональные расхождения, возможно, более важны для интерпретации анализируемых данных. В отличие от католической церкви, главой которой является Римский Папа, объединяющий под собой все католические церкви, вне зависимости от их страновой принадлежности, православная Церковь составляется сообществом поместных Церквей – автокефальных и автономных. Каждая автокефальная Церковь полностью самостоятельна и независима в делах своего канонического и административного управления. Автономные церкви находятся в канонической зависимости от той или иной автокефальной (кирриархальной) Церкви. Отсутствие единого главы Православной Церкви, сравнимого с Папой Римским, на протяжении всей истории приводило к диспутам и разногласиям между автокефалиями, что ослабляло институт православной церкви и стимулировало автокефальные церкви искать поддержки у глав государства. Это исторически предопределило большую прогосударственную ориентацию и зависимость от властей, характерные для Восточной церкви⁸.

Различия можно проиллюстрировать цитатой из «Основ социальной концепции Русской Православной Церкви» 2000 г., скептически относящейся к демократии, приветствующей абсолютную монархию: «Современные демократии, в том числе монархические по форме, не ищут божественной санкции власти... Изменение властной формы на более религиозно укорененную без одухотворения самого общества неизбежно вырождается в ложь и лицемерие, обесценит эту форму и обесценит ее в глазах людей». Такой подход контрастирует с поощрением демократии, характерным для западного католичества как минимум со времен Второй мировой войны.

На экономические результаты православных стран влияет отсутствие в Православии оправдания труда. Точнее, частичное, ограниченное его оправдание. Этот момент часто опускают исследователи доктринальных документов РПЦ: предпринимательство и труд не отвергаются в православной традиции, и даже формально поощряются. Но это поощрение условно и зависит от нормативных критериев, устанавливаемых РПЦ. Эту концепцию можно проиллюстрировать следующей цитатой из «Основы социальной концепции Русской Православной Церкви» 2000 г.:

«С христианской точки зрения труд сам по себе не является безусловной ценностью. Он становится благословенным, когда являет собой соработничество Господу и способствует исполнению Его замысла о мире и человеке. Однако труд не богоугоден, если он направлен на служение эгоистическим ин-

⁸ Православные патриархи предпочитают называть этот тип церковно-государственных отношений «симфонией».

тересам личности или человеческих сообществ, а также на удовлетворение греховных потребностей духа и плоти» [Основы социальной концепции... 2000, часть VI. Труд и его плоды]. Заметим, что речь здесь именно о труде, даже не о собственности, богатстве и т.д. Можно противопоставить такой подход трактовке современной католической церкви: «В энциклике “Лаборэм экзерценс” труд трактуется не как второстепенная сторона человеческого существования, а сама его сущность, метафизическое условие его бытия: “Церковь убеждена в том, говорится в этом документе, что труд составляет основную сторону жизни человека на Земле”. Первородный же грех не привел к возникновению труда, а обусловил лишь то, что труд стал тяжким, – что ему сопутствуют страдания. Совершив грех, человек выступил против господства Бога над собой. В результате то, что было естественным образом подчинено человеку, восстало против него. Он лишился естественного господства над природой и вновь приобретает его благодаря труду» [Радугин, 1999].

Данная работа не дает возможности провести более детальный анализ причин, предопределивших характер ценностных установок, характерных для православия в противоположность католичеству. Перечисленные факторы, безусловно, не являются единственными, но они – среди наиболее часто выделяемых исследователями.

Выводы

В соответствии с полученными на данный момент результатами в сопоставлении с группами католиков группы православных верующих демонстрируют более высокие уровни антидемократической и проавторитарной ориентации, большее отторжение конкуренции, поддержку идей государственного контроля и перераспределения.

Определение направления каузальной связи остается важной задачей дальнейшего исследования и необходимо для правильной интерпретации его результатов. Личные ли социоэкономические установки респондентов предопределяют выбор в пользу той или иной религиозной деноминации, или религиозные взгляды формируют установки? Для анализа каузальной связи предполагается выбрать подходящую инструментальную переменную для замены с ее помощью переменной «религиозная идентичность респондента». В качестве инструментальной переменной предполагается использовать географическое расположение респондента – удаленность от религиозных (католических и православных соответственно) центров. Установление взаимосвязи между определенными ценностными ориентациями, акцентируемыми в религиозной деноминации, и уров-

нем институционального развития позволит вывести практические рекомендации относительно использования тех или иных акцентов при трактовке догматов в религиозных течениях.

Среди дальнейших направлений исследования следует упомянуть необходимость уточнения эмпирического анализа и, прежде всего, расширения размера выборок. Один из способов решения данной проблемы – проведение сходного анализа на расширенной выборке стран (таких как Эстония, Латвия, Литва) с выделением групп православных верующих и католиков. Несмотря на ограничения, возникающие в данном случае для межстранового анализа, и необходимость контроля на разные страны, такой подход поможет преодолеть ограничения EVS по числу наблюдений и существенно расширить выборку.

Литература

Коваль Т.Б. Православная, католическая, протестантская этики труда. Их отличие друг от друга // Интернет-газета «Протестант». 2006. 15 февраля (<http://jesuschrist.ru/forum/350232>)

Косуха П.И. Конфессиональные конфликты на посткоммунистической Украине // Социологические исследования. 1994. № 4. С. 109–112 (www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2005/07/27/0000217185/014_Kosuha.pdf)

Нравственная основа модернизации. Национальный институт развития современной идеологии. 2010. 12 февраля. (www.mk.ru/include/docs/rostovsk001.pdf)

Основы социальной концепции Русской православной церкви. 2000. (www.mospat.ru/ru/documents/social-concepts/)

Радугин А.А. Введение в религиоведение: теория, история и современные религии: курс лекций. Тема IX. Современная Римско-католическая церковь. М.: Центр, 1999. (<http://uchebnikfree.com/page/religiya/ist/ist-11--idz-ax252--nf-10.html>)

Barro R.J., McCleary R.M. Religion and Economic Growth: NBER Working Paper. № 9682. May 2003. (<http://www.nber.org/papers/w9682>)

Basten Ch., Betz Fr. Max Weber's Protestant Ethic in Contemporary Switzerland: Job Market Paper. 2008.

Becker S.O., Wößmann L. Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History: Discussion Paper. 2007-07. University of Munich, 2007. (<http://epub.ub.uni-muenchen.de>)

Benjamin D.J., Choi J.J., Strickland A. Social Identity and Preferences: NBER Working Paper № W13309. 2007.

Berger P. The Desecularization of the World: Resurgent Religion and World Politics. 1999.

Elder M. The Russian Orthodox Church's Growing Power. GlobalPost. 15.02.2010. (www.globalpost.com/dispatch/russia/100209/russian-orthodox-church)

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. People's Opium? Religion and Economic Attitudes // Journal of Monetary Economics. 2003. 50. P. 225–282.

Harrison L.E., Huntington S.P. Culture Matters: How Values Shape Human Progress. Basic Books, 2000.

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

Radek B., Filipova L. The Role of Religion and Political Regime for Human Capital and Economic Development. 2009.

Weber M. Die protestantische Ethik und der «Geist» des Kapitalismus. Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik. 1904/1905. S. 20–21, 17–84; 1–110.

К.А. Гаврилов
Государственный
университет –
Высшая школа экономики

«ИНТУИТИВНАЯ ТОКСИКОЛОГИЯ»: КЛЮЧЕВЫЕ ИДЕИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ОБЫДЕННОГО ЗНАНИЯ О СОЦИАЛЬНОМ МИРЕ¹

Одно из направлений исследования обыденных или интуитивных теорий в рамках когнитивной науки предполагает сопоставление имеющихся «обыденных теорий», допущений, объяснений с теми, которые являются подлинно научными. Последние и являются тем «стандартом», «объективным» или «научным» описанием/объяснением, с которым можно провести сравнение. В результате интуитивные теории могут быть охарактеризованы как неполные, поверхностные, упрощенные, а также возможно выявление некоторых эффектов, подобных иллюзии «объяснительной глубины» и пр. [Rozenblit, Keil, 2002; Keil, 2003].

Изучение обыденного знания о человеческом поведении и социальном мире наталкивается на ограничение, препятствующее прямому воспроизведению логики указанных исследований. Оно связано со значительной неоднозначностью и неопределенностью «подлинно научных» теорий в этой сфере. Конечно, анализ обыденного знания о человеческом поведении и социальном мире может следовать иной стратегии: работы о роли интенций в объяснении действий, а также в интерпретации социального окружения являются хорошим примером [Knobe, 2003], однако это не исключает попыток адаптировать исходные предположения, методологию и теоретические шаги, использованные в подходах, основанных на сравнении обыденного и научного знания.

¹ Статья подготовлена в рамках проекта «Обыденное знание о социальном мире как ресурс и ограничение в социологическом исследовании: контуры нового подхода» ЦФИ ГУ ВШЭ.

Попытаемся рассмотреть возможность такой адаптации на примере исследовательского подхода, обозначаемого как «интуитивная токсикология». Он выбран, главным образом, по той причине, что в нем сочетается специфика обоих указанных направлений изучения обыденного знания. С одной стороны, в нем содержится допущение, что существует научное знание о воздействии химических веществ на человеческий организм. С другой стороны, как и в случае научного знания о социальном мире, в сообществе токсикологов отсутствует согласие даже относительно ряда ключевых принципов. В работе токсикологов имеется значительное пространство для неопределенности, связанного и с несовершенством имеющегося знания, и с влиянием ценностей, предубеждений и воздействием других факторов.

Обращение к «интуитивной токсикологии» позволит приблизиться к поставленной цели – *выявить методологические и методические решения, которые могут быть использованы в области исследований обыденного знания о социальном мире.*

Основные принципы, методология и ключевые результаты «интуитивной токсикологии»

«Интуитивная токсикология» является «боковой ветвью» так называемой «психометрической парадигмы» в области изучения риска [Slovic, 1987, 1992, 2000]. Это исследовательское направление также связано с работами П. Словики и его коллег, поддержано рядом других специалистов в области рискологии [Kraus et al., 1992; Neil et al., 1994; Slovic et al., 1995; Malmfors, 1995; Berube, 2008]. Исходное положение состояло в том, что все люди являются «интуитивными токсикологами», которые, полагаясь на свои органы чувств, пытаются определить опасную ли еду они едят, чистым ли воздухом ли они дышат и не причинит ли им ущерб вода, которую они пьют. Все мы владеем «интуитивными токсикологическими теориями», которые позволяют нам ориентироваться в окружающем нас мире химических веществ. Задача этого подхода состояла в изучении когнитивных моделей, допущений, методов вывода, которые и составляют указанные «интуитивные токсикологические теории», в сравнении их с научными теориями о ядах и отравлениях, а также с положениями научной оценки риска. Иными словами, в «интуитивной токсикологии» осуществляется попытка *реконструировать логику и алгоритмы*, с помощью которых непрофессионалы принимают решение о допустимости некоторых действий в условиях риска, опасности и безопасности окружающего их мира.

Различия и сходства обыденного и научного знания о ядах и химикатах выявлялись посредством вопросов, связанных с различными *принципами, убеждениями и понятиями*, которые гипотетически характеризуют научные оценки риска в области токсикологии. То есть *сопоставление интуитивных и научных теорий осуществлялось посредством выявления сходных или различных убеждений, концептуальных рамок, а не конкретных следствий из этих абстрактных принципов*. Таким образом предпринимались попытки прояснить специфику *объяснительного* знания неспециалистов о ядах и химикатах, ведь любое объяснение предполагает использование неких абстрактных суждений, общих принципов и пр.

Эти принципы были отобраны в соответствии с исходными гипотезами о возможных различиях между обыденным и научным восприятием ядов и химикатов. Рубрик, охватывающих связанные принципы, изначально было всего четыре.

Первая касалась общего положения научной токсикологии, согласно которому доза определяет наличие или отсутствие яда. В соответствии с ним практически любое вещество может вызвать отравление при достаточно больших дозах.

Вторая связана с доверием к исследованиям, проводимым на животных. Поскольку оценка риска в этой сфере, как правило, основывается в значительной степени на экстраполяции воздействия химикатов с животного на человеческий организм, различия между обыденным и научным восприятием могут быть существенными.

Третья рубрика связана с оценочным компонентом. Предполагалось, что неспециалисты будут демонстрировать гораздо более негативное отношение к рискам от химических веществ, чем эксперты-токсикологи.

Четвертая касается оценок желанности снизить или даже исключить риски, вызываемые химическими веществами, даже при незначительном воздействии этих рисков на человека. Гипотеза состояла в том, что такое желание у неспециалистов проявляется гораздо чаще [Kraus et al., 2000, p. 287–288].

С каждой из этих рубрик сопоставлялся ряд суждений, с которыми респонденты могли в той или иной степени согласиться. Опрашивались как группы неспециалистов (в том числе репрезентирующие население), так и эксперты-токсикологи. Ответы по одному вопросу из каждой рубрики, демонстрирующему существенные различия между двумя указанными группами, приведены в табл. 1.

Таблица 1.

Примеры суждений о различных аспектах восприятия химических веществ

№	Вопрос		Полностью согласен	Согласен	Не согласен	Полностью не согласен	3/о, нет ответа
1a	Если вы подвергаетесь воздействию токсичного вещества, то ваше здоровье наверняка пострадает	Т	4,3	24,4	53,7	14,0	3,7
		Н	34,3	51,2	9,3	3,1	1,9
2d	Если научные данные свидетельствуют о том, что некое вещество вызывает рак у животных, тогда мы можем быть уверены, что это вещество вызывает рак у человека	Т	1,2	39,4	47,3	10,3	1,8
		Н	5,4	64,0	22,9	1,9	5,8
3c	Применение химических веществ в большей степени улучшило наше здоровье, чем нанесло ему вред	Т	33,3	59,4	3,0	0,0	4,2
		Н	5,5	41,7	26,0	7,9	18,9
4b	Не жалко никаких денег на меры по снижению рисков, связанных с химическими веществами	Т	3,0	12,7	54,2	27,7	2,4
		Н	18,2	43,4	28,7	2,7	7,0

Примечание: Т – токсикологи; Н – неспециалисты.

Источник: [Kraus et al., 2000, p. 290, 292–294].

Интерпретация результатов основывалась на сравнении распределений ответов, полученных неспециалистами и экспертами-токсикологами. В результате большинство указанных гипотез подтвердились. Так, главный вывод заключался в том, что неспециалисты принципиально иначе оценивают связь между дозой и негативным воздействием, т.е. для них вещества сами по себе являются либо опасными, либо нет, а доза играет второстепенную роль. В то же время были получены и неожиданные результаты: оказалось, что практически не существует различий между представлениями неспециалистов и экспертов относительно обоснованности экстраполяции на людей результатов исследований на животных. Обе группы респондентов разделились в мнении относительно этого принципа, т.е. даже значительная часть токсикологов демонстрировала отсутствие доверия к возможности переноса результатов на людей.

Таким образом, специфика методологии «интуитивной токсикологии» определяется следующими решениями.

1. Использовать для сравнения не «факты» и «конкретные примеры» объяснений, а *суждения об общих принципах*. Это позволяет «обойти» ограничение «научной токсикологии», связанное с немногочисленностью общепризнанных теорий и «верных» взглядов.

2. При оценке суждений использовать шкалы, отражающие *различные степени согласия* – как неспециалистов, так и экспертов. Такое решение позволяет зафиксировать неопределенность в оценках и самих специалистов, которая, как правило, все же отличается от неопределенности обывателей.

3. Акцентировать внимание на *методах*, лежащих в основе научного анализа риска, связанного с химическими веществами. Имплицитно допускается, что различие в доверии к ключевым методам (правомерности их применения) определяет и специфику интуитивных/научных теорий.

Следствия для изучения обыденного знания о социальном мире

Анализ исследований в рамках «интуитивной токсикологии» позволяет сформулировать два предположения относительно того, какие методологические приемы могут быть использованы в ходе изучения обыденного знания о социальном мире.

Во-первых, возможность сравнения интуитивных и научных представлений *об общих принципах и идеях* относительно устройства и динамики социальной реальности. Например, о природе социального неравенства, о функционировании социальных институтов, о механизмах трансформации общества, о детерминантах индивидуального действия. В конечном счете можно ставить и вопрос о том, являются ли «люди с улицы» скорее «скрытыми» (или «наивными») социологами, психологами или биологами при объяснении окружающего их мира, отдельных его аспектов, от чего зависит такая принадлежность, а также насколько «согласованы» между собой объяснения различных феноменов (принадлежат ли они к одной «дисциплине»).

Это сравнение возможно несмотря на то, что научные объяснения характеризуются значительной неопределенностью.

Во-вторых, это изучение восприятия *социологической методологии* неспециалистами. В качестве объектов для сравнения могут выступать некие общепринятые в социологии положения о методах выборочного обследования (например, о возможности распространения данных выборки на генеральную

совокупность), а также об основаниях анализа социологических данных (например, нетождественность высказываний о корреляции и причинно-следственных связях). Некоторые результаты в этом направлении уже есть. Так, Д. Канеман и А. Тверски в качестве одного из эффектов восприятия вероятностных суждений и риска выявили нечувствительность к размеру выборки. Ими был, в частности, предложен эксперимент, в ходе которого респондентам предлагалась следующая ситуация и вопрос.

Некоторый город обслуживается двумя больницами. В большей по размеру больнице рождаются приблизительно 45 младенцев каждый день, а в меньшей больнице – приблизительно 15 младенцев каждый день. Как вы знаете, приблизительно 50% от всех младенцев – мальчики. Однако точный процент меняется со дня на день. Иногда он может быть выше, чем 50%, иногда ниже.

В течение одного года каждая больница делала учет тех дней, когда больше чем 60% рожденных младенцев были мальчиками. Какая больница, по вашему мнению, сделала учет большего количества таких дней [Канеман, Тверски, 2005, с. 20]?

Большинство тестируемых оценило вероятность того, что будет более 60% мальчиков, в равной степени и в маленькой, и в большой больнице, что не соответствует принципам статистического вывода.

В качестве другого примера можно привести ситуацию, сформулированную в одном из исследований в рамках «интуитивной токсикологии».

Жители небольшого населенного пункта (30 тыс. человек) заметили, что каждый год рождается несколько детей с врожденными заболеваниями. Город располагается в местности, где последнее десятилетие используются сельскохозяйственные пестициды. С высокой вероятностью можно утверждать, что пестициды и стали причиной этих пороков развития детей [Kraus et al., 2000, p. 298].

Как и ожидалось, неспециалисты чаще соглашались с этим суждением по сравнению с токсикологами. Можно предположить, что существует множество других ситуаций, в которых люди делают «сильные» выводы о связях, в том числе причинно-следственных, но которые не имеют с точки зрения науки необходимых оснований.

Также из «интуитивной токсикологии» может быть заимствован прием, посредством которого исследователи оценивали *логическую последовательность* «интуитивных теорий». Для этого П. Словик и коллеги использовали два вопроса, один – об общей связи между дозой и последствиями, а второй – о наличии некоторого порога, ниже которого неблагоприятное воздействие от химиката маловероятно. Респондент имел устойчивую и в некотором смысле последовательную модель восприятия риска в том случае, если он согласен с

первым суждением и не согласен со вторым или если он не согласен с первым, но не согласен со вторым [MacGregor et al., 1999, p. 651].

В то же время имеется ряд ограничений, которые следует принимать во внимание при заимствовании методологических решений и приемов из «интуитивной токсикологии» для изучения обыденного знания о социальном мире.

- Трудности в оценке *валидности суждений неспециалистов об абстрактных принципах*. Иными словами, способность респондентов согласиться с некоторыми общими утверждениями отнюдь не означает, что именно этими принципами они руководствуются при оценке конкретных событий. Так, в рамках «интуитивной токсикологии» было выявлено, что суждения об общих принципах у неспециалистов в значительной степени зависят от актуализации представлений с помощью конкретных примеров. В одном из исследований было задано два практически одинаковых общих вопроса о наличии связи между полученной дозой и последствиями. Однако между ними был поставлен вопрос, в котором эта же связь была раскрыта на конкретном примере. В результате оказалось, что если оценки по первому общему вопросу были в значительной степени поляризованы, то на второй общий вопрос основная масса неспециалистов ответила единообразно (большинство теперь указало, что доза имеет значение) [MacGregor et al., 1999, p. 651]. Этот методологический прием позволил усомниться в том, что суждения респондентов об общих принципах адекватно характеризуют их интуитивные теории, реально применяемые для оценки конкретных фактов (например, опасности того или иного вещества).

- Ограничения, связанные с *отбором экспертов, выступающих в качестве носителей «научных» представлений об изучаемом предмете*. Некоторые исследователи предположили, что обнаруживаемые различия представлений неспециалистов и экспертов связаны с социально-демографическими факторами, а не с природой и сущностью обыденного и научного знания. Так, Л. Шёберг полагает, что выявленные П. Словиком и коллегами различия обусловлены, вероятно, смещениями выборки экспертов по полу, возрасту, образованию, а также по методу их опроса (почтовый опрос в сравнении с телефонными интервью неспециалистов). Иными словами, эксперты были преимущественно мужчинами, с высоким образованием, по собственной инициативе отвечающими на анкету и высылающими их по почте, – это только некоторые факторы, повлиявшие на полученные результаты [Sjoberg, 2002, p. 445–446]. С этим предположением согласны Роу и Райт, которые добавляют, что отобранные эксперты совершенно не обязательно специализируются именно в тех сферах, в рамках которых сформулированы вопросы, а применяемые ими

в реальной практике процедуры оценки риска очень сильно отличаются от шкал, которые используются представителями «интуитивной токсикологии» [Rowe, Wright, 2001, p. 346–347].

- Ограниченные возможности использованной методологии для выявления *собственно интуитивных моделей и теорий*. Дело в том, что на текущем этапе развития «интуитивной токсикологии» эти обыденные модели рассматриваются все же как «отклонения» от достаточно абстрактных, во многом основанных на аксиоматических предположениях научных моделей. Хотя П. Словик и коллеги сами указывают на возможное наличие таких «ненаучных» моделей, они не проводят их систематического изучения и тестирования. Так, они предположили, что одной из них является «модель заражения», согласно которой даже краткосрочный контакт еды или воды с опасным химическим веществом делает их «зараженными», опасными для употребления. Эта модель хорошо знакома нам с детства, указывают исследователи: если ребенок уронил конфету, то она окажется «загрязненной», так что ее следует выкинуть, а не съесть после промывания [Kraus et al., 2000, p. 310–311]. Однако детального анализа распространенности этой модели, ее «альтернативных» объяснительных возможностей для неспециалистов проведено не было. Лишь косвенно данные указанных опросов свидетельствуют о том, что такая модель, действительно, имеет место. Полагаем, что совершенствование методов позволило бы представителям «интуитивной токсикологии» приблизиться непосредственно к анализу интуитивных моделей и теорий. В частности, возможно использование широко применяемых в когнитивной науке методов построения различных дилемм, а также виньеток.

Таким образом, ряд положений «интуитивной токсикологии» может быть использован при изучении обыденного знания о социальном мире. При этом следует учитывать некоторые ограничения, связанные, в частности, с используемыми методами сбора и анализа информации, отсутствием детального анализа собственно интуитивных моделей, а также с отмеченными трудностями сравнения мнений неспециалистов и экспертов.

Литература

Канеман Д., Тверски А. Принятие решений в условиях неопределенности: правила и предубеждения // Принятие решений в неопределенности / под ред. Д. Канемана, П. Словика, А. Тверски. Харьков: Гуманитарный центр, 2005. С. 17–36.

Berube D. Intuitive Toxicology: The Public Perception of Nanoscience // *Nanotechnology & Society: Current and Emerging Ethical Issues* / ed. by F. Allhoff, P. Lin. Springer, 2008. P. 91–108.

Keil F. Folkscience: Coarse Interpretations of a Complex Reality // *Trends in Cognitive Sciences*. 2003. Vol. 7. № 8. P. 368–373.

Knobe J. Intentional Action in Folk Psychology: An Experimental Investigation // *Philosophical Psychology*. 2003. Vol. 16. № 2. P. 309–324.

Kraus N., Malmfors T., Slovic P. Intuitive Toxicology: Expert and Lay Judgments of Chemical Risks // *Risk Analysis*. 1992. Vol. 12. № 2. P. 215–232.

Kraus N., Malmfors T., Slovic P. Intuitive Toxicology: Expert and Lay Judgments of Chemical Risks // Slovic P. *The Perception of Risk*. L.: Earthscan, 2000. P. 285–315.

MacGregor D., Slovic P., Malmfors T. How Exposed Is Exposed Enough? Lay Inferences about Chemical Exposure // *Risk Analysis*. 1999. Vol. 19. № 4. P. 649–659.

Malmfors T. Intuitive Toxicology III: Expert Judgements of Chemical Risks in Europe // *Toxicology Letters*. 1995. Vol. 78. Suppl. 1. P. 56.

Neil N., Malmfors T., Slovic P. Intuitive Toxicology: Expert and Lay Judgments of Chemical Risks // *Toxicologic Pathology*. 1994. Vol. 22. № 2. P. 198–201.

Rowe G., Wright G. Differences in Expert and Lay Judgments of Risk: Myth or Reality? // *Risk Analysis*. 2001. Vol. 21. № 2. P. 341–356.

Rozenblit L., Keil F. The Misunderstood Limits of Folk Science: An Illusion of Explanatory Depth // *Cognitive Science: A Multidisciplinary Journal*. 2002. Vol. 26. № 5. P. 521–565.

Sjoberg L. The Allegedly Simple Structure of Experts' Risk Perception: An Urban Legend in Risk Research // *Science, Technology, & Human Values*. 2002. Vol. 27. № 4. P. 443–459.

Slovic P. Perception of Risk // *Science*. 1987. Vol. 236. P. 280–285.

Slovic P. Perceptions of Risk: Reflections on the Psychometric Paradigm // *Social Theories of Risk* / ed. by S. Krimsky, D. Golding. L.; N.Y.: Praeger, 1992. P. 117–152.

Slovic P. *The Perception of Risk*. L.: Earthscan, 2000.

Slovic P., Malmfors T., Krewski D. et al. Intuitive Toxicology II: Expert and Lay Judgments of Chemical Risks in Canada // *Risk Analysis*. 1995. Vol. 15. № 6. P. 661–675.

ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ И ОБЫДЕННЫЕ ЭПИСТЕМОЛОГИИ В СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ И АНТРОПОЛОГИЧЕСКОЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ¹

«Folk sociology» изучает взаимодействие структуры и содержания знаний о социальных процессах и феноменах, разделяемых индивидами вне поля науки.

Предметом изучения «folk-социологии» являются:

- связанные мнения и представления, имеющиеся у людей по поводу социальных отношений, процессов, феноменов;
- способы их обоснования, укорененности, поддерживающие их социальные факторы (институты и структуры);
- участие обыденных представлений и знаний в повседневном взаимодействии между индивидами и сообществами.

Социологический интерес к обыденным системам убеждений и их социальному контексту связан с надеждой обнаружить там особые источники объяснительных теорий, которые позволят нам уточнить формы влияния «точки зрения» социального актора на социальный мир (обоснованной или не вполне обоснованной) на фундаментальные характеристики последнего.

Наличие обоснованных и связанных друг с другом мнений и представлений является необходимым для обыденной социальной компетенции любого актора. Поэтому поиск обыденного знания, связанного в системы убеждений, просто обречен на успех. Другой вопрос состоит в том, каков статус этого знания, какие существуют в социологической теории способы концептуализации и работы с ним.

¹ Работа выполнена по проекту «Обыденное знание о социальном мире как ресурс и ограничение в социологическом исследовании: контуры нового подхода» (Д. 51103) Лаборатории социологических методов Центра фундаментальных исследований ГУ ВШЭ.

«Народная социология» может обнаруживать различные по консистентности и объему обыденные представления, варьирующиеся от разрозненных и плохо структурированных до связанных в «теории» так называемых «folk-моделей», состоящих из интуитивно обоснованных и хорошо согласованных между собой наборов суждений.

Обыденные социальные представления находятся в различных отношениях с научным знанием: они могут быть архаичными формами общественного восприятия институтов и социальных процессов, а могут быть современными формами повседневной рецепции научного знания.

А) Донаучные обыденные знания разрабатываются интуитивно, без какой-либо поддержки в структурах социализации современного общества (образование, воспитание, СМИ), в этом смысле они «докультурны», т.е. не зависят от уровня научной грамотности и определяются в основном уровнем социальной компетентности (опытом). Хотя в современном обществе найти примеры таких знаний довольно сложно, примерами являются системы представлений о таких «социальных играх», цели и источники мотивации которых находятся внутри них самих, а также не влияющих на выживание и вопросы жизнеобеспечения индивидов: представления о красоте (folk-эстетика), представления об играх (правила собирания пазлов, модели экзотических ролевых игр – «казаки-разбойники»).

Б) Квазинаучные обыденные знания являются прямым, но, возможно, непредсказуемым результатом направленного развития социальной компетенции в процессе обучения (околонаучные представления о социальных институтах). Такие модели представляют собой обыденные интерпретации отдельных или связанных научных знаний, переложенных на язык локального сообщества или видимые сквозь призму личного опыта индивида.

Такое аналитическое разделение позволяет, с одной стороны, рассмотреть процесс развития социологической мысли от изучения первого к анализу второго типа обыденного знания, а с другой – показать роль института науки для формы и содержания «народного знания» как доминирующего домена в эпистемических отношениях.

Исследования традиций, примитивных классификаций и здравого смысла в антропологической традиции

Одним из первых социологов, написавшим довольно значительную работу по антропологии обыденного знания, был Уильям Самнер, который в работе

«Folkways» [Sumner, 1907] изучал роль и описывал традиции, обычаи, привычки на примерах конкретных сообществ. Самнер наметил ряд индикаторов для изучения обыденного знания как системы представлений, а не просто отдельных и спонтанных мнений и убеждений. Так, например, им было замечено, что нарушение определенного правила или порядка вещей приводит к немедленному санкционированию: смеху, конфузу, легкому социальному наказанию, чаще всего морального свойства. Однако Самнер не собирался и не стал концептуализировать вскрытые им системы обыденных представлений, поскольку не рассматривал их как системы знания, или, точнее можно сказать, вряд ли полагал, что такая система знания заслуживает быть описанной на одном языке с научной системой. Его интерес к этому предмету был антропологическим, а выбранный им способ рассмотрения – идиографическим, направленным на изучение своеобразия, специфики, получаемым через описание и через примеры.

«Единственная логическая альтернатива» – вот так Мэри Даглас определила «самоочевидность», которую исследовала в двух своих книгах [Douglas, 1966, 1975]. Ее исследования «самоочевидности» – тонкие описания и попытки контекстуального объяснения обыденных представлений не через социальные функции, а через наборы таксономий, которые определены друг по отношению к другу и к внешним контекстам.

Изучение донаучных систем обыденного знания Мэри Даглас проводила так, как сейчас понимается «folk-science», т.е. посредством теории атрибуции (приписывания). Индивиды накапливают значительное число наблюдений за физическим и социальным миром, затем у них срабатывает ассоциативное и всегда интуитивное чувство причинности, они связывают факты, чаще всего – факты одного контекста, в единое целое и затем оперируют с полученной наивной теорией в своем опыте и практике. Один из примеров – система таксономий и наивная экономическая теория, описываемая Даглас в «Чистоте и опасности». Вопрос, который возникает здесь в контексте нашего исследования, – как эти наивные теории могут быть переданы другому индивиду? Согласно концепции Майкла Полани [Полани, 1985], знания, полученные в личном экзистенциальном опыте и не обобщенные на абстрактном уровне, не обладают характеристиками универсальности, а поэтому не могут быть каким-то образом кодифицированы и переданы другому лицу или сообществу. Такое знание не является публичным благом. Устойчивость и распространенность такого знания является плохообъясненным компонентом любого антропологического исследования, где обычно указывается на встроенность этого знания в культуру как ментальную модель. Даглас прямо затрагивает эту проблему, однако ответ на него она предлагает искать в структуралистских антропологических теориях Эванс – Притчарда и Ле-

ви – Стросса. В этом смысле понятие «самоочевидности» не проливает много света на антропологию здравого смысла. Немного другой подход к этому же предмету избрал Клиффорд Гирц. Он рассматривал здравый смысл как культурную систему. В сборнике «Локальное знание» 1983 г. Гирц [Geertz, 1983], в том числе, задается вопросом о природе и систематичности обыденного знания, полагая, что это будет развязкой для антропологического понимания культуры.

Антропологический взгляд на обыденные знания донаучного происхождения акцентировал внимание социальных наук на «естественных» системах убеждений, поставил проблему обоснованности и связанности обыденных знаний. Исследования обыденного знания трансформировались от изучения «архаичных» систем, предшествующих или заменяющих научное знание в культурах, преимущественно не западных обществ, до постановки проблемы в другом терминологическом ключе: как изучение обыденного знания повлияет на понимание культуры как системы значений; как объяснение структурированности и устойчивости «здравого смысла» как надындивидуальной категории прояснит устойчивость и воспроизводимость социальных институтов и социального взаимодействия.

Исследования «здравого смысла» как антропологической категории не были направлены внутрь этого понятия: в антропологической традиции они не проблематизировали его содержание, устройство системы его джастификации и его социальное измерение. Эти исследования брали концепт «здравого смысла» как готовый, находя его в собранном виде в обществах, где научная рефлексия не была видимой индивиду альтернативой понимания устройства мира и социальных отношений. Однако разработанный теоретический аппарат (понятия и виды различных обыденных классификаций и др.), собранные в полевых исследованиях примеры обыденных теорий и впервые рассматриваемые как теории, т.е. связанные убеждения, имеющие свою специфичную систему обоснования, создали все предпосылки для перехода от изучения донаучных убеждений (традиций и обычаев) к квазинаучным обыденным представлениям, сложенным в системы убеждений.

Квазинаучные модели обыденного знания: folk-эпистемология и folk-наука

Под квазинаучными моделями обыденного знания следует понимать такие системы убеждений, способ построения и доказательства которых прямо связаны с функционированием института науки. Они могут быть подражани-

ем, переносом или откровенным заблуждением, рожденным какой-либо маргинальной паранаучной теорией².

Рассмотрение обыденных знаний индивидов как систем идей методологически связано с исследованиями в социологии знания. Карл Мангейм проводил в своей докторской диссертации так называемый «структурный анализ эпистемологий», суть которого сводилась не только к анализу логического устройства вывода в различных эпистемологиях, но и к обнаружению широкого внешнего контекста для проведения таких различий.

Философская эпистемология выработала ряд специальных аналитических средств, которые могут быть пригодны для изучения и объяснения природы «народных теорий»: концептуализация «folk-эпистемологии» как системы идей и исследования процесса социального обоснования знания через процесс его передачи (трансмиссии).

Майкл Велбурн в книге «Сообщество знания» [Welbourne, 1993] наиболее ярко выразил идеологию так называемой «комьюнитаристской» эпистемологии. Ее ключевым понятием является понятие свидетельства (testimony), означающее роль личного желания убедить и личной способности привести убедительные доказательства в свою пользу. А основная идея состоит в том, что нормативные приверженности (normative commitments) создаются в процессе разговора с другими. То есть эпистемология «комьюнитаризма» центрируется на процессе передачи знания, перформативности значения и решающей роли сообщества. Под сообществом имеется в виду совершенно конкретная группа – аудитория говорящего, к которой направлено речевое действие. Куш называет это «folk-эпистемологией» того, как кто-то способен получить и принять знание. Этот микропроцесс создания паутины обыденных представлений является прототипом масштабных и прочных «коллективных представлений».

Велбурн предполагает, что понятие здравого смысла, на самом деле, не связывает знание и убеждения, как полагали другие философы и ранее упомянутые здесь антропологи. Обычно знание рассматривалось ими как вид убеждений, например, как обоснованное истинное убеждение или вероятностное истинное убеждение. Велбурн не согласен с этим и считает, что передача знаний не является передачей убеждений. Тем не менее, считает он, убеждения также передаются. Происходит это при двух условиях: доверие к говорящему и наша установка принять что-то как истину. Люди, считает Велбурн, обычно имеют такую установку, и она предшествует процессу передачи знания. Но это

² Подробнее о различии квазинаучных и паранаучных систем идей, а также о принятых в науке способах обозначения ненаучного знания см.: [Кожанов, 2006].

не означает, что такая установка создает или определяет само знание. Соблюдение этих условий делает возможным процесс передачи знания, для которого Велбурн считает важным показать отличие его подхода от классического.

Процесс передачи знания в классической эпистемологии проходит по следующей схеме:

- 1) событие p ,
- 2) a знает, что p ,
- 3) a говорит b , что p ,
- 4) b знает, что p .

Процесс передачи знания в «комьюнитаристской» эпистемологии, согласно Велбурну, проходит так:

- 1) событие p ,
- 2) a думает, что может убедить b в том, что p ,
- 3) a сообщает b , что p ,
- 4) b соглашается³ с a , что p ,
- 5) сообщество вокруг a и b знает, что p ,
- 6) a знает, что p ,
- 7) b знает, что p .

Важно отметить, что, согласно второй схеме, изначальная посылка состоит не в том, что кто-то (a) знает что-либо, а в том, что кто-то (a) намеревается убедить в чем-либо другого (b). Выражение «знать» возникает после всего и используется только в смысле коллективного представления. Формулировку такого условия определения знания можно считать прямым ответом на критику в адрес первой схемы со стороны «сильной программы» Б. Барнса и Д. Блура, воодушевленных макросоциологией знания К. Маркса о роли социальных конвенций и глубинных детерминирующих структур (социального интереса). Одновременно с этим следует заметить, что позиция, изложенная во второй схеме, позволяет Велбурну игнорировать когнитивный релятивизм Майкла Полани в том смысле, что не допускает возможности аргюю «знать» применительно к единичной голове («личностное знание»), рассматривая знание как социальный феномен, распределенный в пространстве социальных взаимоотно-

³ Это означает, что b , как впрочем и a , следует правилам сообщества, принимая эпистемическое существование p и обязуясь употреблять p «способами, которые предлагает общий институт знания» [Kusch, 2002, p. 73].

шений. По этой же аналогии контекстуалистская эпистемология М. Куша не приемлет тезис о приватном языке, полагая эффективность коммуникации решающим критерием в вопросе о природе значений: «*a* (или *b*) знает, что *p*, только в том случае, если она является членом коммуналного “мы”, основанном на знании» [Kusch, 2002, р. 79]. А роль «коммуналного “мы”, основанном на знании», играют «сообщества знания», описанные Велбурном.

В «комьюнитаристкой» эпистемологии обоснование (justification) носит вынужденно социальный, публичный характер, но вовсе не является результатом торга или соглашений. Системы убеждений реализуются, таким образом, в социуме, где истина не является самоцелью, а лишь средством коммуникации. «Человек, которому никогда не верят, похож на человека с 10 фунтами в обществе, которое не знает, что делать с деньгами» [Welbourne, 1993, р. 58]. Проблема успешной коммуникации как критерия рациональности картины мира, а следовательно, и истинности большинства из составляющих ее компонентов (пропозиций) является ключевой для философской эпистемологии.

Более прагматичные для социологии задачи с использованием того же инструментария, т.е. сравнения обыденных и научных моделей как альтернативных, развиваются в современной социологии науки. Из всего многообразия подходов наиболее заинтересованными в «народной науке» остаются «позитивистки» ориентированные социологи, для которых различение научных и ненаучных форм знания является современным этапом решения проблемы демаркации.

Так, Джон Зиман показал развитие, масштабы и значение различных «folk-science» с своей монографии «Реальная наука» [Ziman, 2004]. В отличие от антропологического взгляда на эту проблему, Зиман продолжал традицию социологии науки⁴, согласно которой производство специфического кодифицированного знания отличает академическую науку от «этнонауки».

Теоретические модели современной науки, считал Зиман, весьма фрагментарны, неопределенны и неконсистентны. Тем не менее они создают «большую картинку», которую Зиман сравнивает с картой большого города. Используя выражение «folk sociology» как метафору, Зиман пишет: «Действительно, хотя гуманитарные науки очень слабы на предвидение, они богаты теоретическими идеями, через которые люди могут придавать значение их жизненным мирам и социальным действиям» [Ibid, p. 153].

⁴ Подробнее об этой традиции см.: [Ravetz, 1971; Wynne, 1995; Watson-Verran, Turnbull, 1995].

Описывая поля распространения науки и обыденного знания как «социальные домены», Зиман пишет о том, что между доменами науки и жизненного мира существует разрыв, который ощущается не только в том, что сейчас исследуется как «общественное восприятие науки», но и в гораздо более значимом недостатке взаимопонимания, который ведет к различиям внутри научных дисциплин со всеми их картами и моделями. «Folk-эпистемология считает, что научное знание полно тайн и чудес» [Ziman, 2004, p. 269].

«В жизненном мире каждый является компетентным психологом или социологом, как, впрочем, и геометром, физиком, натуралистом или анатомом. Нельзя сказать, что “обыденная психология” и “lay sociology” с необходимостью более валидны, чем другие идеи о социальной жизни. На практике они могут быть очень надежны на короткий период времени. Но (как и наше повседневное понимание геодезии, гравитации, визуального восприятия и т.д.) они не действуют удовлетворительно вне наших привычных контекстов. И действительно, часть нашего повседневного знания о таких социальных сущностях, как семьи или банки, состоит в том, что они непостоянны, локально специфичны и сбивают с толку своим разнообразием» [Ibid, p. 295].

Для Зимана обыденные теории представляют одновременно как угрозу для развития науки, претендуя на статус правдоподобного знания, так и определенный интерес, поскольку их интуитивность и погруженность в личный опыт могут быть источником развития науки.

Как пример такого близкого соседства научных и квазинаучных систем исследователь Фернхэм [Furnham, 1988] сравнивает научную и обыденную теорию шизофрении, а также теории счастья по материалам ежегодного оксфордского обследования (ОНИ – Oxford Happiness Inventory). Он находит в обыденных представлениях признаки того, что он называет «дилетантской теорией» (lay theory). Сопоставление этих теорий и реального положения дел на примере психологии он считает необходимым для доказательства преимущества науки перед другими способами кодификации знания. Джеффри Александр [Alexander, 2003] в качестве таких «дилетантских теорий» (lay theories) приводит примеры «теории травмы» и «психоаналитического мышления».

Исследования в философской эпистемологии формируют инструментарий для анализа происхождения и социальной укорененности обыденного знания. Философы чуть ранее, чем социологи подошли к выводам о том, какую роль играют локальные сообщества для установления связанных обыденных представлений (knowledge transmission) и какую роль играют обыденные представления в социуме, где истина не является самоцелью, а лишь средством коммуникации.

Противопоставление «folk-science» и собственно науки можно где-то сравнить с проводимым де Соссюром разделением «речи» и «языка». Обыденные знания нередко являются искажениями или заблуждениями не потому, что «свет науки» никогда не проливался на индивидов в этих сообществах, а потому что как раз этот «свет» мог ослепить или спровоцировать видения, как развитие научной астрономии влияло в эпоху позднего Средневековья на апокалипсические настроения и массовые видения в Европе. Таким образом, обыденные системы знания, будучи связанными и легитимированными не хуже научных, представляют собой автономные и самореферентные системы, изучение которых даст столько же знания о поддерживающих их сообществах, сколько изучение научного знания дает сведений о научной методологии.

Литература

Кожанов А.А. Социологические аспекты становления института экспертной оценки научного знания // Новое и старое в теоретической социологии. М.: ИС РАН, 2006. Кн. 4. С. 137–159.

Полани М. Личностное знание. М.: Прогресс, 1985.

Alexander J. Meanings of Social Life: A Cultural Sociology. Publisher: Oxford University Press, Inc., 2003.

Douglas M. Implicit Meanings: Essays in Anthropology, 1975.

Douglas M. Purity and Danger: An Analysis of Concepts of Pollution and Taboo, 1966.

Furnham A.F. Lay Theories: Everyday Understanding of Problems in the Social Sciences. Oxford: Pergamon, 1988.

Geertz C. Local Knowledge: Further Essays in Interpretive Anthropology Basic Books Inc., 1983.

Kusch M. Knowledge by Agreement – The Programme of Communitarian Epistemology. Oxford: Oxford University Press, 2002.

Ravetz J.R. Scientific Knowledge and its Social Problems. Oxford: Clarendon Press, 1971.

Sumner W. Folkways: A Study of the Sociological Importance of Manners, Customs, Mores, and Morals, 1907.

Watson-Verran H., Turnbull D. Science and Other Indigenous Knowledge Systems // Handbook of Science and Technology Studies / ed. by S. Jasanoff, G. Markle, T. Pinch, J. Petersen. Thousand Oaks CA: Sage Publications, 1995. P. 115–139.

Welbourne M. *The Community of Knowledge*. Aldershot: Gregg Revivals, 1993.

Wynne B. *Public Understanding of Science // Handbook of Science and Technology Studies* / ed. by S. Jasanoff, G.E. Markle, J.C. Petersen, T. Pinch. Thousand Oaks CA: Sage, 1995. P. 361–388.

Ziman J. *Real Science: What it is, and What it Means*. Cambridge University Press, 2004.

Т.В. Меркулова
Харьковский национальный
университет им. В.Н. Каразина

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И НЕРАВЕНСТВО: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ И ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Фокусом данной многогранной проблематики является вопрос о существовании и характере связи между экономическим ростом (развитием) и социальным неравенством. Исследование этого вопроса имеет длительную историю теоретического анализа и эмпирических обоснований. Не ставя задачу исчерпывающего анализа исследований в данной области¹, остановимся на некоторых результатах, имеющих значение для нашей работы, которая сфокусирована на одном аспекте этой проблематики – взаимосвязи между экономическим развитием и неравенством в распределении дохода в обществе.

Базовым результатом, который лежал в основе господствующего теоретического обоснования данной связи до начала 80-х гг. прошлого века, является гипотеза С. Кузнецца, согласно которой экономический рост сначала сопровождается усилением неравенства в распределении дохода, а затем ведет к его уменьшению (кривая Кузнецца имеет форму, обратную U-образной кривой)². Многочисленные эмпирические проверки, проводившиеся зарубежными исследователями на материалах различных выборок по развивающимся и развитым странам, находили подтверждение данной гипотезы³.

Однако результаты этих исследований впоследствии были подвергнуты критическому анализу, и под сомнение были поставлены два базовых теоретических положения: а) экономический рост ведет сначала к усилению, а затем к уменьшению неравенства; б) высокая дифференциация доходов стимулирует более высокие темпы роста. В конце прошлого века экономическая жизнь пре-

¹ Обширный обзор можно найти, например: Bigsten A., Levin J. Growth, Income Distribution, and Poverty: A Review // WIDER Discussion Paper 129. World Institute for Development Economics Research (WIDER). Helsinki, November 2001.

² Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality // American Economic Review. 1995. March. P. 1–28.

³ См.: Ahluwalia M. Inequality, Poverty and Development // Journal of Development Economics. 1976. № 3 (4). December. P. 307–342.

доставила достаточно примеров развития, которые говорят об ограниченности этих представлений: экономический рост сопровождался и усилением, и ослаблением неравенства, а высокие темпы роста достигались при изначально невысокой дифференциации доходов.

В ряде зарубежных исследований новых данных ученые приходят к выводу, что гипотезу Кузнецца следует скорее отклонить: экономический рост может сопровождаться снижением, увеличением или консервацией неравенства⁴. Исследователи отмечают примеры, когда увеличение неравенства происходило на фоне не роста, а падения (страны Восточной Европы и Центральной Азии в период 1985–1995 гг.)⁵, а также примеры негативного влияния неравенства на экономический рост⁶.

Мощный импульс исследования взаимосвязи роста и неравенства получили в связи с актуализацией проблемы бедности, разработкой и реализацией международных программ сокращения бедности⁷. Именно на решение этой проблемы следует направить усилия в соответствии с рекомендациями представителей либерального направления экономической теории, которое рассматривает позитивную роль неравенства в распределении доходов, признавая его необходимой составляющей экономического роста.

Современные представления в данной области можно свести к следующим основным выводам: 1) в результате эмпирического анализа не удалось обнаружить систематической связи между экономическим ростом (независимо от его измерения: через ВВП на душу населения или через средний доход домохозяйств) и неравенством в распределении дохода; 2) уровень начального неравенства не является устойчивым объясняющим фактором роста; 3) экономиче-

⁴ См.: Milanovic B. Determinants of Cross-Country Income Inequality: An Augmented Kuznets Hypothesis: World Bank Policy Research Working Paper 1246. World Bank, Washington, D.C., 1994; Ravallion M., Lyn S., Michael B. Equity and Growth in Developing Countries: Old and New Perspectives on the Policy Issues: Policy Research Working Paper 1563. World Bank, Washington, D.C., January 1996; Deininger K., Lyn S. A New Data Set Measuring Income Inequality // World Bank Economic Review. 1996. September. № 10 (3). P. 565–591.

⁵ Adams R. Economic Growth, Inequality, and Poverty – Findings From a New Data Set: World Bank Policy Research Working Paper. № 2972. Washington, D.C.

⁶ Bigsten A., Levin J. Growth, Income Distribution, and Poverty.

⁷ Ravallion M. Can High-inequality Developing Countries Escape Absolute Poverty?: World Bank Policy Research Working Paper 1775. World Bank, Washington, D.C., 1997; Lustig N., Rigolini J., Arias O. Poverty Reduction and Economic Growth: A Two-Way Causality: Sustainable Development Department Technical Papers Series 111. Inter-American Development Bank, Washington, D.C., March 2002.

ский рост является необходимым, но не достаточным условием сокращения бедности и неравенства: важен не столько темп роста, сколько его качество (broad-based growth)⁸.

Данные выводы свидетельствуют о необходимости и важности включения в анализ институциональных факторов, которые опосредуют взаимосвязь между экономическим ростом и распределением дохода и существенно влияют на характер и силу связи. Учитывая это, некоторые исследователи выделяют уровень неравенства, обусловленный влиянием экономических факторов, в соответствии с гипотезой Кузнецца (given inequality), и отклонение от этого «данного» (экзогенного) уровня, которое происходит вследствие факторов, связанных с экономической политикой государства. Утверждается, что расхождение между реальным неравенством и тем, которое обусловлено кривой Кузнецца, расширяется по мере развития общества. Неравенство в высокодоходных странах уменьшается не только по экономическим причинам, но и потому, что общество сознательно выбирает уменьшение неравенства по мере того, как становится богаче⁹.

В рамках мейнстрима связь между экономическим ростом и распределением дохода раскрывается через критерий экономической эффективности. Исследование этого вопроса на институциональной платформе приводит к необходимости включения в анализ критерия социальной справедливости – первой добродетели институтов, по выражению Дж. Роулза.

Понятия неравенства и справедливости тесно связаны. Любые формы социального неравенства оцениваются в обществе по критерию справедливости и в зависимости от этой оценки могут быть источником конфликтов или согласия и, соответственно, увеличения или экономии транзакционных издержек. Господствующие в обществе представления о справедливости предопределяют некоторый уровень неравенства в распределении доходов, который признается обществом как норма. Именно по отношению к этой норме дифференциацию доходов населения можно признать чрезмерной или недостаточной. Следует подчеркнуть, что отклонение от этой нормы в любую сторону оказывает негативное влияние на экономическое развитие.

Усиление дифференциации доходов приводит к ухудшению качества социального капитала: во-первых, затрудняет обеспечение равных возможностей всем членам общества; во-вторых, вступая в противоречие с представлениями о справедливости, усиливает социальную напряженность в обществе; в-третьих,

⁸ Fields G. Distribution and Development: A New Look at the Developing World. Cambridge: Russell Sage Foundation and MIT Press, January 2001.

⁹ См.: Milanovic B. Determinants of Cross-Country Income Inequality.

подрывает трудовую и предпринимательскую мотивацию (справедливо отмечается, что чрезмерный разрыв в доходах подрывает мотивацию к рациональной и производительной деятельности¹⁰). Отклонение неравенства от нормы в сторону уменьшения ослабляет стимулы к активности, нарушая через перераспределение доходов принцип равенства по отношению к наиболее предприимчивым и способным членам общества и тем самым подрывая потенциал экономического развития.

Таким образом, уровень неравенства, который признается обществом справедливым и в этом смысле нормой, является одновременно оптимальным, при котором происходит экономия транзакционных издержек и экономическое развитие достигает максимума при прочих равных условиях. Относительно этого уровня неравенства можно сделать два замечания.

Во-первых, очевидно, что норма неравенства не может быть единой для всех, поскольку она отражает актуальные в данном периоде для конкретного общества критерии справедливости, а значит, зависит от времени и места. Вместе с тем, во-вторых, норма должна обладать достаточной устойчивостью во времени, так как представления о справедливости в обществе меняются эволюционно, на протяжении нескольких поколений. Слабая изменчивость во времени неравенства доходов отмечается в ряде исследований, например, за период 1985–1995 гг. важнейший показатель экономического роста ВВП на душу населения увеличился в развивающихся странах на 26%, а основной показатель неравенства распределения доходов – коэффициент Джини – на 0,28% в год¹¹. Устойчивость этого показателя используется исследователями в качестве аргумента при обосновании позитивного влияния экономического роста на сокращение бедности: поскольку распределение дохода остается стабильным, увеличение среднего дохода (или ВВП на душу населения) приводит к улучшению положения всех слоев общества, в том числе бедных¹².

В рамках одной страны причиной устойчивости показателей, отражающих неравенство, может быть именно незыблемость в течение продолжительных интервалов времени принципов справедливости, принятых в обществе, а значительные изменения в уровне неравенства происходят в периоды смены представлений о справедливости. Косвенным подтверждением этого тезиса могут

¹⁰ Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований. Харьков, 2008. С. 431.

¹¹ Adams R. Economic Growth, Inequality, and Poverty – Findings From a New Data Set.

¹² Dollar D., Aart K. Growth is Good for the Poor: World Bank Policy Research Working Paper. № 2587. Washington, DC.

служить примеры постсоветских стран, в которых радикальные изменения затронули не только экономику, но и всю общественную жизнь, вызвав существенные сдвиги представлений о морали и справедливости. В этих странах наблюдается значительный рост неравенства на фоне негативной траектории ВВП.

Итак, изменчивость степени неравенства доходов заметна именно в межстрановых сравнениях, так как при этом элиминируется влияние инерционности данного показателя для отдельных стран. Поэтому если связь между экономическим развитием и неравенством существует, то ее характер и сила должны проявиться на временном срезе: при сопоставлении разных стран в одном периоде. В анализе взаимосвязи показателей неравенства и уровня экономического развития следует учитывать институциональные факторы, которые в соответствии с исходной посылкой могут влиять на тип и силу связи.

Обратимся к эмпирическому анализу, который состоит из трех этапов: анализ неструктурированной выборки стран; анализ связи внутри выделенных групп; анализ скорректированного коэффициента Джини.

Первый этап. Оценка взаимосвязи дифференциации доходов и уровня развития проводилась по выборке, включающей данные за 2000 г. по 43 странам разных регионов мира¹³. Для оценки неравенства в распределении доходов населения использован коэффициент Джини (G), в качестве индикаторов уровня развития страны – индекс ВВП на душу населения (GDP index) и индекс развития человека (HDI), который рассчитывается на основе ВВП на душу населения, средней продолжительности жизни и уровня образованности населения, что обуславливает тесную связь между ними (рис. 1).

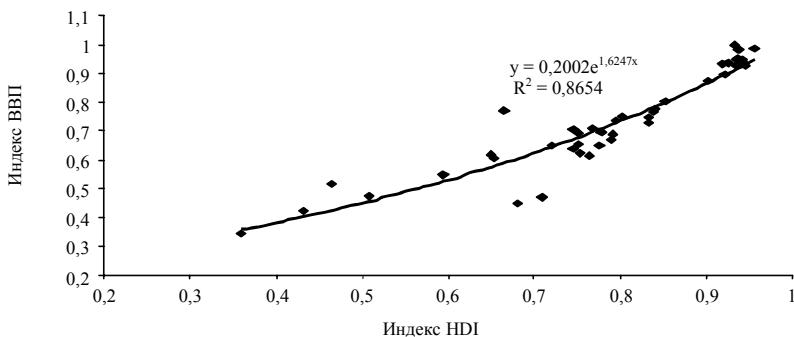


Рис. 1. Зависимость между индексами ВВП и HDI

¹³ См.: <http://world.bank.org.ua>; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

При невысоких значениях наблюдается существенный разброс HDI при одной и той же величине индекса ВВП. Поскольку HDI не только отражает экономический аспект развития, но и учитывает социальные факторы и косвенно отражает ориентиры экономической политики государства, такой разброс говорит о возможностях повышения общественного благосостояния и развития в одних и тех же рамках экономического роста: достижение определенного уровня ВВП на душу населения может быть использовано или не использовано для улучшения условий жизни членов общества.

Анализ полной выборки стран показывает слабую отрицательную связь между коэффициентом Джини и индексом ВВП (коэффициент корреляции $R = -0,22$) (рис. 2). С индексом HDI – картина аналогичная.

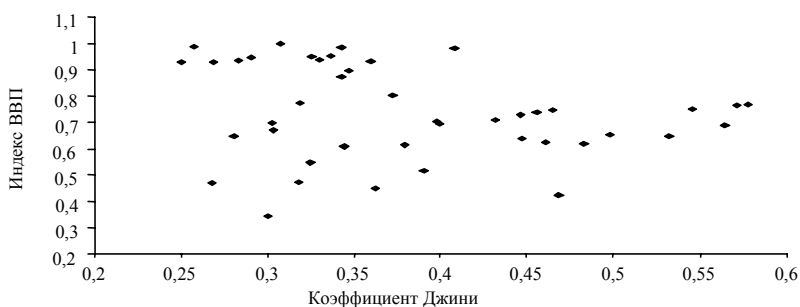


Рис. 2. Зависимость между коэффициентом Джини и индексом ВВП

Этот результат подтверждает вывод предшествующих исследований, проведенных на основе данных 1990-х гг., об отсутствии значимой связи между неравенством и уровнем развития без учета институциональных факторов.

Институциональные факторы отражает индекс развития HDI, и далее – на втором этапе – мы анализируем структурированную совокупность стран по выделенным в соответствии с этим показателем группам (табл. 1).

Таблица 1. Группировка стран по уровню развития

Уровень развития	№	Страна	Индекс HDI	Индекс Джини
Высокий	1	Норвегия	0,956	0,258
	2	Швеция	0,946	0,25
	3	Канада	0,943	0,326
	4	Бельгия	0,942	0,33
	5	США	0,939	0,408

Продолжение табл. 1.

Уровень развития	№	Страна	Индекс HDI	Индекс Джини
	6	Ирландия	0,936	0,343
	7	Швейцария	0,936	0,337
	8	Финляндия	0,935	0,269
	9	Австрия	0,934	0,291
	10	Люксембург	0,933	0,308
	11	Германия	0,925	0,283
	12	Испания	0,922	0,347
	13	Италия	0,92	0,36
	14	Греция	0,902	0,343
	15	Эстония	0,853	0,372
	16	Литва	0,842	0,319
	17	Чили	0,839	0,571
	18	Коста-Рика	0,834	0,465
	19	Уругвай	0,833	0,446
	20	Мексика	0,802	0,546
Средний	21	Россия	0,795	0,456
	22	Панама	0,791	0,564
	23	Беларусь	0,79	0,304
	24	Румыния	0,778	0,303
	25	Украина	0,777	0,281
	26	Таиланд	0,768	0,432
	27	Ямайка	0,764	0,379
	28	Филиппины	0,753	0,461
	29	Перу	0,752	0,498
	30	Турция	0,751	0,4
	31	Тунис	0,745	0,398
	32	Китай	0,745	0,447
	33	Сальвадор	0,72	0,532
	34	Узбекистан	0,709	0,268
	35	Молдова	0,681	0,362
	36	Южная Африка	0,666	0,578
	37	Египет	0,653	0,344

Окончание табл. 1.

Уровень развития	№	Страна	Индекс HDI	Индекс Джини
	38	Гватемала	0,649	0,483
	39	Индия	0,595	0,325
	40	Бангладеш	0,509	0,318
Низкий	41	Мавритания	0,465	0,39
	42	Руанда	0,431	0,468
	43	Эфиопия	0,359	0,3

Источник: составлено по материалам: (<http://world.bank.org.ua>; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

Статистический анализ связи между коэффициентом Джини и индексами ВВП и HDI дал существенно отличающиеся по группам результаты (табл. 2).

Таблица 2. Характеристика связи между показателями неравенства и развития

Группы стран	Коэффициент корреляции		
	между G и HDI	между G и GDP index	между Gg и GDP index
Группа 1 Высокий уровень	-0,78	-0,69	-0,78
Группа 2 Средний уровень	+0,16	+0,52	+0,26
Полная выборка	-0,22	-0,22	-0,68

В группе высокоразвитых по индексу HDI стран ($HDI \geq 0,8$) наблюдается тесная отрицательная связь между ним и коэффициентом Джини: усиление неравенства в распределении доходов сопровождается снижением уровня развития (рис. 3).

Аналогичен характер связи между коэффициентом Джини и индексом ВВП (рис. 4). В группе среднеразвитых стран ($0,8 > HDI \geq 0,5$) связь неравенства с индексом развития слабая ($R = 0,16$), с индексом ВВП более сильная ($R = 0,52$).

Но важнее другое обстоятельство: в этой группе характер связи меняется с отрицательного на положительный, т.е. наблюдается однонаправленность изменения показателя неравенства распределения дохода и индексов развития (рис. 5).

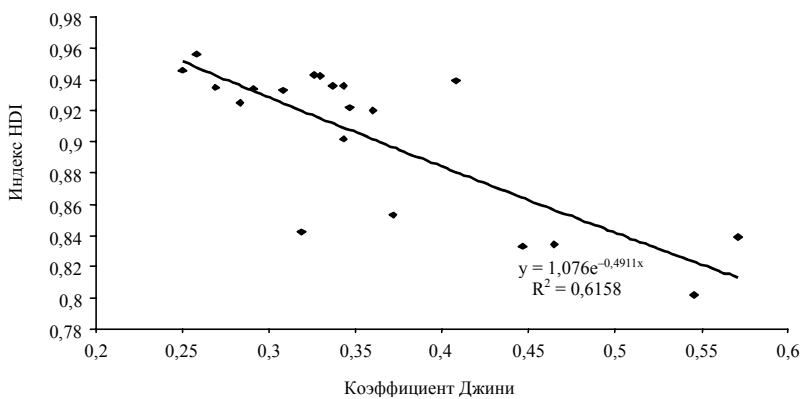


Рис. 3. Связь между коэффициентом Джини и индексом HDI в группе высокоразвитых стран

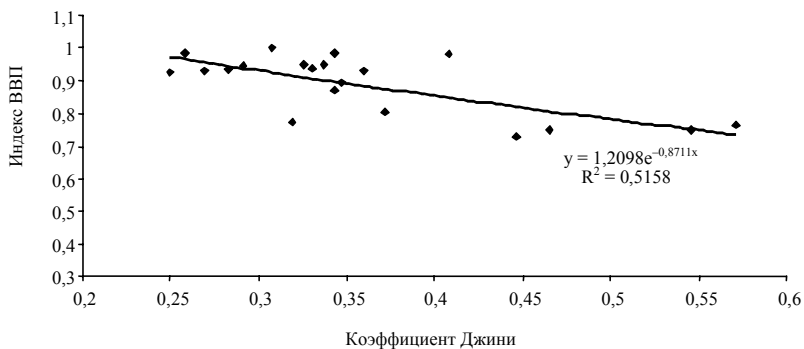


Рис. 4. Связь между коэффициентом Джини и индексом ВВП в группе высокоразвитых стран

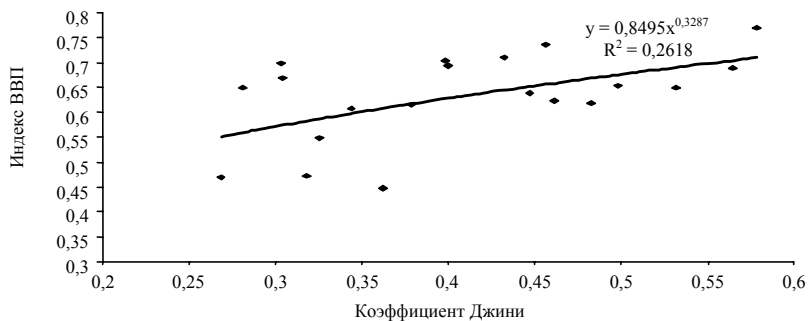


Рис. 5. Связь между коэффициентом Джини и индексом ВВП в группе среднеразвитых стран

Третий этап анализа представляет собой попытку синтеза на основе индексов Джини и HDI некоторого индикатора, который отражал бы уровень развития с учетом степени неравенства распределения доходов.

Рассмотрим показатель, который получается путем деления коэффициента Джини на индекс HDI $Gg = G : HDI$. Его можно назвать скорректированным коэффициентом Джини. Интерпретация этого показателя достаточно прозрачна и может быть прокомментирована с двух позиций (неравенства и развития). С одной стороны, если две страны имеют одинаковый коэффициент Джини, но у одной из них меньше индекс HDI, то скорректированный коэффициент отразит это различие: он будет больше у страны с меньшим уровнем развития. Таким образом, неравенство оценивается с учетом его «полезного эффекта» для социального развития, уровень которого отражается индексом HDI. С другой стороны, при ранжировании по обратному индексу HDI в начале списка располагаются страны с более низкой оценкой ($1/HDI$), которая повышается в соответствии с коэффициентом Джини, т.е. при равенстве индексов развития страна с более сильным расслоением доходов получит более высокую оценку и, соответственно, займет более низкое место в списке.

Ранжирование полной выборки по возрастанию скорректированного коэффициента Джини дает примечательный результат (табл. 3).

Таблица 3. Ранжирование стран по скорректированному коэффициенту Джини

№	Страна	Коэффициент Джини (G)	Индекс HDI	G/HDI
1	Швеция	0,25	0,946	0,264
2	Норвегия	0,258	0,956	0,270
3	Финляндия	0,269	0,935	0,288
4	Германия	0,283	0,925	0,306
5	Австрия	0,291	0,934	0,312
6	Люксембург	0,308	0,933	0,330
7	Канада	0,326	0,943	0,346
8	Бельгия	0,33	0,942	0,350
9	Швейцария	0,337	0,936	0,360
10	Украина	0,281	0,777	0,362
11	Ирландия	0,343	0,936	0,366
12	Испания	0,347	0,922	0,376

№	Страна	Коэффициент Джини (G)	Индекс HDI	G/HDI
13	Узбекистан	0,268	0,709	0,378
14	Литва	0,319	0,842	0,379
15	Греция	0,343	0,902	0,380
16	Беларусь	0,304	0,79	0,385
17	Румыния	0,303	0,778	0,389
18	Италия	0,36	0,92	0,391
19	США	0,408	0,939	0,435
20	Эстония	0,372	0,853	0,436

Первые 20 стран совпадают по составу с высокоразвитой по индексу HDI группой (табл. 1), за исключением четырех стран: были латиноамериканские страны – Чили, Коста-Рика, Мексика и Уругвай, а их место заняли постсоветские – Украина, Беларусь, Узбекистан, а также Румыния. Соотношение индексов неравенства и развития в этих странах близко к значениям этого показателя для развитых стран.

Анализ корреляции между индексом ВВП и скорректированным коэффициентом Джини показал существенную отрицательную связь между этими показателями на полной выборке стран ($R = -0,68$), что вполне объяснимо, так как в знаменателе скорректированного коэффициента Джини стоит показатель, зависящий от ВВП (рис. 6).

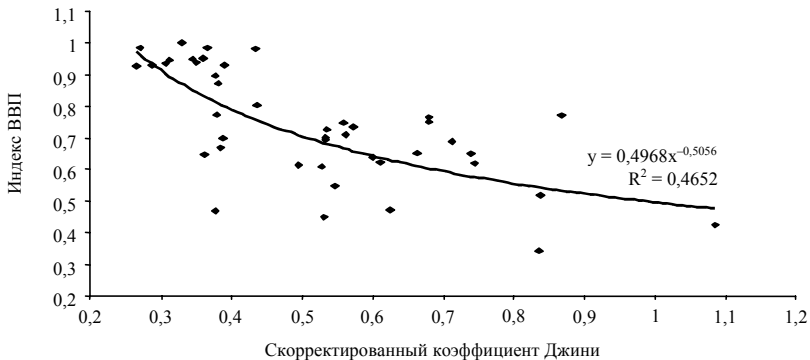


Рис. 6. Скорректированный коэффициент Джини и индекс ВВП

Однако при этом по группам стран результаты противоположные: в первой группе наблюдается тесная отрицательная связь, а во второй – связь положительная, но более слабая (табл. 2)¹⁴.

По результатам проведенного анализа некоторые выводы предшествующих исследований можно уточнить. Во-первых, заключение об отсутствии статистически значимой связи между экономическим ростом и распределением дохода справедливо только для стран со средним и низким уровнем развития по индексу HDI. В высокоразвитых странах выявлено наличие тесной отрицательной связи между показателями экономического роста (ВВП на душу населения) и неравенства. Во-вторых, вывод о том, что начальное неравенство не имеет значения для экономического роста, может быть интерпретирован таким образом. Поскольку границы изменения коэффициента Джини в разных по индексу HDI группах почти одинаковы, то две страны с близкими (равными) значениями коэффициента Джини могут оказаться в разных группах развития по HDI, и тогда экономический рост будет сопряжен у них с разнонаправленным изменением неравенства. Таким образом, имеет значение начальный уровень не дифференциации доходов, а гуманитарного развития.

Тезис об оптимальном уровне неравенства получил косвенное эмпирическое подтверждение – это значение, при котором индекс HDI страны достигает границы высокоразвитой группы, и далее рост сопровождается уже снижением неравенства при условии, что страна остается в высокоразвитой группе.

Соотношение между уровнем неравенства и индексом гуманитарного развития может быть отражено с помощью скорректированного коэффициента Джини. Этот коэффициент достаточно тесно коррелирует с экономическим ростом, причем связь имеет отрицательный знак, т.е. улучшение этого соотношения (уменьшение скорректированного коэффициента) сопровождается экономическим ростом. С этой точки зрения важным представляется степень дифференциации доходов именно в соотношении с уровнем гуманитарного развития, который отражает определенные приоритеты социально-экономической политики государства.

¹⁴ Скорректированный коэффициент Джини – это, скорее, предложенный подход к конструированию показателя, поэтому его окончательный вариант и формальные аспекты построения здесь не обсуждаются.

Г.А. Ястребов
Государственный
университет –
Высшая школа
экономики

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТИПОВ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ И РАЗВИТЫХ ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ¹

До недавнего времени в массе сравнительных исследований, посвященных анализу социального неравенства, как правило, использовались категориальные аппараты и концепции, разработанные западными социологами. Причем теоретическая конкуренция между такими альтернативными подходами, как (нео)марксистский, (нео)веберинский или функционалистский, не является в данном случае принципиальной – все эти подходы были разработаны с целью предложить объяснение характеру неравенства в современных западных обществах. И это неудивительно, если обратить внимание на то, как интенсивно развивались общественные науки в западных странах, начиная с конца первой половины прошлого века, и какое распространение получили результаты этих исследований во всем мире.

Успешность послевоенного развития капиталистических стран Европы и США предопределила симпатии большей части научного сообщества к модернизационным проектам, в рамках которых эталоном развития провозглашались все те же развитые страны. Атлантический капитализм с присущей ему особой структурой социальных и экономических отношений, основанных на институциональной триаде «рынок – частная собственность – демократия», рассматривался большинством идеологов постсоциалистической реформации как идеал, к которому нужно и должно стремиться. Однако, несмотря на последствия этих реформ, которые для большинства постсоциалистических стран сегодня со всей очевидностью можно считать катастрофическими, анализ социального неравенства в этих обществах по-прежнему осуществляется с точки зрения их относительного соответствия/несоответствия западным образцам. При этом, что ха-

¹ По материалам 3-й волны European Social Survey 2006/2007.

рактарно, культурная принадлежность и историческая обусловленность институтов, в значительной степени формирующие социальную органику конкретных обществ, до недавнего времени рассматривались этими идеологами как второстепенные (если не как вовсе ничтожные) факторы, обуславливающие «адаптационный потенциал» трансформирующихся постсоциалистических стран. Неудивительно, что принятие такого одностороннего подхода к оценке и анализу социального неравенства в соответствующих обществах, зачастую влечет за собой проблемы интерпретационного характера. Отсюда, в частности, берут начало столь острые и многочисленные дискуссии относительно статусных рассогласований и содержания такого понятия, как «средний класс» применительно к трансформирующимся странам.

Однако маргинальный характер социально-экономической дифференциации в ряде стран бывшего социалистического лагеря Европы перестает выглядеть в качестве аномалии в рамках подхода, предполагающего историческую обусловленность процессов общественного развития. Согласно такому подходу, в специфическом социально-экономическом порядке, который сложился внутри евразийской цивилизации и стал параллельной ветвью капиталистической индустриально-экономической системы, и социальное неравенство, и весь строй социально-групповых отношений, и стратификационная иерархия также носят специфический характер. Несмотря на взаимодействие с другими системами, столетиями внутри этого крайне устойчивого этакратического порядка в трансформированном виде воспроизводилась сословная иерархия. В то же время, принимая во внимание общность социально-технологических оснований всех позднеиндустриальных и постиндустриальных (информационных обществ), автор не отрицает существования в современных обществах этакратического типа классовой дифференциации, основанной на частной собственности, рыночных отношениях и разделении труда. Современный технико-технологический порядок, который объединяет все сосуществующие в современном мире цивилизации, порождает профессионально-квалификационное разделение труда, выраженное в системе профессий и занятий. Последние имеют два аспекта: собственно технико-технологический и социально-экономический. Социально-экономический аспект разделения труда обуславливает, с одной стороны, социально-профессиональную стратификацию, которая присуща всем обществам. С другой стороны, опосредованный рынком труда и системой реального неравенства, он служит источником формирования общественных классов в странах атлантического цивилизационного ареала.

Таким образом, прямое сравнение стран, различающихся по типу своего развития и/или принадлежащих к неевропейским цивилизационным ареалам,

является не вполне корректным. В то же время работы, которые учитывают эту специфику, обычно сводятся к изучению отдельно взятой страны и практически не включены в контекст международных сравнений. Принципиальный же вопрос заключается в том, в какой мере этот тип социальных отношений является специфическим для постсоциалистических обществ вообще и России в частности. Ответу на этот вопрос, по крайней мере в форме проверки валидности существующих теорий, объясняющих феномен социального неравенства в современных обществах, посвящено настоящее исследование.

Модель анализа, которая лежит в основе сравнения классовых схем, можно рассматривать как в известной степени традиционную для большинства сравнительных стратификационных исследований, целью которых является критический анализ существующих классификаций и их последующее уточнение для осуществления международных сравнений. Эта модель предполагает конструирование «социальных классов» на основе ключевых критериев, получивших обоснование в рамках той или иной теории, а затем использование этих «классов» в качестве своеобразного интегрального индикатора социально-экономического положения. Что характерно, выделенные таким образом «классы» рассматриваются затем исследователями в качестве объективно существующих – основной проблемой они признают определение соотношения и наполнения этих «классов» в подлежащих анализу обществах.

Альтернативой конструированию интегрального показателя «классовой ситуации» на основе производных параметров является метод энтропийного анализа, позволяющий эмпирически определить уровень взаимного соответствия (упорядочения) основных характеристик, описывающих классовое положение.

Современные стратификационные схемы, отражающие альтернативные подходы к анализу социального неравенства, представляют собой процедуры комплексного комбинирования информации о социально-экономическом положении индивидов на основе некоторой системы базовых признаков. Системы этих признаков могут быть разложены на элементарные критерии с целью дальнейшей эмпирической проверки их реальной значимости в качестве факторов, влияющих на те или иные параметры «классового положения».

Из всего возможного множества пространств внимание было сфокусировано на, пожалуй, интуитивно наиболее понятной системе измерений неравенства «род занятий – уровень квалификации/образования – доход». Все мы, как правило, в обыденном наблюдении стратифицируем окружающих именно по этим трем основным признакам. Причем эта система стратификации является в какой-то мере универсальной для любых современных обществ: с одной стороны,

им присущ определенный технико-технологический порядок, порождающий профессионально-квалификационное разделение труда, выраженное в системе профессий и занятий; с другой – в каждом из них воспроизводится и развивается соответствующий институт профессионального образования, обеспечивающий подготовку индивидов для выполнения разных видов деятельности; и, наконец, доход тоже представляет собой важное измерение стратификации как результат функционирования механизма, обеспечивающего распределение материальных благ в обществе.

Возвращаясь к центральной проблеме исследования, автор стремился ответить на вопрос о том, насколько «справедливым» (закономерным) является размещение индивидов в системе этих измерений в различных обществах. Сильны ли в действительности те институциональные связи, которые приводят во взаимное соответствие уровень профессиональной подготовленности людей, уровень их материального достатка и место, занимаемое ими в системе функционального разделения труда?

На рис. 1 отражены результаты, полученные в итоге оценивания критерия H_N (степени неоднородности) для соответствующих пространств.

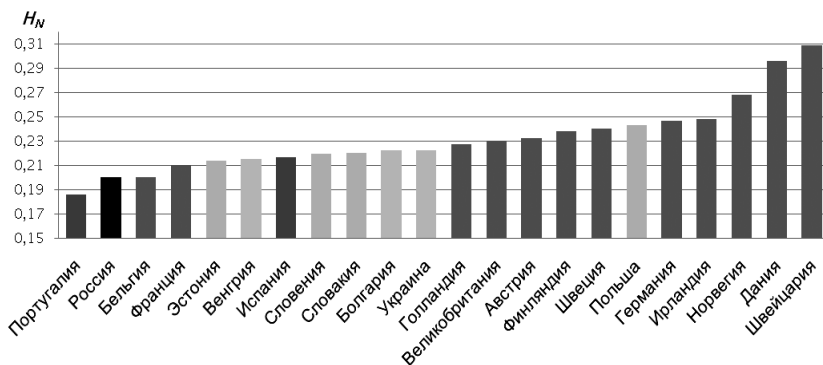


Рис. 1. «Справедливость» социально-экономического неравенства в странах Европы

Как видно, строгого соответствия между степенью удаленности стран от ядра так называемой этакратической мир-системы, крайним представителем которого в списке представленных стран является Россия, в действительности не наблюдается. В то же время распределение стран по степени закономерности распределения индивидов в соответствующей системе стратификации не является случайным.

Как видно, среди стран, демонстрирующих наивысший уровень соответствия между указанными признаками, оказались Швеция, Дания и Швейцария – одни из самых передовых стран старой Европы. Соседство Скандинавских стран не является случайным: по всей видимости, действующая модель социально ориентированного экономического развития на основе соблюдения принципов государства всеобщего благосостояния, которое с определенной долей иронии можно охарактеризовать как «социалистическое», пребывает в большем соответствии с рыночной логикой распределения жизненных шансов, чем в прочих развитых европейских странах.

Согласно представленной диаграмме, Россию, соседствующую с Португалией, характеризует один из наиболее низких показателей H_N , соответствующих высокой хаотичности размещения респондентов в указанном пространстве (0,199). Это сходство в значительной мере является отражением схожей ситуации на рынке труда в обеих странах, поскольку, очевидно, ни Португалию, ни Россию нельзя отнести к числу стран, в которых этот рынок можно считать развитым. Несколько обескураживающим выглядит, с другой стороны, соседство с Бельгией и, в меньшей степени, Францией, поскольку эти страны в принятой автором теоретической модели совершенно четко классифицируются как страны, относящиеся к ядру обществ, для которых сильный институт рынка труда является одной из исторически обусловленных черт европейской цивилизации.

Тем не менее, за исключением таких двух, в общем-то, девиантных случаев, как Франция и Бельгия, дальнейшие результаты энтропийного анализа не выглядят неожиданными. Остальные бывшие социалистические страны, которые были включены в программу *Европейского социального исследования* – Эстония, Венгрия, Словения, Словакия, Болгария и Украина, – тесно расположились в одном узком интервале (0,214–0,222) по степени закономерности распределения респондентов в рассматриваемой системе стратификации. Такое неслучайное соседство можно считать как нельзя лучшим свидетельством институциональной однородности стран, некогда принадлежавших к единому социалистическому лагерю, но в отличие от, скажем, России сохранивших и воспроизведших в новых социально-экономических условиях те институциональные формы, которые были свойственны им как странам, в большей мере, чем мы, тяготеющих к европейскому цивилизационному ареалу. Одновременно стоит признать, что логика расположения этих стран внутри данной группы не дает серьезных оснований утверждать, что, например, Украине (0,222), относимой нами к полупериферии этакратической мир-системы, соответствующие черты свойственны в большей степени, чем той же Эстонии (0,214), лежащей на ее периферии.

Испания в меньшей степени представляется случайным примером, поскольку эта страна принадлежит к европейскому цивилизационному ареалу только условно – она представляет часть пограничной Ибероевропейской цивилизации. Как известно, специфику пограничных цивилизаций (к ним обычно относят Россию, Латинскую Америку, Пиренейский и Балканский регионы) определяет, в отличие от «классических», доминанта многообразия. Применительно к взаимодействию этих цивилизаций с ядром западноевропейской (шире – западнохристианской европейской) они сохраняют следы многовекового влияния контактов с соседствовавшими и соседствующими цивилизациями. Применительно к Испании и Португалии – с мусульmano-арабской культурно-цивилизационной общностью, применительно к балканским странам – с тюрко-мусульманской.

Пример столь обособленно расположившейся по отношению к прочим постсоциалистическим странам Польши (0,243) в какой-то степени отвечает исходным представлениям: эта страна лежит на самой границе «постсоциалистического» мира и является сегодня органичной частью современной Европы в той же степени, в какой она оставалась рыночной и «диссидентской» по отношению к массе государств, входивших в состав «социалистического блока», в середине прошлого века. Общий же взгляд на то, как выстроились по отношению друг к другу страны Старой Европы, ни по одной из своих существенных характеристик не являвшихся частью этакратического мира, по крайней мере не вызывает никаких напряжений с точки зрения тех теоретических сюжетов, которые подлежат эмпирической верификации в настоящем исследовании.

Общим предварительным выводом из тех результатов, которые были получены при рассмотрении системного признакового пространства «род занятий – уровень образования – доход», может являться то, что рассмотренные измерения стратификации являются в значительной степени производными от того, насколько сильно развитой является в нем такая институциональная компонента, как рынок труда (что соответствует поляризации стран на развитые и постсоциалистические на рис. 1).

Таким образом, система координат, применяемая для анализа социального неравенства в развитых западных обществах и, как уже не раз отмечалось, описывающая соответствие доходов, параметров человеческого капитала и социально-профессионального статуса, с высокой вероятностью теряет свою объясняющую способность в европейских обществах, тяготеющих к евразийскому цивилизационному ареалу. Другими словами, вероятность формирования реальных (гомогенных) социальных групп в соответствующих пространствах в обществах этакратического типа заметно ниже.

Таблица 1. Связь между восприятием меритократического принципа в распределении общественного богатства и степенью «справедливости» неравенства в разрезе европейских стран

Группы стран	Страна	Степень восприятия меритократического принципа	Степень «справедливости» неравенства ²
Условно: европейского цивилизационного ареала	Швейцария	37,6	0,309
	Норвегия	36,9	0,268
	Дания	33,6	0,296
	Австрия	32,3	0,232
	Швеция	32,2	0,240
	Голландия	31,7	0,228
	Ирландия	30,9	0,248
	Бельгия	30,0	0,201
	Великобритания	27,7	0,230
	Испания	25,3	0,217
	Франция	23,7	0,211
	Германия	23,0	0,247
Постсоциалистические страны	Финляндия	22,8	0,238
	Португалия	14,7	0,186
	Словения	22,4	0,220
	Эстония	18,3	0,214
	Словакия	17,8	0,220
	Болгария	14,2	0,223
	Венгрия	12,1	0,215
	Россия	10,2	0,200
Украина	10,1	0,223	
Польша	9,9	0,243	
Коэффициент ранговой корреляции Спирмена (в скобках – уровень значимости)		0,554 (0,007)	

² Степень неоднородности заполнения пространства «род занятий – уровень образования – доход» для отдельных стран в полном соответствии с рис. 1.

Полученные выше результаты выглядят намного интереснее в свете того, как само население этих стран относится к меритократическим принципам социального неравенства. Для того чтобы продемонстрировать это, в анализ был введен дополнительный показатель, позволяющий оценить, как люди в разных обществах относятся к принципу распределения общественного богатства на основе их реальных достижений, талантов и способностей. Опросный лист Европейского социального исследования, в частности, содержит такой вопрос: «Насколько вы согласны или не согласны со следующим утверждением: моя зарплата соответствует затрачиваемым усилиям и успехам, которых я достиг в своей работе?». В табл. 1 содержится информация о доле положительных ответов на данный вопрос («Полностью согласен» и «Согласен») по всем представленным странам, что позволяет сопоставить ее с информацией об объективно фиксируемой «справедливости» неравенства с помощью упоминавшегося выше показателя.

Связь между обоими признаками очевидная, о чем свидетельствует показатель соответствующей корреляции, составивший 0,554 на менее чем однопроцентном уровне значимости. Таким образом, субъективное мнение людей о том, как осуществляется принцип распределения общественного богатства, находится практически в функциональном соответствии с тем, как это неравенство осуществляется на практике (если верить результатам энтропийного анализа). Причем характер этих субъективных оценок, равно как и «справедливость» неравенства, зависит в том числе от того, к какому «лагерю» принадлежат эти страны. Так, в странах постсоциалистических доля респондентов, положительно ответивших на вопрос об адекватности материального вознаграждения затрачиваемым ими усилиям, варьируется от 9,9% (в Польше) до 22,4% (в Словении). Тогда как для стран западноевропейских, если не считать Португалии (14,7%), этот показатель составляет 22,8% (в Финляндии) и выше.

Другим важным показателем, описывающим характер складывающегося в обществах социального неравенства, автору представляется степень, в которой связаны между собой шансы родителей и детей на рынке труда. Изучение интенсивности межпоколенной мобильности в разрезе рассматриваемых стран представляет особый интерес, поскольку уже не раз высказанная нами идея «сословности» обществ неэтакратического типа требует дополнительной проверки на эмпирическом материале. В связи с этим логика энтропийного анализа была адаптирована в том числе и для решения этой, нетривиальной, на первый взгляд, задачи.

Для решения выше обозначенной задачи необходимо было проанализировать характер размещения наблюдений в пространстве, связывающем между

собой социально-профессиональные позиции респондентов и их родителей. Для анализа использовались укрупненные социально-профессиональные категории по ISCO-88. Итоговый результат представлен на рис. 2.

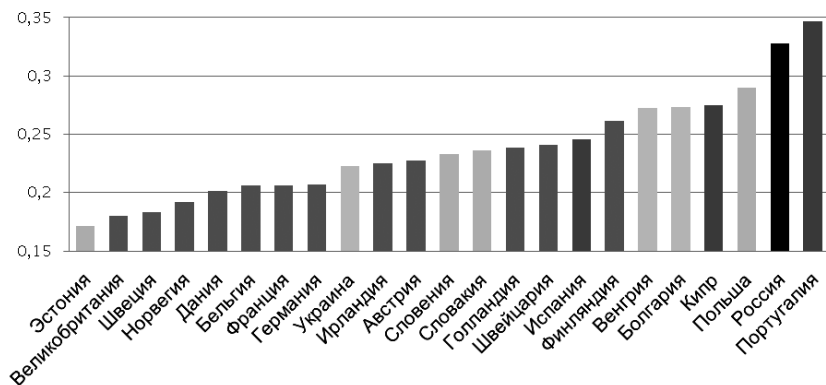


Рис. 2. Уровень «застойности» межпоколенной социально-профессиональной мобильности в странах Европы, включая Россию

На рис. 2 более низким значениям степени неоднородности H_N пространства «род занятий респондента – род занятий отца – род занятий матери» соответствует более высокая волатильность социально-профессиональных перемещений. Более высоким – напротив, отсутствие социально-профессиональной подвижности или, по крайней мере, высокая вероятность воспроизводства схожих траекторий социально-профессиональной мобильности.

Согласно полученным результатам, Россия вновь разместилась не только на крайнем полюсе рассматриваемой оси, но и в «знакомой компании» стран: Португалия, Польша, Венгрия, Болгария. Более общий взгляд на ситуацию позволяет охарактеризовать межпоколенную социально-профессиональную мобильность в постсоциалистических странах, в целом, как относительно менее подвижную, чем в развитых странах Западной Европы. Исключение составляет лишь Эстония, которую характеризует повышенная разнонаправленность социально-профессиональных перемещений, что, по-видимому, связано с высокой долей так называемых «неграждан» в составе населения этой страны.

Предложенная интерпретации результатов может быть, однако, подвергнута критике с той точки зрения, что менее предсказуемые перемещения в более развитых странах могут быть вызваны значительной «перекройкой» социально-профессиональной структуры соответствующих обществ, которая имела место в связи с переходом к новому постиндустриальному типу экономики. Этот аргумент предполагает сокращение в составе рабочей силы доли пред-

ставителей таких занятий, которые относятся к низкостатусным (преимущественно ручной труд), и увеличение доли более квалифицированных работников, а также расширение третичного сектора (сектора услуг). В связи с этим логично было бы предположить, что в развитых обществах меньшая закреплённость в социально-профессиональных статусах была обусловлена значительным их повышением по отношению к предыдущим поколениям, для которых были характерны менее статусные виды занятости. Анализ фактических данных, однако, показывает, что это не так (см. рис. 2).

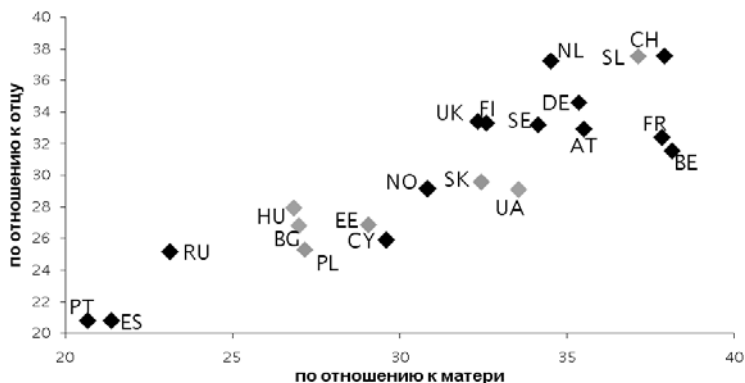


Рис. 3. Интенсивность нисходящей межпоколенной социально-профессиональной мобильности (в % респондентов, понизивших свой социально-профессиональный статус по отношению к родителям)

Как показано, жители развитых европейских стран гораздо чаще понижают свой социально-профессиональный статус по отношению к родителям, чем представители постсоциалистических обществ, а также двух южноевропейских стран – Испании и Португалии, что уже получило трактовку в контексте цивилизационной принадлежности (см. выше). Россия же совершенно четко занимает в числе постсоциалистических стран самое незавидное с точки зрения показателей мобильности положение.

На фоне рассмотренных ранее результатов, согласно которым в развитых западных обществах социальная стратификация осуществляется на более меритократических принципах и опосредуется эффективным институтом рынка труда, «застойность» межпоколенной социально-профессиональной мобильности в значительной части постсоциалистических стран не выглядит неожиданной и, по существу, достаточно явно свидетельствует в пользу «сословного» характера их социального неравенства.

ПРАВО

А.А. Шахмаметьев
Государственный университет –
Высшая школа экономики

МЕЖДУНАРОДНОЕ НАЛОГОВОЕ ПРАВО КАК АКТУАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ И УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

В последние годы расширяется состав учебных курсов и направлений исследований, предлагаемых для изучения и научной разработки студентам юридических факультетов университетов и высших юридических учебных заведений. В значительной своей массе вновь вводимые учебные дисциплины и научные направления охватывают относительно небольшой круг проблем, связанных с основными, «базовыми» курсами, оформляются соответственно в виде спецкурсов и тематики письменных работ, конференций и научных публичных обсуждений. Профессиональная ориентация юридического образования и науки, переход к новому формату подготовки кадров в высших учебных заведениях также требует диверсификации специальных предметов.

Далее предлагается кратко отметить потенциал курса «Международное налоговое право» в качестве научной и учебной дисциплины. При подготовке студентов по магистерской программе «Финансовое, налоговое и таможенное право» на факультете права ГУ ВШЭ данный курс включен в состав этой программы. Последняя нацелена на подготовку высококвалифицированных юристов, обладающих современными знаниями в области финансового, налогового и таможенного права.

Правовые аспекты международного налогообложения до недавнего времени были актуальны только для отдельных видов деятельности. Учитывая возрастающую значимость совершенствования налогообложения международных экономических операций, международное налоговое право становится важным объектом теоретических исследований, а также все активнее находит себя в качестве предмета научно-педагогической деятельности. Вместе с тем в исследо-

ваниях международных аспектов налогообложения не только отсутствует единое понимание международного налогового права и предлагаются различные определения и толкования данного понятия, но и сама возможность существования данного явления вызывает дискуссию.

В настоящее время имеется значительный массив позитивного правового материала, аккумулирующего нормы внутригосударственного и международного права, которые составляют правовую основу международного налогообложения. Это можно рассматривать в качестве одного из оснований, позволяющих говорить о международном налоговом праве как специфической и относительно обособленной системе правовых норм, регулирующих два блока отношений: межгосударственное взаимодействие по налоговым вопросам и налогообложение с участием иностранного элемента.

Международное налоговое право не имеет ни нормативного определения, ни однозначной дефиниции в доктрине. Во-первых, содержание международного налогового права как нормативной системы можно попытаться раскрыть, руководствуясь определением «международное», понимаемом в широком значении как «общемировое». С этой точки зрения международное налоговое право выступает как совокупность норм, составляющих правовую основу функционирования мировой налоговой системы, не имеющей специфических «национальных» особенностей. Попытки создания единой мировой системы налогообложения и ее отдельных элементов предпринимались неоднократно, но они далеки от материальных предпосылок, создающих возможности их реального существования. Поэтому в предложенном выше понимании рассматриваемая категория пока еще слишком умозрительна и гипотетична.

Во-вторых, учитывая национальные особенности налогообложения, международное налоговое право можно определить в противоположность первому подходу как совокупность положений национальных налоговых законодательств всех государств. В таком понимании, видимо, более точным будет термин «налоговое право государств мира». Данная позиция, в отличие от первой точки зрения, имеет реальную практическую основу и не осталась незамеченной и в доктринальных исследованиях. Вместе с тем в рассматриваемом значении категория «международное налоговое право» чрезмерно обширна и ее содержательное раскрытие весьма затруднительно. Обладая огромным академическим и прикладным потенциалом, на практике она востребована либо для проведения достаточно общих сравнительно-правовых страноведческих исследований, либо для изучения налоговых систем (их элементов) отдельных групп государств, либо для подготовки аналитических и справочных тематических обзоров.

В-третьих, возможен уточненный вариант последнего определения: международное налоговое право – совокупность положений национального (внутреннего) налогового законодательства отдельной страны, регулирующих отношения с иностранным элементом. Такое понимание международного налогового права как самостоятельного и специфического явления используется, как и предыдущее, в доктринальных исследованиях. В рассматриваемом значении для выделения этого явления также применяют, ориентируясь на терминологию международного частного права, понятие «международная часть национального налогового права».

В-четвертых, международное налоговое право, принимая во внимание значительный массив международных соглашений и документов, являющихся результатом сотрудничества государств по налоговым вопросам, можно рассматривать и исключительно как совокупность принципов и норм международного публичного права. Предметом международного налогового права в рассматриваемом значении будут отношения, возникающие между государствами в налоговой сфере. Субъектами таких отношений являются государства (в определенных случаях – международные организации). Указанные отношения формализуются в заключенных государствами международных договорах, а также в рекомендациях и иных документах по представляющим общий интерес аспектам налогообложения. Понимание международного налогового права только как части (отрасли, подотрасли, института) международного публичного права в настоящее время не отвергается в доктрине зарубежных стран и традиционно поддерживается отечественными авторами. В большинстве современных исследований российских ученых признается исключительная значимость именно такого понимания как концептуальной основы международного налогового права, характеристики его предмета, структуры и места в правовой системе.

В-пятых, при определении содержания категории «международное налоговое право» представляется не только теоретически возможно и практически целесообразно для комплексного охвата явления, но и необходимо при рассмотрении налогово-правового регулирования конкретной страны не противопоставлять, не изолировать национальное право, регулирующее отношения с иностранным элементом, и международное публичное право, устанавливающее порядок взаимодействия государств в налоговой сфере. Поэтому приведенные выше, в третьем и четвертом пунктах, варианты определений можно признать как отражающие лишь часть содержания рассматриваемой категории, поскольку в них ставится акцент только на одной из ее сторон.

Предложенный взгляд на международное налоговое право как комплексное образование, относительно самостоятельную нормативную систему, объединяющую нормы международного публичного и внутригосударственного налогового права, не является абсолютно новым в отечественной науке (см., например: [Полякова, Котляренко, 2000, с. 336–337; Фомина, 1995, с. 130]). Здесь можно привести слова Ж.-М. Ривье, который достаточно категорично, но и не менее ясно дал оценку тенденций развития доктрины международного налогового права: «Некоторые рассматривают международное налоговое право узко, только как нормы, содержащиеся в международных соглашениях. В настоящее время эта концепция практически отброшена. Большинство государств устанавливают правила внутреннего законодательства, действие которых не ограничивается пределами его территории или его граждан. Хотя эти правила являются частью внутреннего законодательства, они имеют международный действие. Поэтому по преобладающему сегодня подходу преимущество имеет широкое определение международного налогового права, согласно которому оно охватывает не только нормы, источники которых относятся к международному публичному праву (главным образом международные соглашения), но также те, которые вытекают из внутреннего права и имеют действие за пределы национальной территории» [Rivier, 1983, p. 32].

Развитие международной экономической деятельности и взаимодействия государств по постоянно расширяющемуся спектру вопросов в налоговой сфере обуславливают возрастание научного интереса к проблемам международного налогообложения. Данные проблемы и способы их решения в качестве объекта научного изучения ставятся в конце XIX – начале XX вв. Первоначально такое изучение концентрировалось в рамках экономических исследований.

Со второй половины XX в. правовая составляющая исследований международного налогообложения претерпевает количественные и качественные изменения: юридические вопросы начинают привлекать все более пристальное внимание, выступая если не основным, то одним из главных объектов изучения; расширяется проблематика научного осмысления за счет включения в нее новых тем, заданных развитием права в сферах торгового, финансового, культурного сотрудничества государств.

В настоящее время международное налоговое право может рассматриваться в качестве самостоятельного направления юридической науки, т.е. системы знаний, имеющей достаточную степень единства и обобщенности. При этом данное направление, видимо, стоит так же, как и одноименную категорию, используемую для обозначения нормативного комплекса (нормативной системы), рассматривать как ветвь науки налогового права.

Закономерно, что до последнего времени теоретическая разработка международного налогового права в отечественной науке сильно отставала по своему масштабу и уровню от исследований, выходящих в свет во многих странах с открытой экономикой. За прошедшие годы ситуация постепенно выправилась. Появились работы, которые в той или иной степени затрагивают теорию международного налогового права. Однако об исчерпании значимости данного научного направления и изученности всей его проблематики еще говорить не приходится.

Научность проблематики международного налогового права, потребность его теоретического осмысления детерминируется непосредственно исследовательской, производственной и иной практической деятельностью. Общественная значимость и социальная острота такой проблематики и отсутствие решения на уровне практики заставляет шире использовать научный аппарат и прибегать к теории. Основными функциями международного налогового права, понимаемого в качестве научного направления, являются теоретико-методологическая, практическая и учебная (просветительская).

Международное налоговое право в научном аспекте представляет собой постоянно пополняемую систематизированную сумму знаний доктрин, концепций, идей и теорий о юридической основе международного налогообложения, взаимодействии государств в налоговой сфере, регулировании социальных связей, возникающих в налоговых отношениях с иностранным элементом, и их закономерностях, а также о познавательной деятельности, результатом которой является пополнение и углубление этих знаний.

Научная дисциплина международного налогового права является составной частью науки налогового права. Охватываемые теорией международного налогового права межгосударственные правовые отношения в налоговой сфере также органично вписываются в сферу науки международного публичного права.

Международное налоговое право как научная дисциплина, естественно, тесно связано с одноименной нормативной системой. Развитие последней не только стимулирует творческий процесс исследований, но и по мере его активизации само находит в нем мощные источники. Убедительным свидетельством плодотворного взаимовлияния науки и практики является современный механизм нормотворческого процесса в области международного налогообложения, основанный на научной основе и результатах предварительного изучения возможных вариантов решений наиболее актуальных текущих проблем. Тем не менее наука не совпадает с нормативной системой, не выполняет обслуживающую функцию ее толкования, утилитарной адаптации и популяризации.

Наука международного налогового права представляет собой область специальных знаний, охватывающих соответствующие положения внутреннего законодательства, юридические нормы международных договоров, иных правовых актов, судебную практику и т.д. Накопление таких знаний осуществляется в теоретических и практических целях и является результатом научной разработки правового материала, дающим представление о юридической основе общественных (социальных) взаимосвязей, возникающих в сфере сотрудничества государств в налоговой сфере и регулирования налоговых отношений с иностранным элементом.

Наука международного налогового права в рамках решения своей теоретико-познавательной функции имеет основные задачи:

- исследование проблем международного налогообложения и возможностей их решения посредством международно-правовых и национально-правовых форм регулирования, а также соотношения этих форм;
- изучение правовых форм взаимодействия налоговых юрисдикций государств;
- анализ содержания и правовой природы правил, лежащих в основе нормативной системы международного налогообложения;
- установление соответствия национальных правил регулирования налоговых отношений с участием иностранного элемента положениям международных документов и перспективным тенденциям мировой практики;
- выявление, разработка и обобщение специальных принципов международного налогового права;
- изучение правовых режимов налогообложения различных форм международной экономической деятельности;
- определение юридических критериев для формализации прав налоговой юрисдикции по налогообложению отдельных категорий лиц и объектов;
- изучение правового обеспечения гарантий в сфере международного налогообложения;
- исследование и раскрытие взаимодействия норм международного права и внутригосударственного налогового законодательства, регулирующих отношения с иностранным элементом, с нормами иных отраслей права, связанных с вопросами правового регулирования международной экономической деятельности;
- анализ категориального аппарата и раскрытие юридической сущности основных понятий международного налогового права.

Объектом науки международного налогового права является совокупность отношений (явлений, процессов), возникающих в области налогообложения деятельности, затрагивающей две и более налоговые юрисдикции, а также взаимосвязей данных юрисдикций. Предмет международного налогового права как научного направления составляют нормы международного налогового права, практика их применения, а также закономерности возникновения, развития и осуществления регулируемых ими отношений (социальных связей).

Международное налоговое право как научная дисциплина имеет свою систему, под которой понимается обоснованно структурированная сумма иерархически и (или) логически связанных в определенной последовательности правовых норм, эмпирического материала, научных знаний, взглядов, суждений, а также теоретических положений и выводов по проблемам правового регулирования налоговых отношений с участием иностранного элемента в налоговом законодательстве определенной страны и в ее межгосударственных соглашениях. Данная система, как и одноименная нормативная система, пока еще находится в стадии активного формирования, поэтому можно лишь дать общую характеристику ее структуры.

Система науки международного налогового права достаточно близка к его нормативной основе, но не отождествляется и не совпадает с ней. Тем не менее именно структура последней составляет костяк разделов системы научной дисциплины. Кроме того, она также включает специфические научные разделы, которым нет места в институте международного налогового права, поскольку они содержат соответствующие теоретические концепции и положения, пришедшие предмету и, соответственно, системе науки.

Систему научной дисциплины международного налогового права схематично и достаточно условно можно представить в следующем виде.

1. Вводная часть. Понятие международного налогового права.
2. Налоговый суверенитет государств и правовые условия и формы реализации. Общие правовые основы взаимодействия налоговых юрисдикций.
3. Источники международного налогового права как отрасли права и научной дисциплины.
4. Основные этапы генезиса международного налогового права.
5. Правовое регулирование налогового резидентства.
6. Особенности международного и национального регулирования налогообложения отдельных видов международной экономической деятельности
7. Межгосударственное сотрудничество по вопросам налогообложения.

8. Правовой механизм и методы избежания и устранения многократного международного налогообложения.

9. Недискриминация в международном налоговом праве.

10. Правовые средства предотвращения уклонения от налогообложения международной экономической деятельности.

11. Оказание правовой и административной помощи по вопросам международного налогообложения.

12. Иные разделы, соответствующие структуре нормативной системы международного налогового права и не указанные выше.

Важной составной частью науки международного налогового права является комплекс ее методов (ее методологическая основа). Под методом в данном случае понимается система общих, специальных и частных приемов, способов, операций научно-теоретического и практического познания и освоения действительности, которые основываются на выявленных в процессе изучения объективных закономерностях и которые создают основу получения новых объективных данных.

Представляется, что в методологический арсенал научной дисциплины международного налогового права могут быть включены все основные приемы и методы, используемые в других сферах правовой научной деятельности. Кроме того, возможно использовать и их сложившуюся классификацию, например, универсальные и общие научно-философские методы (в частности, диалектический метод, методы синтеза, анализа, абстрагирования, восхождение от абстрактного к конкретному), специальные методы (статистические, конкретно-социологические, математические), частные методы правовой науки (толкования права, сравнительно-правовой и др.).

Международное налоговое право может также быть представлено как учебная дисциплина. В таком качестве оно способно, как представляется, занять достойное место среди предметов специального аудиторного изучения для студентов, обучающихся на юридических факультетах университетов и в высших юридических учебных заведениях.

Учебная дисциплина «Международное налоговое право» имеет свою систему. Последняя, как и одноименная нормативная система, пока еще находится в стадии активного формирования, поэтому можно лишь дать общую характеристику ее структуры. Система учебной дисциплины международного налогового права достаточно близка к его нормативной основе и к системе науки, базируется на их основных разделах, но не отождествляется и не совпадает ни с той, ни с другой.

Курс международного налогового права как учебной дисциплины далеко не исчерпывает всего содержания одноименной научной дисциплины. Это закономерно и логично, поскольку овладение последней во всем ее многообразии теоретических и методологических проблем под силу лишь исследователю, профессионально занимающемуся данной сферой изысканий.

Содержание учебного курса международного налогового права обуславливается его целью и задачами. Как правило, основная задача такого курса – сформировать основу теоретических и практических знаний для овладения позитивным материалом, понятийным аппаратом и главными методами изучения.

В соответствии с задачами и программной подготовкой формируется и содержание курса. Основной методологический принцип заключается в том, что материал дается от простого (базового) к сложному, к специальным вопросам. За основу учебного курса международного налогового права может быть принята система научной дисциплины, о которой говорилось выше (естественно, с внесением необходимых корректировок).

Литература

Полякова В.В., Котляренко С.П. Понятие международного налогового права // Налоговое право: учебное пособие / под ред. С.Г. Пепеляева. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. С. 336–337.

Фомина О.А. Международное налоговое право: понятие, основные принципы // Хозяйство и право. 1995. № 5. С. 130.

Rivier J-M. Droit fiscal Suisse. Le droit fiscal international. Neuchatel: Ides et Calendes, 1983. P. 32.

С.В. Васильева,
С.С. Заикин,
А.О. Лебедев,
А.В. Чаплинский
Государственный
университет – Высшая школа
экономики

ПРАВО И САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ КАК «СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ»¹

Правовое регулирование и саморегулирование имеют общую цель – упорядочение общественных отношений. Право формируется прежде всего органами публичной власти и обеспечивается силой государственного принуждения. Акты саморегулирования создаются в ходе «общения» индивидов и их объединений между собой и обеспечиваются «корпоративными» санкциями. С одной стороны, органы публичной власти могут воспроизводить результаты саморегулирования в нормативных правовых актах. Это приводит к обеспечению актов саморегулирования государственным принуждением и позволяет говорить о том, что в определенных случаях саморегулирование лежит в основе права. С другой стороны, в нормативных правовых актах может прямо указываться на возможность саморегулирования. И в этом случае уже правовое регулирование будет являться основой саморегулирования.

Правовое регулирование и саморегулирование различаются процессом принятия соответствующих актов и кругом вовлеченных в него субъектов, а также наличием либо отсутствием государственного принуждения как способа обеспечения реализации этих актов. Названные концептуальные различия между правовым регулированием и саморегулированием будут способствовать выделению особенностей социальной природы правовых актов и актов саморегулирования и дифференциации силы их действия.

Саморегулирование, как и позитивное право, может охватывать различные сферы общественных отношений. *Саморегулирование в сфере участия в управлении делами государства.* В данном случае заинтересованные общественные институты прежде всего некоммерческие организации, их союзы и ассоциации в процессе влияния на органы публичной власти следуют самостоятельно разработанным правилам и стандартам. Примерами актов само-

¹ Статья подготовлена в рамках исследовательского проекта «Право и саморегулирование в системе власти» № 10-04-0024 по конкурсу Программы «Научный фонд ГУ ВШЭ», «Учитель – Ученики» 2010–2011 гг.

регулирующие являются Положение об экспертизе проектов правовых актов в Торгово-промышленной палате Российской Федерации, утвержденное Приказом ТПП РФ № 8 от 1 февраля 2006 г., Положение о подготовке в Торгово-промышленной палате Российской Федерации законопроектов и иных проектов правовых актов, одобренное Совещанием руководителей ТПП РФ (протокол № 43 от 29 ноября 2004 г.).

Саморегулирование в сфере предпринимательства и экономических отношений. В этой сфере под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность негосударственных экономических институтов по разработке и установлению правил поведения, а также контролю за соблюдением этих правил [Мрясова, 2009]. В основе саморегулирования лежит идея выполнения лицами, действующими на определенном рынке, правил и стандартов, которые исходят не от государства, а от самих этих лиц и ими же разрабатываются [Долинская, 2009, с. 22]. Результатами саморегулирования могут являться акты, самостоятельно разработанные коммерческими и некоммерческими организациями, другими общественными институтами (например, положения о премировании сотрудников, о бонусной системе в организации, о развитии производственной демократии и др.), акционерные соглашения, социальная отчетность бизнеса, кодексы профессиональной этики и т.д.

Примерами актов саморегулирования в этой сфере являются Положение о размере и порядке уплаты вступительных и членских взносов в некоммерческое партнерство «Энергострой» в 2010 г., утвержденное решением Общего собрания членов Правления НП «Энергострой» (протокол № 7 от 10 декабря 2009 г.); Меры дисциплинарного воздействия за несоблюдение членами некоммерческого партнерства требований к выдаче свидетельств о допуске, правил контроля в области саморегулирования, требований технических регламентов, требований стандартов некоммерческого партнерства и правил саморегулирования, утвержденные решением Общего собрания членов Правления некоммерческого партнерства «Энергострой» (протокол № 7 от 10 декабря 2009 г.).

Саморегулирование профессиональных юридических сообществ. Речь прежде всего идет о судьях, адвокатах и нотариусах. Саморегулирование в ходе их деятельности является одной из гарантий независимости этих лиц при осуществлении ими профессиональной деятельности, без чего невозможно надлежащее оказание юридической помощи гражданам и осуществление правосудия. Органы профессиональных юридических сообществ осуществляют саморегулирование по нескольким направлениям: формирование своей корпорации, установление стандартов поведения членов корпорации и контроля за их ис-

полнением. Примерами актов саморегулирования являются Кодекс судейской этики, утвержденный VI Всероссийским съездом судей 2 декабря 2004 г.; решение Совета Адвокатской палаты Санкт-Петербурга «О порядке участия адвокатов Санкт-Петербурга в качестве защитников в уголовном судопроизводстве по назначению органов дознания, предварительного следствия и суда» (протокол № 16 от 20 октября 2006 г.).

Акты саморегулирования профессиональных сообществ в сфере юстиции можно разделить на три основные группы: акты, определяющие правила исполнения членами корпораций профессиональных обязанностей, порядок формирования корпорации и исключения члена корпорации из ее состава; акты организационного характера; акты вспомогательного характера. Судя по числу и содержательным аспектам соответствующих актов, наиболее активно саморегулируется адвокатское сообщество.

Саморегулирование в форме заключения политических соглашений. По форме и по содержанию политические соглашения можно характеризовать в качестве актов саморегулирования. В них предусматриваются общезначимые правила поведения субъектов общественно-политической системы, что позволяет выводить эти акты за рамки «договора для двоих». Примерами саморегулирования в этой сфере являются политическое соглашение между партиями «Единая Россия» и «Справедливая Россия», подписанное 8 февраля 2010 г.; Постановление Избирательной комиссии Республики Бурятия от 16 августа 2007 г. «Об одобрении проекта соглашения между Избирательной комиссией Республики Бурятия и региональными отделениями политических партий в Республике Бурятия».

Саморегулирование территориальных коллективов. К территориальным коллективам в данном случае могут быть отнесены ассоциации (союзы) муниципальных образований, ассоциации субъектов РФ, смешанные ассоциации, территориальное общественное самоуправление. С определенной долей условности в этот ряд можно поставить и товарищества собственников жилья. Низкая «мобильность» российского населения, его фактическая «привязанность» к определенному месту жительства становятся причиной того, что для многих граждан осуществляемое этими товариществами регулирование фактически имеет «принудительную» природу, что сближает его с саморегулированием в системе публичной власти. Исторически централизованные «вертикальные» публично-властные отношения в российском государстве могут быть «смягчены» децентрализацией в решении территориальными коллективами общезначимых вопросов путем саморегулирования.

Примерами актов саморегулирования в этой сфере являются Памятка водителю о правилах проезда автоматического шлагбаума и Правила пользования гаражом-стоянкой, разработанные Правлением ТСЖ «Малахит-26» (г. Москва, ул. Мишина, 26) в целях регулирования порядка движения транспорта по придомовой территории.

Таким образом, саморегулирование возможно не только в сфере предпринимательства и экономических отношений, но и в публичной сфере. В последнем случае саморегулирование отражается в деятельности субъектов, осуществляющих публичные функции (не только государственные, но и общественно полезные). Процесс саморегулирования затрагивает публичную сферу и в тех случаях, когда его результаты распространяются на достаточно широкий круг участников, в том числе и на так называемых «третьих лиц» – субъектов, которые в ходе их деятельности оказываются вовлеченными в общественные отношения, «охваченные» саморегулированием. Например, контрагенты члена саморегулируемой организации.

Социальная ценность саморегулирования для общества и государства (в соотношении с правом). Позитивное право не может охватить своим регулированием все сферы общественных отношений и (или) предусмотреть в диспозиции все возможные проявления реальной практики взаимодействия субъектов. В этих случаях на помощь праву может приходиться саморегулирование. Саморегулирование может выступать и «хорошей» альтернативой правовому регулированию при объективном отсутствии такового либо при низком качестве законодательства, в том числе при «бюрократизации» права.

Можно моделировать различные схемы взаимодействия правового регулирования и саморегулирования в ходе упорядочения общественных отношений. Например, позитивное право «включает» для саморегулирования механизм государственного принуждения. Другой пример – позитивным правом могут быть установлены общие положения относительно развития саморегулирования в той или иной сфере общественных отношений. В данном случае можно говорить не только о том, что право задает потенциал саморегулирования, но и ограничивает его. Таким образом, существуют некие уровни упорядочения общественных отношений, на которых может происходить переход (рокировка) от одного социального регулятора к другому, и наоборот. Причем, очевидно, могут иметь место ситуации, когда право и саморегулирование будут не только дополнять друг друга, «мирно» сосуществовать, но и «конкурировать», создавая коллизии.

Акты саморегулирования могут восполнять пробелы правового регулирования. В нормативных правовых актах не устанавливается конкретного по-

рядка оказания юридической помощи адвокатами, участвующими в качестве защитников в уголовном судопроизводстве по назначению. Адвокатские палаты определяют порядок распределения между адвокатами уголовных дел, в рамках которых необходима юридическая помощь по назначению. Помимо уже приводимого примера актом саморегулирования в этой сфере является Порядок организации и предоставления бесплатной юридической помощи в Санкт-Петербурге на 2008–2009 г., утвержденный решением Совета Адвокатской палаты (протокол № 7 от 27 мая 2008 г.).

Акты саморегулирования могут конкретизировать нормативные правовые акты. Статья 3 Закона РФ от 26 июня 1992 г. № 3132-1 «О статусе судей в Российской Федерации» помимо четкого перечня запрещенных для судьи действий содержит требование «избегать всего, что могло бы умалить авторитет судебной власти, достоинство судьи или вызвать сомнение в его объективности, справедливости и беспристрастности». Данное требование было «развернуто» в положениях Кодекса судейской этики. Так, например, судья не вправе публично, вне рамок профессиональной деятельности, подвергать сомнению постановления судов, вступившие в законную силу, и критиковать профессиональные действия своих коллег (п. 1 ст. 6 Кодекса судейской этики, ранее данная норма содержалась в п. 5 ст. 2 Кодекса чести судьи).

Стоит, правда, отметить, что в данном случае право имеет некое «преимущество» перед саморегулированием. Как отметил Конституционный Суд РФ в своем Постановлении от 28 февраля 2008 г. № 3-П, «корпоративные акты судейского сообщества, каковыми являются названные кодексы, формулируя правила поведения судьи, не могут исходить из расширительного истолкования составов дисциплинарных проступков, как они определены Федеральным законом «О статусе судей в Российской Федерации». Соответственно, неисполнение приведенных корпоративных норм само по себе не может служить основанием для досрочного прекращения полномочий судьи, если только при этом им не были совершены действия, которые законом рассматриваются как не совместимые по своему характеру с высоким званием судьи».

Саморегулирование может иметь и деструктивную роль. Положения актов саморегулирования используются для преследования «несистемных судей». В качестве примеров, которые взяты из упомянутого Постановления Конституционного Суда РФ, можно привести дела бывшего председателя одного из районных судов Карачаево-Черкесской Республики Х.Б. Саркитова и бывшей судьи Новосибирского областного суда А.А. Филатовой. Первый допустил критику, которая содержалась в его письме на имя Председателя Верховного Суда

Российской Федерации и касалась вступивших в законную силу судебных постановлений и деятельности председателя Верховного суда Карачаево-Черкесской Республики. Вторая в своих неоднократных выступлениях на заседаниях органов судейского сообщества Новосибирской области и в письменных обращениях подвергла критике как не соответствующие закону действия председателя и других судей Новосибирского областного суда, а также вступившие в законную силу судебные акты. В результате, несмотря на то, что данная критика была не публичной, оба судьи были подвергнуты наказанию в виде досрочного прекращения полномочий судьи.

Социальная природа актов саморегулирования и потенциал их воздействия на общественные отношения (по сравнению с правовыми актами). Акты саморегулирования по аналогии с правовыми актами являются формой выражения социального нормирования. Нормы саморегулирования – это правила поведения, близкие по свойствам к нормам права (по структуре, действию во времени, пространстве и по кругу лиц и др.). Вместе с тем можно выделить несколько их существенных отличий.

Во-первых, саморегулирование развивается «по остаточному принципу». Саморегулирование осуществляется там, куда «еще не пришел» законодатель или откуда он сознательно «ушел». В России не существует de facto конституционных ограничений на расширение сферы государственной деятельности в виде правового регулирования. Органы конституционной юстиции, как правило, не оценивают правомерность самого факта регулирования государством той или иной сферы общественных отношений, а смотрят, например, лишь на адекватность используемых средств правового регулирования конституционно значимым целям.

Во-вторых, акты саморегулирования в отличие от нормативных правовых актов содержат относительно «мягкие» санкции за их нарушения. Одна из наиболее «жестких» санкций – исключение из саморегулируемого сообщества (прекращение статуса судьи, исключение из саморегулируемой организации). Это влечет, безусловно, важные юридические последствия (при исключении из саморегулируемой организации, например, невозможность заниматься определенной деятельностью). В тоже время эти последствия, безусловно, мягче возможных санкций в рамках правовой ответственности.

Так, на одном из заседаний комиссии Правления Торгово-промышленной палаты России по взаимоотношениям торгово-промышленных палат РФ рассматривался вопрос о деятельности Ленинградской областной торгово-промышленной палаты. Она использовала не соответствующее зарегистрированному

в своем Уставе название и тем самым вводила в заблуждение предпринимателей, а также действовала на территории другого субъекта РФ. По итогам работы комиссии было вынесено решение: всего лишь рекомендовать Ленинградской областной торгово-промышленной палате прекратить деятельность по оказанию услуг, предусмотренных Законом о торгово-промышленных палатах в РФ, на одном из таможенных терминалов, не относящимся к территории деятельности Ленинградской областной палаты, а также использовать наименование «Ленинградская областная торгово-промышленная палата» в полном соответствии с наименованием, предусмотренным ее уставом и решением Правления Торгово-промышленной палаты РФ. Территориальной палате предписывалось воздерживаться от рекламы услуг, предусмотренных Законом о торгово-промышленных палатах в РФ, на территории г. Санкт-Петербурга, а также агитации по вовлечению в члены палаты организаций г. Санкт-Петербурга.

В-третьих, актам саморегулирования свойственна большая «гибкость» и «мобильность» по сравнению с нормативными правовыми актами. Это обусловлено тем, что, как правило, коллективы, которые принимают акты саморегулирования, отличаются меньшей (по сравнению с органами публичной власти) иерархичностью (формальной или фактической). Саморегулируемые коллективы могут избегать чрезвычайной формализации процедур нормотворчества, что расширяет возможность диалога, поиска консенсуса при принятии решений. Это не только «приближает» акты саморегулирования к субъектам соответствующих отношений, но и способствует быстрой и адекватной адаптации этих актов к изменяющимся условиям и обстоятельствам развития общественных отношений. В связи с этим можно говорить и о том, что акты саморегулирования в определенных случаях могут эффективнее воздействовать на поведение субъектов общественных отношений, чем нормативные правовые акты. Особенно это актуально в отношении саморегулирования в системе власти (в деятельности субъектов общественно-политической системы, юридических сообществ). Саморегулирование способствует демократизации и децентрализации в деятельности органов публичной власти и организаций, действующих в рамках публично-властного режима.

Учитывая результаты сравнения позитивного права и саморегулирования, можно предположить, что саморегулирование развивается параллельно с правовым регулированием и не в противоречии с ним. Нормы саморегулирования обладают некоторыми свойствами правовых норм, но не уподобляются им. Дальнейшее исследование процесса принятия актов саморегулирования и их применения будет способствовать расширению знаний об этих соционормативных регуляторах и формированию оценки их действия.

Литература

Долинская В.В. Частноправовые формы и методы экономического саморегулирования // Законы России: опыт, анализ, практика. 2009. № 2. С. 22.

Мрясова Ю.Р. Саморегулирование в системе государственного регулирования // Предпринимательское право. 2009. № 1. СПС «КонсультантПлюс».

**ПРОБЛЕМЫ
И ВЫЗОВЫ
ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ**

К.А. Гулин,
М.В. Морев
Институт социально-экономического
развития территорий РАН

СУИЦИДАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ: ФАКТОРЫ РИСКА И ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

Российское общество на протяжении последних десятилетий находится в состоянии глубокой психологической дезадаптации, вызванной социально-экономическими и культурно-нравственными изменениями, произошедшими в России в XX в. В связи с этим Россия является одной из стран, для которой особенно актуальна проблема самоубийств.

С 2003 по 2009 г. научным коллективом Института социально-экономического развития территорий РАН проводилось исследование проблемы суицидального поведения, в ходе которого были проанализированы ее масштабы, факторы и возможности минимизации. Целью исследования являлся комплексный анализ этой проблемы на примере Вологодской области. Информационную базу исследования составили данные официальной статистики (Всемирной организации здравоохранения, Федеральной службы государственной статистики, Департамента здравоохранения Вологодской области, Медицинского информационно-аналитического центра, Вологодской областной психиатрической больницы); данные социологических опросов (мониторинги социально-экономического положения, состояния физического здоровья, психологического самочувствия); результаты исследования суицидальных попыток (проведено на базе Вологодской областной психиатрической больницы в 2007 г., объем выборки – 98 человек).

Россия на протяжении многих лет является одной из стран-лидеров по уровню смертности населения от самоубийств. По данным ВОЗ, Российская Федерация устойчиво занимает второе место среди европейских стран-участников ВОЗ по смертности от суицида, уступая только Литве. На протяжении периода с 1991 по 2008 г. уровень самоубийств в России в 2–3 раза превышал предельно-критический показатель, установленный Всемирной организацией здравоохранения (20 случаев на 100 тыс. населения).

В 1990 г. в большинстве регионов Российской Федерации уровень суицидов составлял 25–30 случаев на 100 тыс. населения. По 40 случаев было зафиксировано только в Удмуртской Республике и Республике Алтай. Средний уровень суицидов по регионам России составил 26,5 умерших на 100 тыс. населения. В кризисный для страны 1998 г. ситуация заметно ухудшилась. Средний уровень суицидов составил 35,4 умерших на 100 тыс. населения. Максимальное значение доходило до 98 случаев (Республика Алтай). В 2008 г. средний уровень самоубийств снизился до 27,1 умерших на 100 тыс. населения. Максимальный уровень (73 случая на 100 тыс. населения) был зафиксирован в Республике Алтай и Республике Бурятия.

В целом на протяжении периода с 1990 по 2008 гг. регионами-лидерами по уровню смертности от самоубийств были: Республика Алтай, Архангельская область, Республика Марий Эл, Кировская область, Республика Бурятия.

В Вологодской области и Российской Федерации наблюдаются аналогичные тенденции, заключающиеся в снижении уровня самоубийств (рис. 1). Тем не менее региональный показатель смертности от суицида выше, чем в среднем по стране. По предварительным данным областного комитета государственной статистики, уровень суицидов в Вологодской области в 2009 г. увеличился на 11% (с 26,5 до 29,6 на 100 тыс. населения).

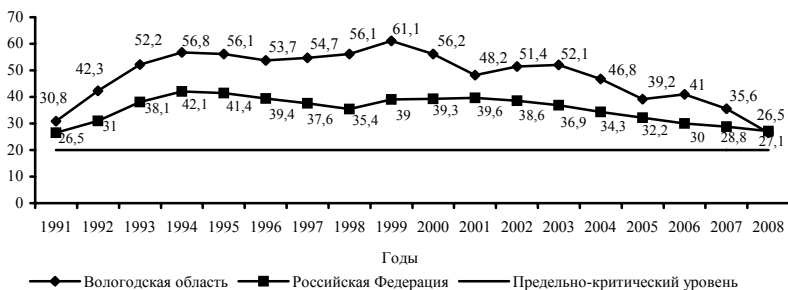


Рис. 1. Смертность от самоубийств в Вологодской области и Российской Федерации (умерших на 100 тыс. человек)

В разрезе муниципальных образований области отмечается существенный разброс территорий по уровню смертности от самоубийств (рис. 3). В некоторых районах данный показатель колеблется около 40 случаев на 100 тыс. населения, в некоторых – 100 и более, т.е. в 5–6 раз выше предельно-критического уровня ВОЗ. В целом же за период с 1999 по 2008 гг. ни один из районов области не укладывался в рамки, установленные Всемирной организацией здравоохранения.

В классе причин смертности «Несчастные случаи, травмы и отравления» самоубийства являются одной из самых распространенных причин (в области их удельный вес составляет – 18%, в стране – 16%). Для сравнения: уровень смертности в результате алкогольных отравлений по области составляет 16%, от ДТП – 13%, от убийств – 9%.

Следует отметить, что все приведенные показатели, свидетельствующие об актуальности проблемы суицидального поведения в стране и регионе, – это только официальная статистика, которая представляет собой лишь «верхушку айсберга». По оценкам экспертов, латентная смертность от суицидов (т.е. все случаи смерти, совершенные с суицидальным намерением, но регистрируемые как несчастный случай) среди населения трудоспособного возраста составляет в регионе 27%, в среднем по стране – 18%. Кроме того, в круг проблем, связанных с суицидом, включены родственники и близкие суицидента; люди, совершившие суицидальную попытку, и люди, обдумывающие процесс самоубийства.

Анализ данных по возрастным категориям свидетельствует о том, что проблема самоубийств широко распространена среди трудоспособного населения (табл. 1). Это имеет большое значение в плане снижения смертности трудоспособного населения от неестественных причин.

Таблица 1. Возрастная структура смертности населения Вологодской области от самоубийств (умерших на 100 тыс. населения)

	Годы										
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Возрастная группа, лет											
10–19*	6,7	6,3	8,8	12,0	15,2	12,1	12,8	11,9	8,8	11,9	7,2
20–39	59,8	68,4	61,0	56,4	57,0	69,6	55,6	40,9	43,2	37,5	25,3
40–59	88,2	94,7	84,5	80,6	74,7	67,8	64,3	58,2	56,0	46,8	37,8
60 и более	54,8	81,0	71,4	69,4	63,0	55,0	62,0	46,7	57,8	47,3	36,7

* С 1998 по 2000 гг. – 0–19 лет.

Как показали результаты нашего исследования, мужчины значительно чаще совершают самоубийства, чем женщины (рис. 2). Эта особенность была

отмечена еще классиками суицидологии. Например, Э. Дюркгейм объяснял ее тем, что мужчины чаще включаются в социальные контакты и, соответственно, испытывают больше психологических проблем, связанных с социумом (неприятности на работе, банкротство и т.д.) [Дюркгейм, 1994, с. 104]. Кроме того, в силу особенностей своего мышления и видения мира мужчины действуют более радикально: к примеру, если они решают покончить с собой, то делают это наверняка, избирая такие способы, как самоповешение, самострел или падение с высоты. Этим объясняется значительно более высокий уровень самоубийств среди лиц мужского пола и превалирование суицидальных попыток среди женщин.

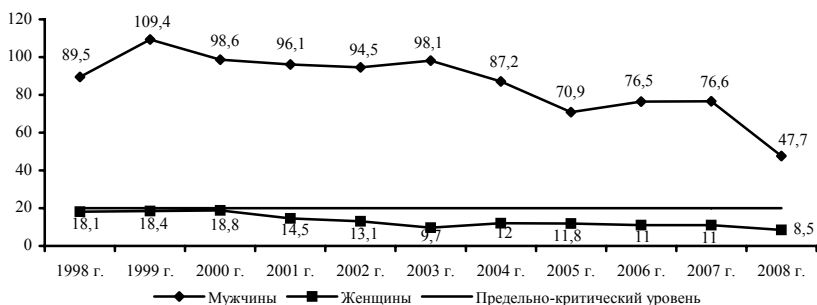


Рис. 2. Динамика самоубийств среди мужчин и женщин Вологодской области (умерших на 100 тыс. населения)

На сельских территориях проблема самоубийств актуальнее, чем в городах (рис. 3). Это также является типичной картиной для распределения суицидов и связано с тем, что жители городов более быстро адаптируются к индустриализации общества [Назарова, 2003, с. 68]. На повышенный уровень суицидов в сельских территориях влияют социальные факторы: тяжелые материальные и бытовые условия проживания, отсутствие специалистов и служб психологической помощи населению, неразвитость инфраструктуры культурно-досуговых учреждений, высокая степень актуальности различных социальных проблем (алкоголизм, нищета, криминальное поведение и т.д.).

Показатель смертности от самоубийств, как известно, является своеобразным барометром психологического климата в обществе. В свою очередь и уровень социальной напряженности можно рассматривать как фактор суицидального риска.

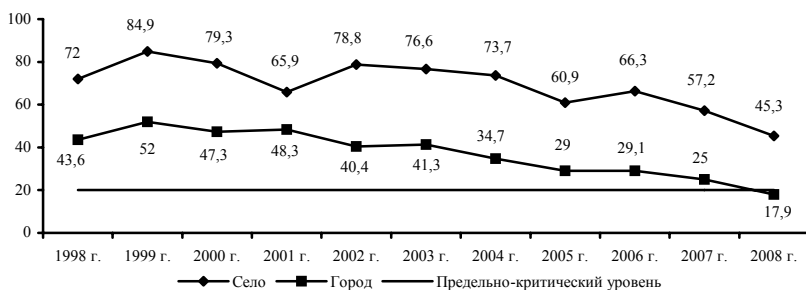


Рис. 3. Динамика самоубийств на городских и сельских территориях Вологодской области (умерших на 100 тыс. населения)

С 2001 г. коллективом ИСЭРТ РАН ведется исследование психологического климата на территории Вологодской области с периодичностью раз в год. Опрос ведется в 10 муниципальных образованиях, объем выборки составляет 1500 человек. В структуре мониторинга три блока:

- анализ факторов, влияющих на психологический климат в регионе;
- анализ тенденций распространения негативных психических состояний: тревоги, депрессии (госпитальная шкала тревоги и депрессии) и невроза (методика экспресс-диагностики неврозов Хека и Хесса);
- оценка потребности населения в специализированных видах помощи.

Результаты показывают, что на протяжении всех лет измерений у каждого третьего жителя области стабильно отмечаются симптомы тревоги или депрессии (рис. 4). Позитивная тенденция наблюдается только в отношении распространенности признаков невроза (за период с 2002 по 2009 гг. их доля сократилась более чем в два раза).

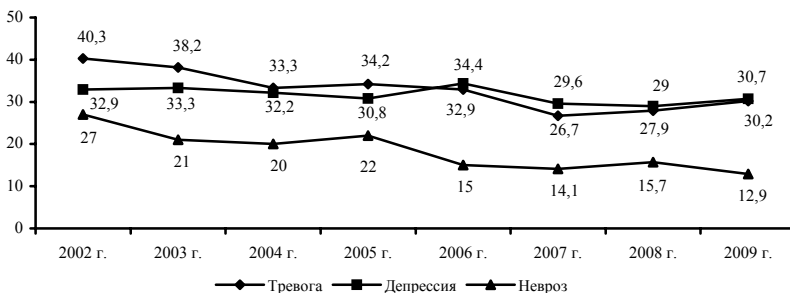


Рис. 4. Динамика распространения признаков психопатологических состояний (в % от числа опрошенных)

В 2007 г. было проведено углубленное исследование факторов суицидального риска, заключающееся в анализе врачебных эпикризов пациентов Вологодской областной психиатрической больницы, госпитализированных по поводу суицидальной попытки (объем выборки – 98 человек).

Проведенный анализ позволил выявить некоторые особенности суицидального поведения в Вологодской области, факторы суицидального риска; наиболее типичные особенности социальной ситуации, под влиянием которых возникают суицидальные тенденции; и параметры, которые, на наш взгляд, должны входить в систему мониторинга суицидального поведения.

1. *Возраст*: 46% суицидальных попыток совершено людьми в возрасте до 30 лет (0 – 19 лет: 12%; 20 – 39 лет: 53%; 40 – 59 лет: 32%; 60 и более лет: 3%).

2. *Уровень образования*: в 90% случаев парасуицидент имел среднее, неполное среднее или среднее специальное образование.

3. *Профессиональная занятость*: 49% парасуицидентов не были трудоустроены. Среди профессионально занятых многие меняли место работы в течение нескольких дней.

4. *Злоупотребление алкоголем*: 43% – запойно; 25% – эпизодически, но регулярно; 32% – почти никогда; в 21% случаев – алкоголизм родственников. В молодежной среде принятием алкоголя сопровождались 71% парасуицидов.

5. *Причина попытки*: 55% – скандал в семье; 12% – конфликт на работе; 17% – стрессовая ситуация; 9% – психическая патология. Конфликтогенностью социальной среды обусловлено 59% попыток во всей выборке и 70% – среди представителей молодежи.

6. *Способы парасуицида*: 65% – отравление, 38% самопорезы, 21% – пошещение, 3% – падение с высоты, 2% – утопление.

7. *Наличие суицидальной попытки*: 30% парасуицидентов на момент исследования совершали суицидальные попытки неоднократно.

Проведенные исследования, а также анализ литературных источников позволили выявить факторы и группы суицидального риска на территории Вологодской области (табл. 2). Следует отметить, что многие из них имеют не только психологическую, но и социально-экономическую природу происхождения, что вызывает необходимость социальной направленности мер по снижению уровня самоубийств в обществе.

При наличии широкого спектра факторов, способствующих развитию суицидальных тенденций, на территории Вологодской области отсутствуют специально подготовленные специалисты-суицидологи. Их функции выполня-

ют психиатры, психологи, психотерапевты. Обеспеченность населения региона психиатрами соответствует среднероссийскому показателю и составляет 1,7 на 10 тыс. человек населения, однако эта ситуация складывается преимущественно за счет крупных городов (г. Вологда, г. Череповец).

Таблица 2. Факторы и группы суицидального риска

Факторы суицидального риска	Группы суицидального риска
1. Низкий уровень материального благосостояния	1. Мужчины от 40 до 59 лет, проживающие в сельской местности
2. Конфликтogenность микросоциума. Прежде всего – дисгармония семейных отношений	2. Лица, злоупотребляющие алкоголем
3. Отсутствие профессиональной занятости	3. Подростки, воспитывающиеся в семейной обстановке, которая характеризуется повышенной конфликтogenностью отношений
4. Низкий уровень образования, как предпосылка низкооплачиваемой работы и узкого кругозора	4. Безработные и лица, не имеющие стабильного источника дохода
5. Злоупотребление алкоголем. Наркомания	5. Люди, испытывающие острые негативные изменения в жизни (смерть близкого, развод, банкротство, резкое изменение социального статуса)
6. Пониженный фон настроения. Признаки депрессии на предпатологическом уровне	6. Люди, ведущие одинокий образ жизни
7. Наличие суицидальной попытки в биографии	7. Лица с тяжелым соматическим заболеванием

Результаты опроса показали, что среди населения области уровень потребности в квалифицированных психологических услугах достаточно высок: 26% опрошенных считают «желательным» организацию психологической службы по месту жительства, столько же людей (26%) считают это необходимым (рис. 5).

Начиная с 2007 г. на стабильном уровне (16–17%) остается доля жителей области, которые когда-либо в своей жизни испытывали проблемы, требующие вмешательства квалифицированных специалистов по охране психического здоровья (рис. 6). При этом, как показали результаты опроса, лишь каждый третий из нуждающихся (34%) обращается за квалифицированной помощью.

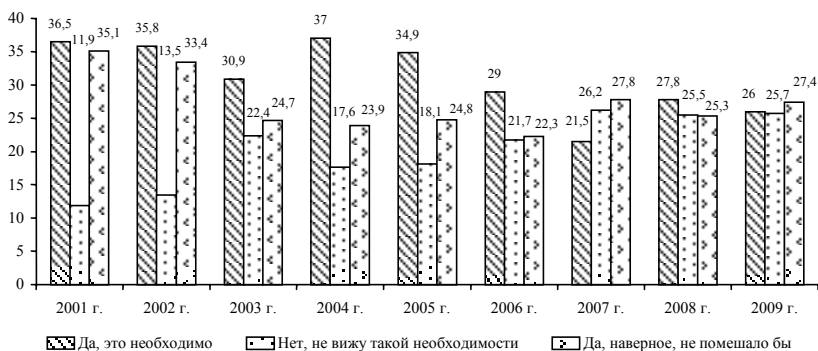


Рис. 5. Хотелось бы вам, чтобы услуги квалифицированного специалиста (психолога, психиатра, психотерапевта) были доступны месту вашего жительства? (в % от числа опрошенных)



Рис. 6. Испытывали ли вы раньше психологические проблемы, требующие помощи квалифицированного специалиста (психолога, психиатра, психотерапевта)? (в % от числа опрошенных)

Одной из причин низкого уровня обращений жителей области за помощью к специалистам является проблема стигматизации, заключающаяся в негативном отношении общества к людям, испытывающим психологические проблемы. Стигматизация – это негативное выделение обществом индивида или социальной группы по какому-либо признаку с последующим стереотипным набором социальных реакций на данного индивида или представителей социальной группы. Стигматизация вызывает дискриминацию людей, нуждающихся в помощи, что приводит к страху перед обращением к специалистам и несвоевременному лечению. В Вологодской области данная проблема актуальна для 16% населения. При этом еще 10–11% жителей не верят в возможности специалистов, т.е. либо не осведомлены о них, либо просто относятся к ним скептически (табл. 3).

Таблица 3.

Готовы ли вы обратиться за помощью к квалифицированному специалисту (психологу, психиатру, психотерапевту) в случае необходимости?
(в % от числа опрошенных)

Варианты ответов	Годы								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Да, готов(а) обратиться сразу	21,9	24,4	24,5	24,7	28,1	20,6	24,1	27,5	26,1
Хотелось бы, но трудно это сделать (непривычно, могут неправильно понять окружающие)	31,9	24,5	18,2	21,5	23,9	21,2	16,9	15,7	16,8
Нет, потому что могу справиться сам(а)	30,8	31,2	36,3	34,3	27,4	33,0	19,9	22,7	21,5
Нет, потому что он все равно не поможет	13,0	15,7	16,7	17,5	16,5	22,9	10,5	10,1	11,2

Для эффективных мер по снижению уровня самоубийств требуется установление качественных характеристик образа жизни потенциального суицидента: его материального и социального положения, уровня коммуникабельности, семейного положения и т.д. Осуществлять сбор такой информации могут работники УВД (при выездах по поступившему сигналу о самоубийстве или попытке суицида), лечащий врач (в случае госпитализации суицидента) или работники социальной службы (если суицидент состоит у них на учете и получает какие-либо ее услуги):

1. **Ф. И. О.:** _____

2. **Пол:** _____ м / ж

3. **Возраст:** _____

4. **Уровень образования:**

1. Высшее.

2. Незаконченное высшее.

3. Неполное среднее.

4. Среднее специальное.

5. Среднее.

6. Начальное.

5. Семейное положение:

- | | |
|--|----------------------|
| 1. Зарегистрированный брак, совместное проживание. | 4. В разводе. |
| 2. Зарегистрированный брак, раздельное проживание. | 5. Гражданский брак. |
| 3. Не замужем (холост). | 6. Вдова (вдовец). |

6. Место жительства: город / село

7. Социальное положение:

- | | |
|--------------------|-----------------|
| 1. Работающий | 5. Инвалид |
| 2. Учащийся | 6. Безработный |
| 3. Предприниматель | 7. Пенсионер |
| 4. Военнослужащий | 8. Другое _____ |

8. Материальное положение* : _____

* В данном параметре должны учитываться источники и размер дохода. При отсутствии такой информации должны быть занесены данные, свидетельствующие о характере материального положения косвенно: размер и благоустройство жилья, наличие приусадебного участка, автомобиля и т.д.

9. Физическое здоровье* : _____

* Данные о соматических заболеваниях суицидента, имевшихся на момент совершения суицида или парасуицида (заполняется в соответствии с медицинской документацией).

10. Способ суицидального действия:

- | | |
|---------------|---------------------|
| 1. Отравление | 4. Падение с высоты |
| 2. Самопорез | 5. Утопление |
| 3. Повешение | 6. Другое _____ |

11. Дата и время происшествия: _____

12. Обстоятельства происшествия* : _____

* Вносятся данные, конкретизирующие характер суицида. Например: в состоянии алкогольного опьянения, в состоянии аффекта и т.д.

13. Микросоциальное окружение* : _____

* Данные, характеризующие особенности социальных контактов суицидента. Например: количество родственников и друзей, частота социальных контактов, посещение культурно-развлекательных учреждений и т.д.

14. Психический статус* : _____

* Наличие официально зарегистрированных психических заболеваний и суицидальных попыток в биографии. Заполняется в соответствии с медицинской документацией.

15. Психологический статус* : _____

* Данные, характеризующие психологическое состояние суицидента за месяц до совершения суицидальной попытки. Заполняется со слов соседей, родственников, знакомых.

Поскольку суицидальное поведение является проблемой во многом не только психологической, но и социальной, мы считаем целесообразным реализовывать профилактические меры одновременно в двух направлениях: меры, направленные на социально-экономическую сферу (их цель – снижение интенсивности факторов суицидального риска), и меры по совершенствованию системы здравоохранения (табл. 4).

Таблица 4.

Мероприятия по снижению уровня самоубийств в обществе

Меры по снижению факторов суицидального риска	Меры по усилению психиатрической службы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Мониторинг социальной ситуации, адресная материальная помощь 2. Активизация работы службы занятости. Ускоренное переобучение безработных 3. Мероприятия по трудоустройству (ярмарки вакансий и т. д.) 4. Развитие самозанятости 5. Пропаганда здорового образа жизни 6. Усиление контроля за продажей алкогольной продукции 7. Профилактика алкоголизма и наркомании среди молодежи 8. Обучение населения навыкам психологической адаптации в трудных жизненных ситуациях 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание сети суицидологических учреждений (суицидологических кабинетов) 2. Подготовка квалифицированных специалистов-суицидологов 3. Повышение обеспеченности населения специалистами по охране психического здоровья 4. Обучение врачей общей практики методикам диагностики депрессии на ранних стадиях развития 5. Увеличение финансовых расходов на психиатрию 6. Дестигматизация суицидентов и людей, испытывающих психологические проблемы 7. Информирование населения о службах «Телефона доверия» и «Телефона здоровья»

Система профилактики суицидального поведения должна иметь три звена в зависимости от степени развития суицидальных тенденций (табл. 5). Первичное звено направлено на все общество и имеет своей целью профилактику факторов суицидального риска. Вторичное звено заключается в помощи непосредственно суицидентам. Третичная профилактика – это реабилитация суицидента после выведения его из критического состояния, а также помощь близким и родственникам суицидента, которые также являются представителями группы суицидального риска.

Таблица 5.

Система профилактики суицидального поведения

Первичная профилактика	Вторичная профилактика	Третичная профилактика
<i>Цель</i> – предупреждение развития суицидальных тенденций в обществе	<i>Цель</i> – предотвращение суицидальных действий, снятие острого кризиса	<i>Цель</i> – реабилитация людей, переживающих утрату близкого вследствие суицида
<i>Субъект</i> – учреждения социальной сферы, средства массовой информации	<i>Субъект</i> – учреждения системы здравоохранения	<i>Субъект</i> – учреждения системы здравоохранения и социального обслуживания
<i>Объект</i> – население региона, группы повышенного суицидального риска	<i>Объект</i> – суициденты, лица с повышенным уровнем тревоги или депрессии	<i>Объект</i> – члены семьи, ближайшее окружение суицидента
<p><i>Задачи:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Профилактика алкоголизма, наркомании 2. Диагностика групп суицидального риска 3. Организация регулярно мониторинга уровня тревоги и депрессии среди населения 4. Коррекция семейных взаимоотношений и профилактика социального неблагополучия 5. Информирование населения о деятельности психологических служб 6. Развитие служб «Телефона доверия» и «Телефона здоровья» 	<p><i>Задачи:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Создание сети суицидологических учреждений 2. Подготовка специалистов по работе с людьми, находящимися в ситуации суицидального кризиса 3. Диагностика ситуаций повышенного риска парасуицида 4. Определение антисуицидальных факторов и вариантов снятия кризисного напряжения 5. Совершенствование технологий психотерапии и фармакотерапии, а также методов коррекции деструктивных личностных установок 	<p><i>Задачи:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организация механизма реабилитационного процесса 2. Диагностика восстановительного потенциала (благоприятствующих реабилитации факторов) «выживших жертв суицида» 3. Организация механизма взаимодействия суицидологов с работниками сфер культуры, досуга, трудоустройства, социального обеспечения и т.д. 4. Коррекция семейных взаимоотношений 5. Профессиональная реабилитация

Таким образом, исследование показало, что в регионе существует высокий уровень потребности населения в специализированных видах помощи. Причиной этого является не только дефицит специалистов, но и повышенный уровень стигматизации. Эффективность профилактики суицидального поведения зависит прежде всего от первичного звена здравоохранения, т.е. от работы с широкими слоями населения, пропаганды здорового образа жизни, диагностики и нивелирования факторов суицидального риска, мониторинга групп риска, дестигматизации суицидентов.

Литература

Дюркгейм Э. Самоубийство: Социологический этюд / пер. с фр. с сокр.; под ред. В.А. Базарова. М.: Мысль, 1994.

Охрана психического здоровья: учеб. пособие для вузов / О.В. Бойко. М.: Академия, 2004.

Назарова И.Б. Здоровье российского населения: факторы и характеристики (90-е годы) // Социологические исследования. 2003. № 11. С. 57–69.

И.И. Корчагина,
Л.М. Прокофьева

Институт социально-
экономических проблем
народонаселения РАН,

С. Лефевр

Национальный институт
демографических исследований,
Франция

ТРАНСФОРМАЦИЯ ВЗГЛЯДОВ РОССИЯН И ФРАНЦУЗОВ НА РОЛЬ ОБЩЕСТВА И СЕМЬИ В ПОДДЕРЖКЕ ДЕТЕЙ И ПРЕСТАРЕЛЫХ¹

Во многих странах активно ведутся дискуссии о роли государства в обеспечении социальной поддержки экономически слабых групп населения (детей, престарелых, инвалидов и т.д.). Должно ли общество (государство) помогать семье заботиться о детях и престарелых? Если да, то как должна распределяться ответственность между семьей и государством, и какова в этом случае роль межсемейной и межпоколенческой поддержки? Насколько активна должна быть помощь общества, чтобы она была эффективна, и в то же время не провоцировала иждивенчество?

Результаты обследований² показывают во многом схожесть взглядов россиян и французов по данным проблемам, хотя реальное участие государства в заботе о детях и престарелых в этих странах существенно различается, поскольку приходится говорить о крайне недостаточной помощи государства детям и престарелым в России³, и уже избыточной, по мнению многих французов, во Франции [Valetas, Lelièvre, 2002, p. 673].

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ, проект № 08-02-00083а.

² Сравнительный анализ мнений о роли государства и семьи в поддержке детей и престарелых проводится по результатам обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» в России и обследования «Изучение семейных и межпоколенных отношений» во Франции, проведенных в рамках единой международной программы «Поколения и гендер». Российское обследование было реализовано дважды в 2004 и 2007 гг. Независимым институтом социальной политики (НИСП) при финансовой поддержке Пенсионного Фонда РФ и Научного общества Макса Планка (Германия). Выборка составляла более 11 тыс. человек. Французское обследование было проведено в 2005 и 2008 гг. Национальным институтом демографических исследований (INED) и Национальным институтом статистики и экономических исследований (INSEE). Выборка составляла более 10 тыс. человек.

³ Слабая материальная помощь семьям с детьми и резкое сокращение в 1990-х гг. сети детских дошкольных учреждений, а также низкий уровень пенсий и огра-

Известно, что чем слабее развита в стране социальная инфраструктура, способная оказать необходимую поддержку семье, тем сильнее роль неформальных сетей поддержки и, прежде всего, межсемейных и межпоколенных. Например, обследование общественного мнения, проведенное ВЦИОМ в 2009 г., показывает, что более половины россиян в случае кризиса рассчитывают, в первую очередь, на поддержку родственников, и только 5% – ищут помощи у государства [Семья на фоне кризиса, 2009].

Забота о детях: ответственность родителей, государства, бабушек и дедушек?

Может ли семья в современном обществе обойтись без помощи общества и государства в части заботы о детях? Какова должна быть роль государства в воспитании детей, и какая роль в этом вопросе отводится расширенной семье, бабушкам и дедушкам?

Результаты первой волны обследований в России и во Франции позволяют констатировать, что в части заботы о малолетних детях в обеих странах существует устойчивое представление о распределении ответственности между обществом и семьей: дошкольниками должны заниматься родители и участие общества здесь должно быть минимально. В России так считают почти 80% респондентов (в большей степени это многодетные родители, что связано с их образом жизни и ценностными ориентациями на большую семью, в которой мать часто не работает, а занята только уходом за детьми) [Корчагина, Прокофьева, 2007, с. 319]. Во Франции за преимущественное участие семьи в заботе о дошкольниках высказались 65% респондентов, однако здесь чаще, чем в России отмечается необходимость совместных обязательств семьи и общества в заботе о маленьких детях (31% во Франции и 18% в России).

Чем старше ребенок, тем чаще заботу о нем респонденты считают обязанностью общества. Если речь идет о школьниках, когда они находятся вне школьных стен, то чуть больше 60% респондентов как в России, так и во Франции считают, что заботиться о них должна семья, и здесь ответы российских и французских респондентов различаются несущественно.

Что касается поддержки внутри расширенной семьи, то в обеих странах была выявлена высокая степень готовности старшего поколения помогать

ниченная доступность качественных услуг по уходу за престарелыми, как в силу слабого предложения такого типа поддержки, так и высокой цены за нее в случае наличия надлежащего качества.

своим взрослым детям. Если речь идет о простой констатации необходимости заботы (*бабушки и дедушки должны заботиться о своих внуках, родители должны оказывать денежную помощь своим взрослым детям, если у них возникают финансовые проблемы*), подавляющее большинство респондентов с этим соглашаются (70–77%). Вместе с тем доля согласных существенно падает (особенно во Франции), когда рассматриваются проявления заботы, подразумевающие активные действия. Например, только 37% французов согласны *изменить свою жизнь* для того, чтобы помочь взрослым детям. В России такую позицию поддерживает чуть больше половины респондентов.

Таким образом, в России во всех видах заботы о детях более сильна ориентация на семью. Необходимость в помощи семье с детьми со стороны старшего поколения и общества возникает еще и потому, что даже в полной семье забота о детях в основном ложится на мать. Несмотря на то, что мать и отец имеют равные права и обязанности в отношении своих детей, данные того же обследования показывают, что мужчины существенно реже занимаются детьми. Участие отца в воспитании детей, по признанию самих мужчин, в большинстве случаев ограничивается лишь играми с ними (70%), при этом существенно меньше отцов делит с матерью ежедневные заботы о детях (около 25% мужчин иногда одевает маленьких детей, еще меньше отцов остаются дома с заболевшими детьми – 20%) [Корчагина, Прокофьева, 2009, с. 57].

Забота о престарелых: ответственность взрослых детей и государства?

Если ответственность за детей большинство респондентов возлагают на семью, то *заботу о престарелых, которым нужен уход на дому*, они чаще готовы разделять с обществом. Так считают 36% респондентов в России и 41% во Франции, но половина опрошенных россиян и 45% французов признают, что ответственность за престарелых должна быть делом семьи⁴.

Общественное мнение отражает в целом готовность населения к внутрисемейной поддержке, в данном случае, пожилых родителей со стороны взрослых детей. Младшее поколение точно так же, как и их родители, демонстрирует высокую степень согласия с высказываниями о необходимости заботы о роди-

⁴ В России при отсутствии развитой практики благотворительности, сети общественных организаций, активно занимающихся поддержкой различных групп нуждающегося населения, под обществом в данном контексте понимается скорее государство в лице региональных или муниципальных структур.

телях (особенно в России), но доля согласных падает, когда речь идет о конкретных проявлениях заботы в ущерб собственным интересам. Так, с высказыванием, что дети должны брать на себя ответственность за престарелых родителей, согласны 96% россиян и 67% французов. В то же время, *жить вместе с престарелыми родителями, чтобы ухаживать за ними*, готовы только около 70% респондентов в России и 40% во Франции.

Мнения об ответственности за пожилых сильнее, чем вопросы, касающиеся заботы о детях, проявили различия во взглядах населения двух стран: традиционных в России и более современных – во Франции. Особенно это касается профессиональной занятости. Показательны с этой точки зрения ответы на вопрос: *«должны ли дети организовать свою работу так, чтобы она не мешала им заботиться о престарелых родителях?»*. Только 10% французов согласны пожертвовать карьерой ради заботы о родителях, требующих помощи, в России же – почти 60%. Такое различие связано, не в последнюю очередь, с существующей в каждой из стран системой обслуживания пожилых людей: работающие дети во Франции имеют альтернативу собственному уходу за престарелыми родителями в лице качественных услуг, для чего им нужно скорее активнее включаться в профессиональную сферу, чтобы заработать деньги, а не уходить из нее. В России организованная система качественного ухода за престарелыми находится в зачаточном состоянии и отчасти развита лишь в крупных мегаполисах. В условиях неразвитой системы социального обслуживания в России, практически полного отсутствия доступных и качественных патронатных услуг для престарелых родственники не видят другого пути для осуществления ухода за ними кроме усилий семьи. По сравнению с другими странами Европы, такая картина мнений сближает российское население с традиционным представлением европейского Юга, в противоположность «государственной» точке зрения, высказываемой в Скандинавских странах.

По данным обследования «Еврбарометр», в Швеции, где существует развитый государственный и общественный сектор услуг, население отводит семье небольшую роль, когда речь идет об уходе за пожилыми людьми, нуждающимися в уходе. В таких случаях большинство (80%) отдает предпочтение специальным учреждениям, где уход осуществляется при значительной финансовой поддержке государства и общественных институтов. Тем не менее в Греции большая доля населения высказывается в пользу семьи, что связано с отсутствием соответствующей инфраструктуры и признанием важности семьи в заботе о пожилых [Valetas, 2001, с. 119].

В России традиции семейного ухода за престарелыми сформированы сложившимся образом жизни: общественное мнение осуждает детей, поместивших

пожилых родственников в дом престарелых, где им не может быть обеспечен нормальный уход. При этом в России уровень занятости женщин, которые в большинстве случаев берут на себя уход за старшими родственниками, всегда был высок, тогда как в Греции распространение ухода за ними на дому связано не в последнюю очередь со слабой занятостью женщин в экономике.

В вопросах денежной помощи бедным пожилым и молодым семьям с детьми общественное мнение в России демонстрирует патерналистские взгляды (больше 60% респондентов в России полагает, что *обеспечивать денежную помощь бедным пожилым и молодым семьям с детьми должно общество*, а во Франции таких ответов меньше половины). Только 10% респондентов в России, но каждый пятый во Франции, относят материальную поддержку бедных исключительно к обязательствам семьи. Связано это с тем, что большинство опрошенных в России признают виновником бедственного положения отдельных групп населения именно государственную политику в области оплаты труда и пенсионного обеспечения, а также политику в сфере занятости.

Семейные ценности не одинаково выглядят в глазах разных поколений россиян. Российская молодежь более скептически относится к необходимости тесной межсемейной взаимосвязи, демонстрируя иной тип поведенческих предпочтений, тогда как их французские сверстники в большей степени готовы помогать и заботиться о своих родителях, вплоть до совместного проживания. Пожилые люди придерживаются традиционного понимания отношений между родителями и детьми. Однако во всех случаях в России, по сравнению с Францией, более сильна ориентация на семью. Смещение оценок и предпочтений в ту или другую сторону связано как с качеством существующей системы социальной защиты и социального обслуживания детей и престарелых, так и с культурно-историческими традициями стран, региона или семьи.

Изменения мнений в последние годы

Исследования социологов показывают, что базовые ценности довольно устойчивы и изменяются медленно (например: [Лапин, Беляева, Здравомыслов, 1996]). Вместе с тем глубокие трансформационные процессы в экономической и социальной жизни, которые начиная с периода перестройки происходят в российском обществе, не могли не повлиять на ценностные ориентации населения и наложили свой отпечаток на характер социальных ожиданий и взгляды людей на взаимоотношения разных поколений семьи. В этой связи интересно понять, насколько устойчивы представления россиян по вопросам социальных обязанностей государства и граждан в части заботы о слабых членах общества,

и сравнить их с данными по Франции – стране с длительным устойчивым развитием, не переживавшей в эти годы серьезных потрясений.

Возможность проследить трансформацию мнений россиян и французов о роли общества и семьи в поддержке детей и престарелых, а также взглядов людей на межсемейную и межпоколенческую поддержку дает панельная выборка, которая позволяет проанализировать мнения одних и тех же людей, опрошенных с интервалом в три года.

Анализ показал, что взгляды французов удивительно стабильны, что нельзя сказать о мнениях россиян, часть из которых поменяла свои воззрения на распределение ролей между семьей и обществом по вопросам заботы о детях и престарелых. При этом наблюдается явная ориентация населения на усиление ответственности государства за нетрудоспособных членов общества. Несмотря на то, что большинство респондентов по-прежнему считают, что забота о детях, и особенно малолетних, – это дело семьи (только 3% опрошенных, как и три года назад, согласны оставить заботу о дошкольниках исключительно государству), в 2007 г. заметно возросла доля респондентов, готовых разделить с обществом ответственность за детей (табл. 1).

Таблица 1. Общественное мнение по вопросам заботы о престарелых и детях, Россия, 2004–2007 гг., в %

	Общество		Общество и семья в равной степени		Семья	
	2004 г.	2007 г.	2004 г.	2007 г.	2004 г.	2007 г.
Кто должен:						
заботиться о детях дошкольного возраста	2,8	3,1	18,2	30,8	79,0	66,1
заботиться о школьниках вне школы	10,0	12,2	28,6	34,3	61,4	53,5
заботиться о престарелых, которым нужен уход на дому	11,9	12,4	35,5	45,3	52,6	42,3
обеспечивать денежную помощь бедным молодым семьям с детьми	64,6	60,8	26,7	31,2	8,7	8,0
обеспечивать денежную помощь пожилым	63,0	58,8	27,5	32,2	9,5	9,0

Источник: Обследование «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (Россия, НИСЦ, 2004 и 2007 гг.).

Наиболее значительно мнения изменились по вопросу заботы о маленьких детях. Если в 2004 г. большинство респондентов (почти 80%) полагали, что забота о детях дошкольного возраста – это в основном дело семьи, то в 2007 г. доля ориентированных в этом вопросе на семью сократилась до 66%. Одновременно за три года заметно возросло число тех, кто готов разделить заботу о детях-дошкольниках с обществом: в первом опросе этой точки зрения придерживались только 18% респондентов, а среди повторно отвечающих в 2007 г. – уже 31%.

Что же повлияло на мнения респондентов, столь существенно изменивших свою точку зрения на распределение ответственности в части заботы о дошкольниках? Возможно, существенный рост установок населения на повышение роли общества в заботе о маленьких детях произошел из-за непростой ситуации с дошкольными заведениями в стране, большая часть которых в первые годы экономических реформ была перепрофилирована, и как следствие, в последнее время количества мест в них явно было недостаточно. Вместе с тем подобные сдвиги в общественном мнении могут быть связаны с повышенными ожиданиями вмешательства государства, декларирующего в последние годы активизацию семейной политики в части помощи семье в воспитании именно малолетних детей и стимулирования рождаемости.

По мнению респондентов, забота о детях школьного возраста, даже если они находятся вне школы, чаще, чем в случае с малолетними детьми, должна возлагаться на общество, и это мнение в 2007 г. только усилилось. Конечно, чем старше объект заботы, тем в меньшей степени ответственность за него население возлагает исключительно на семью. Это подтверждает и анализ ответов на вопрос: *«Кто должен заботиться о престарелых, которым нужен уход на дому?»* В 2004 г. больше половины россиян считали, что забота о престарелых – это, в основном, дело семьи, а в 2007 г. их число сократилась до 42%. Одновременно на такую же величину возросла доля респондентов, полагающих, что ответственность за престарелых с ограниченными возможностями самообслуживания должна быть разделена поровну между семьей и обществом (табл. 1).

Что касается материальной помощи, то по этим вопросам общественное мнение изменилось не так существенно, но между тем и здесь за три года произошло некоторое увеличение доли считающих, что эти проблемы должны решаться совместно и семьей, и обществом. Причем эти трансформации произошли за счет изменения точки зрения тех, у кого три года назад была установка полностью на ответственность общества. Рассчитывать в вопросе материальной помощи бедным только на государство не позволяет низкий уровень развития социальной поддержки в стране. Результаты многочисленных обследований

дований показывают, что социальная помощь бедным не является для них сколько-нибудь значимой, особенно для семей с детьми. Наиболее существенной для бюджета семей является межсемейная поддержка, которая значительно превосходит государственную помощь по масштабам и важности [Анализ социально-экономического положения многодетных семей, 2007; Семья и дети в России... 2009; Корчагина, Прокофьева, 2008].

Таким образом, по вопросам ответственности за заботу о наиболее слабых членах общества (детях и престарелых), общественное мнение в России только за три года существенно изменилось в сторону осознания необходимости совместных усилий семьи и общества. Поскольку наблюдается явная ориентация на повышение ответственности государства за нетрудоспособных членов общества, то, скорее всего, респонденты (в основном в лице работающих матерей) ждут от государства создания условий, которые помогали бы семье заботиться о детях и престарелых.

Несмотря на то, что большинство россиян пока еще придерживаются традиционных взглядов на роль семьи, современный образ жизни, изменения его уклада во многом провоцируют процесс размывания представлений о социальной роли института семьи. Трансформация традиционных взглядов происходит в направлении культурных ценностей, господствующих в развитых странах Европы, согласно которым родители не должны брать на себя такую большую ответственность за своих уже взрослых детей, как это принято в России, а развитая система социальной поддержки пожилых со стороны государства позволяет взрослым детям целиком посвящать себя карьере и одновременно быть спокойными за престарелых родителей [Lefèvre, Prokofieva, Korchagina, 2008].

Литература

Анализ социально-экономического положения многодетных семей: коллективная монография / под ред. Л.М. Прокофьевой. М.: Минздравсоцразвития РФ, 2007.

Корчагина И.И., Прокофьева Л.М. Население России: о роли общества и семьи в поддержке детей и престарелых // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. М.: НИСП, 2007. Вып. 1. С. 313–344.

Корчагина И.И., Прокофьева Л.М. Взаимоотношения родителей и детей: условия семейной социализации // Семья в центре социально-экономической политики. 2009. С. 47–67.

Корчагина И.И., Прокофьева Л.М., Лефевр С. Ценности семьи и ее роль в заботе о стариках и детях / Материалы международной научной кон-

ференции «Население, семья, уровень жизни», посвященной Году семьи и 20-летию ИСЭПН РАН. М.: ИСЭПН, 2008. С. 71–79.

Лапин Н.И., Беляева Л.А., Здравомыслов А.Г. и др. Динамика ценностей населения реформируемой России. М., 1996.

Семья и дети в России: особенности современной жизни и взгляд в будущее: коллективная монография / под ред. Л.Н. Овчаровой, Л.М. Прокофьевой. М.: ИСЭПН РАН, 2009.

Семья на фоне кризиса // Пресс-выпуск ВЦИОМ № 1225. 2009. 18 мая.

Lefèvre C., Prokofieva L., Korchagina I. Une comparaison France Russie des opinions sur le rôle de la famille dans l'aide aux personnes âgées à partir des enquêtes Genre et Générations. Québec: AIDELF, 2008.

Valetas M.-F. Perception de politiques sociales publiques envers les personnes âgées dans l'Union européenne // Retraite et société. 2001. № 34. P. 114–131.

Valetas M.-F., Lelièvre E. Perception de quelques politiques sociales dans l'Union Européenne // Vivre plus longtemps, avoir moins d'enfants, quelles implications? Paris: AIDELF, 2002. P. 671–682.

О.В. Синявская,
А.О. Тындик
Независимый институт
социальной политики

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ГЕНДЕРНОЕ РАВЕНСТВО В ОБЪЯСНЕНИИ РОЖДАЕМОСТИ В РОССИИ

Россия давно относится к странам с низкими показателями рождаемости, для которых труднодостижимым идеалом выступает даже обеспечение рождаемости на уровне простого воспроизводства. Как справедливо отмечают А. Готье и Д. Филиппов [Gauthier, Philippov, 2008], идентификация факторов низкой рождаемости – чрезвычайно трудная для исследователя задача.

Наш интерес к этой проблеме был спровоцирован неудовлетворенностью результатами предыдущих исследований репродуктивного поведения российского населения. Они свидетельствовали о том, что влияние социально-экономических параметров – образования, занятости, доходов – неоднозначно и незначительно [Kohler, Kohler, 2002; Рощина, Бойков, 2005; Малева, Синявская, 2007; Синявская, Тындик, 2009]. Мы предположили, что в стране, где рождение ребенка значительно повышает риски бедности семьи, а система социальных услуг по уходу за детьми и пожилыми недостаточно развита, многие семьи с детьми, очевидно, опираются на внутрисемейные и межсемейные формы поддержки. В подобной ситуации социальное окружение, семейные связи могут играть важную роль в принятии решения о рождении ребенка. Поэтому возникает вопрос, можно ли использовать концепцию социального капитала для объяснения репродуктивного поведения российского населения. При этом нас интересовали временные (темпо) аспекты рождаемости, а не ее итоговые показатели.

Мы оставались в рамках экономической теории рождаемости, т.е. исходили из того, что решения о рождении ребенка являются рациональными и могут отражать оценку бюджетных ограничений и затрат на рождение и последующее воспитание детей [Becker, 1991]. Но последние не ограничиваются денежными расходами, не менее важную часть составляют затраты времени. При высокой занятости женщины возможность уменьшить время, расходуемое на уход за детьми и их воспитание, может повысить намерение родить еще одного ребенка. Мы расширяем классический вариант модели, добавляя в нее социальные связи и распределение обязанностей между партнерами – рассматривая и то и другое, прежде всего, в качестве источников ресурсов.

Обе эти теории применительно к демографическому поведению были верифицированы в ряде эмпирических исследований по странам восточной и западной Европы. Они показали положительное влияние социального капитала на репродуктивные намерения [Bühler, Fratzcak, 2004, 2005; Bühler, Philipov, 2005; Philipov et al., 2006]. В частности, вовлечение в сети внутрисемейной и межсемейной взаимопомощи усиливает намерения завести второго ребенка. В целом можно говорить о том, что когда у человека есть близкие, оказывающие важную и существенную поддержку, он, при прочих равных условиях, будет больше стремиться к рождению ребенка. При этом мелкая помощь в ежедневной деятельности оказывается менее значимой. То есть социальный капитал может быть рассмотрен как вид дополнительного дохода, позволяющий индивидам справиться с серьезными социально-экономическими проблемами.

Положительное влияние включения мужчины в воспитательный процесс также неоднократно подтверждалось [Del Boca, 2002; Olah, 2003 и др.]. Например, исследование по Дании показало, что женщины, занятые на рынке труда и стремящиеся к карьере, принимают решение о рождении второго ребенка, ориентируясь на степень участия их партнера в заботе об уже рожденном ребенке [Brodmann et al., 2007]. Результаты других исследований говорят о том, что форма этой зависимости U-образная: наибольшей вероятностью следующего рождения отличаются наиболее традиционные и наиболее эгалитарные семьи [Torr, Short, 2004]. В то же время, по данным М. Миллс и ее коллег [Mills et al., 2008], неравное распределение домашнего труда оказывает существенное влияние на репродуктивные намерения только тех женщин, которые уже изрядно перегружены на работе и дома.

Таким образом, приступая к данному исследованию, мы задавались вопросами о том, насколько релевантны теории социального капитала и гендерного равенства для объяснения репродуктивного поведения российского населения.

Информационную базу исследования составили пространственная выборка первой волны социально-демографического обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РиДМиЖ), а также панельная составляющая двух волн этого обследования¹. Привлечение панельных данных потребовалось для того, чтобы расширить анализ репродуктивного поведения за пределы только намерений завести ребенка и включить в него анализ факторов фактических рождений. Обе выборки были ограничены мужчинами и женщинами наиболее активных репродуктивных возрастов: женщины, кото-

¹ Более подробно об обследовании РиДМиЖ см.: [Захаров, Малева, Синявская, 2007; Головляница, Синявская, 2008].

рым в 2004 г. было 18–44 года; мужчины, не имеющие партнерши в домохозяйстве или вне его, в возрасте 18–44 лет; а также мужчины любого возраста с партнершей 18–44 лет. Из наблюдения были исключены (по состоянию на 2004 г.): инвалиды, пенсионеры, длительно больные, не имевшие сексуального опыта, беременные и те, кто ответил «определенно нет» на вопрос о том, могут ли они физически иметь детей. В результате, размер пространственной выборки 2004 г. составил 4547 респондентов, панельной – 3018.

Учитывая, что в большинстве семей в России рождается не более двух детей, регрессионный анализ был ограничен моделями, объясняющими нормативное и фактическое поведение бездетных и тех, у кого один ребенок. Априори мы предполагали, что факторы рождения первенца и второго ребенка будут различаться. Для анализа использовались модели бинарных логит- и пробит-регрессий, в которых в качестве зависимых переменных выступали а) желание родить (еще одного) ребенка в течение трех лет, начиная с 2004 г., и б) рождение ребенка в 2005–2007 гг.

Методической сложностью, с которой мы столкнулись в ходе работы, оказалось отсутствие общепринятой трактовки социального капитала и методов его измерения на индивидуальном уровне. Социальный капитал в данном исследовании определяется как «способность акторов гарантировать выгоды посредством членства в социальных сетях и других социальных структурах» [Portes, 1998, p. 6]. При этом в фокусе внимания оказываются и количественный, и качественный аспекты, а именно: количество взаимоотношений (или связей, в терминологии Грановеттера) и их «сила», теснота, близость [Astone et al., 1999].

Основными объясняющими переменными выступали различные компоненты социального капитала и гендерного равенства в семье. Основным ограничением данных РидМиЖ является то, что они предоставляют максимум информации только по семейным связям респондента с родителями, проживающими отдельно. Поэтому, отталкиваясь от опыта других эмпирических исследований [Bühler, 2006], мы сочли позволительным проанализировать влияние базовых индикаторов размера социальных сетей, а затем детализировать параметры социального капитала применительно к отношениям респондент – родитель. В результате было построено пять блоков, характеризующих различные аспекты социального капитала и гендерных отношений: «Родительская семья», «Установки в отношении межпоколенческой поддержки», «Финансовые трансферты», «Теснота отношений с родителями» и «Помощь в уходе за детьми», «Гендерное равенство». В качестве контрольных переменных использовались де-

мографические (пол, год рождения, наличие партнера, возраст младшего ребенка) и социально-экономические показатели (социальная страта, региональный охват детскими дошкольными учреждениями).

Полученные результаты подтверждают многие выводы аналогичных исследований, выполненных в других странах. Однако влияние социального капитала на репродуктивное поведение однопородных – если измерять его через желание родить ребенка в определенном временном интервале и рождение ребенка – оказалось не таким существенным, как мы ожидали, приступая к анализу. Одна из наиболее вероятных причин этого связана с ограниченным размером выборки и, как следствие, с небольшим количеством интересующих нас исходов (прежде всего, числа рождений). Некоторую роль, безусловно, сыграли и сложности в эмпирической оценке характеристик социального капитала. Скорее всего, недостаточным числом наблюдений вызвано и то, что вопреки ожиданиям характеристики индивидуального социального капитала лучше объяснили поведение, связанное с переходом к родительству, нежели планы и фактические действия в отношении рождения второго ребенка. Важный результат исследования состоит в том, что оно установило роль социального окружения в формировании репродуктивного поведения как наиболее существенную именно на этапе становления семьи, нередко связанного по времени с этапом экономического взросления.

В частности, тесные отношения с родителями, проживающими отдельно, положительно сказываются на желании стать родителями. Напротив, если потенциальная бабушка живет очень далеко, то повышается вероятность откладывания рождения первенца. Однако те, кто живет вместе с родителями, также склонны откладывать рождение ребенка (рис. 1). При контроле прочих факторов вероятность рождения первого ребенка в период между опросами оказалась в 3,8 раза ниже среди тех, чьи родители живут далеко, по сравнению с проживающими совместно. Очевидно, что в этой группе преобладают респонденты самых младших репродуктивных возрастов, еще не сформировавших собственную семью.

Тем временем связь с характеристиками социальной сети по фактическому получению услуг по уходу за детьми не линейна. Эта сеть используется для получения специфических ресурсов, и они могут быть предоставлены очень ограниченным кругом лиц из окружения респондента. В группе тех, кто не пользуется никакими услугами по уходу за детьми, доля не собирающихся рожать второго ребенка ни в ближайшее время, ни позже, выше всего. Значит, дефицит услуг по уходу за ребенком – государственных или частных – может

рассматриваться в качестве барьера в рождении вторых детей. Вместе с тем получение помощи из одного источника – т.е. либо через институты, либо от членов семьи – в целом положительно связано с планами родить ребенка, но при контроле прочих факторов оказывается статистически не значимым.

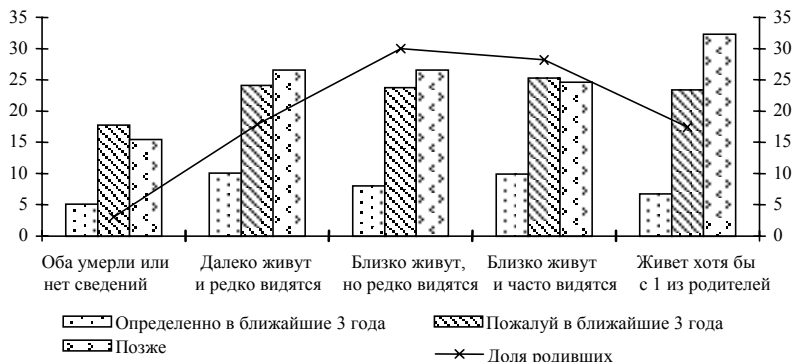


Рис. 1. Намерения родить и фактические рождения первенцев в разрезе тесноты отношений с родителями

То, что доступ к институциональным услугам не оказывает статистически значимого влияния на репродуктивное поведение россиян, согласуется с результатами ряда зарубежных исследований, которые, за редким исключением, не подтверждают данную взаимосвязь на микроуровне. В то же время развитие и доступность услуг по уходу за детьми положительно влияют на рождаемость на макроуровне. Взаимосвязь между этими параметрами опосредована женской занятостью и рынком труда, поэтому ее исследование на микроуровне может требовать более тонких инструментов, чем те, что имеются в нашем распоряжении.

Когда через социальную сеть предоставляются ресурсы общего вида, не обладающие специфическими характеристиками и не предъявляющие к участникам сети дополнительных требований, например, денежная и материальная помощь, ее размер положительно влияет на репродуктивное поведение – как бездетных, так и тех, у кого есть один ребенок. Этот результат хорошо согласуется с предыдущими исследованиями данного вопроса в странах ЦВЕ. При контроле прочих факторов намерение родить первого ребенка в течение ближайших трех лет выше среди респондентов, у которых есть потенциальные и, тем более, фактические источники финансовой помощи. Для однопородных респондентов статистически значимое влияние сохраняет категория «размер сети составляет два человека и более».

Таким образом, различные аспекты социального капитала имеют влияние на репродуктивное поведение российского населения. Оно проявляется через повышение возможностей домохозяйства сглаживать колебания дохода в связи с рождением и воспитанием детей и, отчасти, через потенциальное снижение временных издержек по уходу за детьми.

Наиболее устойчивое и сильное воздействие на репродуктивное поведение оказал характер распределения ролей между партнерами. В российском обществе уход от традиционной модели семьи осуществляется очень медленно и непоследовательно. Существуют серьезные противоречия между гендерным равенством, провозглашаемым на институциональном уровне (формально равный доступ к образованию, занятости, политическим правам и т.д.), и сохраняющимся неравенством внутри семьи.

Данное исследование показало, что желание стать родителями наиболее распространено среди партнерств, основанных на традиционном распределении обязанностей, когда практически всю работу по дому выполняет женщина, но лишь в том случае, если респондент полностью удовлетворен такой моделью семьи. Однако рождались первенцы чаще в семьях, где мужчина вовлечен в домашние дела наравне с женщиной (рис. 2).

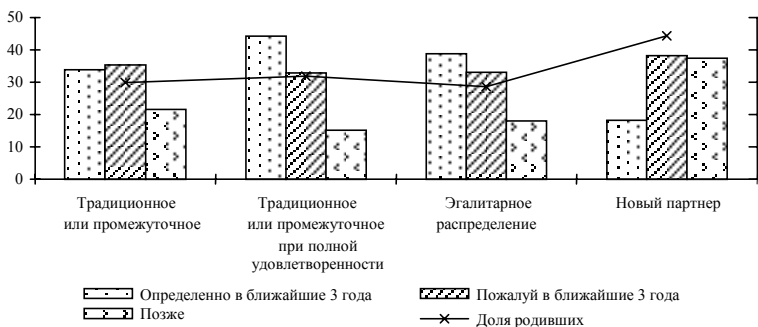


Рис. 2. Намерения родить и фактические рождения первенцев в разрезе распределения ролей в партнерстве

В группе респондентов, у которых за период между опросами появился новый партнер в домохозяйстве, откладывание рождения ребенка, на которое они были ориентированы в 2004 г., было прервано, и доля рождений в этой группе оказалась наиболее высока. Стаж партнерства по-прежнему играет очень большую роль в сроках появления первенца. Однако при контроле прочих факторов влияние нового партнерства по сравнению с эгалитарным партнерством, уже имеющим некоторый стаж, не намного сильнее.

Характер гендерных отношений в области выполнения домашней работы и воспитания детей оказался высоко значим для вторых рождений. Среди однопололетних полноправное участие мужчины в домашних делах и уходе за детьми наравне с женщиной способствует повышению как намерения родить еще одного ребенка, так и фактической вероятности рождения (рис. 3). Вероятность второго рождения в период между опросами в партнерствах с эгалитарным распределением обязанностей лишь немного меньше вероятности рождения в случае образования нового партнерства – главного демографического фактора реализации репродуктивных планов.

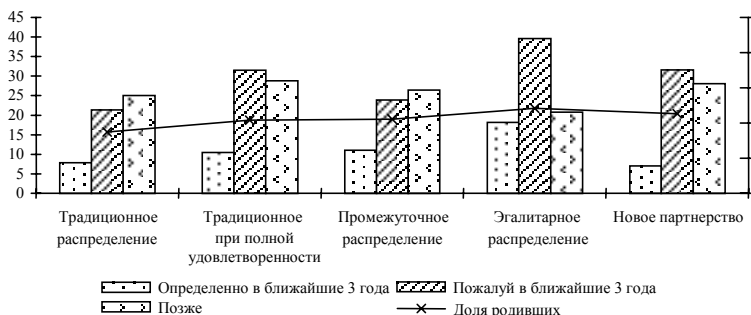


Рис. 3. Намерения родить и фактические рождения вторых детей в разрезе распределения обязанностей внутри партнерства

Эгалитарное распределение обязанностей сохраняет свое значение и в том случае, если мы анализируем намерения родить второго ребенка в стабильных партнерствах, т.е. тех, что уже существовали на момент проведения первого опроса. Более того, общая согласованность намерений и фактического поведения выше всего в эгалитарных партнерствах с одним ребенком. Полная удовлетворенность традиционной моделью семьи по сравнению с неполной действует тоже положительно, но с меньшей силой. Основываясь на этих и других результатах можно говорить о том, что наряду с трансформацией модели рождаемости в российском обществе происходит и изменение гендерной модели отношений.

Необходимо отметить, что методологически помощь мужчины в ведении домашнего хозяйства может рассматриваться как элемент социального капитала женщины. Однако то обстоятельство, что этот параметр оказался более явно связан с репродуктивным поведением, чем другие компоненты социального капитала, позволяет предположить, что концепция гендерного равенства дает лучшее теоретическое обоснование данного вопроса, чем концепция социального капитала.

Более глубокое изучение вклада этих теорий требует привлечения данных дополнительных обследований. В частности, речь идет об обследованиях бюджета времени, которые позволили бы пролить свет на вопрос о количестве часов, затрачиваемых на уход и воспитание ребенка со стороны его матери, отца, других членов семьи и социального окружения. Это дало бы возможность более обоснованно судить о влиянии каждого вида помощи на желание и вероятность завести еще одного ребенка. К сожалению, репрезентативные на национальном уровне обследования подобного рода в настоящее время в России отсутствуют.

Учитывая упомянутые выше ограничения выборки и инструментария, наше исследование не претендует на окончательное решение поставленных вопросов. Тем не менее оно делает еще один шаг в изучении роли социального окружения, семьи, партнера в объяснении темпоральных аспектов рождаемости.

С практической точки зрения полученные результаты говорят о том, что снижение временных издержек ухода за детьми вследствие более активного участия мужчины в выполнении домашних обязанностей и воспитании детей представляется наиболее благоприятным фактором для повышения числа рождений вторых детей в однодетных семьях. В этом смысле Россия не отличается от других развитых стран с низкой рождаемостью, и политика, нацеленная на повышение этого показателя, очевидно, должна принимать во внимание задачу продвижения гендерного равенства – не только в различных сферах общества, но и в семье.

Литература

Головляницина Е.Б., Синявская О.В. Новое в изучении межпоколенных и гендерных отношений в России – Международная программа «Поколения и гендер» (Generations and Gender Programme/Survey) в России // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2008. № 8. С. 181–190.

Захаров С.В., Малева Т.М., Синявская О.В. Программа «Поколения и гендер» в России: вопросы методологии // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. Вып. 1 / под науч. ред. Т.М. Малевой, О.В. Синявской. М.: НИСП, 2007. С. 35–74.

Малева Т.М., Синявская О.В. Социально-экономические факторы рождаемости в России: эмпирические измерения и вызовы социальной политике // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. Вып. 1 / под науч. ред. Т.М. Малевой, О.В. Синявской. М.: НИСП, 2007. С. 171–216.

Синявская О.В., Тындик А.О. Рождаемость в современной России: от планов к действиям? // SPERO. 2009. № 10.

Astone N.M., Nathanson C., Shoen R., Kim Y. Family Demography, Social Theory, and Investment in Social Capital // Population and Development Review. 1999. 25(1). P. 1–31.

Becker G.S. A Treatise on the Family. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991.

Brodmann S., Esping-Andersen G. et al. When Fertility is Bargained: Second Births in Denmark and Spain // European Sociological Review. 2007. 23(5). P. 599–613.

Bühler C. On the Structural Value of Children and its Implication on Intended Fertility in Bulgaria: MPIDR Working Paper WP-2006-003, Max Planck Institute for Demographic Research, Rostock, 2006.

Bühler C., Fraczak E. Social Capital and Fertility Intentions: The Case of Poland: MPIDR Working Paper WP-2004-012. Rostock: Max-Planck-Institute for Demographic Research, 2004.

Bühler C., Fraczak E. Learning from others and Receiving Support: The Impact of Personal Networks on Fertility Intentions in Poland: MPIDR Working Paper WP-2005-017. Rostock: Max-Planck-Institute for Demographic Research, 2005.

Bühler C., Philipov D. Social Capital Related to Fertility: Theoretical Foundations and Empirical Evidence from Bulgaria: MPIDR Working Paper WP-2005-016. Max Planck Institute for Demographic Research, Rostock, 2005.

Del Boca D. The Effect of Child Care and Part Time Opportunities on Participation and Fertility Decisions in Italy // Journal of Population Economics. 2002. Spring.

Gauthier A., Philipov D. Can Policies Enhance Fertility in Europe? // Vienna Yearbook of Population Research. 2008. 1–16.

Kohler H.-P., Kohler I. Fertility Decline in Russia in the Early and Mid 1990s: The Role of Economic Uncertainty and Labour Market Crisis // European Journal of Population. 2002. 18. P. 233–262.

Mills M. et al. Gender Equity and Fertility Intentions in Italy and the Netherlands // Demographic Research. 2008. Vol. 18. P. 1.

Oláh L.S. Gendering Fertility: Second Births in Sweden and Hungary // Population Research and Policy Review. 2003. Vol. 22. № 2.

Philipov D., Spéder Z. et al. Soon, Later, or Ever? The Impact of Anomie and Social Capital on Fertility Intentions in Bulgaria (2002) and Hungary (2001) // *Population Studies: A Journal of Demography*. 2006. 60(3). P. 289–308.

Portes A. Social Capital: its Origins and Applications in Modern Sociology // *Annual Review of Sociology*. 1998. Vol. 24. P. 1–24.

Torr B.M., Short S.E. Second Births and the Second Shift: A Research Note on Gender Equity and Fertility // *Population and Development Review*. 2004. Vol. 30. № 1.

А.В. Толстокурова
Независимый эксперт
по гендерным вопросам, Киев

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ СЕЛЬСКОЙ СЕМЬИ В УКРАИНЕ: СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ¹

Введение

В настоящее время украинское общество переживает существенные преобразования во всех сферах жизни. Безусловно, семья как его основная ячейка ощущает их в первую очередь и по-своему на них реагирует. Прежде всего это касается реструктуризации реалий семейного быта, формирования новых гендерных ролей женщины и мужчины; трансформации семейных и родительских функций и т.д. При этом сельская семья сталкивается с большим количеством трудностей как экономического, так и социального характера, создавая диспропорцию по отношению к уровню жизни украинских горожан. Поэтому актуальной задачей сегодня является исследование сельской семьи как социальной системы, изучение ее взаимоотношений с обществом и формирование на этой основе концептуальных основ государственной семейной политики.

Бедность сельских семей

Сегодня уровень бедности в селе является более высоким, чем в среднем по Украине. Согласно статистическим данным Института демографии и соци-

¹ Данная статья подготовлена на основе материалов, полученных автором во время руководства проектом по подготовке Государственного доклада о положении семей в Украине по итогам 2005 г.: «Сельская семья: проблемы и пути решения», выполненного в 2006 г. по заказу Министерства Украины по делам семьи, молодежи и спорта. При подготовке Доклада были использованы данные государственной статистической отчетности и информация, представленная государственными структурами и органами местного самоуправления, а также ведущими научными учреждениями Украины.

альных исследований (ИДСИ) Национальной академии наук Украины (НАНУ) [Статистично-аналітичні матеріали, 2006, с. 11–12], за первые 9 месяцев 2005 г.² уровень бедности по относительному уровню в сельских семьях в 1,3 раза превышал среднеукраинский показатель (28,7%) и в полтора раза – городской (24,7%). Причем за последние 7 лет этот отрыв существенно увеличился в основном за счет роста масштабов бедности именно в сельской местности (см. табл. 1).

Таблица 1. Уровень бедности в Украине в зависимости от типа местности, %

	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Город	27,1	25,4	24,7	23,6	21,5	23,5	24,7
Село	29,2	28,7	32,3	34,3	36,7	35,0	36,8
По Украине	27,8	26,4	27,2	27,2	26,6	27,3	28,7

В 2005 г. уровень бедности сельского населения составлял 26%, тогда как городского населения – 23,4%. Масштабы крайней бедности (нищеты) в сельских семьях в 2005 г. достигли 20,8%, что в 1,6 раза превысило городские показатели. В целом за период 1999–2005 гг. уровень бедности и нищеты в сельских семьях возрос в 1,3 раза, тогда как в среднем по стране прирост этих показателей составлял менее 10% [Там же].

Таблица 2. Уровень нищеты в Украине в зависимости от типа местности, %

	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Город	13,8	13,1	13,1	11,4	10,5	11,4	12,8
Село	15,7	15,6	18,6	18,4	19,9	19,8	20,8
По Украине	14,4	13,9	14,9	13,7	13,7	14,2	15,5

Уровень бедности семей во многом зависит от наличия в семье детей. За 9 месяцев 2005 г. уровень бедности семей с детьми в среднем по стране составлял 36,8%, что в 1,9 раза выше, чем среди семей без детей (19,4%). В сельской местности почти половина семей с детьми (47,1%) являлись бедными, в то время как уровень бедности сельских семей без детей был вдвое меньше и составлял 23,1%.

² На момент опубликования Доклада статистическая информация была доступна только за 9 месяцев 2005 г.

Таблица 3.**Уровень бедности сельских домохозяйств
в зависимости от наличия детей, %**

	Сельская местность		В среднем по стране	
	домохозяйства с детьми	домохозяйства без детей	домохозяйства с детьми	домохозяйства без детей
1999 г.	36,4	16,9	33,9	17,8
2000 г.	34,8	18,4	31,9	17,8
2001 г.	39,8	19,8	33,4	17,8
2002 г.	43,7	20,7	34,4	16,9
2003 г.	46,6	22,7	33,1	18,4
2004 г.	44,7	22,1	35,4	18,0
2005 г.	47,1	23,1	36,8	19,4

Материалы Института экономики и прогнозирования НАНУ [Науково-аналітична доповідна записка... 2006, с. 16] свидетельствуют, что актуальной проблемой для сельского населения является проблема нерегулярной выплаты зарплаты. В частности, в то время, как в начале 2006 г. количество сотрудников экономически активных предприятий, не получавших зарплаты, по стране в целом составляло 3,4%, то в сельских хозяйствах – 10%, причем почти 20% из них не получали зарплату свыше 6 месяцев.

Доходы и затраты сельских семей

Как известно, среднедушевые доходы и затраты считаются основными социально-экономическими индикаторами, характеризующими уровень материальной обеспеченности населения. В целом по домохозяйствам сельской местности в 2005 г. совокупные эквивалентные затраты из расчета на одного человека в месяц были ниже совокупных эквивалентных доходов на 8%. Подобная тенденция превышения совокупных эквивалентных доходов над затратами начала наблюдаться в первые 9 месяцев 2005 г. и в целом по Украине, что может быть признаком уменьшения тенезации доходов. Статистические данные свидетельствуют, что в 2005 г. отмечалось повышение удельного веса оплаты труда в структуре совокупных доходов сельской семьи [Статистично-аналітичні матеріали, 2006, с. 5]. Так, если в 2004 г. этот показатель составлял 27,2%, то в первые 9 месяцев 2005 г. – 27,6%. В то же время уменьшился удельный вес доходов от предпринимательской деятельности (с 4,0% в 2004 г. до 3,7% за 9 месяцев 2005 г.) и от личных подсобных хозяйств (с 16,9 до 14,6% соответственно).

Традиционно сложилось так, что основной статьёй затрат домохозяйств Украины являются продовольственные товары (табл. 4), причем в сельской местности этот вид затрат всегда является довольно высоким, хотя за исследуемый период он несколько уменьшился. Так, если в 2004 г. он составлял почти 64,2%, то в 2005 г. – уже 62,5%, хотя по Украине в целом этот показатель был еще ниже – 58,1%. В 2005 г. на приобретение непродовольственных товаров сельские семьи затрачивали в среднем 53,6 грн. в месяц из расчета на одного человека, что в 1,2 раза меньше показателя среднего объема затрат на непродовольственные товары в целом по Украине. Средний объем затрат на услуги составлял 17,5 грн. из расчета на одного человека, в то время как в целом по Украине – 38,6 грн. в месяц, т.е. в сельской местности затраты на услуги имеют незначительные размеры, причем они значительно меньше соответствующих показателей как по Украине в целом, так и сравнительно с городской местностью [Статистично-аналітичні матеріали, 2006, с. 4].

Таблица 4. Структура затрат домохозяйств в зависимости от типа населенного пункта, %

	Затраты				
	на питание	на непродовольственные товары	на услуги	другие	по Украине
2004 г.					
Большой город	55,2	20,5	14,5	9,8	100
Малый город	60,2	21,0	9,1	9,7	100
Сельская местность	64,2	19,2	5,2	11,4	100
В целом по Украине	59,0	20,0	10,6	10,2	100
2005 г.					
Большой город	54,4	19,1	14,6	11,9	100
Малый город	60,6	19,0	9,4	11,0	100
Сельская местность	62,5	18,3	5,3	14,0	100
В целом по Украине	58,1	18,8	10,8	12,3	100

Обеспеченность населения товарами длительного пользования

Наличие в домохозяйствах товаров длительного пользования (холодильника, цветного телевизора, стиральной машины и др.) является индикатором материального достатка населения. Как свидетельствуют расчеты специалистов ИДСИ НАНУ, на протяжении 2000–2005 гг. в сельских домохозяйствах, как и в целом по стране, наблюдалось повышение уровня обеспеченности как этими видами товаров, так и современными дорогостоящими товарами, например компьютером, мобильным телефоном, спутниковой антенной и т.п. Вместе с тем снизился уровень обеспеченности домохозяйств собственным автотранспортом, что является крайне отрицательным явлением, поскольку в сельской местности собственный автомобиль представляет собой основной вид передвижения на большие расстояния. Кроме того, несмотря на общий рост показателей наличия у населения товаров длительного пользования, до сих пор не все домохозяйства имеют хотя бы их минимальный набор. Так, лишь 56% сельских домохозяйств имеют одновременно цветной телевизор, холодильник и стиральную машину, что в 1,4 раза меньше, чем в городских (табл. 5 и 6). Сельские семьи с детьми лучше обеспечены минимальными имущественными наборами, чем домохозяйства без детей. Это может свидетельствовать о том, что первые больше заинтересованы в их приобретении.

Таблица 5. Распределение домохозяйств по наличию товаров длительного пользования в зависимости от местности проживания, %

	Украина		Городские поселения		Сельская местность	
	2000 г.	2005 г.	2000 г.	2005 г.	2000 г.	2005 г.
Холодильник	89,0	93,5	94,7	96,5	76,5	87,1
Стиральная машина	71,7	75,9	77,5	80,0	59,0	67,2
Пылесос	54,5	61,6	64,0	71,7	33,6	39,8
Телевизор цветной	65,9	85,8	74,9	90,9	45,9	74,8
Видеомагнитофон	12,6	21,2	15,1	25,9	7,1	11,0
Видеокамера	0,5	2,0	0,7	2,7	0,2	0,6
Музыкальный центр	3,1	10,9	4,1	13,5	1,0	5,3
Компьютер	1,4	8,9	1,8	12,0	0,4	2,0

Окончание табл. 5.

	Украина		Городские поселения		Сельская местность	
	2000 г.	2005 г.	2000 г.	2005 г.	2000 г.	2005 г.
Велосипеды	35,0	35,7	28,0	25,9	50,5	57,1
Мопеды	1,3	1,1	1,3	0,9	1,4	1,6
Мотоциклы	6,4	4,2	4,3	2,1	11,1	8,9
Автомобили	16,8	16,0	16,0	15,9	18,5	16,1
Спутниковая антенна	0,3	1,2	0,4	1,1	0,2	1,4
Мобильный телефон	–	30,2	–	35,6	–	18,7

Таблица 6.

Удельный вес домохозяйств, владеющих минимальным имущественным набором товаров длительного пользования в зависимости от населенного пункта и типа домохозяйства, %

	Наличие минимального имущественного набора	Наличие минимального имущественного набора у домохозяйства с детьми	Наличие минимального имущественного набора в домохозяйствах без детей
Большой город	78,2	85,5	73,9
Малый город	71,6	79,2	66,9
Сельская местность	55,8	70,7	46,7
По Украине	69,5	79,2	63,6

Потребление продуктов питания

Основными индикаторами уровня жизни населения являются показатели потребления пищевых продуктов, которые сегодня отличаются значительной дифференциацией как по качественным, так и по количественным характеристикам. Это объясняется в первую очередь расширением спектра социальных запросов потребителей и углублением дифференциации их уровня благосостояния. За период с 1999 по 2005 гг. показатели почти всех составляющих в структуре потребления продуктов питания сельским населением увеличились. При уменьшении потребления картофеля наблюдалось увеличение потребления мяса и мясопродуктов, молока и молочных продуктов, рыбы, ягод, орехов и фруктов, уменьшилось количество животных жиров, которые частично заме-

щались растительными маслами, т.е. именно теми продуктами питания, которые содержат необходимые для организма питательные элементы. Однако основным отличием рациона сельских семей в Украине являлась несбалансированная структура питания и недостаточное потребление продуктов, выступающих основными источниками белков и углеводов, необходимых для нормального развития, роста и жизнедеятельности (табл. 7).

Таблица 7. Динамика потребления основных продуктов питания населением Украины в зависимости от местности проживания в 1999–2005 гг., кг в месяц на человека

	1999 г.			2002 г.			2005 г.		
	город	село	Украина	город	село	Украина	город	село	Украина
Продукты питания:									
хлеб и хлебопродукты	9,2	9,7	9,4	10,5	11,8	11,0	9,7	12,3	10,6
картофель	8,4	14,7	10,5	8,7	14,3	10,6	8,4	12,9	9,9
овощи	8,3	10,1	8,9	7,9	9,2	8,3	8,2	8,6	8,3
фрукты, ягоды, орехи	2,3	1,7	2,1	2,7	1,9	2,4	3,7	2,0	3,2
бахчевые	1,5	1,0	1,4	1,5	1,0	1,3	2,5	1,9	2,3
сахар, мед	2,8	2,5	2,7	3,0	3,1	3,1	3,5	3,9	3,6
масло, маргарин и другие жиры	1,6	1,4	1,5	2,1	1,9	2,0	1,9	1,9	1,9
мясо и мясопродукты	3,7	4,0	3,8	3,5	2,9	3,3	4,7	3,6	4,3
молоко и молочные продукты	17,1	23,5	19,2	17,9	22,1	19,3	21,7	23,5	22,3
яйца	21	17	20	18	18	18	21	19	20
рыба и рыбопродукты	1,4	1,2	1,4	1,6	1,2	1,4	1,9	1,7	1,8

Следует признать, что в Украине до сих пор есть домохозяйства, которые не могут обеспечить себя даже минимальным уровнем пропитания³. Однако

³ Калорийность употребляемых пищевых продуктов является еще одним критерием, позволяющим определить уровень жизни (бедности) населения. Для Украины в качестве черты бедности было принято 2100 ккал, т.е. бедным считается человек, энергетическая ценность суточного рациона которого составляет менее указанной нормы.

на протяжении указанного периода отмечено уменьшение доли таких домохозяйств на 9,2%, что свидетельствует о повышении возможностей населения обеспечивать себя необходимым количеством продуктов питания, хотя и не всегда качественных. Наибольший процент домохозяйств, оказавшихся за чертой бедности, наблюдался в сельских семьях с детьми. И хотя тенденция улучшения качественных показателей питания сельского населения Украины очевидна, общая культура потребления пищевых продуктов остается еще довольно низкой. Это отражается на несбалансированности пищевого рациона, его низком качестве, крайне ограниченном разнообразии, что представляет угрозу для здоровья сельских жителей.

Таблица 8. Бедность по уровню энергетической ценности питания (ниже 2100 ккал в сутки) в зависимости от местности проживания, 1999–2005 гг., %

	1999 г.		2005 г.	
	город	село	город	село
Тип домохозяйства				
с детьми	31,9	25,2	24,3	13,7
без детей	12,6	9,1	6,6	3,9
По Украине	24,5	19,2	15,7	9,5

Следует отметить, что отрицательные тенденции, наблюдающиеся в селе последние годы, такие как низкие показатели покупательной способности и уровня потребления населения, рост стоимости коммунальных услуг, сокращение сферы социальных услуг, в первую очередь сказываются на гендерном перераспределении труда в домашнем хозяйстве. В таких условиях возрастает прежде всего нагрузка на женщин, поскольку работа по дому и сегодня остается традиционно женской сферой в подавляющем большинстве сельских семей. В частности, увеличиваются временные затраты женщин на закупку продуктов, стирку, уборку, приготовление недорогих, но трудоемких блюд, работу на приусадебном участке и т.п. Все это приводит к тому, что сельские женщины вынуждены тратить на работу по дому в среднем 3 часа в будни дни и 5–6 часов в выходные, в то время как семейные мужчины в среднем затрачивают не более 45 минут [Гендерный анализ... 1999].

Характеристика жилищных условий сельских семей

Важным показателем жизненного уровня населения является состояние его обеспечения жилищными условиями, в частности отдельным жильем. Уровень обеспеченности населения по этому показателю имеет непосредственную зависимость от типа населенного пункта: с уменьшением размера населенного пункта количественные индикаторы по этому показателю возрастают. Это происходит прежде всего за счет строительства индивидуальных домов, которых в сельской местности почти в четыре раза больше, чем в городах. Так, на 1 января 2005 г. жилищный фонд в сельской местности Украины составлял 375,5 млн. м² общей площади. В 2005 г. отдельное жилье имели 97,5% сельских семей по сравнению с 94% по стране в целом и 91% в городах. Количественные показатели обеспеченности жильем населения сельской местности ухудшаются с появлением в семье детей: если среди домохозяйств без детей лишь 1,9% не имеют отдельного жилья, то из домохозяйств, в составе которых есть дети, 3,1% живут в общежитиях или части индивидуального дома [Статистично-аналітичні матеріали, 2006, с. 15–16].

Таблица 9.

Распределение сельских домохозяйств по наличию отдельного жилья, %

	Имеют отдельное жилье (квартира или индивидуальный дом)		Не имеют отдельного жилья (коммунальная квартира, часть индивидуального дома или общежитие)	
	1999 г.	2005 г.	1999 г.	2005 г.
Домохозяйства с детьми	95,7	97,4	4,3	2,6
Домохозяйства без детей	97,4	97,1	2,6	2,9
По сельской местности в целом	96,6	97,2	3,4	2,8
По Украине	93,8	93,5	6,2	6,5

Тем не менее количественные индикаторы не всегда свидетельствуют о реальном состоянии жилищных условий в домохозяйствах. Весомым показателем материального положения семьи и своеобразным критерием бедности является уровень обустройства жилья минимальными удобствами, которые для сельской местности предусматривают одновременное наличие центрального газоснабжения, водопровода и канализации, индивидуальной системы отоп-

ления. В начале 2005 г. всего лишь 13% сельских домохозяйств имели одновременно эти удобства, причем наилучшие показатели обустройства ими имели семьи с детьми.

Таблица 10. Обустройство жилья удобствами в зависимости от местности проживания, %

	Город		Село		По Украине в целом	
	1999 г.	2005 г.	1999 г.	2005 г.	1999 г.	2005 г.
Наличие:						
центрального отопления	65,9	63,8	4,0	1,3	46,6	44,1
индивидуальной системы отопления	27,0	23,7	48,9	37,8	33,8	28,2
водопровода	84,9	84,3	24,6	20,4	66,1	64,1
канализации	79,6	83,3	17,7	19,2	60,3	63,1
централизованного газоснабжения	74,3	79,5	14,9	38,0	55,8	66,5
баллонного газа	53,1	9,3	17,0	52,5	41,8	22,9
ванны или душа	65,9	77,0	4,0	14,5	46,6	57,3
домашнего телефона	27,0	60,1	48,9	21,9	33,8	48,1

Таблица 11. Обустройство жилья сельских домохозяйств удобствами (в зависимости от типа домохозяйств), %

	Домохозяйство с детьми		Домохозяйство без детей		В среднем по сельской местности	
	1999 г.	2005 г.	1999 г.	2005 г.	1999 г.	2005 г.
Наличие:						
центрального отопления	5,1	1,2	3,2	1,4	4,0	1,3
индивидуальной системы отопления	54,6	41,0	44,7	35,9	48,9	37,8
водопровода	32,5	26,4	18,8	16,7	24,6	20,4
канализации	25,0	24,9	12,3	15,6	17,7	19,2
централизованного газоснабжения	33,4	41,2	23,8	36,1	27,8	38,0
баллонного газа	54,4	48,6	60,1	54,8	57,7	52,5
ванны или душа	21,2	20,0	10,2	11,2	14,9	14,5
домашнего телефона	19,4	24,5	15,2	20,4	17,0	21,9

Таблица 12.

Уровень бедности населения по жилищным условиям (в зависимости от типа домохозяйства и типа местности), %

	2004 г.		2005 г.	
	отсутствие минимального набора удобств	наличие минимального набора удобств	отсутствие минимального набора удобств	наличие минимального набора удобств
Домохозяйства с детьми	86,4	13,6	83,2	16,8
Домохозяйства без детей	89,9	10,1	89,0	11,0
В среднем по селу	87,9	12,1	86,8	13,2

В то же время большое количество сельских семей вообще не имеют собственного жилья. С целью решения этого вопроса в Украине принята государственная программа «Собственный дом», в соответствии с которой молодым застройщикам предоставляются льготные долгосрочные кредиты. Кроме того, была начата государственная программа жилищных субсидий, которая позволила снять социальное напряжение среди беднейших категорий населения, имеющих проблемы с жильем. В некоторых регионах действуют областные программы обеспечения жильем молодых семей. В частности, такая программа была разработана на 2003–2012 гг. во Львовской области и ныне успешно внедряется в практику.

Сегодня в сельской местности 98% жилых домов – это частная собственность. После передачи жилых домов в подчинение сельских (поселковых) советов уровень их коммунального обеспечения снизился в силу отсутствия у последних необходимых средств. Поэтому эксперты Совета по изучению продуктивных сил Украины предложили внести в Закон Украины «О местном самоуправлении в Украине» изменения, которые предусматривают увеличение средств на содержание жилых домов в местных бюджетах сельсоветов [Науково-аналітичні матеріали, 2006].

Выводы

Хотя, по мнению специалистов, в целом по Украине за отчетный период сельское хозяйство демонстрировало четкие признаки восстановления после «переходного кризиса» [Крамон-Таубаль, Демьяненко, Кун, 2004, с. 1], все же на основании приведенных выше данных можно сделать вывод, что оно все

еще остается на обочине экономического развития страны. До тех пор пока будут существенные различия между селом и городом по таким параметрам, как качество жизни, уровень доходов и возможности потребления, форма и характер труда (преобладающее использование в сельском хозяйстве неквалифицированной или малоквалифицированной трудовой силы), нельзя рассчитывать на возрастание человеческого капитала в селе. Поэтому одним из приоритетных направлений государственной политики в нынешней ситуации должно стать возрождение производственной сферы сельской местности и обеспечение функционирования социальной инфраструктуры села. Весомым компонентом формирования надлежащей среды для жизнедеятельности сельской семьи должна стать модернизация организационно-экономических основ, в том числе укрепление ресурсного обеспечения и функционирования сельской социальной сферы, что является одной из неотъемлемых предпосылок стабилизации социально-экономической ситуации в регионах Украины, а также создание надлежащих условий для постоянного развития украинских семей и сельской семьи в частности.

Литература

- Гендерний аналіз українського суспільства. Київ: ПРООН, 1999.
- Крамон-Таубаль Ш., Демьяненко С., Кун А. (ред.) Сільське господарство України: криза та відновлення. Київ: КНЕУ, 2004.
- Леонтьева Л., Толстокоров, А. (ред.) Сільська родина: проблеми та шляхи вирішення. Державна доповідь про становище сімей в Україні (за підсумками 2005 року). Міністерство України у справах сім'ї, молоді та спорту / Державний інститут розвитку сім'ї та молоді. Харків: Фоліо, 2007.
- Науково-аналітична доповідна записка «Соціально-економічне становище сучасного українського села як важливий чинник функціонування сільської родини». Київ: Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (на правах рукопису), 2006.
- Науково-аналітичні матеріали «Соціально-економічне становище сільських сімей». Київ: Рада по вивченню продуктивних сил України НАНУ (на правах рукопису), 2006.
- Статистично-аналітичні матеріали «Соціально-економічне становище та умови життя сучасної сільської родини». Київ: Інститут Демографії та соціальних досліджень Національної Академії Наук України (на правах рукопису), 2006.

МОГУТ ЛИ ЖЕНЩИНЫ ЗАНИМАТЬ РУКОВОДЯЩИЕ ПОЗИЦИИ В ГЕРМАНИИ И РОССИИ

На крупных предприятиях Германии на руководящих позициях женщины появляются редко. И за последние четыре года, прошедшие со времени последнего опроса, почти ничего не изменилось. В малых и средних предприятиях, как и во втором звене руководящих кадров «руководящие женщины» встречаются чаще.

Высокая занятость женщин, как и раньше, не отражается в равном гендерном распределении на руководящих этажах власти. Это касается так же возглавляемых позиций в частном бизнесе, как в наблюдательных советах, так и в советах директоров [Holst, Wiemer, 2010]. Поэтому все громче раздаются требования на законных основаниях облегчить путь женщин на руководящие позиции. Как, например, в Норвегии, где квота женщин на акционерных предприятиях и предприятиях, контролируемых государством, закреплена законом. Испания последовала этому примеру в 2007 г., но в противоположность Норвегии – без санкций за нарушение этого правила.

В Германии правительство полагается на свободный выбор. В 2001 г. было принято соглашение между ведущими предприятиями немецкой экономики о поддержке равноправия мужчин и женщин в частном секторе экономики.

В новом договоре, принятом осенью 2009 г., во вновь избранном правительстве также поднималась эта тема, вследствие чего было принято решение увеличить квоту женщин на руководящих позициях в экономике. Для этого должен быть составлен поэтапный план для увеличения квоты женщин в советах директоров и наблюдательных советах, который должен основываться на прозрачности и добровольности. Соблюдение этого плана носит свободный, рекомендательный характер.

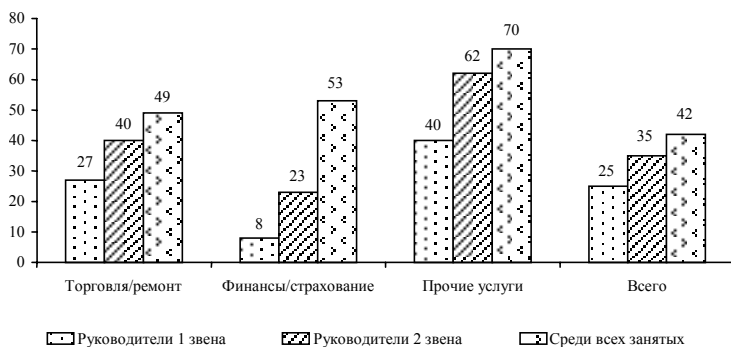


Рис. 1. Женщины-руководители в 2008 г. по отраслям (рассматривались сектора с высоким числом женщин среди занятых, частные предприятия)

Источник: IAB-Betriebspanel, 2008.

В Германии женщины имеют существенно реже руководящие позиции на предприятиях, чем мужчины. И в последние годы ничего не меняется. 71% всех предприятий частного сектора в Германии руководят мужчины. Женщин на этих предприятиях нет ни как руководителей, так и в руководящем составе. В то время как 42% всех занятых на этих предприятиях – женщины, но только почти каждая четвертая ведущая позиция занята женщиной. Во втором уровне руководящих должностей женщины составляют 35%. С момента появления данных на эту тему в 2004 г. распределение должностей среди мужчин и женщин ни на первом уровне (24%), ни на втором (33%) существенно не изменилось.

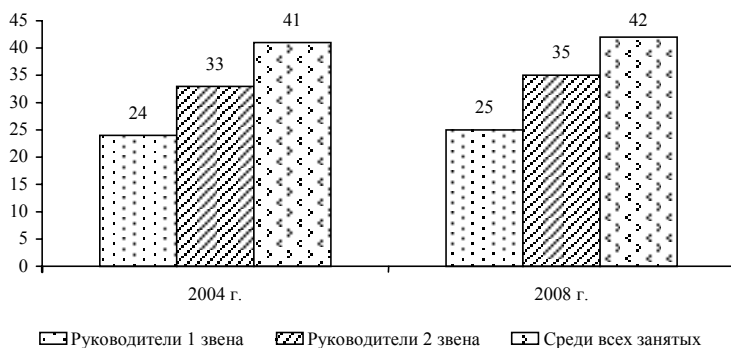


Рис. 2. Женщины-руководители в 2004 и 2008 гг. (частные предприятия)

Источник: IAB-Betriebspanel, 2008.

С увеличением предприятия снижается не только количество женщин среди всех занятых, но также и число женщин на руководящих должностях. Это снижение происходит непропорционально (табл. 1). На малых предприятиях (1–9 занятых) более чем каждая четвертая руководящая позиция занята женщиной. На больших предприятиях (от 500 занятых) количество женщин на верхних позициях в руководстве составляет 9%, и здесь наблюдается значительный рост, четыре года назад руководящих женщин было только 6%.

Таблица 1. Женщины-руководители в 2008 г. по величине предприятия

	Число женщин, в %		
	первого звена	второго звена	среди всех занятых
Число занятых			
от 1 до 9	27	–	50
от 10 до 49	21	37	44
от 50 до 99	20	34	41
от 100 до 199	16	28	40
от 200 до 499	12	23	39
от 500 и более	9	18	34
Всего	25	35	42

Источник: IAB-Betriebspanel, 2008.

Однако на малых предприятиях на руководящих должностях женщины встречаются чаще, так как намного меньше занятых, которых они должны возглавлять. Эти предприятия, к тому же, предлагают меньше застрахованных рабочих мест и меньше профессиональных требований к руководящему составу [Holst, 2009]. Руководство на малых предприятиях не только количественно, но и качественно отличается от руководства на больших предприятиях. Понятно, что часть женского руководства на всех предприятиях с различным числом занятых ниже, чем соответствующая часть занятых женщин.

Самая высокая квота женщин на предприятиях сферы услуг. Квота женщин, занятых в секторе услуг, выше среднестатистической. Это 40% позиций первого уровня и 62% второго уровня (рис. 1, табл. 1).

Причиной таких высоких цифр являются, конечно, следующие отрасли экономики: воспитание, преподавание, гостиничный бизнес и такие малые пред-

прияття, как химчистка, уборка помещений, парикмахерские, салоны красоты, Wellness-студии, в которых преимущественно работают женщины. Также можно найти женщин выше среднестатистических данных по занятости в торговом секторе и ремонте (всего 49%) и в руководстве (1 звена – 27%, 2 звена – 40%). Высокая квота руководящих женщин в этом секторе не соответствует количеству всех занятых.

На предприятиях финансового сектора женщины составляют более половины занятых, но на руководящих позициях их трудно найти. Даже не каждая десятая руководящая должность принадлежит женщине-руководителю 1 звена. Квота женщин 2 звена выше (23%), однако существенно ниже среднестатистического значения. Факт, что среди топ-менеджмента финансового сектора число женщин находится на ускользяще низком уровне.

Особенно в отраслях, которые относятся к «экономической власти», женщин очень мало.

Таблица 2. Женщины-руководители в 2008 г. по отраслям (частные предприятия)

	Число женщин, в %		
	первого звена	второго звена	среди всех занятых
Энергетика/водоснабжение	8	9	20
Производство товаров широкого потребления	19	30	44
Промышленное производство	19	14	21
Инвестирование	12	12	21
Строительство	9	15	15
Торговля/ремонт	27	40	49
Транспорт/связь	20	24	23
Финансы/страхование	8	23	53
Услуги предприятиям	20	30	42
Прочие услуги	40	62	70
Всего	25	35	42

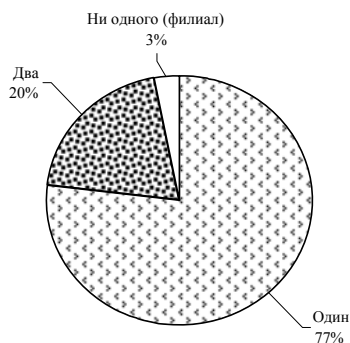


Рис. 3. Число предприятий с одним или двумя руководителями

Источник: IAB-Betriebspanel, 2008.

Женщины редко бывают менеджерами. Такой вывод можно сделать, если рассмотреть структуру руководящего состава предприятия ближе. Руководить предприятием может собственник или члены его семьи. К другому типу руководства относятся предприятия, находящиеся в руках менеджера или команды менеджеров. Это относится к крупным предприятиям. Также существует комбинация этих типов руководства, что наблюдается на средних по размеру предприятиях.

Среди руководителей-собственников предприятия женщины встречаются чаще, чем среди предприятий, возглавляемых менеджерами. Число женщин на обоих руководящих уровнях является ниже среднестатистического. И напротив, предприятия чаще возглавляются женщинами, когда собственником предприятия является женщина.

Причиной является не только размер предприятия. Так, при рассмотрении отдельно малых, средних и крупных предприятий влияние руководящей структуры на предприятии остается. Различия выявляются в неравных возможностях для занятия позиции менеджера. Мужчины и женщины конкурируют друг с другом. Но мужчины выстраивают влиятельную сеть в совете директоров и наблюдательном совете, в то время как женщины находятся за пределами «общества» [Holst, Wiemer, 2010]. И лучшая взаимосвязь и взаимодействие мужчин, как конкурентов, «играют им на руку».

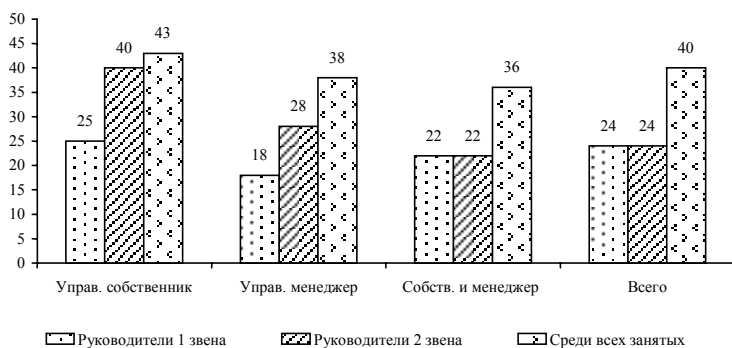


Рис. 4. Женщины-руководители в 2008 г. по структуре руководства
 Источник: IAB-Betriebspanel, 2008.

Меры по привлечению высококвалифицированных женщин не являются оптимальными. Главным условием для выхода на руководящую позицию является достаточная квалификация, как для женщин, так и для мужчин. Также играет большое значение высшее (профессиональное) образование и профессиональная квалификация. Выбор среди занятых, из которых могут рекрутироваться руководящие кадры, как и позиции внутри фирмы, ограничиваются очень узким сегментом (высоко) квалифицированных претендентов. Не все занятые на предприятии выполняют необходимые условия для серьезного отношения к задачам руководителя. Поэтому при выборе руководителя необходимо учитывать, что именно человеческий капитал влияет на производительность и продуктивность. Для карьерного продвижения человеческий капитал имеет первостепенное значение.

Более вероятно, что при повышающейся квалификации женщин выбор руководителей среди женщин будет увеличиваться. Для этого частные предприятия (от 10 и более занятых) по числу квалифицированных женщин были разделены на 5 групп: предприятия с числом квалифицированных женщин до 10%, от 10 до 30%, от 30 до 70%, от 70 до 90%, от 90 %. Выборка показала, что с ростом числа квалифицированных женщин число руководителей-женщин также возрастает, как среди 1 звена, так и среди руководителей 2 звена (табл. 3). Но этот рост происходит по-разному.

На предприятиях с низким числом квалифицированных женщин (меньше 10%) руководителей среди женщин можно встретить чаще (12%), и, напротив, среди предприятий с высоким числом высококвалифицированных женщин (выше 90%) – только каждое третье предприятие возглавляется женщиной.

Можно предположить, что имеющийся потенциал высококвалифицированных женщин не используется оптимально для вступления на руководящие позиции, что подтверждается цифрами, приведенными в табл. 3.

Таблица 3. Женщины-руководители среди всех квалифицированных занятых в 2008 г. (частные предприятия с более чем 10 занятыми)

	Число женщин, в %		
	первого звена	второго звена	среди всех квалифицированных
% квалифицированных женщин			
до 10	12	9	6
от 10 до 30	11	15	18
от 30 до 70	19	31	49
от 70 до 90	33	61	80
от 90	34	87	96
Всего	20	32	38

Источник: IAB-Betriebspanel, 2008.

Среди руководителей второго звена женщины на предприятиях с большим числом высококвалифицированных женщин встречаются значительно чаще.

Что удерживает женщин от руководства? Для этого имеются разные причины, которые усложняют путь на «руководящий олимп».

Главная – женщины укорачивают фазу карьерного роста во время построения семьи. Это влияет негативно как на карьерный старт, так и на последующий карьерный рост. В это время увеличивается традиционная работа по дому, забота о семье, что ограничивает суверенитет женщин больше, чем мужчин. А время, отданное семье, невозможно позже восполнить.

Но и женщины, которые выбирают модель семьи без детей, наталкиваются на карьерные препятствия, так как и они всегда рассматриваются рекрутинговыми агентствами как потенциальные матери. Поэтому и не удивительно, что женщины на руководящих должностях редко бывают замужем и чаще без детей, чем руководители-мужчины [Holst, 2009]. К тому же не хватает примеров женщин на руководящих должностях, на которые женщины, планирующие строить карьеру, могли бы ориентироваться.

Также наблюдаются различия в выборе профессии между мужчинами и женщинами, которые делают неравными карьерные возможности и возможность

зарабатывать. Женщины чаще, чем мужчины выбирают профессии со структурными недостатками (горизонтальная сегрегация), которые предлагают меньше возможностей попасть на руководящую должность. Профессиональным полем женщин, как правило, является обслуживающий сектор, который, по сравнению с производственным, не столь прибылен. В основе этого лежит небольшой размер предприятий этого сектора. Например, помощник зубного врача. Эту профессию получают исключительно женщины, так как она исключает возможности карьерного роста и возможности заработать.

Таким образом, женщины-руководители, как и раньше, в частном секторе – редкие представители, что не соответствует их занятости. На больших предприятиях, которые представляют экономическую власть, женщин практически нет. На предприятиях с более 500 занятых число их – как руководителей первого звена – составляет только 9%. Но на этих предприятиях с 2004 г. наблюдается небольшое увеличение. А вот у руководителей второго звена никаких изменений не произошло.

Также отрасль имеет важное значение. Женщины чаще возглавляют предприятия в обслуживающем секторе, мужчины – в производительном и обрабатывающем.

Большое число занятых женщин не всегда ведет к увеличению женщин на руководящих позициях, особенно в страховом и финансовом секторах с очень высоким числом женщин. На руководящих позициях женщины здесь редкость.

Результат исследования института труда и занятости [IAB-Betriebspanel, 2008] показал, что в последние четыре года мало, что изменилось. Будет ли Коалицией введен поэтапный план или и дальше все будет основываться на свободном выборе – покажет будущее.

Ухудшение демографической ситуации и явно обозначившаяся нехватка профессиональных кадров может привести к тому, что квалифицированные женщины будут все больше востребованы на руководящих позициях. Некоторые предприятия уловили знаки времени и уже вводят квоты для занятия руководящих позиций женщинами.

Экономическая активность женщин на рынке труда в мире и в России

МОТ распространила доклад, в котором сказано, что с 1980 по 2008 гг. экономическая активность женщин на рынке труда возросла с 50,2 до 51,%, а активность мужчин несколько снизилась с 82 до 77,7%.

При этом возросла доля женщин среди наемных работников – с 42, % в 1999 г. до 47,3% в 2009 г., а их доля среди работников с нестабильной занятостью за тот же период снизилась с 55,9 до 51,2%. Но этого мало.

«Мы по-прежнему видим, что женщины чаще, чем мужчины, вынуждены соглашаться на низкооплачиваемую и опасную работу из-за того, что у них нет других возможностей занятости или потому, что такая работа позволяет им сочетать работу и семейные обязанности», – заявила Сара Элдер, сотрудник Отдела тенденций занятости МОТ и руководитель авторской группы доклада (<http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>).

Авторы отмечают, что почти половина (48,4%) женского населения в возрасте старше 15 лет остаются экономически не активными. Среди мужчин этот показатель в два раза ниже. И кризис только усугубил ситуацию. По оценкам МОТ, безработица среди женщин в мире возросла с 6% в 2007 г. до 7% в 2009 г., а среди мужчин – с 5,5 до 6,3%.

Статистика России отмечает те же тенденции. В 2009 г. среди официальных безработных на женщин пришлось 64,9%, это на 12,2% больше, чем в 2008 г. При этом, времени на поиски работы у них уходит несколько больше, чем у мужчин. Если общая продолжительность безработицы составляет 5,5 месяца, то у женщин она 5,6. Казалось бы, небольшая разница. Но есть одно «но» – 67% представительниц прекрасного пола, вставших на учет в службу занятости, не могут найти работу больше года.

Интересно, что, несмотря на данные официальной статистики, среди россиян бытует мнение, что женщины в нашей стране достаточно эмансипированы, и есть повод порассуждать, как это отражается на семье. Как показал опрос портала Super Job.ru, по мнению 44% респондентов, в наше время мужчины и женщины обладают равными гражданскими и политическими правами (впрочем, женщины уверены в этом заметно реже – 39 против 51% среди мужчин). Более половины респондентов (56%) считают, что эмансипация открывает дамам карьерные возможности. При этом в то, что они могут свободно конкурировать с мужчинами в профессиональной сфере, свято верит большинство молодых россиянок до 23 лет (62%), с возрастом же количество оптимистично настроенных в этом отношении женщин заметно уменьшается.

Стремление к равноправию с мужчинами нисколько не мешает женщине быть нежной женой и матерью – в этом уверены 54% опрошенных россиян. «Семья – это не рабство женщины, а партнерство», – комментируют дамы (62%), убежденные в том, что мечты об обеспеченной замужней жизни и детях совершенно не противоречат стремлению к независимости и самоутвержде-

нию. С ними солидарны и 44% мужчин, полагающих, что «только равноправная семья по-настоящему прочная». Хотя в том, что женская эмансипация наносит непоправимый вред «ячейке общества» и противоречит традиционному семейному укладу, уверены 34% жителей страны. Закономерно, что мужчин среди них больше – 43 против 27% среди дам.

«В какой сфере жизни женщины добились равенства прав с мужчинами? (Вы можете выбрать неограниченное количество ответов.)»

Ответы респондентов распределились следующим образом.

Вариант ответа	Все	Мужчины	Женщины
Семья	40%	41%	38%
Карьерные возможности	54%	54%	54%
Оплата труда	42%	44%	41%
Гражданские и политические права	44%	51%	39%
Другое	6%	7%	5%
Ни в какой не добились	15%	12%	17%

Вариант ответа	Мужчины											
	возраст, лет					ежемесячный доход, руб.						
	все	до 23	24–29	30–39	40–49	50 и старше	до 14999	15000–24999	25000–34999	35000–44999	от 45000	
Семья	41%	43%	42%	40%	38%	44%	48%	40%	40%	45%	39%	
Карьерные возможности	54%	58%	52%	57%	49%	49%	53%	55%	60%	58%	49%	
Оплата труда	44%	44%	47%	46%	37%	34%	47%	42%	49%	43%	41%	
Гражданские и политические права	51%	48%	52%	53%	52%	49%	44%	50%	52%	52%	51%	
Другое	7%	7%	9%	6%	7%	8%	5%	10%	9%	6%	8%	
Ни в какой не добились	12%	10%	11%	13%	16%	19%	10%	11%	12%	9%	15%	

Вариант ответа	Женщины											
	возраст, лет					ежемесячный доход, руб.						
	все	до 23	24–29	30–39	40–49	50 и старше	до 14999	15000–24999	25000–34999	35000–44999	от 45000	
Семья	38%	43%	38%	35%	36%	26%	45%	39%	40%	42%	32%	
Карьерные возможности	54%	61%	58%	47%	36%	41%	60%	59%	56%	53%	39%	
Оплата труда	41%	49%	43%	34%	28%	32%	43%	43%	44%	39%	30%	

Гражданские и политические права	39%	42%	44%	34%	32%	19%	46%	43%	39%	36%	33%
Другое	5%	6%	4%	4%	5%	11%	8%	5%	5%	5%	3%
Ни в какой не добились	17%	10%	13%	25%	31%	36%	10%	13%	15%	19%	30%

Источник: <http://www.superjob.ru/community/mw/43608>

Некоторые комментарии респондентов.

«Карьерные возможности» – 54%.

«Интеллектуальные способности женщин не уступают мужским».

«Не они добились, а мужчины много позволять стали».

«Женщине, на мой взгляд, стало проще идти по карьерной лестнице, особенно если она симпатичная».

«Гражданские и политические права» – 44%.

«У женщин больше прав, чем у мужчин: при разводе они почти всегда получают детей, уходят раньше на пенсию и т.п. Наше законодательство в большей мере дискриминирует мужчин».

«Но все равно этот мир управляется мужчинами. Женщин-управленцев и политиков можно пересчитать по пальцам!»

«Оплата труда» – 42%.

«Мужчины стали буксовать, а женщины превалировать и доминировать, к сожалению».

«Женщины могут содержать семью, быть владельцами холдингов».

«Семья» – 40%.

«В семье они даже превзошли мужчин».

«Тряпки и кастрюли – здесь у женщины даже больше возможностей, чем у мужчины».

«Время домостроя безвозвратно ушло, может быть, поэтому в стране проблемы с демографией?!»

«Ни в какой не добились» – 15%.

«Мужчины никогда не допустят равноправия».

«Причина тому – разная физиология, а соответственно и мышление. Где-то одни хорошо соображают, а где-то – другие».

«Речь идет о женщинах России, особенно в современном обществе».

«По существующим законам – во всех сферах жизни, на практике – нет».

«Только номинально имеют равные права, а реально – права женщин ущемляются, где только возможно».

«Все это либеральные бредни».

«В какой сфере женщине нужны равные права с мужчинами? (Вы можете выбрать неограниченное количество ответов.)»

Ответы респондентов распределились следующим образом.

Вариант ответа	Все	Мужчины	Женщины
Семья	40%	39%	42%
Карьерные возможности	59%	44%	71%
Оплата труда	58%	46%	68%
Гражданские и политические права	51%	48%	54%
Другое	9%	10%	8%
Ни в какой не добились	12%	19%	6%

Мужчины

Вариант ответа	возраст, лет					ежемесячный доход, руб.					
	все	до 23	24–29	30–39	40–49	50 и старше	до 14999	15000–24999	25000–34999	35000–44999	от 45000
Семья	39%	35%	37%	41%	42%	39%	40%	38%	38%	41%	40%
Карьерные возможности	44%	40%	44%	46%	44%	46%	46%	41%	47%	46%	43%
Оплата труда	46%	40%	43%	48%	52%	53%	48%	40%	47%	47%	51%
Гражданские и политические права	48%	41%	46%	49%	54%	52%	45%	46%	47%	47%	50%
Другое	10%	12%	11%	10%	8%	9%	7%	10%	12%	10%	9%
Ни в какой не добились	19%	20%	19%	18%	18%	20%	18%	20%	17%	19%	19%

Женщины

Вариант ответа	возраст, лет					ежемесячный доход, руб.					
	все	до 23	24–29	30–39	40–49	50 и старше	до 14999	15000–24999	25000–34999	35000–44999	от 45000
Семья	42%	41%	42%	41%	41%	52%	45%	41%	40%	44%	41%
Карьерные возможности	71%	70%	72%	72%	71%	69%	74%	71%	70%	69%	76%
Оплата труда	68%	62%	66%	73%	74%	70%	65%	66%	64%	71%	74%
Гражданские и политические права	54%	52%	54%	53%	60%	69%	58%	53%	52%	54%	59%
Другое	8%	8%	7%	7%	9%	12%	9%	7%	8%	8%	7%
Ни в какой не добились	6%	5%	6%	6%	8%	5%	4%	6%	6%	6%	6%

Источник: <http://www.superjob.ru/community/mw/43608>

Некоторые комментарии респондентов.

«Карьерные возможности» – 59%.

«Сейчас женщины становятся сильной половиной человечества, поэтому им нужны равные с мужчинами возможности зарабатывать деньги и продвигаться по карьерной лестнице».

«До сих пор имеет место дискриминация по половому признаку, особенно часто это происходит в бизнесе, когда по служебной лестнице продвигают мужчин и получают они на порядок выше женщин, которые выполняют аналогичную работу».

«Оплата труда» – 58%.

«В семье должен быть главным мужчина. По всем законам. А труд должен оплачиваться по уму, а не по половому признаку».

«В карьере и оплате труда, так как женщины могут выполнять свои обязанности ответственнее и качественнее мужчин или на том же уровне. Оплата труда должна быть адекватна результатам работы вне зависимости от пола».

«Я заметил, что женщинам платят заведомо меньше. Невольно начинаешь думать, что представительниц слабого пола выгоднее нанимать на работу. Все-таки оценивать надо по результатам, а не по полу».

«Гражданские и политические права» – 51%.

«Больше женщин в парламент!»

«Женщины более терпеливы, дипломатичны, менее агрессивны и войн не начинают».

«Наши женщины – умницы и труженицы! Если бы президентом была женщина, мы бы процветали!»

«Семья» – 40%.

«При этом она обязательно должна быть в первую очередь женой и мамой. Работа – потом».

«Другое» – 9%.

«Женщина и мужчина – это живые личности, так пусть восторжествует справедливость и равноправие. Результат – мир, покой и согласие».

«Во всех сферах должно быть взаимное уважение, и тогда никто не будет ощущать себя “неравным”...»

«Нужно поделить планету на две части – мужскую и женскую. И пересекаться по необходимости».

«Права у нас и так равны от природы. Просто они не одинаковы... Равенство и одинаковость – это, как говорят в Одессе, две большие разницы. И так называемая эмансипация закрывает на это глаза, в результате чего мы имеем женщин, похожих на мужчин, и мужчин, похожих на женщин».

«Ни в какой не нужны» – 12%.

«У женщин прав стало больше, чем у мужчин, сейчас уже мужчинам надо бороться за свои права...».

«У женщин и так равные права с мужчинами».

«Я не вижу ограничения прав женщин в нашей стране».

«Так будет лучше для всех...».

«Уже всего добились. Нужно уметь отстаивать свои права».

«А разве есть дискриминация?»

«Бог создал нас разными, и каждый должен исполнять те функции, которые предусмотрены для него Творцом. Ответственность за семью лежит на мужчине, и потому прав и обязанностей у него больше. Жена отвечает за дом, и здесь именно она – хозяйка».

«Мы ведь абсолютно разные».

«Симметрия и баланс – путь к застою и увяданию».

Учитывая тенденции на рынке труда в России и Германии и увеличение числа женщин-политиков, а именно: две женщины-министра (Набиулина и Голликова) в России и пять женщин-министров в Германии, можно надеяться, что для молодых поколений женское руководство станет самым обычным явлением.

Литература

Holst E. Führungskräftemonitor 2001–2006. Forschungsreihe Band 7 des Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Baden-Baden, 2009.

Holst E., Wiemer A. Frauen in Spitzengremien großer Unternehmen weiterhin massiv unterrepräsentiert. Wochenbericht des DIW № 4. 2010.

Статистические данные:

www.iab.de/iab-betriebspanel-2008

www.iab-kurzbericht/6/20010

<http://www.gks.ru/>

<http://www.superjob.ru/>

<http://statistika.ru/>

<http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>

<http://www.ilo.org/public/english/region/eurpro/moscow/>

<http://www.ilo.ru>

<http://www.ilo.org/public/german/region/eurpro/bonn/index.htm>

В последние десятилетия для большинства европейских государств характерна депопуляция. Демографическая ситуация в этих странах характеризуется низкими показателями рождаемости и высокими темпами старения населения. Наряду с общими, глобальными закономерностями демографического развития, характерными для большинства стран, существуют региональные, характерные для группы стран, а также индивидуальные особенности, характерные для одной страны, связанные с ее социально-экономическим, политическим, культурным развитием. Страны СНГ имеют общую историю, и тенденции демографического развития в большинстве из них схожи. Тем не менее демографическое развитие каждой страны наряду с общими закономерностями имеет свои индивидуальные особенности. Выявление этих особенностей и их причин позволит выявить механизм воздействия на демографические процессы и выработать наиболее совершенную демографическую политику для каждого государства.

Современная модель демографического развития Республики Беларусь сложилась не в последние годы – это результат ее развития на протяжении столетия. Так как Республика Беларусь до недавнего прошлого являлась составной частью единого государства СССР, практически все тенденции в динамике основных демографических процессов на ее территории совпадали с динамикой аналогичных показателей в других республиках Советского Союза. Наибольшее совпадение наблюдалось с республиками, расположенными в европейской части страны. Беларусь практически уже с конца 1970-х гг. (а городские поселения – с конца 1960-х) не воспроизводит своего населения, и ситуация постоянно ухудшалась. Исключение составила середина 1980-х гг., когда кратковременно отмечался некоторый рост коэффициентов воспроизводства населения во всех республиках, связанный с реализацией ряда мер демографической политики, которые оказались на тот момент достаточно эффективными. Таким образом, естественный прирост населения республики более 20 лет обеспечивался только за счет накопившегося в предыдущие годы демографического потенциала возрастной структуры. В результате накопленный ранее демографический потенциал постепенно иссякал, а коэффициенты воспроизводства снижались. Таким образом, абсолютное уменьшение численности населения Беларуси в последние

15 лет обусловлено режимом воспроизводства населения, существующим в республике более 40 лет. Кризисные явления в социально-экономическом и экологическом развитии республики в конце 1980-х – начале 1990-х гг. только приблизили наступление депопуляции, ускорив основные тенденции динамики численности населения Беларуси. После распада Советского Союза республики стали независимыми государствами, тем не менее, общее прошлое, общие проблемы современного развития новых независимых государств и общие закономерности развития всего человечества привели к тому, что основные тенденции демографического развития в этих странах во многом совпадают.

В конце XX – начале XXI вв., наряду с общими для большинства стран СНГ и других стран Европы тенденциями демографического развития, Республика Беларусь, как и каждая страна, имеет свои особенности, которые отличают ее от других государств. Изучение этих особенностей и их причин дает возможность лучше понять общие закономерности демографического развития. К особенностям демографического развития Республики Беларусь следует отнести следующие.

- Беларусь в середине первого десятилетия XXI в. имела один из самых низких показателей суммарной рождаемости в мире. Так, в 2005 г. суммарный показатель в стране равнялся 1,2 ребенка на одну женщину. Ниже этого показателя в 2005 г. не было ни в одной стране мира.

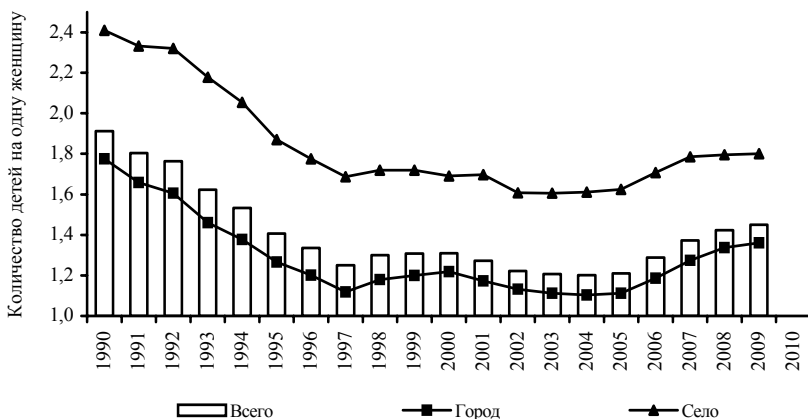


Рис. 1. Динамика показателя суммарной рождаемости в Беларуси в 1990–2009 гг.

- В стране традиционно показатели ожидаемой продолжительности жизни при рождении несколько выше, чем в соседних государствах – России и Ук-

раине. Тем не менее они на десяток лет ниже, чем в развитых странах мира и по величине близки к показателям в развивающихся странах. К тому же в течение долгого времени, за исключением последних трех лет, данные показатели в стране имели не характерную для большинства стран мира тенденцию к снижению.



Рис. 2. Сравнение ожидаемой продолжительности жизни при рождении мужчин и женщин Беларуси с другими странами мира, 2008 г.

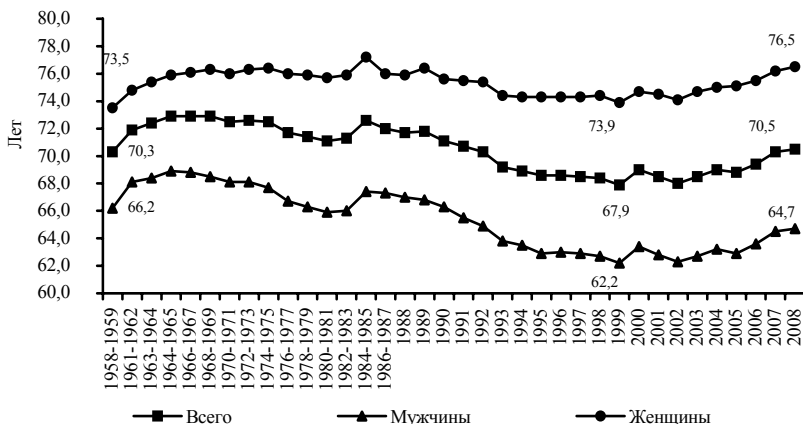


Рис. 3. Динамика ожидаемой продолжительности жизни населения при рождении в Республике Беларусь

- В стране достаточно низкий показатель младенческой смертности, который пока все еще выше, чем в развитых странах, но уже вполне сопоставим с ними. Этот показатель существенно ниже, чем в других странах СНГ. Младенческая смертность во многом зависит от качества и своевременности оказания лечебно-профилактической помощи младенцам, организации противоэпидемиологических мероприятий. Поэтому, на наш взгляд, снижение данного показателя непосредственно связано с общим улучшением благосостояния населения в последние годы относительно середины 1990-х гг., а также целенаправленной реализацией мер Национальной программы демографической безопасности на 2007–2010 гг., разработанной и реализуемой правительством страны.

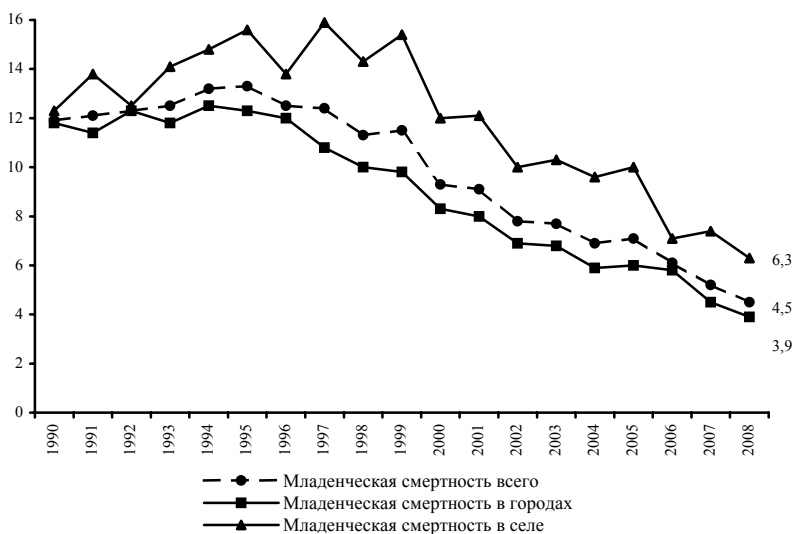


Рис. 4. Динамика младенческой смертности в городах и сельской местности Беларуси (на 1000 родившихся)

- В Беларуси наблюдается положительное сальдо внешней миграции, что характерно для развитых стран мира. Хотя величина его не велика, тем не менее, это единственная страна на постсоветском пространстве, которая все годы после провозглашения суверенитета в 1991 г. имела положительное сальдо внешней миграции со всеми без исключения странами СНГ и Балтии.

- Более 15 лет Республика Беларусь живет в условиях депопуляции, однако экономика страны пока не испытывала никаких негативных последствий этого

процесса. Это связано с тем, что при постоянном уменьшении общей численности населения абсолютная численность и доля населения в трудоспособном возрасте, наоборот, постоянно росла. В результате быстро уменьшалась нагрузка на трудоспособное население, в основном за счет уменьшения численности и доли лиц в возрастах младше трудоспособных, а в последние годы – и в пенсионных возрастах. Начиная с 2008 г. ситуация изменилась. Уже на начало 2008 г. численность населения в трудоспособном возрасте впервые уменьшилась. Новая тенденция сохранится достаточно длительное время (не менее 15–20 лет), причем темпы ее будут увеличиваться. Поэтому в ближайшие годы начнет уменьшаться не только численность, но и доля населения в трудоспособном возрасте.

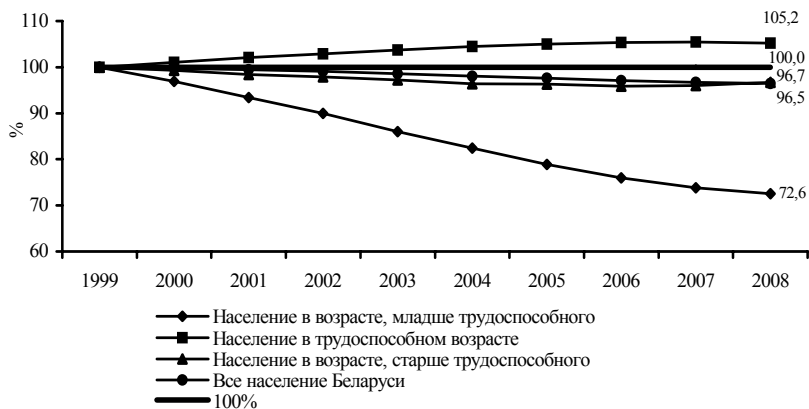


Рис. 5. Изменения численности основных возрастных групп населения Беларуси после переписи 1999 г.

- Имеются и другие особенности демографического развития Беларуси. В республике относительно невысокие объемы международной трудовой иммиграции и средние – эмиграции. Еще меньше эти показатели по официальным данным. Так, в 2008 г. в республике работало всего около 2,5 тыс. человек иностранцев, и за границей работало 6,2 тыс. граждан Беларуси. Это численность трудящихся-мигрантов, въехавших или выехавших для работы на основе подписанных договоров и контрактов.

- Относительно невысокий, но имеет высокие темпы роста возраст мужчин и женщин при вступлении в первый брак. Если в 1990 г. средний возраст мужчин, вступающих в первый брак, составлял 24,4 года, а женщин 22,5 года, то в 2000 г. соответственно 25 и 22,8 лет, а в 2008 г. уже 26 и 23,9 года.

- Средний уровень старения населения значительно выше, чем в развивающихся странах, но ниже, чем в развитых. На начало 2009 г. в республике

проживало около 1,5 млн. лиц в возрасте 65 лет и старше (1367,2 тыс. человек). Их доля составила 14,1%, что в два с лишним раза больше, чем старое население по методике ООН. В 1989 г. в республике доля лиц в этом возрасте была значительно меньше, она составляла 10,4%, в 1999 г. – 12,1%.

- Половозрастная структура населения Беларуси существенно нарушена. Возрастная пирамида имеет несколько глубоких провалов, вызванных особенностями исторического, социально-экономического и демографического развития страны.

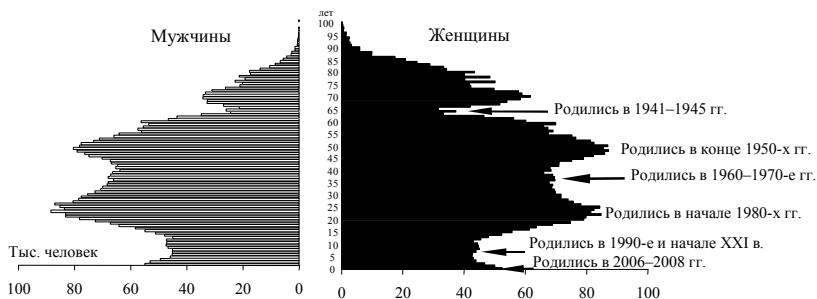


Рис. 6. Половозрастная структура населения Беларуси на начало 2009 г.

- Высокая степень распространения абортов, но и высокая позитивная тенденция их снижения.

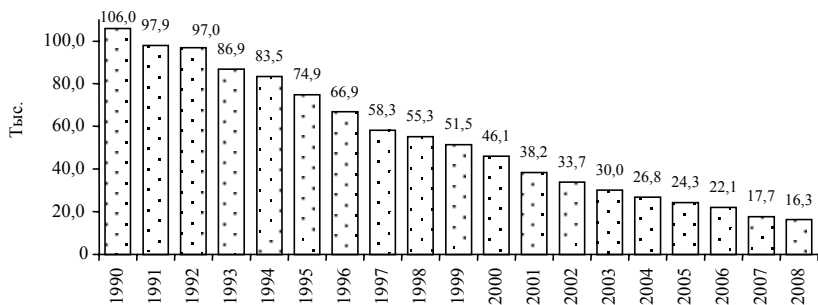


Рис. 7. Динамика числа абортов на 1000 женщин в возрасте 15–49 лет за 1990–2007 гг.

- Средний уровень разводимости и средний уровень распространенности неформальных браков, но высокие темпы их роста. В 2008 г. в стране было зарегистрировано 77, 2 тыс. браков и 36,7 тыс. разводов. На 1000 населения – это 8,0 браков и 3,8 развода. По переписи 1999 г., неформальные браки состав-

ляли 5%. Однако среди молодежи их процент существенно возрастал. Данные по переписи 2009 г. будут несколько позже.

- Для Республики Беларусь, как и для большинства европейских государств, характерно господство нуклеарной семьи с 1–2 детьми или без детей в возрасте до 18 лет. Такие семьи составляют абсолютное большинство.

- Велика численность и доля домохозяйств, состоящих из одного человека. Среди них преобладают одиноко живущие женщины пенсионного возраста.

- Высокие темпы урбанизации и концентрации городского населения в столице. По данным переписи 1959 г., в городах проживало всего 30,8% населения, по переписи 1979 г., уже более половины населения, 54,8%, жило в городах, а по переписи 1999 г. – 69,3%. По предварительным данным переписи 2009 г., в городах проживало 74% всего населения страны. Одновременно с ростом городского населения продолжился процесс концентрации жителей в крупных городах. Если в 1999 г. в городах с населением свыше 100 тыс. человек проживали 65,3% горожан, то в 2009 г. – 67,2%. В городе Минске сосредоточено 19,3% населения. Практически каждый пятый житель республики – минчанин. По данным переписи 1999 г., в Минске проживало 16,7% населения страны.

- Отличительной особенностью страны является также постоянный рост абсолютной численности городского населения при уменьшении общей численности населения. Таким образом, уменьшение общей численности населения пока идет только за счет сельского населения страны.

В Республике Беларусь, как и в ряде других государств, в том числе и среди входящих в СНГ, проводится активная демографическая политика, направленная на улучшение демографической ситуации в стране. В 2002 г. принят Закон о демографической безопасности Республики Беларусь, который устанавливает правовые и организационные основы обеспечения демографической безопасности. В 2006 г. утверждена Указом Президента Республики Беларусь Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 гг., которая достаточно успешно реализуется.

Однако несмотря на то, что большинство целевых показателей Национальной программы достигнуты, демографическая ситуация в стране продолжает оставаться сложной. Уровень этих показателей недостаточен для стабилизации численности населения страны. В результате республика, как и раньше, не воспроизводит свое население, и его численность продолжает уменьшаться.

Несмотря на рост показателя суммарной рождаемости в стране с 1,20 детей на одну женщину в 2004 г. до 1,42 в 2008 г., этот показатель обеспечивает воспроизводство населения только на 65%.

Показатели продолжительности жизни выросли на 2,5 года, с 68,0 лет в 2002 г. до 70,5 лет в 2008 г. Однако они отстают от соответствующих показателей в развитых странах мира на 10–15 лет и даже ниже, чем были на территории нашей страны в 1950–1980-е гг.

Хотя миграционный прирост населения страны положительный, объемы его недостаточные, чтобы компенсировать естественную убыль населения.

Кроме того, следует учитывать, что если в первом десятилетии XXI в. половозрастная структура населения Беларуси способствовала росту количества родившихся детей и уменьшению количества умерших, то по мере вступления в активный детородный возраст малочисленных когорт, родившихся в 1990-е гг., их численность начнет быстро уменьшаться. Это отрицательно повлияет на динамику количества родившихся детей в стране во втором и третьем десятилетии XXI в. Выход в пенсионный возраст лиц, родившихся после войны, увеличит количество умерших. Кроме того, негативно на развитии демографических процессов может сказаться мировой финансовый кризис и его последствия.

Таким образом, второе и частично третье десятилетия будут достаточно сложными для республики в отношении ее демографического развития. В связи с этим при разработке очередной Программы демографической безопасности следует учитывать это и принять меры, препятствующие развитию негативных явлений и смягчению последствий тех из них, которые предотвратить не представляется возможным.

Е.П. Зимовина
Карагандинский государственный
университет им. Е.А. Букетова

КАЗАХСТАН И СТРАНЫ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ: ПРАКТИКА МИГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

Центральная Азия является регионом, специфичным по характеру происходящих демографических и миграционных процессов. Имея много общего в характеристиках населения, каждая страна в отдельности представляет уникальную демографическую модель, которая, с одной стороны, продуцирует миграционные потоки, с другой стороны, сама претерпевает существенные изменения под влиянием миграции. На современном этапе основными миграционными проблемами для стран Центральной Азии являются нелегальная трудовая миграция, эмиграция высококвалифицированных специалистов («утечка умов»), экологическая миграция. Наряду с этим активно идет процесс репатриации представителей титульных наций Центрально-Азиатских государств. До сих пор в миграционных законодательствах стран региона до конца не отрегулированы вопросы, касающиеся беженцев и перемещенных лиц, а некоторые этнические группы и вовсе лишены возможности на получение данного статуса. Громоздкими являются сами механизмы принятия гражданства и вида на жительство.

Тем не менее Центрально-Азиатский регион является территорией активного миграционного обмена между соседними государствами. С одной стороны, этому способствуют политические, социально-экономические процессы. С другой стороны, так складываются жизненные обстоятельства и бытовые ситуации отдельных семей и людей.

Казахстан является самой большой по занимаемой территории страной Центральной Азии. Вместе с тем республика является самой малонаселенной страной региона – плотность населения на начало 2008 г. составила 5,7 человека на 1 кв. км. По численности населения Казахстан уступает лишь многонаселен-

ному Узбекистану [Демографический ежегодник Казахстана, 2008, с. 5; Казахстан, 2008, с. 474].

Казахстан быстрее других государств Центральной Азии идет по пути демографической модернизации. По основным демографическим показателям республика выбивается из закономерностей Центрально-Азиатского региона: показатели рождаемости и младенческой смертности здесь самые низкие; показатели смертности – самые высокие; объемы миграции – самые значительные.

Активизация миграционных процессов стала одной из острых проблем Казахстана в постсоветский период. С 1990 по 1994 гг. включительно объемы миграции нарастали – увеличивалось количество выбывших, а отрицательное сальдо миграции возросло настолько, что стало превышать естественный прирост и влиять на снижение численности населения республики (табл. 1). С 1995 г. ситуация стала меняться, началось медленное сокращение эмигрантских потоков. Они оставались значительными, но были уже намного меньше. Что касается иммиграции в Казахстан, то на протяжении 10 лет (1990–2000 гг.) число иммигрантов ежегодно сокращалось. Лишь с 2001 г. оно начало увеличиваться, что привело к постепенному снижению отрицательного сальдо миграции. Наконец, в 2004 г. (впервые с 1968 г.) в Казахстане оформилось положительное сальдо миграции.

Таблица 1. Миграция населения Республики Казахстан (внутренняя и международная)

Год	Прибыло	Выбыло	Сальдо миграции
1990	632100	763000	–130900
1993	461393	683494	–222101
1994	400925	811312	–410387
1995	376096	614591	–238495
1996	290831	466369	–175538
1997	242636	504024	–261388
1999	210518	338873	–128355
2000	218030	341225	–123195
2001	325276	413438	–88162
2002	327303	389315	–62012
2003	357342	365648	–8306
2004	386247	383458	2789

Год	Прибыло	Выбыло	Сальдо миграции
2005	373434	350766	22668
2006	362656	329184	33472
2007	365137	354175	10962
2008	390777	389660	1117

Источники: Региональный статистический ежегодник Казахстана. Алма-Ата, 1991. С. 87; Демографический ежегодник Казахстана. Алматы, 1994. С. 220; Демографический ежегодник Казахстана. Алматы, 1996. С. 243; Региональный статистический ежегодник Казахстана. Алматы, 1996. С. 65; Демографический ежегодник Казахстана. Алматы, 1997. С. 262; Демографический ежегодник Казахстана, 2005. Алматы, 2005. С. 66; Миграция населения Республики Казахстан за 2007 год. Астана, 2008. С. 109–117; Демографический ежегодник Казахстана, 2007 г. Астана, 2008. С. 671; Предварительные данные за 2008 год. Астана, 2009. С. 19.

Во внешних миграциях наиболее активное миграционное взаимодействие происходило и происходит в рамках СНГ: наибольшее количество иммигрантов прибывают из Узбекистана, наибольшее количество эмигрантов выезжают в Россию. Следует отметить, что в составе международной миграции доля прибывших в Казахстан из стран СНГ постепенно снижалась: в 1999 г. – 95,5%, в 2000 г. – 91,6, в 2001 г. – 93,2, в 2002 г. – 93,1, в 2003 г. – 92,6, в 2004 г. – 90,5, в 2005 г. – 88,0, в 2006 г. – 84,9, в 2007 г. – 79,8, в 2008 г. – 67,7% [Миграция населения... 2008, с. 109–117; Предварительные данные... 2009, с. 18–19]. Из стран вне СНГ положительное сальдо миграции сложилось, например, с Китаем, Монголией, Турцией, а отрицательное – с Германией, США, Канадой, Израилем. В числе иммигрантов, прибывших в Казахстан из стран вне СНГ, иммигранты из Китая составляют 49,5%, Монголии – 36,2%, Германии – 6,1%.

В миграционном обмене со странами Центральной Азии Казахстан находится в выгодном положении реципиента. Из четырех республик Центральной Азии наибольшее количество мигрантов в Казахстан «поставляет» Узбекистан (табл. 2). Причем на протяжении последних полутора десятилетий (1993–2008 гг.) объемы миграции из Узбекистана существенно менялись. Так, с 1993 по 1998 гг. поток мигрантов ежегодно сокращался, а с 1999 г. начал увеличиваться, причем значительными темпами. Своего пика иммиграция из Узбекистана достигла в 2005 г., когда в Казахстан прибыло 44648 человек. Но уже со следующего 2006 г. миграционный поток начал уменьшаться. По итогам за 2008 г., число прибывших в Казахстан из Узбекистана составило 16738 человек – количество достаточно большое, однако, в 2,5 раза меньшее по сравнению с 2005 г.

Таблица 2. Миграционный обмен Казахстана со странами Центральной Азии и Россией

	Кыргызстан	Россия	Таджикистан	Туркменистан	Узбекистан
В Казахстан приехали					
1993 г.	6273	63073	3541	3662	15060
1994 г.	4139	42426	1094	1881	8116
1995 г.	2446	46860	837	4286	8851
1996 г.	1936	31888	884	4311	8153
1997 г.	1152	22739	525	3006	5458
1998 г.	1245	26249	492	1782	5975
1999 г.	1392	26719	455	1356	7215
2000 г.	1673	23941	617	2058	12810
2001г.	2145	23497	464	2947	18783
2002 г.	2566	21758	381	3174	24628
2003 г.	2818	21565	316	3336	31191
2004 г.	2612	18565	261	3266	35795
2005 г.	2596	15022	197	2397	44648
2006 г.	2405	15196	687	4519	33088
2007 г.	1760	10966	154	4090	24940
2008 г.	1381	9769	128	2555	16738
Из Казахстана уехали					
1993 г.	3809	196866	396	1077	9476
1994 г.	4184	344412	285	738	8354
1995 г.	3115	187390	165	420	6620
1996 г.	2678	138693	106	371	5796
1997 г.	2962	216765	129	442	6701
1998 г.	2046	178026	65	419	2682
1999 г.	1110	108115	57	448	2269
2000 г.	736	108724	75	85	1277
2001г.	548	94917	47	50	1032
2002 г.	584	80052	38	59	961
2003 г.	461	45451	31	39	982

Окончание табл. 2.

	Кыргызстан	Россия	Таджикистан	Туркменистан	Узбекистан
2004 г.	304	44215	53	31	678
2005 г.	168	38498	58	21	619
2006 г.	130	28433	38	17	610
2007 г.	126	37704	25	25	451
2008 г.	107	41159	27	40	423
Сальдо миграции					
1993 г.	2464	-133793	3145	2005	5584
1994 г.	-45	-301986	809	1143	-238
1995 г.	-669	-140530	672	3866	2231
1996 г.	-742	-106805	778	3940	2357
1997 г.	-1810	-194026	396	2564	-1243
1998 г.	-801	-151777	427	1363	3293
1999 г.	282	-81396	398	908	4946
2000 г.	937	-84783	541	1973	11533
2001 г.	1597	-71420	417	2897	17751
2002 г.	1982	-58294	343	3115	23667
2003 г.	2357	-23886	285	3297	30209
2004 г.	2308	-25650	208	3235	35117
2005 г.	2428	-23476	139	2376	44029
2006 г.	2275	-13237	649	4502	32478
2007 г.	1634	-26738	129	4065	24489
2008 г.	1274	-31390	101	2515	16315

Источники: Итоги миграции населения по Республике Казахстан за 1997 год. Алматы, 1998. С. 83–85; Итоги миграции населения Республики Казахстан за 1998 год. Алматы, 1999. С. 83–85; Демографический ежегодник Казахстана, 2005. Алматы, 2005. С. 66–67; Итоги миграции населения Республики Казахстан за 2005 год. Алматы, 2006. С. 90–92; Миграция населения Республики Казахстан за январь-декабрь 2006 года. Алматы, 2007. С. 90–92; Миграция населения Республики Казахстан за 2007 год. Астана, 2008. С. 89–91; Демографический ежегодник Казахстана, 2007. Астана, 2008. С. 733; Предварительные данные за 2008 год. Астана, 2009. С. 19–20.

Еще одним миграционным донором Казахстана в Центрально-Азиатском регионе является Туркменистан (табл. 2). Миграционное взаимодействие с Туркменистаном носит волнообразный характер – периоды миграционной ак-

тивизации (1995–1997 гг., 2000–2004, 2006–2007 гг.) сменяются периодами миграционного спада (1994, 1998, 1999, 2005, 2008 гг.). Миграционный обмен с Туркменистаном во многом определяется общественно-политической обстановкой в данной стране, кроме того, на его территории проживает довольно многочисленная казахская диаспора.

Важным «поставщиком мигрантов» в Казахстан является Кыргызстан (табл. 2). Сложная социально-экономическая обстановка в этой стране, безработица, бедность, общественно-политическая нестабильность – все это способствует выгалькиванию мигрантов из Кыргызстана в более благополучный Казахстан. Большинство мигрантов из Кыргызстана – гастарбайтеры. Как правило, они привлекаются на сельскохозяйственные работы, в том числе в соответствии с межправительственным соглашением о трудовой деятельности и социальной защите трудящихся мигрантов, занятых на сельскохозяйственных работах в приграничных областях. Но помимо официально зарегистрированных мигрантов, существует очень большое количество нелегалов.

Специфика миграции из Таджикистана состоит в том, что ежегодно сокращается количество прибывших из этой республики в Казахстан – если в 1993 г. количество иммигрантов из Таджикистана составило 3541 человек, то в 1999 г. – 455 человек, в 2005 г. – 197 человек, а в 2008 г. – всего 128 человек (табл. 2). Данное снижение показателей можно объяснить лишь одним – большинство мигрантов из Таджикистана являются сезонными рабочими или трудовыми мигрантами, практически все они являются нелегалами (т.е. в официальную статистику не попадают).

Одним из решающих факторов увеличения иммиграционного притока в Казахстан из стран Центральной Азии является сравнительно благополучная социально-экономическая и политическая ситуация. Большое значение с начала 2000-х гг. имеет поддержка этнических казахов, вернувшихся на историческую родину.

Основная масса выбывших из Казахстана в Центрально-Азиатские страны в постсоветский период устремлялась в Узбекистан и Кыргызстан. Но, следует отметить, что количество казахстанских эмигрантов в эти государства ежегодно сокращалось. Так, в 1993 г. в Узбекистан выехало 9476 человек, в Кыргызстан – 3809 человек, а в 2008 г. всего 423 человек и 107 человек соответственно (табл. 2). Наименьшее количество эмигрантов из Казахстана выбирали страной жительства Таджикистан. Особенно резкое уменьшение количества выбывших в страны Центральной Азии произошло в 2000 г., с тенденцией к дальнейшему сокращению.

Для Казахстана эмиграционный отток является не только значительным демографическим уроном, но и потерей квалифицированных трудовых ресурсов. И хотя на современном этапе наблюдается снижение миграционной активности квалифицированных специалистов, тем не менее, эта проблема остается актуальной. Потребность Казахстана в трудовых ресурсах (особенно высококвалифицированных) приводит к тому, что правительство ежегодно устанавливает квоту на привлечение иностранной рабочей силы. Это делается в соответствии с законом «О занятости населения». Так, на 2006 г. квота на привлечение иностранной рабочей силы была установлена 0,70% от экономически активного населения (что составило 56000 человек). На 2007 г. квота уже составила 0,80% (<http://compatriot.su/kazakhstan/news/55798.html>).

На фоне бурных миграционных процессов интересно проследить миграционную подвижность казахов (табл. 3). Интересно, что на протяжении 1990-х гг. показатели иммиграции казахов в Казахстан ежегодно снижались. Более того, количество прибывших в Казахстан казахов (до 2001 г.) было меньше, чем русских. Однако с 2000 г. иммиграционный приток казахов в республику начинает нарастать. Пик иммиграции казахов в Казахстан пришелся на 2005 г., когда их количество составило 57850 человек, после чего вновь началось снижение показателей. Наибольшее число казахов прибывает в Казахстан из Узбекистана, Туркменистана и России (по странам СНГ), а также из Китая и Монголии (вне стран СНГ) [Демографический ежегодник, 2005, с. 70–73]. Причем основной миграционный тренд идет из Узбекистана, где проживает самая многочисленная казахская диаспора.

Казахстан является государством, которое провозгласило и реализуют этническую миграционную политику. С целью регулирования иммиграции этнических казахов и оказания им определенной помощи в переселении и обустройстве ежегодно определяется квота иммиграции оралманов. За период с 1991 по 2006 гг. прибыло всего 143343 семей этнических казахов численностью 565757 человек. Из них по квоте иммиграции оралманов – 66217 семей численностью 362893 человек. Большинство адаптировались в стране и стали ее полноправными гражданами. Из проживающих на территории республики оралманов 303411 человек трудоспособного возраста заняты в различных видах производства 183511 человек (62,5%), тогда как на начало 2000 г. эта цифра составляла лишь 32% (<http://compatriot.su/kazakhstan/news/55798.html>). Ежегодная квота иммиграции оралманов с 2001 г. составляет 15 тыс. семей (до этого – 500 семей в год). Квота иммиграции оралманов на 2009 г. определена в 20 тыс. семей.

Таблица 3. Международная миграция населения Республики Казахстан

Год	Всего			В том числе из общего количества международных мигрантов					
	прибыло	выбыло	сальдо миграции	казахов			русских		
				прибыло	выбыло	сальдо миграции	прибыло	выбыло	сальдо миграции
1990	174900	305800	-130900
1993	111274	333375	-222101	36086	12513	23573	46352	170129	-123777
1994	70452	480839	-410387	19975	14491	5484	31220	283154	-251934
1995	71137	309632	-238495	18662	10883	7779	34415	160883	-126468
1996	53874	229412	-175538	16446	9543	6903	24043	120427	-96384
1997	38067	299455	-261388	11582	11759	-177	17154	174616	-157462
1999	41320	164947	-128355	10909	8258	2651	20076	91489	-71413
2000	47442	155749	-123195	17682	7002	10680	18540	91324	-72784
2001	53548	141710	-88162	24727	5903	18824	16999	81970	-64971
2002	58211	120223	-62012	31315	5586	25729	15145	70207	-55062
2003	65584	73890	-8306	39409	4356	35053	15036	40998	-25962
2004	68319	65530	2789	47161	3413	43748	12412	39125	-26713
2005	74807	52139	22668	57850	2892	54958	9805	32545	-22740
2006	66731	33690	33472	49238	2279	46959	9444	22901	-13457
2007	53397	42435	10962	41763	2269	39494	6658	29492	-22834
2008	46404	45287	1117	35081	2281	32800	6268	31631	-25363

Источники: Основные итоги миграции населения в Казахстане за 1993 год. Алматы, 1994; Демографический ежегодник Казахстана, 2005. Алматы, 2005. С. 69; Миграция населения Республики Казахстан за 2007 г. Серия 15. Демография. Агентство по статистике РК, 2008. С. 109–117; Предварительные данные за 2008 год. Астана, 2009. С. 19–20.

Среди казахов Казахстана довольно высока и эмиграционная готовность (табл. 3). В основном, эмиграционная активность казахов была исчерпана в 1990-е гг. В начале 2000-х гг. количество казахов, решившихся на эмиграцию, ежегодно сокращалось и с 2006 г. установилось в пределах 2,2 тыс. человек в год. Основными странами эмиграции казахов являются Россия, Узбекистан и Германия (причем, в Россию уезжает подавляющее большинство выбывших этнических казахов). Нужно отметить, что определенный миграционный отток казахов в Узбекистан имел место в 1990-е гг. На сегодняшний день масштабы эмиграции казахов в Узбекистан мизерны и, в основном, ограничиваются перемещением в приграничных районах по семейно-бытовым причинам.

Значительным этническим компонентом Казахстана являются русские. В постсоветский период русские Казахстана проявили себя как миграционно активное население – они составляли абсолютное большинство среди эмигрантов (табл. 3). Основными эмиграционными устремлениями русских были Россия и Германия (конечно же, переезд в Россию был доминирующим). Участие русских в миграционных процессах на территории Центральной Азии не слишком активное. В страны Центральной Азии эмиграция русских была очень незначительной – не достигала и одного процента.

Вопреки утвердившемуся представлению, русские не только уезжают из Казахстана, но и приезжают. На протяжении многих постсоветских лет они являлись активными иммигрантами (табл. 3). Так, на протяжении 1990-х гг. среди прибывших в Казахстан русские составляли большинство: 1993 г. – 41,6%; 1994 г. – 44,3; 1995 г. – 48,4; 1996 г. – 44,6; 1997 г. – 45,1; 1999 г. – 48,6; 2000 г. – 39,1%. Лишь с 2001 г., когда стала активно проводиться политика по привлечению этнических казахов на историческую родину, русские стали занимать «второе место» в общей массе прибывших в Казахстан, хотя доля их оставалась значительной: 2001 г. – 31,7%; 2002 г. – 26,0; 2003 г. – 22,9; 2004 г. – 18,2; 2005 г. – 13,1; 2006 г. – 14,2; 2007 г. – 12,5; 2008 г. – 13,5%. Основная часть русских иммигрантов приезжает из России; есть русские иммигранты из Кыргызстана и Узбекистана; единицы русских приезжают из Таджикистана и Туркменистана. Иммиграцию русских в Казахстан частично можно объяснить реэмиграцией. Кроме того, русские из-за пределов Казахстана часто привлекаются как высококвалифицированные специалисты в определенные сферы деятельности (на предприятия нефтяной и газовой промышленности, в крупные спортивные клубы в качестве игроков или тренеров, в высшие учебные заведения в качестве лекторов и т.д.).

Итак, в миграционном обмене со странами Центральной Азии Казахстан уже на протяжении многих лет имеет положительное сальдо миграции, которое окончательно определилось с 1999 г.

Одним из наглядных результатов активных миграционных процессов в Казахстане в постсоветский период является трансформация этнической структуры населения. Если в 1989 г. доля казахов в Казахстане составляла 39,7%, то уже в 1999 г. она возросла до 53,4%, на начало 2008 г. составила 59,8%, и на начало 2009 г. – 60,5%. Однако численность других этносов и их доля в составе населения республики значительно сократилась. Наиболее ярким примером является сокращение численности русских. Если в 1989 г. доля русских в Казахстане составляла 37,8% (практически одинаковая с долей казахов), то

в 1999 г. – только 30,0%, в 2008 г. – всего 25,1%, в 2009 г. – 24,5%. Безусловно, здесь большую роль сыграло снижение рождаемости. Однако, величина отрицательного сальдо миграции перекрывала величину естественной убыли. То же самое касается украинцев, немцев и белорусов. Если в 1989 г. доля этих этносов в составе населения Казахстана составляла (соответственно) 5,4, 5,8, 1,1%, то на начало 2009 г. – 2,7, 1,4, 0,5% [Статистический сборник... 1991, с. 7–12; Краткие итоги... 1999, с. 11; Демографический ежегодник, 2008, с. 26, 119, 675; Демографический ежегодник, 2005, с. 31, 69].

Следует отметить, что приведенные статистические данные являются официальными и, конечно, не учитывают большого количества нелегальных мигрантов, беженцев, трудовых мигрантов вне квоты.

В целом, постсоветский период продемонстрировал многообразие вариантов миграционного взаимодействия бывших союзных республик. Одни страны превратились в регулярных «миграционных доноров», другие – в постоянных «миграционных реципиентов», третьи попытались решить «миграционную проблему» путем искусственного сдерживания как эмиграции, так и иммиграции. Все это способствовало тому, что на постсоветском пространстве сложились достаточно устойчивые миграционные оси, которые уже второе десятилетие подряд позволяют активно взаимодействовать населению новых независимых государств в изменившихся социально-экономических и политических условиях.

Литература

- Демографический ежегодник Казахстана, 2005: стат. сб. Алматы, 2005.
- Демографический ежегодник Казахстана, 2007: стат. сб. Астана, 2008.
- Итоги миграции населения Республики Казахстан за 2005 год. Серия 15: Демография. Агентство по статистике Республики Казахстан, 2006.
- Казахстан в 2007 г.: статистический ежегодник Казахстана. Астана, 2008.
- Краткие итоги переписи населения 1999 года в Республике Казахстан. Алматы, 1999.
- Миграция населения Республики Казахстан за 2007 год. Серия 15: Демография. Агентство по статистике Республики Казахстан, 2008.
- Предварительные данные за 2008 год: стат. сб. Астана, 2009.
- Статистический сборник по отдельным показателям Всесоюзных переписей населения 1939, 1959, 1970, 1979 и 1989 гг. Алма-Ата, 1991.

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статистика естественного движения населения получает данные о родившихся, умерших, браках и разводах на основе записей актов гражданского состояния.

Сначала в рамках ограничения финансирования в текущую статистику вынудили ввести статистическую отчетность по бракам и разводам, в результате чего мы потеряли фактически эту статистику в разрезе города и села.

А в связи с принятием Федерального закона «Об актах гражданского состояния» (от 15 ноября 1997 г. № 143-ФЗ) из статистического наблюдения выведен целый ряд сведений (который по счету ребенок родился у матери; образование матери (отца); семейное положение; сведения об общих детях, не достигших совершеннолетия; в каком браке состоял(а) (первом, повторном); образование и т.д.), являвшихся основой регулярных статистических разработок данных о населении. Это существенно сузило информационную базу для демографического анализа и прогноза.

Кроме того, указанным законом был отменен и сам порядок представления сведений по демографическим событиям в органы государственной статистики.

Получение сведений из записей актов гражданского состояния позволяло государственной статистике осуществлять мониторинг демографических процессов регулярно и на постоянной основе в рамках финансирования основной деятельности системы государственной статистики.

Изучение международного опыта показывает, что сведения, собираемые на основе актов гражданского состояния в других странах, включают широкий спектр социально-демографических характеристик. Достаточно сказать, что в

Канаде, где организация статистики считается одной из лучших в мире, в акты о рождении включены вопросы о продолжительности беременности, брачном статусе матери при рождении ребенка, числе рожденных женщиной детей, числе рожденных живыми, числе мертворожденных и т.д. В США в акты о рождении, кроме перечисленных выше, включены вопросы о медицинских факторах риска при беременности, о расе, образовании и занятии матери.

Реализация намечаемых мер политики в области населения требует больших усилий со стороны государства и общества, а для этого необходимо регулярное отслеживание и глубокий анализ демографических тенденций.

Сегодня же, в условиях особого внимания к демографическим процессам, ставится под угрозу обеспечение органов государственной власти информацией о текущей демографической ситуации в целом, процессах рождаемости и смертности в частности.

Затягивание решения вопроса по совершенствованию системы статистического учета в сфере демографии в преддверии предстоящей Всероссийской переписи населения 2010 г. лишает государство получения ценнейшей информации по текущей статистике населения в группировке с данными переписи населения, характеризующей социально-демографический состав населения. Лишь на основе таких показателей возможен достаточно глубокий анализ демографических процессов, а также получение качественного демографического прогноза.

Росстат с 1998 г. ведет работу по пересмотру Федерального закона «Об актах гражданского состояния».

В соответствии с протокольным решением Совета безопасности Российской Федерации «О мерах по улучшению демографической ситуации в Российской Федерации» (п. 6 протокола от 20 июня 2006 г., утвержден Президентом Российской Федерации 13 июля № Пр-1183), в части подготовки нормативных правовых документов, направленных на совершенствование системы статистического учета в сфере демографии, Федеральной службой государственной статистики совместно с заинтересованными министерствами был подготовлен очередной проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон “Об актах гражданского состояния”», которым предусматривается восстановление порядка организации демографической статистики и ряда социально-демографических характеристик по демографическим событиям, например, который по счету ребенок родился у матери, образование матери (отца) и т.д.

По поручению Правительства Российской Федерации от 7 июня 2007 г. № АЖ-П13-2747 положения указанного выше законопроекта были учтены при

подготовке поправок Правительства Российской Федерации к проекту федерального закона № 217355-4 «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона “О ратификации Конвенции Совета Европы о защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных” и Федерального закона “О персональных данных”» для рассмотрения в Государственной Думе во втором чтении.

Проект федерального закона рассмотрен на заседании Комиссии Правительства Российской Федерации по законопроектной деятельности 14 января 2008 г. и до настоящего времени находится на рассмотрении в Комитете Государственной Думы по конституционному законодательству и государственному строительству.

Все это время, т.е. с момента принятия Федерального закона, органы ЗАГС продолжали предоставлять вторые экземпляры записей актов гражданского состояния в органы государственной статистики, нарушая действующий Федеральный закон «Об актах гражданского состояния».

Но с принятием Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных», Федерального закона от 29 ноября 2007 г. № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации», постановления Правительства Российской Федерации от 18 августа 2008 г. № 620 «Об условиях предоставления в обязательном порядке первичных статистических данных и административных данных субъектам официального статистического учета», требующих обязательного обезличивания персональных данных, органы ЗАГС с 1 января 2009 г. отказываются представлять вторые экземпляры записей актов в органы государственной статистики.

Минюст России требует, чтобы органы статистики заключали соглашения с каждым органом ЗАГС на предоставление обезличенных сведений только в рамках актовой записи. Обезличивание же сведений в соответствии с Федеральным законом «О персональных данных» предполагает отсутствие не только фамилии, имени, отчества, но и пола, даты рождения, адреса проживания. Это приведет к тому, что статистические данные могут быть получены только по субъектам Российской Федерации в целом, без выделения городских и сельских населенных пунктов, входящих в состав муниципальных образований. В результате под угрозой становится получение основных данных о территориальном размещении населения страны – численности, возрастно-половом составе, распределении на городское и сельское население, а также показателей рождаемости, смертности, брачности, разводимости.

Кроме того, органы ЗАГС не будут представлять и медицинские свидетельства о смерти, на основании которых органами статистики осуществляется веде-

ние статистики причин смерти населения страны, что приведет к потере данных о смертности населения по причинам.

Органы ЗАГС Санкт-Петербурга и Приморского края уже последовали данной рекомендации: представляют в органы статистики отчет (выгрузка из программы ЗАГС) без медицинских свидетельств, что ведет к разрушению статистики причин смерти. В Приморском крае в форму № 1-У «Сведения об умерших» вносится только одна причина смерти, что недостаточно для выбора основной причины смерти, а также для получения данных о материнской смертности, ДТП, распределении внешних причин смерти по характеру травм. Отсутствие же сведений из медицинских свидетельств о перинатальной смерти ведет не только к потере информации о причине мертворождения и заболевания матери, но и информации о перинатальной смертности вообще.

Такое состояние нормативной правовой базы по регистрации демографических событий привело к разрушению текущей статистики естественного движения населения и, фактически, к невозможности адекватной оценки текущей демографической ситуации и прогнозирования демографических процессов. Потеряно целое десятилетие динамического ряда по основным показателям статистики естественного движения населения с момента начала реализации Федерального закона «Об актах гражданского состояния».

Многие социально-демографические показатели, такие как ожидаемая продолжительность жизни, младенческая смертность, материнская смертность, смертность населения в трудоспособном возрасте, в том числе по основным причинам смерти, являются не только целевыми задачами позитивных изменений в соответствии с Концепцией демографической политики, но и важнейшими индикаторами оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (Указ Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. № 825), органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов (Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607).

Таким образом, затягивание решения вопроса с принятием поправок к проекту указанного выше федерального закона в конечном итоге лишает органы государственной власти полноценного информационного обеспечения для принятия решений по вопросам демографического развития страны.

Достижение целей демографической политики в значительной степени зависит от успешного решения широкого круга задач социально-экономического развития.

Для того чтобы соответствующие мероприятия в области повышения жизненного уровня и преодоления проблемы бедности приносили ожидаемый эф-

факт, необходимо обладать всей полнотой информации относительно современного состояния общества, об изменениях уровня жизни населения, как в целом по Российской Федерации, так и по субъектам Российской Федерации.

Получение этой информации возможно при условии реализации комплекса мер, предусматривающих кардинальное расширение программ государственного статистического наблюдения на основе выборочных обследований домохозяйств и населения. Данная практика соответствует рекомендациям международных организаций и практике реализации аналогичных задач в большинстве национальных статистических систем.

Результатом проведения таких обследований должно стать создание информационной базы, содержащей широкий круг социальных статистических показателей, анализ которых позволит определить перечень социально-экономических факторов, негативно влияющих на демографическую ситуацию в стране, в особенности на репродуктивные планы населения или невозможность их реализовать, оценить степень значимости каждого из этих факторов, выработать меры по оказанию необходимой социальной поддержки населению на региональном и муниципальном уровнях.

Действующие в настоящее время программы статистических обследований (обследование населения по проблемам занятости и обследование бюджетов домашних хозяйств) имеют строгую целевую направленность и не могут охватить весь спектр проблем, связанных с жизнедеятельностью человека и его средой обитания. Кроме того, программа этих обследований достаточно объемна и дальнейшее ее расширение может привести к избыточной нагрузке на респондентов, нарастанию доли неответов респондентов, снижению качества данных обследований.

В настоящее время Росстатом проводится работа, направленная на повышение эффективности и расширение системы статистических выборочных обследований населения по социально-демографическим и экономическим проблемам.

Во исполнение ряда поручений Правительства Российской Федерации разработан и внесен в Минэкономразвития России проект постановления Правительства Российской Федерации «Об организации в Российской Федерации системы статистических обследований населения по социально-демографическим проблемам». Организация этой системы является составной частью комплекса мероприятий по развитию демографической статистики в Российской Федерации и направлена на расширение состава статистической информации, характеризующей качество жизни российских семей и социально-экономическое положение отдельных категорий населения.

Проектом постановления устанавливается перечень из одиннадцати дополнительных статистических выборочных обследований, сгруппированных по отдельным тематическим направлениям: обследования условий проживания и образа жизни; обследования доходов и участия в социальных программах; обследование качества и доступности услуг учреждений социальной сферы; обследования интеграционных процессов на рынке труда.

В соответствии с предложениями Росстата реализация Системы обследований рассчитана на период 2011–2025 гг. с последовательным внедрением обследований новой тематики в течение 2011–2013 гг.

В целях обеспечения системного подхода в организации работы каждое из статистических обследований будет основано:

- на применении унифицированных стандартов сбора и классификации информации о населении, позволяющих интегрировать данные по отдельным обследованиям в совокупную систему статистических показателей для комплексного анализа уровня жизни населения;
- на проведении с установленной периодичностью нескольких раундов обследований по каждой теме (с интервалом от 2 до 5 лет, в зависимости от тематики), что обеспечивает возможности для анализа динамики происходящих процессов и адаптации программ обследований под меняющиеся потребности в информации.

Объемы выборки домохозяйств, планируемые по каждому из обследований на первом этапе реализации Системы в 2011–2012 гг., обеспечат получение статистической информации в целом по России по основным категориям населения. С расширением объемов респондентской сети с 2013 г. соответствующий уровень представительности результатов обследований предполагается обеспечить и по субъектам Российской Федерации.

В настоящее время проект постановления поддержан Минэкономразвития России, Минздравсоцразвития России, Минрегионом России, а также заинтересованными научными организациями. Однако внесение проекта постановления в Правительство Российской Федерации задерживается, так как до настоящего времени не решены вопросы финансирования потребностей Росстата при проведении обследований на оплату труда дополнительного (внештатного) персонала и его обучение, тиражирование инструментария, разработку программных средств, обработку данных, решение других организационных вопросов.

В порядке проведения подготовительных работ к введению в действие системы выборочных обследований населения Росстат осуществил за счет

средств бюджетного финансирования, выделенного на реализацию его деятельности, ряд пилотных обследований: «Семья и рождаемость»; «Использование (бюджета) времени»; «Влияние поведенческих факторов на состояние здоровья населения»; «Жилищные условия, качество и доступность социальных услуг»; «Трудоустройство выпускников учреждений профессионального образования».

В ходе пилотных обследований апробированы базовые варианты инструментария обследований и организационно-методологические принципы их проведения. Итоги пилотных обследований являются основой для решения методологических вопросов при проведении полномасштабных обследований населения.

В 2010 г. планируется проведение пилотного обследования потребностей населения в социальном обслуживании и социальной поддержке и пилотного обследования качества питания населения. В 2011 г. по предложению и финансовой поддержке ЮНФПА Росстатом совместно с Минздравсоцразвития России планируется проведение выборочного обследования по вопросам репродуктивного здоровья населения.

БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОЙ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКИ ПОСЛЕ ПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ 2010 Г.

Во втором номере журнала «Вопросы статистики» за 2010 г. вышла статья Института демографии Государственного университета – Высшей школы экономики «Что знает и чего не знает российская демографическая статистика», в которой ее состояние характеризуется как неблагоприятное. В статье идет сравнение полноты данных Росстата и национального Центра статистики США. Это сравнение не в пользу России, что в принципе абсолютно верно, однако можно отметить два положительных для нас момента. В США существует значительный временной разрыв между отчетным периодом и предоставлением информации пользователям. По показателям смертности, например, он составляет около двух лет, в России же – менее полугода. В мае 2010 г. на официальном сайте Росстата в свободном доступе будет размещена вся информация по естественному движению населения за 2009 г. Кроме того, Штаты предоставляют информацию на добровольной основе. К примеру, штат Калифорния данные по абортам не предоставляет, поэтому о полноте информации на национальном уровне им говорить не приходится.

К сожалению, в остальном ситуация со сбором и обработкой демографической информации в России значительно хуже, чем показано в статье Института демографии.

О нашей основной проблеме – потере информации в результате принятия Федерального закона «Об актах гражданского состояния» (от 15 ноября 1997 г. № 143-ФЗ) говорилось уже не раз, но для текущей статистики населения эта проблема далеко не единственная.

Как известно, данные переписи являются основой для дальнейшей оценки численности и возрастного состава населения в межпереписной период. Включение численности солдат по призыву при переписи 2002 г. в население территорий, где дислоцируется воинская часть, а не территорий призыва (как было при

переписи населения 1989 г.) привело к появлению в возрастной структуре населения субъектов Российской Федерации так называемого нестареющего спецконтингента. Поскольку в миграционном учете призыв на воинскую службу и последующая демобилизация не отражаются, при текущей оценке возрастного состава приходится имитировать миграционное движение солдат по призыву, чтобы не допустить их искусственного старения на территории дислокации воинских частей. При расчетах на субрегиональном уровне эта процедура еще более усложняется, поскольку требует достаточно квалифицированной работы эксперта. Это приводит к неудовлетворительному качеству оценки возрастного состава населения в межпереписной период.

Данные о численности населения, полученные при переписях населения, являются знаменателем для расчета основных демографических характеристик населения, поэтому их качество влияет и на весь последующий учет основных параметров воспроизводства населения. По отдельным субъектам Российской Федерации эта проблема стоит достаточно остро. Было немало публикаций, где ставились под сомнение результаты Всероссийской переписи населения 2002 г. по отдельным республикам Северного Кавказа. На основе сопоставления с данными переписи 1989 г. исследователями был показан неправдоподобный рост численности некоторых народов Северного Кавказа, что заставляло думать об ее искусственном завышении при последней переписи населения.

Много вопросов вызвали итоги переписи по г. Москве, которые превысили текущую оценку численности населения почти на 2 млн. человек. В результате показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении в Москве у мужчин оказался почти на 7 лет, а женщин – на 3 года выше среднероссийского уровня. Разумеется, г. Москва по социально-экономическому развитию и доступности медицинской помощи опережает остальные регионы России, тем не менее, в столице как-то неправдоподобна низка смертность от новообразований, которая, в целом, мало поддается влиянию экономических факторов. Можно допустить, что в случае тяжелой и длительной болезни иногородние жители уезжают из Москвы на родину, но проверить эту гипотезу можно только с помощью специальных обследований. Кроме того, при переписи населения в Москве численность младенцев оказалась почти на 15% меньше, чем по данным регистрации в органах ЗАГС. Вероятнее всего переписчиками вместо контакта с семьей активно использовались административные источники информации. Многие москвичи не спешат прописывать родившихся детей, чтобы не увеличивать жилищно-коммунальные расходы семьи.

Остается надеяться, что к качеству данных предстоящей Всероссийской переписи населения 2010 г. замечаний у ученых-демографов будет меньше.

Это особенно важно для текущего учета населения, поскольку итоги Всероссийской переписи населения 2010 г. позволят уточнить основные показатели по рождаемости, смертности и миграции.

Проблема недоучета числа умерших, которая стояла и во времена Советского Союза, в настоящее время только обострилась. Согласно своему положению Росстат не имеет права осуществлять проверки полноты регистрации умерших, как это было в советские времена, когда ежегодно бригады специалистов выезжали в территории и сверяли списки умерших по больницам, ЗАГСам и кладбищам. Сейчас о недоучете мы можем судить только по данным переписи населения. К примеру, разница в численности населения в возрасте 80 лет и более по итогам Всероссийской переписи населения 2002 г. и текущей оценки составила 7%. Мы специально приводим самую старшую возрастную группу, чтобы показать, что это не проблемы миграционного учета, а именно недоучет смертности в межпереписной период.

В отдельных субъектах Российской Федерации растет запоздалая регистрация рождений и смертей, которая в текущий учет населения не попадает. К примеру, при учете запоздалой регистрации показатель естественной убыли населения Астраханской области был бы на 10% ниже.

Росстат не скрывает, что переход на международные критерии учета младенческой смертности в России, по сути, остался чисто номинальным. Мы это указываем в методических пояснениях Демографического ежегодника России. Но здесь проблема может сдвинуться с мертвой точки. Минздравсоцразвития России планирует с 2012 г. начать мероприятия по переходу на новые правила регистрации родившихся детей в сроки беременности от 22 недель с низкой массой тела (от 500 г). Это увеличит показатель младенческой смертности в России на 15–20%, но приведет к международной сопоставимости российских данных.

Существует проблема совершенствования методологии учета демографических событий по субъектам Российской Федерации. В настоящее время если место постоянного жительства умершего не совпадает с местом регистрации его смерти и находится за пределами данного субъекта Российской Федерации, то в органах государственной статистики оно условно принимается за место нахождения органа ЗАГС, зарегистрировавшего смерть. Руководители отдельных субъектов Российской Федерации считают, что этот подход завышает показатели смертности на их территории. В действительности же, в количество таких умерших попадают не только лица, временно находившиеся на данной территории, но и лица, зарегистрированные по месту пребывания на один год и более, т.е., согласно методологии переписи населения, относящиеся к по-

стоянному населению субъекта Российской Федерации, на территории которого произошла смерть.

Не простая ситуация складывается и с регистрацией случаев рождений. Наиболее яркий пример – сельское население Магаданской области, где суммарный коэффициент рождаемости более чем в три раза выше среднероссийского уровня. Объясняется же все просто. Женщины не снимаются с регистрационного учета в сельской местности в надежде получить жилье по программе переселения. При переписи населения они прошли как городские жители, однако родившихся детей регистрируют по месту своей постоянной регистрации в сельской местности. Поэтому мы имеем при разработке данных ситуацию, когда рожденные дети учитываются в численности сельского населения, а их матери в городском.

Для решения всех этих вопросов необходимо в пилотном режиме провести двойную разработку данных (по месту совершения события и месту постоянного жительства), чтобы принять решение о целесообразности изменения методологии учета демографических событий. Проблема – отсутствие финансирования на данную работу.

Что касается браков и разводов, Управление статистики населения и здравоохранения Росстата планирует после введения в 2011 г. в промышленную эксплуатацию новых комплексов электронной обработки демографических данных вернуть их расширенную разработку в объеме сведений, содержащихся в записях актов гражданского состояния. Однако этот вопрос также зависит от выделения финансирования, поскольку обработка данных демографической статистики является достаточно трудозатратной работой.

И последняя проблема, которую мне хотелось отметить, – это проблема подготовки специалистов, занимающихся вопросами демографии в территориальных органах государственной статистики. Их квалификация оставляет желать лучшего. Методические пособия и дистанционные формы обучения малоэффективны, очной же формы обучения специалистов текущего учета населения в связи с отсутствием финансирования не было 20 лет.

Таким образом, проблем более чем достаточно. В 2006 г. была принята Федеральная целевая программа развития системы государственной статистики в 2007–2011 гг. но, наверное, единственная отрасль статистики, которая туда не вошла, это статистика населения.

Тема статьи – будущее российской демографической статистики. Так вот, говоря в терминах демографического прогнозирования, я вижу только один вариант прогноза – пессимистический, поскольку никаких предпосылок для коренного улучшения ситуации в настоящее время не наблюдается.

ФИРМЫ И РЫНКИ

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Влияние интернационализации на модернизацию экономики страны

Инновационное развитие российской экономики практически невозможно без масштабного привлечения передовых иностранных технологий и ноу-хау. Подтверждением этому может служить и опыт предыдущих модернизаций в истории России (даже советская индустриализация 1930-х гг. основывалась преимущественно на притоке технологий из затронутых Великой депрессией промышленно развитых стран).

Вместе с тем внешняя экспансия большинства современных российских ТНК ориентирована на создание вертикально-интегрированных предприятий (без стремления к диверсификации бизнеса в рамках горизонтальной интеграции), эксплуатирующих созданный в советский период индустриальный потенциал. С учетом того, что зарубежная инвестиционная активность российских компаний приходится преимущественно на сырьевой сектор, сохранение подобной тенденции, по мнению ряда экономистов-исследователей процессов модернизации (например, норвежского эксперта Э. Райнерта), может привести к попаданию России в так называемую «мальтузианскую ловушку» (долгосрочно понижающаяся отдача от добычи полезных ископаемых вследствие роста издержек после истощения лучших месторождений) [Райнерт, 2009]. Преодолеть эту динамику возможно за счет перехода к новым ориентированным на зарубежные инвестиции отраслям с повышающейся отдачей, что будет способствовать не простому количественному росту, а качественному развитию внешнего сектора российской экономики. Приобретение иностранных активов в отраслях с возрастающей доходностью позволит органично увеличивать инноваци-

онность российской экономики и будет соответствовать интересам как частных компаний, так и государства.

Современная модернизация коренным образом отличается от всех предыдущих инновационных прорывов в истории России (в том числе петровских реформ, советская индустриализация 1930-х гг.). Во-первых, ведущую роль в экономике играют частные предприятия, в связи с чем государству необходимо выстраивать модель взаимодействия с ними, побуждающую бизнес к инновационному поведению. Во-вторых, уровень и стоимость внедрения привлекаемых сегодня технологий несравнимо выше, при этом объем внутреннего рынка недостаточен, чтобы возместить инвестиционные вложения. Применение стратегии импортозамещения в чистом виде может привести к консервированию существующей отраслевой структуры российской экономики и отрицательно сказаться на темпах ее развития. Более целесообразным представляется ориентация России на экспортоориентированную стратегию, предполагающую экспорт в отраслях с сильными конкурентными преимуществами, что позволит нашей стране успешно встроиться и занять достойное место в международном разделении труда.

В России в настоящее время действуют следующие государственные и общественные институты в области инновационного развития экономики: Комиссия по модернизации и технологическому развитию под руководством Президента РФ Д. Медведева, Совет по науке, технологиям и образованию при Президенте РФ, Правительственная комиссия по науке и инновациям, Министерство образования и науки, Агентство по науке и инновациям. Исследованиями процессов модернизации также занимаются Роснано, Росатом, РФФИ, РГНФ, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Российская академия наук. Выделено пять приоритетных направлений модернизации российской экономики: энергоэффективность и ресурсосбережение; ядерные технологии; космические технологии; технологии в области медицины; стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение.

Что касается нормативно-правовой базы, то можно выделить следующие принятые документы: «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года», «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года», «Энергетическая стратегия России на период до 2020 года», разработаны и реализуются федеральные целевые программы: «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологиче-

ского комплекса на 2007–2012 годы», «Национальная технологическая база на 2007–2012 годы», Концепция ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 годы», «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007–2010 годы и на перспективу до 2015 года», «Федеральная космическая программа на 2006–2015 годы», «Электронная Россия на 2002–2010 годы», «Глобальная навигационная система (2002–2011 гг.)», «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008–2010 годы» [Имамутдинов, Медовников, 2009]. Вместе с тем отсутствуют концептуальные программные документы, отражающие инновационные приоритеты во внешнеэкономических связях России, в том числе в вопросах государственной поддержки инвестиционной деятельности российских компаний на внешних рынках.

Стремление к модернизации российской экономики меняет смысл понятия «социальной ответственности бизнеса», это уже не только благотворительность, но, прежде всего, практическая нацеленность на инновации [Президентская модернизация, 2010].

Проблемы российских компаний на зарубежных рынках

Начало 2000-х гг. было отмечено повышением активности российских компаний на внешних рынках. Это связано, прежде всего, с появлением у отечественного бизнеса свободных финансовых ресурсов на фоне экономического роста и благоприятной экономической конъюнктуры мирового рынка энергоносителей. Кроме того, после завершения в стране процесса приватизации и связанного с ним быстрого обогащения многие предприятия стремятся избавиться от непрофильных активов и начать выстраивание конкурентоспособных компаний, причем некоторые из них – в глобальном масштабе. Согласно оценкам ЮНКТАД, накопленные прямые зарубежные инвестиции из России за период 2000–2007 гг. выросли в 10 раз, составив на конец 2007 г. 255 млрд. долл., что позволило России выйти по этому показателю на 13-е место в мире и 2-е место среди развивающихся рынков [Хейфец, Байков, 2009].

Мотивы активизации зарубежных приобретений отечественного бизнеса разные – неразвитость внутреннего рынка и высокая капиталоемкость его освоения, наличие жесткой конкуренции, диверсификация производства, стремление к экспорту своих преимуществ, желание преодолеть торговые ограничения и готовность принять риски, от которых отказываются иностранные инвесторы. Интернационализация активов позволила некоторым российским компа-

ниям ослабить зависимость от государства, избежать претензий со стороны третьих лиц к старым бизнес-структурам, обезопасить сбережения, и эффективно защититься от недружественных поглощений [Латухина, Петрачкова, 2007].

Вместе с тем, выходя на внешние рынки, российские предприниматели сталкиваются с рядом трудностей: негативным имиджем российских инвесторов, отсутствием четких стратегических планов по внедрению на иностранные рынки, недостаточным развитием информационного обеспечения, отсутствием должной финансовой поддержки со стороны государства.

Крупные российские предприятия (прежде всего топливно-энергетической и металлургической направленности) часто не допускают на зарубежные рынки из-за стратегического характера их бизнеса и боязни зависимости от России в соответствующих отраслях. Так, например, представители отечественного ТЭК все чаще сталкиваются с попытками Евросоюза не допустить усиления присутствия отечественного капитала в транспортной инфраструктуре энергоносителей стран-членов ЕС. Европейские партнеры ссылаются на сомнения в надежности российских поставок энергоносителей и заявляют о своем нежелании зависеть от российских поставок, поставив перед собой задачу снижения энергоемкости своих экономик на 20% к 2020 г. Евросоюз предлагает ратифицировать России Энергетическую хартию и подписать прилагающийся к ней транзитный протокол, который объявляет доступными для транзита российские нефтяные и газовые трубопроводы, не предлагая взамен доступа для российских компаний к распределительной сети в ЕС. Не менее жесткие условия содержатся в предложении Комиссией ЕС в сентябре 2007 г. так называемом «третьем пакете» по энергетике, который направлен на ликвидацию «вертикальной интеграции» путем отделения производящих мощностей (добывающих – в случае природного газа и генерирующих – для электроэнергии) от транспортных сетей – газопроводов или высоковольтных линий электропередачи. Особого внимания заслуживает содержащаяся в упомянутом документе «газпромовская оговорка», в соответствии с которой ни одна добывающая либо генерирующая компания, созданная в третьем государстве, не сможет контролировать газо- и электротранспортные мощности на территории Евросоюза, а по существу – быть реальным игроком на едином энергетическом рынке ЕС без заключения соответствующей страной специального энергетического соглашения с Евросоюзом. Данное положение ставит под вопрос участие «Газпрома» в собственности на газопроводы на территории Евросоюза.

К числу наиболее крупных сделок с участием российского капитала, которые не были реализованы под влиянием преимущественно вышеуказанных причин, можно, например, отнести попытку российской «Северстали» в 2006 г.

объединиться с люксембургской металлургической компанией «Arcelor», а также намерения «Газпрома» в 2006 г. приобрести британскую газораспределительную компанию «Centrica» [Kuznetsov, 2008]. Серьезный прессинг со стороны национальных властей и местных деловых кругов испытал также российский производитель шин «Амтел» при покупке голландской «Vredestein Baden» (2005 г.), а также группа ВТБ при приобретении доли в уставном капитале концерна EADS (2006 г.). Последний пример подобного рода – неудавшаяся сделка по покупке контрольного пакета «Orel» канадской «Magna» и российским Сбербанком (2009 г.).

Зарубежная экспансия российских компаний в условиях глобального экономического кризиса

Глобальный экономический кризис привел к резкому снижению активности российских компаний на внешних рынках и пересмотру их международных стратегий развития.

Во второй половине 2008 г. большинство российских компаний резко сворачивают деятельность на внешних рынках. Многие предприятия в условиях дошедшего до России глобального экономического кризиса вынуждены отказаться от уже запланированных зарубежных приобретений (табл. 1).

Таблица 1. Несостоявшиеся проекты внешних поглощений-приобретений российскими компаниями в 2008 г.

Зарубежный актив	Страна	Приобретаемая доля, %	Компания-покупатель	Отрасль	Сумма сделки, млн. долл.
Esfahan Steel Company	Иран	50	ММК	металлургия	1500
Delong Holdings	Китай	41,05	Evrax Group	металлургия	1200
Вавилон-Мобайл	Таджикистан	60	МТС	связь	500
Oeger Tours Gmbh	Германия	Данные отсутствуют	Национальная резервная корпорация	туриндустрия	
John Maneely Company	США	Данные отсутствуют	НЛМК	металлургия	3500
VM Motori SpA	Италия	50	Группа ГАЗ	машиностроение	
KazakhGold Group Limited	Казахстан	50,1	Полус Золото	золотодобыча	390
Elephant	Ливия	33	Газпром	газодобыча	600

Источник: [Хейфец, Байков, 2009].

Компании с высокими объемами внешних заимствований вынуждены продавать свои активы по заниженной цене, что приводит к колоссальным убыткам (например, осенью 2008 г. «Базовый элемент» был вынужден продать 9,99% акций германского строительного холдинга «Hochtief» и блокирующий пакет акций канадского производителя автокомпонентов «Magna», за которые годом ранее было заплачено соответственно 0,7 млрд. и 1,5 млрд. долл.).

Вместе с тем в ряде случаев кризис вызвал необходимость пересмотра цены приобретений зарубежных активов по сравнению с заранее согласованной (например, НЛМК при покупке сталелитейной компании «Beta Steel» удалось снизить цену с 400 до 350 млн. долл., «Северсталь» в рамках сделки по приобретению «PBS Coals Ltd.» выплатила акционерам американской компании на 382 млн. долл. меньше, чем предполагалось).

Нехватка ликвидности привела к остановке характерного для 2006–2007 гг. бурного роста российских IPO. На мировом финансовом рынке отмечается тенденция к возрастанию экономического эгоизма, в контексте которой каждая страна стремится обеспечить ликвидностью прежде всего национальные компании.

Мировой экономический кризис сказывается и на оценке влияния зарубежной экспансии российских компаний на национальную экономику. В докризисный период интернационализация деятельности российских компаний и развитие инвестиционно-производственной кооперации с зарубежными компаниями рассматривались преимущественно как благоприятные для российской экономики явления, способствующие формированию за рубежом ее «внешнего сектора», своеобразной «подушки безопасности». Сегодня отношение к экспансии на зарубежные рынки близко к периоду 1990-х гг., когда иностранные инвестиции воспринимались как скрытая форма «бегства капитала». Наиболее яркий пример последнего времени здесь – резко негативное отношение российских властей и общества к инвестициям в несколько млрд. долл. США в строительство отеля «Mardan Palace» в Турции, реализованным главой группы компаний АСТ Т. Исмаиловым в 2007–2009 гг.

Кризис выявил минусы стремительной экспансии российских компаний в 2000–2007 гг., которые в основном придерживались рискованной стратегии расширения своего географического присутствия без серьезной диверсификации и модернизации бизнеса [Гончар, 2009, с. 3–14]. Вместе с тем экономическая нестабильность открывает уникальные возможности для стратегических зарубежных приобретений российского бизнеса. Кризис обнажил глобальную тенденцию современной экономики – перемещение мировой экономической мощи

с Запада на Восток [Global Trends 2025, 2008]. Обывателям из западных стран предпочтительнее видеть в качестве инвесторов российские компании, а не госкорпорации Китая или инвестиционные фонды персидских монархий. В этих условиях все большее значение приобретает государственная поддержка зарубежной экспансии (например, предоставление кредитов ВЭБом), одна из задач которой стимулировать привлечение технологий и ноу-хау в Россию посредством зарубежных капиталовложений российских компаний.

Литература

Гончар К. Инновационное поведение крупнейших российских компаний // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 3. С. 3–14.

Имамутдинов И., Медовников Д. Высокое инновационное понуждение // Эксперт. 2009. № 43 (680). (www.expert.ru)

Латухина К., Петрачкова А. Барометр для России // Ведомости. 2007. № 35 (1809). 28 февраля.

Президентская модернизация // Эксперт Online. 2010. 11 февраля. (www.expert.ru)

Райнерт Э. Забытые уроки прошлых успехов // Эксперт. 2009. № 1 (687). 28 декабря. (www.expert.ru)

Хейфец Б., Байков В. Апология российского капитала // Эксперт. 2009. № 4 (545). 29 января. (www.expert.ru)

Kuznetsov A. Russian Companies Expand Foreign Investments // Russian Analytical Digest. 2008. № 34. (<http://res.ethz.ch>)

Global Trends 2025: A Transformed World. National Intelligence Council Report. November 2008. (www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html)

CHINA'S STRATEGICAL CHANGE AND RESPONSES OF PRIVATE FIRMS IN THE GLOBAL ECONOMIC RECESSION¹

1. Introduction

Private sector development in China depended on the building and development of markets for pushing forward regional economic and social development. Such regional marketization was informed by the laws of international trade and the division of labour. This was extremely important for the rapid development of China's private sector, particularly in Zhejiang and Jiangsu provinces in the Yangtze River Delta region.

Before the spill over of the influence of the global crisis of financial industry, Chinese government and society has already realized that it was not a sustained way for the main sector of Chinese production system-private firms based on traditional industries and simple goods chasing in the international market. The global economic recession and the world financial crisis has set alarm for Chinese private firms to take essential measures to change their production system of traditional industries and simple goods, start to invest more in technology innovation, management innovation, otherwise they are unable to gain their positions in the world markets. Fortunately, the central government has made decision to break through the regional demarcation and markets segmentation in China's national level and local level, so as to further develop domestic markets and help huge number of private firms to extend their products to domestic markets in stead of chasing over the international markets based on traditional industries and simple goods.

The 4 trillion yuan fiscal expansion investment announced by the Chinese central government for the revenue year of 2009 and 2010, this is an important measure to maintain the economic growth in China. Normally, it is natural for one to doubt that there would be conflicts between the maintenance of economic growth and

¹ I acknowledge the financial support of the Key-research Base of the Humanity and Social Science of the Ministry of Education of China, grant № 2009JJD790045.

national economic transformation. Fortunately, the distribution of the 4 trillion yuan fiscal expansion investment is much reasonable, most of the big cake has been allocated to the people's lives like social security expenses, transfer payment, farmers old-age pension, health care, second large size of fiscal expansion investment has been allocated to the independent innovation among private firms and nationalized firms in heavy chemical industrialized fields. This crucial measure would increase Chinese consumption power and stimulate the domestic demand; the great domestic demand would support the economic growth in China.

2. The private sector has long been relying on traditional manufacturing for chasing over international markets with weak competition?

The private manufacturing firms were and are excessively relying on the export of low-technology goods, these firms had extremely low-level industrial and product structure, and, on the whole, maintained their competitiveness by relying on low-cost competition rather than market-oriented value-added competition, thus making them uncompetitive. Furthermore, protectionist measures within China have led to regional market segmentation, making it cheaper for private manufacturing firms entering the international market than domestic regional markets.

2.1. Most private enterprises were and are in traditional industries and easily troubled by world market fluctuation

China's SMEs enter the world market by relying on traditional manufacturing with simple goods, this does not adapt to the world industrial evolution. Since the middle of the twentieth century, the financial, insurance, information and retail sectors have become the most important tertiary industries in developed countries. Having a close look at the Yangtze River Delta, particularly upon Jiangsu province and Zhejiang province, we could find that the economic structure of the three sectors is in manifesting as 2-3-1, which is similar to that of China's national economic structure. Within the Yangtze River Delta, Shanghai has gradually and finally changed its economic structure into 3-2-1, while in Jiangsu and Zhejiang the secondary sector is the largest proportion of the whole economic structure, the proportion of industrial sector is extremely high.

Table 1. The changes of structures within the primary sector, secondary sector and tertiary sector in Jiangsu, Zhejiang, Shanghai and whole China since 1990

	Economic structure of the three sectors		
	1990	2005	2009
Nationwide	26,9 : 41,3 : 31,8	12,5 : 47,3: 40,2	10,6 : 46,8 : 42,6
Jiangsu	25,1 : 48,9 : 26,0	8,0 : 56,6 : 35,4	6,4 : 54,1 : 39,5
Zhejiang	24,9 : 45,1 : 30,0	6,6 : 53,4 : 40,0	5,1 : 51,9 : 43
Shanghai	4,4 : 64,7 : 30,9	0,9 : 48,6 : 50,5	0,76 : 39,84 : 59,4

Note: data selected from the sources of Jiangsu statistical yearbook 1991, Zhejiang statistical yearbook 1991, Shanghai statistical yearbook 1991, also from «Jiangsu statistic bulletin of economic and social development 2005, 2009», «Zhejiang statistic bulletin of economic and social development 2005, 2009», «Shanghai statistic bulletin of economic and social development 2005, 2009», «China national statistic bulletin of economic and social development 1990, 2005, 2009».

In terms of international competitiveness, China's tertiary sector is the weakest of the three sectors; this is consistent with the country's industrial structure and is informed by such factors as the lag following institutional reform. Although China's state-owned enterprises of second industry might be ready for transnational development, China's tertiary sector is not yet sufficiently mature. However, it is quite often for state owned enterprises (SOEs) to meet some troubles when SOEs do transnational extension, the host country's government could refuse the SOEs' actions with excuse of safety of national economy or other political reasons². Furthermore, while Chinese private firms in the manufacturing sector have certain advantages regarding internationalization, they are unlikely to fully achieve their internationalization by relying on traditional industries and simple goods in the secondary sector.

2.2. Domestic market segmentation has led to the private enterprises over relying on foreign export

As long as the territorial protectionism, market segmentation and regional differences have been becoming increasingly apparent, the allocation of resources is

² In 2004, the Russian petroleum giant OAO Yukos applied for bankruptcy protection in America, China national petroleum corporation then managed to acquire its largest sub-company, after some days negotiations everything was ready for China national petroleum corporation to do transnational mergers and acquisition of OAO Yukos's sub-company, but this great endeavour was ended by US government's excuse of the fact that China national petroleum corporation was the state owned oil company.

getting inefficiency. Due to local protectionism and market segmentation, domestic enterprises have to pay a substantial cost to enter new markets (including, for example, advertising, marketing and establishing business relationships). As each market has its own costs for entry, the cumulative cost of entering each of these discrete markets in order to sell a product on a national basis is very expensive [Huang Zelin, Wang Jingyun, 2006]. By contrast, international markets are much more standardised, in Western markets, there is great mobility in factors of production such as commodities, capital, technology, labour etc. This is of benefit to many small and medium-sized private firms as it gives them sufficient power to abandon their domestic market.

In fact, a large number of small and medium-sized private firms in China's coastal areas had to leave the domestic market in favour of the international market, as overseas markets were and are very compatible with the open and export-based economy. This has exemplified how the segmentation of the Chinese domestic market has led to excessive exports of China's production. However, it was only the story happening when the world market was growing in consumption demand. During this unusual season of global economic recession, international markets are shrinking; there are no more rooms in the international markets for huge small and medium-sized private firms from China to circulate their products.

2.3. The high dependence of the privately owned traditional manufacturing on foreign trade made it be in a disadvantageous standing in the world economic recession

The high specialization and the scale economies of China's private industrial clusters, this was and is the key factor for private firms to be able to hold a certain comparatively advanced status in industrial division of labour at home and abroad. However, Chinese private enterprises avoided the competition in the domestic market for growing up and start on processing trade with the competitive advantages of low labour costs in international market. They participated in the internationalization of the industrial division of labour based on no value-added manufacturing. This was a short sight behavior of the development of private enterprises in the situation of China's domestic market segmentation. This has led to the substantial increase of the dependence of economy on foreign trade in Jiangsu, Zhejiang and the whole Yangtze River Delta region (see Table 2), and the dependence of economy on foreign trade has been majorly contributed by the export, not by the overseas' investment. The table here shows that Shanghai is the city with the highest dependence of economy

on foreign trade³, but the main contributions to the constantly rising of dependence of economy on foreign trade in the Yangtze River Delta in the past years were crucially from the processing trade in Jiangsu and exports of private manufacturing firms in Zhejiang. Despite the slowdown of foreign trade in Jiangsu and Zhejiang in 2008 and 2009, the foreign trade in the two provinces respectively is still much large than that of the whole China.

Table 2. The dependence of economy on foreign trade in Jiangsu, Zhejiang, Shanghai, the Yangtze River Delta Region and the whole China

Years	Jiangsu	Zhejiang	Shanghai	The Yangtze River Delta	Nationwide China
2002	54,7	44,5	111,1	64,7	48,4
2004	91	62,7	174	59,92	70
2005	102	65,8	167	102,6	62,6
2009	67,6	55,9	235	120	44,75

Note: data collected and recalculated from relevant years «economic and social development statistical bulletin» of Jiangsu, Zhejiang, Shanghai and nationwide China, the data of the Yangtze River Delta was the additive balance of that of Jiangsu, Zhejiang and Shanghai.

In general, Chinese private enterprises participate in the global economy cycle link at the nodal of processing and manufacturing by heavily relying on competitive elements of low-cost labor force and intensive input of factors of production, in particular the extensive use of resources of land and energy. The over lower price of labour and land resources has ill suited this distorted export-oriented economy of private firms. This kind of China's production system of private firms has to be changed as soon as possible; otherwise, China won't be able to attain a sustainable industrialization, even the Chinese society might encounter social turmoil in case of the propotion of labour remuneration in the wealth distribution to the GDP has been continuously declining for more than 23 years till the end of 2009 [All China Federation of Trade Union, 2010].

³ The reason for this lies in that Shanghai is now the far eastern international financial, trade and information centre, its development strategy has shifted from industry to service sector since the development and open door policy implemented in Pudong, Shanghai area in 1992. From that time Shanghai started to play as an international centre for trade industry, financial industry and service industry, instead of previously playing as the manufacturing base in China.

3. China's strategical changes upon the global economic recession and responses of private firms

Upon the global economic recession, Chinese government has made decision to expand the fiscal investment since the fourth quarter of 2008. The concrete strategical measures in China include implementation of expansive fiscal policy and comfortable currency policy, increasing infrastructure investment in rural areas, transfer payment and independent innovation investment, and etc. In the short term, these strategical measures intend to maintain China's economic growth, and in the long run, these measures would support a sustainable economic growth based on stimulating domestic demand and innovation.

3.1. Growth maintenance and the allocation of the fiscal expansion investment

Facing the global financial crisis, Chinese government launched the 4 trillion yuan fiscal expansion investment for the year of 2009 and 2010. Now the State Bureau of Statistic inially announced that China has been sucessfully maintaining its economic growth rate at about 8,3% (forecasted), instead of previously expected 7,7 percent. The objective of maintaining growth has been achieved in the past 2009, however, whether this measure has disturbed China's effort of restructuring industries and economic transition? Perhaps, in the short run, there might be conflicts between economic growth maintenance and economic transition (industrial restructure). However, in the long run, there are no conflicts for economic growth maintenance and economic restructuring.

There are criticizes that China's growth maintainance is simply relying on over expansion of credits instead of on the investment and development independently made by the private sector. However, from the table 3 above, we could easily find that the investment in the people's livelihood, medical treatment and health care, education and culture, public housing, cheap-rent housing and reconstructing shack-dwellers, has been increased. Meanwhile, the redistribution of the cake of the 4 trillion yuan fiscal expansion investment to the independent innovation of private firms has been increased either. This means that the most economic growth in China in 2009 contributed by expansion of domestic demand and supply, mainly made by the private sector.

Table 3. The changes of capital distribution of the 4 trillion yuan fiscal investment⁴

Investment fields	New plan(modified Mar. 2009)	The plan by the end of 2008	Changes
Cheap-rent housing and shack-dwellers reconstructing	400 billion	280 billion	↑120 billion
Infrastructure constructure in rural areas	370 billion	370 billion	No changes
Railway, express way, airports and water conservative projects, urban electricity network transform	1500 billion	1800 billion	↓300 billion
Health care, education and cultural facilities investment	150 billion	40 billion	↑110 billion
Energy saving and emission reducing	210 billion	350 billion	↓140 billion
Independent innovation and industrial restructuring	370 billion	160 billion	↑210 billion
Disaster area reconstructing	1000 billion	1000 billion	No changes

3.2. The national economic restructuring and changing foreign trade of private firms in 2009

As the statistic forecast of 2009 said, China's maintenance of economic growth has been contributed by investment increase and particularly by economic restructuring as well as domestic demand increasing. The service sector has been achieved investment increase and rapid growth in 2009, the drop down trend of the service sector in the past years since 2003 has been overall changed. The propotion of service sector to the whole national GDP is 42,6% in 2009, 2,5 percentage increase compared with that of 2008.

Table 4. The propotion of service sector to the whole GDP in China, 2003–2009

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
41,2%	40,4%	40,1%	40,0%	40,1%	40,1%	42,6%

Source: Data collected from the Statistic Bureau of China-Statistic Analysis, 2009, № 7.

⁴ Data comes from the Ministry of Finance-the 2008 annual report of finance and 2009 budgeting plan, on the National People's Congress 2009.

This is mainly because the most of the 4 trillion yuan fiscal expansion investment has been allocated and invested in infrastructure constructions like telecommunication, transportation and etc. The other public service sector like health care and education are also main fields for fiscal expansion investment. These industries are all important and belonged to the service sector, thus the growth of the service sector has been growing rapidly in 2009. This is the optimism of the economic structure in China.

Certainly, the foreign trade in China declined in the first three quarters in 2009, it has returned back to growth since the fourth quarter of 2009. If we calculated in the whole year, the foreign trade in China still shows increase, but the growth rates slow down.

Table 5. The balance of foreign trade in Zhejiang and whole China 2009⁵

	Total trade, billion US\$	Reducing rate (compared with 2008), %	Export, billion US\$	Reducing rate (compared with 2008), %	Import, billion US\$	Reducing rate (compared with 2008), %
China	2207,27	-13,90	1201,66	-16,00	1005,6	-11,20
Zhejiang	187,70	-11,09	133,00	-13,79	54,70	-3,73

Although huge number of private firms in Zhejiang province encounters difficulties facing the global economic recession, the private sector is still the main part of economy in Zhejiang province. The private sector occupies 55% of the total volume of export and import in Zhejiang province even in 2009. When we analyze the difference of the foreign trade between Zhejiang province and the whole China, we could find that the dropping rates of the total trade or export, import in Zhejiang were less than that in China. This meant that Zhejiang maintained good economic growth relying on its private sector. The dropping rate of export was larger than that of import, particularly in Zhejiang province, there was more than 10% difference. The export trade declined quickly but the import trade did not decline at the same pace, this shows the increase of technology import and investment of independent innovation.

⁵ Data collected from the Quarterly Statistic of Trade (4th Quarter of 2009), Ministry of Commerce, and the Department of Commerce of Zhejiang Province.

3.3. Concrete measures of China's further reforms in the global economic recession

In addition with measures of market integration, China has to implement further measures to improve environment for SMEs' development. By further reforming the fiscal and taxation system and improving the performance evaluation system of local officials, China has been gradually eliminating the institutional facts for domestic market segmentation. Fiscal reform is to establish a mechanism with tax-based income as the main sector of revenue, plus a supplemental fee-based stream of income. The reform of the tax system is to strengthen central and state-level control of financial resources. In this sense, government role and functions would be standardized; administrative performance appraisal system for local officials is in improving scientifically. Central government has provided a better policy environment for local governments to fully play their role in promoting economic development and effectively preventing local protectionism and market segmentation from being effect. Local officials are actively coordinating the handling of inter-provinces trade disputes and eliminating the structural obstacles against the mobility of factors of production.

New policies for encouraging firms to take internationalization development include the promotion of enterprise-level institutional reform, the separation of governments from enterprises, and the elimination of domestic market segmentation in microeconomic level. Through selling and transferring state-owned shares, local governments could promote the local transformation of property rights for small and medium-sized state-owned enterprises. By cutting the links between local governments and local state-owned enterprises, the microeconomic foundation of local protectionism and market segmentation is now being minimized, and private firms now could compete and cooperate with state owned firms in a fair market environment.

4. Conclusion

International market fluctuation brought about by world economic crisis, this has already led to trade frictions and trade barriers between China's manufacturers and international markets. In addition with the increasingly growth of China's labour cost, plus limited supply of land and resources, up-value of RMB yuan in world currencies market, China's privately owned traditional manufacturing based on simple goods has no longer be competent in the world market, nor will its traditional development be able to be sustained. China's long term growth potential lies in upgrading industrial structure and shifting business attention from overseas market to domestic market.

Fortunately, Chinese government has decided to heavily invest in infrastructures in countryside in the next 10–15 years, and is doing the best to increase farmers' income, so as to effectively stimulate the consumer-power in countryside. Along with the farmers' consumption power being gradually developed in China's countryside, the China's economic growth has been tremendously revitalized in 2009 despite the continuous decline of the world economy. With the development of rural areas in China, we will see the rapid growth of China's economy for another 30 years. Chinese government is now working hard in improving the financial environment, market mechanism and legislative infrastructure for the private sector development in domestic market, according to this government efforts, we could certainly believe that the wave of enterprises closures due to this turn of the global economic recession and financial crisis would be the opportunity for the new lives of private firms in the Yangtze River Delta Region and the whole China. The private sector is and will still be China's long-term growth potential.

References

All China Federation of Trade Union. Laodong Baochou zhan GDP Bili Lianxu 22 nian Xiajiang Yingxiang Shehui Wending (The Propotion Of Labour Remuneration to GDP Has Been Continuously Declining for 22 Years, it Has Impacts on Social Stability) // News Beijing. 2010. May 12.

China Statistics Press // China Statistical Yearbook 2000, 2002, 2003. Beijing: China Statistics Press, 2001, 2003, 2004.

Huang Zelin, Wang Jingyun. Difang Baohu Zhuyi yu Shichang Fenge: laizi Zhongguop de Shizheng Shuju (Local Protectionism and Market Segmentation: The Data Evidence from China) // China's Industrial Economy. 2006. (2). P. 62–69.

И.А. Негребецкая
Департамент международных,
внешнеэкономических
и межрегиональных связей
Нижегородской области

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Основными конкурентными преимуществами Нижегородской области являются: выгодное географическое положение, человеческий капитал, размещение на территории области научно-исследовательских центров федерального значения, мощная образовательная база, относительно низкий, даже по российским меркам, уровень оплаты труда.

Нижегородская область в отличие от многих регионов России имеет развитую транспортную систему, представленную различными видами транспорта: наземным, воздушным, водным.

Учитывая высокую плотность и численность населения Нижегородской области, а также регионов-соседей, эта территория является достаточно емким и концентрированным центром потребительского спроса в России.

Инвестиционный климат Нижегородской области является очень комфортным на территории России. Региональное инвестиционное законодательство, которое признано экспертами одним из самых эффективных в России, мощная система финансовых и нефинансовых льгот, предоставляемых бизнесу, а также организационная поддержка инвестиций, позволяют инвесторам эффективно реализовать имеющийся у региона значительный экономический и ресурсный потенциал обрабатывающих производств, инновационного сектора.

С целью оперативного принятия решений, обеспечения межведомственного взаимодействия, а также снижения бюрократической нагрузки на инвесторов были созданы специальные структуры, ставшие организационной основой инвестиционной политики. С 2005 г. приступило к работе специальное министерство инвестиционной политики (МИП). Основной задачей МИП является разработка и реализация единой инвестиционной политики Нижегородской

области, определение приоритетных направлений инвестиций, условий их осуществления. Именно МИП обеспечивает сбор согласований в отношении того или иного инвестиционного проекта, заявленного инвестором к реализации, и берет на себя большинство административных и бюрократических процедур, а также решение вопросов, возникающих на этапе старта инвестиционного проекта, освобождая инвесторов от «хождения по коридорам». Предполагается, что бизнесу при запуске проекта из всех органов власти достаточно контактировать только с этим министерством.

В 2006 г. создан инвестиционный совет при Губернаторе Нижегородской области (ИС), в состав которого входят руководители структурных подразделений Правительства Нижегородской области, руководители территориальных, федеральных органов государственной власти, главы крупных муниципальных образований, руководители ведущих предприятий области. Регламент работы инвестиционного совета позволяет в режиме открытого обсуждения на основании собранных ранее заключений оперативно принимать решения по заявленным к реализации проектам. Заседания проводятся не реже двух раз в месяц. По состоянию на 12 февраля 2010 г., суммарный объем инвестиций по проектам, одобренным на 142 заседаниях инвестсовета, составит 1401,9 млрд. руб., планируется создание почти 167 тыс. новых рабочих мест. Инвесторам выдано более 1 тыс. полных комплектов разрешительных документов, 56-ти инвестиционным проектам присвоен статус приоритетного инвестиционного проекта Нижегородской области, что предполагает получение инвесторами налоговых льгот в соответствии с Законом Нижегородской области от 31 декабря 2004 г. № 180-З «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Нижегородской области».

С целью обеспечения взаимодействия и сотрудничества инвесторов с Правительством Нижегородской области по вопросам развития инвестиционной деятельности был создан постоянно действующий коллегиальный консультативный орган – Совет инвесторов (СИ). Состав Совета определяется в зависимости от предлагаемых к рассмотрению вопросов непосредственно перед каждым его заседанием. В работе Совета принимают участие как представители органов власти, так и предприниматели, инвесторы, представители структур поддержки. Он действует на общественных началах.

Об эффективности проводимой инвестиционной политики можно судить по конкретным цифрам. По итогам 2008 г., объем инвестиций в основной капитал Нижегородской области составил 195,6 млрд. руб. (5,8 млрд. долл. США), что позволило индексу физического объема достигнуть отметки 120,5% к соот-

ветствующему уровню предыдущего года. С января по сентябрь 2009 г. индекс физического объема инвестиций в основной капитал составил 117,2% к аналогичному периоду 2008 г.

Объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики Нижегородской области, в 2008 г. составил 708,5 млн. долл. США (173,0% к уровню 2007 г.).

Успешность инвестиционной политики подтверждается положительной динамикой инвестиций, высокими кредитными рейтингами региона, а также ростом числа инвесторов с мировым именем, работающих в области.

Одним из стратегических партнеров Нижегородской области традиционно является Германия: в разные годы между областью и землями Северный Рейн – Вестфалия и Саксония действовали соглашения о сотрудничестве, создавались рабочие группы, что позволило накопить положительный опыт взаимодействия, реализованный в конкретных проектах.

Таблица 1. Крупные проекты в Нижегородской области с участием немецкого капитала (производство)

Компания	Наименование проекта	Объем инвестиций, млн. руб.	Место реализации проекта
Реализованные проекты			
ООО «Кнауф Гипс Дзержинск»	Производство гипсоволокнистых листов и сухих строительных смесей	150	г. Дзержинск
ООО «Берикап»	Производство пластиковых пробок	240	г. Бор
ООО «Тросифоль»	Производство поливинилбутиральной пленки	340	г. Бор
Реализуемые проекты (2009–2012 гг.)			
ООО «Лугас Металл»	Завод по производству металлопродукции строительного сортамента в прутках и бунтах на базе прокатного стана 320/150	10000	Балахнинский район
«Йозеф Реттенмайер унд Зене компани Кг + ГмбХ»	Фабрика по производству целлюлозосодержащих волокон	183	Балахнинский район
ООО «Либхерр – Нижний Новгород»	Производственное предприятие по выпуску конструктивных элементов и компонентов	11000	г. Дзержинск

Окончание табл. 1.

Компания	Наименование проекта	Объем инвестиций, млн. руб.	Место реализации проекта
«А.С. и Палитра»	Фабрика по производству обоев	1800	г. Дзержинск
ООО «Лэнксесс»	Завод по производству полимерсвязанных дисперсий	225,9	г. Дзержинск
«Шотт АГ»	Завод по производству упаковки из стекла для фармацевтической продукции	2200	Борский район

Наряду с указанными предприятиями в регионе также работают такие компании, как «Кнорр-Бремзе Рус», ОАО «УДЭ», ООО «Метро кэш энд Керри» и др. Основная доля инвестиций была вложена в обрабатывающее производство.

Таблица 2. Динамика инвестиций, поступивших в Нижегородскую область из Германии

Год	Млн. долл. США
2008	79,7
2007	99,7
2006	18,2
2005	20,6
2004	13,2
2003	6,9
2002	1,4

В связи с тем, что социально-экономические и институциональные преобразования последних лет в России существенно расширили полномочия регионов, последние превратились в самостоятельные субъекты рыночных отношений. В современных условиях обострения конкуренции между регионами за инвестиции вопрос готовности региональных властей вести открытый и информативный диалог с инвесторами становится все более актуальным. Практика показывает, что наряду с такими показателями, как доброжелательная и заинтересованная позиция руководства региона, наличие эффективной законодательной базы по стимулированию инвестиционной деятельности, система информационной поддержки инвесторов в процессе выбора места для реализации инвестиционного проекта именно со стороны региона является зачастую определяющим фактором.

Не секрет, что иностранные, в том числе и немецкие, инвесторы широко пользуются услугами внешних консультантов («Агиплан», «Кушманн энд Вэйкфилд», «Делойт энд Туш» и др.), чтобы перепроверять предоставляемую регионам информацию, и, соответственно, иметь возможность самостоятельно оценить реальную подготовленность региона к приему инвестиций.

В этой связи организация работы по созданию единообразной региональной информационной базы на уровне «регион – район», позволяющей на любом из этапов процесса выбора инвестором места для реализации своего инвестиционного проекта предоставлять ему достоверную и полную информацию, обеспечивая тем самым дополнительное конкурентное преимущество для региона, становится наиважнейшей задачей региональной власти.

Основным инструментом повышения инвестиционной привлекательности региона является эффективная законодательная база. К сожалению, зачастую региональным властям приходится прилагать усилия для устранения негативных для местного инвестиционного климата последствий изменения федерального законодательства (например, введение платы за технологическое присоединение в энергодефицитных районах, снижение квот по разрешениям на работу для иностранных специалистов), а в администрациях многих муниципальных образований региона, также активно вовлекаемых в инвестиционные процессы, нет не только профильных структурных единиц для организации и сопровождения инвестиционной деятельности, но и необходимой законодательной базы, регулирующей инвестиционную деятельность на данной конкретной территории. Тем не менее в области применяются механизмы организации инвестиционной деятельности, способствующие преодолению этих негативных явлений и тиражированию положительного опыта. Так, в частности, в течение двух последних лет активно ведется работа по созданию на территории региона индустриальных зон, при этом реализуются два подхода: универсальный и кластерный.

В рамках кластерного подхода реализуется стратегия по привлечению «якорного» инвестора с последующей организацией в непосредственной близости сопутствующих производств (производственных цепочек) с целью выпуска продукции глубокой переработки (например, кластер автомобилестроения и нефтехимии).

Для создания универсальных индустриальных зон определены несколько территорий, на которых по запросу инвесторов формируются земельные участки необходимой площади и конфигурации, при этом до границы каждого земельного участка подводятся инженерные и дорожные коммуникации в соответствии с требованиями, предъявляемыми инвесторами. Основным приорите-

том при выборе местоположения индустриальных зон явилось наличие развитой инженерной инфраструктуры и коммуникаций. Поскольку финансирование строительства коммуникаций осуществляется из консолидированного бюджета Нижегородской области, такой подход распределяет нагрузку между бюджетами разных уровней. Таким образом, для всех инвесторов создаются равные условия независимо от объема инвестиций и размера требуемого земельного участка – 1 гектар или 100. Особенно это актуально для компаний, относящихся к мелкому и среднему бизнесу.

Отметим также, что иногда у региональных властей возникают проблемы из-за поведения инвесторов: зачастую последние выстраивают диалог с позиции «благодетеля» или откровенно оказывают давление на региональные или районные власти с целью получить дополнительные преференции при реализации инвестиционного проекта. В этой ситуации особенно важной является четкая и взвешенная консолидированная позиция руководства региона и района, реальная оценка своих ресурсных и организационных возможностей, знание конкурентных преимуществ, стратегическое видение.

Важно отметить, что специалистам местных администраций зачастую элементарно не хватает знаний правил межкультурной коммуникации, при этом, как показывает практика, непродуманные реплики могут свести все усилия по привлечению инвестора «на нет».

Таблица 3. Примеры отличия восприятия ситуации администрацией и инвестором

Администрация ГОВОРИТ	Инвестор СЛЫШИТ
1. Мы решим все ваши вопросы по противопожарной безопасности, я с главным пожарным инспектором каждую пятницу пиво пью	1. Официальным путем проблемы не решаются. Как только сменится администрация, у меня будут проблемы с контролирующими организациями
2. Мы решили проблему обеспечения пассажирских перевозок в районе очень просто: частным перевозчикам дали один маршрут доходный, а другой убыточный в нагрузку	2. Мне придется нести дополнительные расходы на социальную сферу
3. Мы уже кучу инвесторов у себя принимали, умеем это делать, на подготовке презентаций собаку съели...	3. Мы одни из многих, мы отнимаем время у занятых людей

С целью повышения качества работы с инвесторами региональным властям необходимо:

1) синхронизировать инвестиционное законодательство регионального и муниципального уровней, создав тем самым единую правовую систему в области регулирования инвестиционной деятельности в регионе;

2) организовать в структуре администраций муниципальных образований региона специализированные отделы, отвечающие за реализацию инвестиционных проектов на местном уровне, внедрять унифицированную систему поддержки инвестиционной деятельности;

3) организовать соответствующую подготовку кадров для работы во вновь создаваемых структурах по взаимодействию с инвесторами, сделав особый упор на знаниях в области особенностей межкультурной коммуникации, ведения деловых переговоров, подготовки презентаций, норм делового этикета.

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА И ИНТЕРЕСЫ КРУПНЫХ ИНВЕСТОРОВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Политика распределения доходов акционерных компаний – важный индикатор реальных мотивов экономического поведения собственников и менеджеров компаний. Торгуемые компании вынуждены демонстрировать позитивную динамику краткосрочных финансово-экономических результатов, чтобы поддерживать курсовую стоимость своих бумаг и привлекать все новых инвесторов. Таким образом, распыление собственности ведет к ориентации акционеров на краткосрочные решения. В условиях плохой защиты прав собственности и институциональной неопределенности российской экономики ситуация осложняется оппортунизмом менеджеров и крупных акционеров. При отсутствии реальных механизмов мотивации на долгосрочное развитие бизнеса возникает возможность финансировать проекты за счет дорогих заемных средств, а прибыли выводить за пределы страны. Сохраняется интерес и к переводу корпоративных доходов в личную собственность и неэффективному использованию не только прибыли, но и заемных средств, существуют и законодательные возможности для этого. Несовершенство институтов и рыночной информации порождает ложные стимулы и негативные экстерналии.

Далеко не всегда высокие выплаты дивидендов соответствуют стабильному финансовому положению компании. Например, «АвтоВАЗ», отечественный автомобильный гигант, чья конкурентоспособность на внутреннем рынке искусственно поддерживается государством путем введения высоких таможенных пошлин на иномарки, проводит странную с точки зрения экономики дивидендную политику. В предкризисный 2007 г. совет директоров «АвтоВАЗа» принял решение рекомендовать общему собранию акционеров выплатить дивиденды на одну акцию в 2,8 раза больше, чем в 2006 г. при росте чистой прибыли на 57,3% и серьезных трудностях со сбытом. Только по итогам 2008 г.

было принято решение не назначать дивиденды: убыток компании по российским стандартам бухучета (РСБУ) составил 6,68 млрд. руб.

В 2006 г. до 90% акционерных обществ воздерживались от регулярной выплаты дивидендов [Корпоративное управление... 2006], что приводило к частым корпоративным конфликтам. Агентство Standard&Poor's в 2007 г. отметило некоторое улучшение в раскрытии одного из наименее раскрываемых элементов корпоративной информации – размеров рекомендованных Советом директоров дивидендов, а в 2008 г. эта позиция опять ухудшилась [Исследование прозрачности... 2007]. Непрозрачность и незначительное число компаний, регулярно выплачивающих дивиденды, стали сдерживающим фактором для отечественных эмпирических исследований в этом направлении.

Детерминанты дивидендной политики: опыт зарубежных стран

Фундамент современного понимания дивидендной политики заложил в 1956 г. Дж. Линтнер [Lintner, 1956]. Была выявлена негибкость дивидендных выплат. Склонными к выплатам дивидендов оказались крупные зрелые компании, не испытывавшие острой потребности в инвестициях для роста бизнеса. Низкая волатильность дивидендов позволила снизить неопределенность в отношении размера и регулярности выплат. А. Брав, Д. Грэхем, К.Р. Харви, Р. Михаэли [Brav et al., 2005] в своем исследовании также обнаружили консервативность дивидендной политики, вызванную асимметричной реакцией рынка, но обнаружили и новые закономерности. Во-первых, при выплате дивидендов менеджеры меньше ориентируются на целевые показатели из-за роста неопределенности и изменчивости среды бизнеса. Во-вторых, существенную роль стали играть обратные выкупы акций (buy-back) из-за их относительной гибкости в сравнении с денежной формой дивидендов. Обратный выкуп акций позволяет изменить выплату в случае появления хороших инвестиционных возможностей, влечет за собой налоговые преимущества, может быть использован для ограничения размывания собственности, а также может воздействовать на цену акций.

Зависимость дивидендных выплат от качества корпоративного управления обнаружил М.С. Оффисер [Officer, 2006]. Чем ниже качество корпоративного управления, тем вероятнее фирмы платят дивиденды, тем самым они компенсируют слабое управление и высокие агентские издержки. Качественно управляемые фирмы заплатят дивиденды, если имеют устойчивое финансовое положение, позволяющее поддерживать принятую политику. В то же время, если фирма является плательщиком дивидендов, она все еще имеет большие агент-

ские издержки. Автор считает, что регулярные дивиденды являются субститутами качественного корпоративного управления. Сходную точку зрения высказали Р. Ла Порта, Ф. Лопес-де-Силанес, А. Шляйфер, Р. Вишни [La Porta et al., 2000]: в странах с более сильной правовой защитой акционеров выплаты дивидендов в среднем выше.

Структура собственности как детерминанта дивидендной политики демонстрирует противоречивые результаты для разных стран. На данных 1000 компаний США М. Розефф [Roseff, 1982] обнаружил отрицательную связь выплат с инсайдерской собственностью, и позитивную – с дисперсной собственностью аутсайдеров. К. Гуглер [Gugler, 2003], исследуя австрийские фирмы, нашел в компаниях с государственной участью, для которых агентские издержки явно значительны, более высокие и стабильные показатели дивидендных выплат, чем в других типах фирм. Авторы работы [Renneboog, Szilagiy, 2006] обнаружили, что фирмы с сильными акционерами в Голландии демонстрируют более высокие выплаты, а Михаэли и Робертс [Michaely, Roberts, 2006], используя данные по частным фирмам в Великобритании, выявили, что сильное корпоративное управление поощряет более высокие и более последовательные выплаты. Противоречивость полученных авторами выводов может свидетельствовать о том, что в решениях о дивидендах структура собственности имеет значение, а разное качество институтов задает различные стимулы одним и тем же типам собственников.

Вставка 1.

На основании открытых источников информации (база данных СПАРК и корпоративные сайты) нами была сформирована база данных по 93 ОАО (2004–2007 гг.) Уральского федерального округа. В компании представлены крупные и средние ОАО металлургии (31), машиностроения (19), ТЭК (14), строительства (11), транспорта и связи (7) и прочих отраслей. Факт выплаты дивидендов (хотя бы 1 раз за период) отмечает 41 компания, что составляет 44% от выборки в целом.

Эмпирический анализ основан на стандартных финансовых эконометрических методах, применяемых исследователями к развитым и зарождающимся рынкам [Beckaert, Harvey, 2003].

В собственности почти четверти компаний нашей выборки присутствовало государство, подкрепляющее защиту своих интересов представителем в составе совета директоров, что значительно влияет на положительное решение о выплате ($\chi^2 = 0\%$, Eta = 0,187).

Согласно значениям непараметрического теста для характеристик компаний выборки (группирующая переменная «Выплата дивидендов по акциям за период» – dummy), компании демонстрируют зависимость фактов выплаты дивидендов от участия иностранных инвесторов в собственности предприятий, размера совета, наличия комитетов и представителей государства в составе совета. Фактор иностранного участия объясняется, скорее всего, трансфертом стандартов лучшей практики. Доля собственности

государства в компаниях оказалась не связанной с выплатами, но участие представителей в совете тесно связано с удовлетворением доходных требований государства.

Таблица 1. Факторы дивидендных выплат уральских компаний

Переменные	(1)	(2)	(3)	(4)
Доля крупнейшего собственника, %		-0,003860	0,010496*	-0,003970
Доля иностранного инвестора, %	-0,002218*	-0,002916	-0,006817	
Доля РФ в собственности компании, %	0,027608*	0,028023	0,024555*	0,029789**
Число представителей государств в совете	0,911020***	0,882413***	0,664955***	1,318472***
Чистая прибыль компании (ln)			8,61E-08***	
Заемные средства компании (ln)			7,66E-08**	-1,67115***
Левэридж		-0,014667		
Рентабельность активов				4,050482***
Активы итогов (ln)	-2,17E-08***	3,981266***		
_cons	-0,734540*	-0,695212*	-2,17E-03**	-0,75895***
N	364	364	364	364
Pseudo R ²	0,2123	0,1712	0,4657	0,3120

* – значимость на 10-процентном уровне; ** – значимость на 5-процентном уровне; *** – значимость на 1-процентном уровне.

Посредством непараметрического теста не было обнаружено связи дивидендной политики с концентрацией собственности, хотя экспертное сообщество предполагает негативное влияние мажоритариев на выплаты.

Слабая институциональная среда стран с трансформационной экономикой негативно сказывается на защите прав собственников. Эмпирические исследования показали, что акционеры стремятся к увеличению доли собственности в ущерб диверсификации портфеля. Это, в основном, нивелирует последствия конфликта «менеджер – собственник», однако обостряет конфликт «мажоритарии – миноритарии», что обусловлено окапыванием и контролем над корпорацией. Выплаты компаний с доминирующим собственником, как правило, носят нерегулярный и непредсказуемый характер, к тому же имеют более низкую величину.

В исследовании [Kowalevsky et al., 2007] обнаружены свидетельства тесной и устойчивой связи качества корпоративного управления и размера дивидендных выплат для 110 компаний, торгуемых на Варшавской бирже за период с 1998 по 2004 г. Доминирующие акционеры в этот период играли значительную роль в решениях о дивидендах, а агентский конфликт в компаниях с высоким уровнем корпоративного управления мог быть смягчен посредством выплаты дивидендов.

Тенденции практики дивидендных выплат в России

Рост курсовой стоимости российских акций в 1999–2005 гг. заметно превышал дивидендную доходность (среднегодовой прирост индекса РТС составлял 40%, а средняя дивидендная доходность акций российских компаний составляла порядка 2–3%). Решение о покупке российских акций основывалось в первую очередь на их курсовой стоимости, многофакторном показателе, сложной формализованной оценке. Однако в 2006–2008 гг. темпы роста индекса РТС заметно снизились, и *акционеры стали больше внимание уделять дивидендам*. Дивидендная доходность акций крупнейших российских компаний к 2007 г. достигла уровня 3–3,5%. Несмотря на рост, размер дивидендных выплат остается незначительным в сравнении с практикой развитых стран.

Вставка 2.

Однако зависимость дивидендных выплат от доходности компаний более сложная и требует проверки количественными методами, так как отдельные кейсы демонстрируют отсутствие экономических соображений в этом направлении. В упомянутой уже нами выборке по уральским компаниям рентабельность продаж компаний, выплачивающих дивиденды, в среднем в 3 раза превышала этот показатель у неплательщиков. Отраслевая принадлежность компании, которая ассоциируется с доходностью бизнеса, оказалась тесно связана с дихотомической переменной «выплата дивидендов по акциям за период» на сверхвысоком уровне значимости теста Pearson Chi-Square (0%). В непараметрическом тесте для характеристик компаний выборки на основании U-теста Манна – Витни и рангового теста Вилкисона отсутствует статистическая связь между выплатой дивидендов по акциям (дихотомическая переменная – *dummy*) и темпом роста продаж. Следовательно, растущие компании или сокращающие свою деятельность фирмы, менеджмент которых не уверен в возможности обеспечить стабильные дивиденды, платить их не склонны. Кроме того, мы получили мы получили средневисокую тесноту связи по критерию Spearman Correlation между переменной «факт выплаты дивидендов» (*dummy*) и интервальными переменными «выручка» (0,248) и «чистая прибыль» (0,307). Однако мы решили уточнить гипотезу о зависимости выплат от доходности. Мы провели

многофакторный дисперсионный анализ (ANOVA) различий в среднем значении параметров дивидендной политики (выплата дивидендов по акциям за период (dummy); периодичность выплаты дивидендов за период (раз в год); общая сумма средств, направленная на дивиденды (тыс. руб.)) при заданных уровнях чистой прибыли компаний выборки. Анализ выявил существенные различия для компаний с разным уровнем чистой прибыли в факте выплаты дивидендов, но сумма выплат для предприятий с разным уровнем прибыли не различается (табл. 2). При отсутствии собственных средств у компании исчезает мотив к выплате дивидендов, но при наличии положительной прибыли ее размер не играет определяющей роли в назначении суммы дивидендов. Следовательно, на принятие решений о дивидендах в России влияет масса факторов, не связанных с финансовым положением компании. При конфликте интересов и оппортунизме в российских компаниях динамика дивидендов и прибыли вполне может быть не взаимосвязана: компании при снижающейся прибыли могут назначать высокие дивиденды в интересах мажоритариев и в ущерб интересам прочих стейкхолдеров, а также возможностям роста компаний.

Таблица 2. Результаты дисперсионного анализа (ANOVA)

		Sum of squares	df	Mean square	F	Sig.
Выплата дивидендов по акциям за период (dummy)	Between Group	16,648	6	2,775	13,560	0,000
	Within Group	72,437	354	0,205		
	Total	89,086	360			
Периодичность выплаты дивидендов за период, раз в год	Between Group	52,645	6	8,774	27,394	0,000
	Within Group	81,355	254	0,320		
	Total	134,000	260			
Общая сумма средств, направленная на дивиденды, тыс. руб.	Between Group	26118,865	6	4353,144	1,144	0,337
	Within Group	1000500,080	263	3804,183		
	Total	1026618,945	269			

Можно предположить, что компании принимают решения об удовлетворении интересов собственников в получении доходов независимо от возможностей это сделать. Структура капитала компаний не играет существенной роли в решении о выплате дивидендов: размер заемных средств и их соотношение с собственными средствами статистически незначимы, хотя данные непараметрического теста демонстрируют незначительный выход за допустимый интервал (Asymp.Sig. (2-tailed) = 0,063).

В одной из модификаций логит-регрессии мы обнаружили интересный результат. Наличие у компании иностранных конкурентов на товарных

рынках связано с регулярностью дивидендных выплат (0,602039*, Pseudo $R^2 = 0,2455$, $N = 364$). Конкуренция является стимулом для поиска компаниями источников повышения эффективности и конкурентоспособности, выполняя роль внешнего механизма корпоративного управления.

Избыток денежных средств крупные плательщики распределяли среди акционеров и не вкладывали в развитие производства, хотя говорить об отсутствии инвестиционных возможностей у компаний нельзя. В отдельные годы в энергетике, серьезно нуждавшейся в инвестициях, наблюдался скачкообразный рост выплат в размере от 40 до 100% чистой прибыли [Петраков, 2004]. Размер инвестиций в эти отрасли рос, а крупнейшие компании направляли на инвестиции более дорогие внешние источники финансирования (средства, собранные на фондовом рынке и банковские кредиты). При этом дешевую прибыль компании распределяли в форме дивидендов или выводили за рубеж. Описывать причины такой распределительной политики могут два факта: либо собственники высоко оценивали риски вложений и стремились удовлетворить свои высокие требования по норме дисконта и предпочтению ликвидности, либо перекладывали долговое бремя на общество и государственный бюджет в форме гарантий по кредитам.

Для торгуемых компаний максимальный уровень дивидендов приходился на период перед проведением первичного (IPO) и вторичного (SPO) выпусков акций – рост выплат способствовал росту доверия инвесторов и компенсировал потерю доли в уставном капитале для текущих акционеров, после чего дивидендные выплаты возвращались к прежним уровням. ММК накануне IPO в 2006 г. направила на дивиденды почти 90% чистой прибыли, после чего чистая прибыль стала направляться на развитие производства.

Тенденцией в дивидендных выплатах российских крупных интегрированных компаний стала практика «поощряющей» дивидендной политики, которая предусматривает выплаты значительной части чистой прибыли компании преимущественно в виде ежеквартальных дивидендов. В России промежуточные дивиденды использовались для того, чтобы получить более гибкий инструмент перевода ликвидности мажоритарным акционерам. По итогам года чистая прибыль может оказаться меньше совокупных промежуточных дивидендов. Так, 31 декабря 2008 г. ОАО «РУСАЛ Красноярск» принял решение о выплате дивидендов по итогам 9 месяцев 2008 г. в размере 8,956 млрд. руб., а чистая прибыль по итогам года оказалась на 261 млн. руб. меньше. В результате дивиденды составили 103,0% чистой прибыли.

Расширяется практика обратного выкупа акций, о чем свидетельствуют данные публичных компаний в разные годы («Полюс золото», «Норникель»,

МТС, «Перекресток», «Пятерочка» и др.). На фоне крупных FCF выкуп был ориентирован на извлечение возможной выгоды основными акционерами, превращаясь в аналог дивидендов, не облагаемый налогом. Кроме того, обратный выкуп акций поддерживал распространенную среди интегрированных структур агрессивную стратегию роста за счет слияний-поглощений в противовес стратегии развития существующих мощностей. Выкупленные акции использовались для оплаты новых сделок приобретений. Рост благосостояния собственников ориентировался на принципы формирования инвестиционных портфелей, что снижало интерес к отдельным предприятиям, но повышало цены на приобретаемые активы.

Дивидендная политика российских компаний обнаруживает общие и особые черты. Подобно странам с развитой экономикой, частота дивидендных выплат зависит от наличия доступных свободных денежных средств в корпорации, однако наличие инвестиционных возможностей не останавливает компании от выплат. В то же время косвенное влияние инвестиционных возможностей можно предположить, поскольку растущие компании менее склонны к выплате дивидендов, чем стабильные. Не имеет значения размер прибыли как базы для начисления дивидендов, но это не приводит к стабильности дивидендов, а скорее дает повод крупным акционерам осуществлять открытое распределение прибыли. Доступность заемного капитала при распространенной в этот период во всем мире «политике дешевых денег» привела к способности замещать акционерный капитал заемным. Это позволило в ситуации колебания прибыли обеспечивать дивидендные выплаты при наращивании плеча финансового рычага. Торгуемые компании регулярнее платят дивиденды, рассчитывая на сигнальную функцию дивидендов на фондовом рынке. Отдельные характеристики качественного корпоративного управления в компаниях позитивно сказываются на регулярности дивидендов, но не дают основания говорить о том, что дивиденды не выступают платой за высокий оппортунизм в компаниях.

Литература

Исследование информационной прозрачности российских компаний в 2007 г.: Незначительный прогресс на фоне резкого снижения количества IPO. (<http://www.standard.ru>)

Корпоративное управление – гармонизация стандартов России и ЕС. М.: НСКУ, 2006.

Петраков Н.Я. Некоторые особенности политики российских компаний в распределении доходов и использовании кредитных ресурсов. (<http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/petr04-3.pdf>)

Bekaert G., Harvey C.R. Emerging Markets Finance // Journal of Empirical Finance. 2003. Vol. 10. № 2. P. 3–55.

Brav A., Graham J.R., Harvey C.R., Michaely R. Payout Policy in the 21st Century // Journal of Financial Economics. 2005. Vol. 56. № 77. P. 504.

Gugler K. Corporate Governance, Dividend Payout Policy, and the Interrelation between Dividends, R&D, and Capital Investment // Journal of Banking and Finance. 2003. Vol. 27. № 6. P. 1297–1321.

Kowalewski O., Stetsyuk I. Corporate Governance and Dividend Policy in Poland: Working Paper. № 7. Berlin, 2007.

La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Agency Problems and Dividend Policies around the World // Journal of Finance. 2000. Vol. 55. № 1. P. 1–33.

Lintner J. Distribution of Income of Corporations among Dividends, Retained Earnings, and Taxes // American Economic Review. 1956. № 46. P. 110.

Micah S. Officer. Dividend Policy, Dividend Initiations, and Governance: Working Paper. University of Southern California, 2006.

Michaely R., Roberts M. Dividend Smoothing, Agency Costs, And Information Asymmetry: Lessons from the Dividend Policies of Private Firms: Working Paper. Cornell University, 2006.

Renneboog L., Szilagyi P. How Relevant is Dividend Policy under Low Shareholder Protection?: Working Paper. Tilburg University, 2006.

Rozeff M. Growth, Beta, and Agency Costs as Determinants of Dividend Payout Ratios // Journal of Financial Research. 1982. Vol. 17. № 5. P. 249–259.

С.Б. Авдашева,
Н.А. Горейко
Государственный университет –
Высшая школа экономики

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИЯМИ В РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПОПЫТКА ЭМПИРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА¹

Исследование альтернативных механизмов управления транзакциями занимает важное место в современной институциональной экономике [Williamson, 1985]. Выбор форм взаимодействия между различными звеньями в цепочках создания стоимости (включая рыночное, иерархическое, модульное, отношенческое и кэптивное управление) рассматривается как фактор, определяющий стратегии продавцов в области повышения конкурентоспособности, в рамках теории цепочек создания стоимости [Kaplinsky, Morris, 2003]. Для российской экономики эмпирические исследования и в рамках институциональной экономики, и в рамках теории создания стоимости до сих пор остаются фрагментарными. В данной работе предпринята попытка восполнить эту фрагментарность.

Классификация моделей управления в теории цепочек создания стоимости

Анализ механизмов управления в теории цепочек создания стоимости не противоречит подходам, используемым в новой институциональной экономике.

¹ Исследование осуществляется в рамках проекта Центра фундаментальных исследований ГУ ВШЭ «Межфирменная кооперация, координация и взаимодействие с государством: анализ механизмов, используемых в российской практике, и их эффективности». Авторы благодарят за комментарии и замечания М.М. Юдкевич, П.В. Крючкову, М.А. Дерябину, Б.В. Кузнецова, А.А. Яковлева и других участников семинара «Институциональные проблемы российской экономики» и XI Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества.

По словам авторов классификации механизмов управления в цепочках создания стоимости, их результаты во многом базируются на институциональной теории и могут выступать ее расширением и дополнением [Gereffi et al., 2007]. Так, данная теория помимо «крайних» форм координации, таких как иерархия и рынок, выделяет, по крайней мере, три промежуточные формы организации цепочек создания стоимости.

Модульный тип. В рамках модульного типа поставщики производят товар по более или менее подробным спецификациям клиента. В рамках цепочки выделяется «ключевой» участник, который принимает решения об ассортименте, технологии производства и стандартах качества.

Отношенческий тип. Взаимодействия между поставщиками являются весьма сложными, порождающими взаимную зависимость. Координация поддерживается с помощью механизмов, известных в институциональной экономике как отношенческие контракты [Goldberg, 1980], при этом значительную роль играют репутация, доверие и групповая этика.

Кэптивный тип. Мелкие поставщики зависят от покупателя, в том числе благодаря сделанным специфическим инвестициям, координация осуществляется с помощью инструментов, близких к иерархическим.

Таким образом, использование теории цепочек создания стоимости дает представление об альтернативных вариантах гибридного механизма управления транзакциями, сопровождающихся разным распределением переговорной силы между участниками, а также о факторах, способствующих формированию типов цепочек создания стоимости, что может содействовать выбору индикаторов, характеризующих альтернативные механизмы.

Цели анализа и использованные данные

Опираясь на теорию цепочек создания стоимости, авторы поставили цель классифицировать российские предприятия обрабатывающей промышленности по типу механизмов управления транзакциями и продемонстрировать:

- масштаб распространения альтернативных механизмов управления транзакциями;
- факторы выбора альтернативных механизмов управления транзакциями;
- влияние альтернативных механизмов управления транзакциями на поведение российских предприятий: стратегии позиционирования продукции на рынке и направления повышения конкурентоспособности;

- влияние альтернативных механизмов управления транзакциями на результаты хозяйственной деятельности предприятий обрабатывающей промышленности.

Исследование осуществлялось на основе результатов опроса предприятий обрабатывающей промышленности, проведенного Институтом анализа предприятий и рынков в 2009 г. [Яковлев, 2009]. Выборочная совокупность включает в себя 957 наблюдений, которые охватывают 8 ОКВЭДов обрабатывающей промышленности, а именно: производство пищевых продуктов, текстильное и швейное производство, обработку древесины и производство изделий из дерева, химическое производство, металлургическое производство и изделий из металла, производство электрического, электронного и оптического оборудования, производство транспортных средств и оборудования, производство машин и оборудования. Опрашивались крупные и средние предприятия со средним числом занятых около 600 человек, расположенные во всех федеральных округах Российской Федерации.

Принципы и результаты классификации механизмов управления транзакциями

Для классификации механизмов управления транзакциями использовался набор признаков, в том числе структура предприятия (набор в составе предприятия разных типов видов деятельности, от производства сырья до розничной торговли), доля поставок продукции предприятия в рамках компании (для дочерних предприятий), доля крупнейшего поставщика/покупателя в структуре выручки/затрат и тип отношений с поставщиками сырья (рис. 1).

В результате удалось классифицировать 771 предприятие из 957 респондентов, что составляет 81% выборки. Около трети опрошенных предприятий относятся к рыночному типу взаимодействия, иерархические структуры наблюдались только у 133 предприятий (14% выборки). Гибридные формы охватили 352 предприятия (или 37%), из них 223 предприятия были классифицированы как модульные (рис. 2).

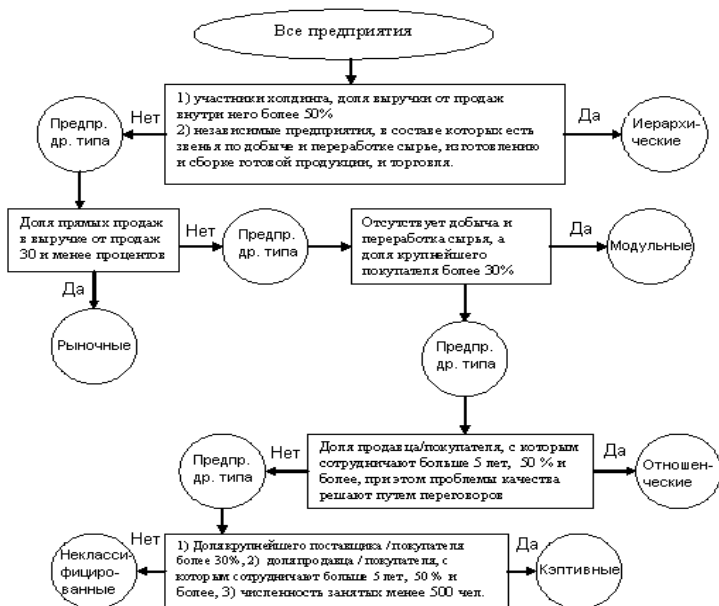


Рис. 1. Классификация механизмов управления транзакциями

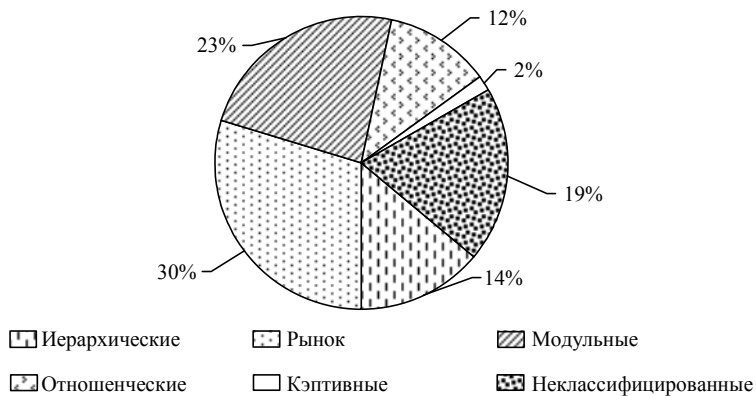


Рис. 2. Распределение предприятий по механизмам управления транзакциями

Гипотезы анализа

При исследовании выбора механизмов управления транзакциями, поведения и результативности предприятий-участников разных механизмов выдвигались следующие гипотезы.

1. Управление в цепочке создания стоимости до известной степени может замещать внутрифирменную координацию, ограничивая остроту агентской проблемы. То есть управление предприятиями, участвующими в иерархических и модульных цепочках, с большей вероятностью может осуществляться на основе разделения собственности и контроля.

2. Различие механизмов управления транзакциями накладывает отпечаток и на признаки конкурентоспособности продукции предприятия, и на его стратегии по повышению конкурентоспособности. Значение ценовой конкуренции и низких цен как фактора конкурентоспособности выше для предприятий, вовлеченных в рыночные транзакции. Для участников гибридных транзакций большее значение приобретают неценовые индикаторы конкурентоспособности. При этом форма подтверждения качества продукции должна выбираться в зависимости от типа покупателя: для участников отношенческого типа взаимодействия шансы осуществления инвестиций в бренд выше, в то время как сертификация по стандартам ISO чаще присутствует у предприятий с модульным типом управления.

3. Иерархический механизм обладает преимуществом как инструмент защиты инвестиций, содействуя большим инвестиционным расходам на уровне предприятий.

4. Предприятия, участвующие в гибридных и в особенности иерархических механизмах управления транзакциями, могут уступать предприятиям-участникам рыночных механизмов по краткосрочным показателям хозяйственной деятельности, но при этом должны демонстрировать меньшую подверженность внешним шокам и лучшую динамику конкурентоспособности.

Механизмы управления транзакциями и поведение предприятий: результаты тестирования гипотез

Данные подкрепляют гипотезу 1. Внутри группы предприятий-участников гибридного механизма прослеживается статистически значимое различие между вовлеченными в модульные и отношенческие механизмы (рис. 3): в

первом случае признаки объединения собственности и управления наблюдаются на 56% предприятий, в то время как во втором – на 70% предприятий. Можно выдвинуть предположение о том, как именно тип управления транзакциями влияет на способ реализации прав собственности внутри компании. На предприятии, управление которого осуществляется в рамках модульного механизма, набор управленческих решений ограничен. Именно на эту особенность обращает внимание теория цепочек создания стоимости, разделяя управляющие и управляемые звенья в составе цепочки.

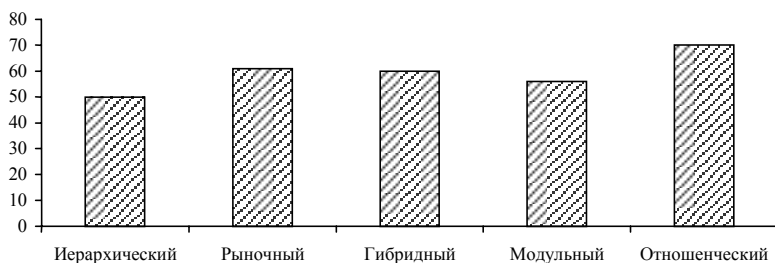


Рис. 3. Доли предприятий, демонстрирующих признаки объединения собственности и управления

Напротив, отношенческий механизм управления транзакциями предполагает, что генеральный директор должен принимать решения на основе сложных и комплексных критериев, которые зачастую невозможно формализовать. Отношенческие контракты, в исходном понимании этого слова, между компаниями легче поддерживать в том случае, когда собственность и управление объединены.

Гипотеза 2 также подтвердилась.

Участники взаимодействия рыночного типа демонстрируют большую заинтересованность в ценовой конкуренции, в противоположность неценовой, в структуре их продаж большую долю составляют продажи в рассрочку и меньшую – продажи с предоплатой. Участники транзакций модульного типа (modular) конкурируют по цене на этапе заключения, а не выполнения договоров, что объясняет отсутствие стремления предоставлять скидки в момент продажи. Более выгодна для покупателей структура предприятий, созданных в течение последних 10 лет (NEW_EN), и предприятий, ощущающих конкуренцию (COMP_B), менее благоприятна – компаний с государственным участием. Любопытно, что за пределами холдингов структура продаж не зависит от размера (SIZE).

Таблица 1. Структура продаж предприятий в зависимости от механизма управления транзакциями

	Объясняемая переменная: доля продаж в рассрочку минус доля продаж с предоплатой, %					
	все наблюдения		независимые предприятия		участники холдингов	
Постоянная	24,82* (1,86)	23,45* (1,77)	16,34 (1,02)	14,72 (0,92)	57,40** (2,30)	57,30** (2,30)
Hierarchy	2,51 (0,39)	3,82 (0,59)	0,83 (0,09)	2,80 (0,32)	5,58 (0,52)	4,11 (0,39)
Hybrid	-10,87** (-2,07)		-13,23** (2,20)		6,13 (0,56)	
Modular		-11,83** (-2,06)		-12,08* (-1,84)		-0,10 (-0,80)
Relational		-2,00 (-0,27)		-14,93 (-0,60)		16,03 (0,98)
SIZE	0,45 (0,22)	0,57 (0,28)	1,93 (0,77)	2,04 (0,81)	-6,79* (-1,72)	-6,65* (-1,67)
Отрасли	включены	включены	включены	включены	включены	включены
ST_OWN	-14,38* (-1,93)	-15,36** (-2,06)	-9,90 (-1,16)	-11,04 (-1,29)	-22,48 (-1,43)	-24,00 (-1,52)
NEW_EN	13,87 (1,61)	15,36* (1,78)	18,57* (1,83)	20,04** (1,96)	2,42 (0,15)	4,68 (0,28)
COMP_B	16,33*** (2,98)	15,83** (2,86)	14,19** (2,16)	13,65** (2,07)	31,68*** (3,10)	31,19*** (3,04)
N	634	634	452	452	181	181
F-статистика	15,70**	14,58***	10,62***	9,70***	6,94***	6,49***
R ² скорр.	0,23	0,23	0,22	0,21	0,30	0,30

Примечания. Использовалась OLS-регрессия.

В скобках значение t-статистики.

*** – значимость на 1-процентном уровне, ** – значимость на 5-процентном уровне, * – значимость на 10-процентном уровне.

Инструменты сигналов качества выбираются в зависимости от положения в цепочке создания стоимости: в случае ориентации на единственного квалифицированного покупателя делается выбор в пользу сертификации по ISO (переменная ISO), в противоположность развитию товарного знака (переменная BRAND). Именно это характерно для участников транзакций модульного типа (табл. 2).

Таблица 2.

Влияние механизма управления транзакциями на шансы развития товарного знака и наличия сертификации по ISO

	Переменные конкуренции по качеству			
	BRAND		ISO	
	все предприятия	производители конечной продукции	все предприятия	производители конечной продукции
SIZE	+++	+++	+++	+++
Hierarchy	–	–	–	–
Hybrid	–***		+**	
Modular		–***		+**
Relational		–		+**
COMP_B	+**	+		
ST_OWN	–**	–**		
Отрасли	+++	+++	+**	+**
N	644	644	318	318
–2Log likelihood	760,87	759,49	396,15	396,15
R ² Нагелькерка	0,09	0,09	0,09	0,09
Тест модели χ^2	62,16***	63,54***	21,14**	21,14**

Примечания. Использована бинарная логистическая регрессия, в таблице приведены знаки коэффициентов и уровень значимости в соответствии с Wald-статистикой.

*** – значимость на 1-процентном уровне, ** – значимость на 5-процентном уровне, * – значимость на 10-процентном уровне.

Анализ также подтвердил гипотезу 3. Какой бы индикатор инвестиций на уровне предприятий не использовался – инвестиции как таковые (INV), расходы на энергосберегающие технологии (LEAN), финансирование НИОКР в 2005–2008 г. (R&D), приобретение машин и оборудования для внедрения новых продуктов (EQUIP), технологий (TECH) или обучение персонала (TRAIN) в течение того же периода, – участники иерархической системы чаще осуществляли эти расходы (табл. 3). Шансы осуществления некоторых типов инвестиций снижались при отсутствии конкуренции, государственном участии в акционерном капитале и отделении собственности от управления (DIVERG).

Таблица 3. Влияние механизма управления транзакциями на шансы инвестиций на уровне предприятий

	Переменные необратимых расходов					
	LEAN ^a	INV ^b	R&D ^a	EQUIP ^a	TECH ^a	TRAIN ^a
SIZE	++	+***	+***	+***	+***	+***
Hierarchy	+***	+***	+	+	++	++
Hybrid	+	+	+	+	+	+
COMP_B			++	++		
ST_OWN		-**				
DIVERG		-**				
Отрасли	включены	включены	включены	включены	включены	включены
N	769	581	769	769	769	769
-2Log likelihood	806,70	1161,90	730,06	974,52	767,13	1009,27
R2 Нагелькерка	0,05	0,15	0,27	0,09	0,11	0,10
Тест модели χ^2	27,82***	80,62***	157,64***	51,36***	60,17***	56,69***

Примечания. ^a Бинарная логистическая регрессия.

^b Порядковая регрессия (0 – нет инвестиций, 1 – незначительные инвестиции, 2 – значительные инвестиции).

В таблице приведены знаки коэффициентов и уровень значимости в соответствии с Wald-статистикой.

*** – значимость на 1-процентном уровне, ** – значимость на 5-процентном уровне, * – значимость на 10-процентном уровне.

В то же время группа гипотез 4 не нашла однозначного подтверждения. В структуре продаж предприятий рыночного типа доля сбыта за рубеж выше (на 7–8 п.п. по сравнению с участниками иерархического и на 10–12 п.п. по сравнению с участниками гибридного механизма). Одновременно участники иерархического механизма демонстрировали большие шансы повышения конкурентоспособности – как по сравнению с российскими, так с зарубежными конкурентами (табл. 4). Этот результат соответствует предположению теории цепочек создания стоимости о том, что иерархические (и кэптивные) модели управления в цепочках возникают в качестве инструмента повышения компетенций поставщиков.

Таблица 4. Влияние механизма управления транзакциями на шансы повышения конкурентоспособности за период 2005–2008 гг.

	Изменение конкурентоспособности по сравнению			
	с отечественными конкурентами		с зарубежными конкурентами	
Hierarchy	+++	+++	++	++
Hybrid	++		+	
Relational		+++		+
Modular		+		+
SIZE	+	+	+	+
Отрасли	включены	включены	включены	включены
DIVERG	---	---	---	---
N	770	754	770	754
-2Log likelihood	1059,68	1095,07	879,95	901,83
R2 Нагелькерка	0,11	0,11	0,10	0,10
Тест модели χ^2	64,87***	65,54***	42,38***	40,18***

Примечания. Использовалась порядковая регрессия, значения объясняемой переменной: 0 – отставали от лидеров, и отставание увеличивалось; 1 – отставали от лидеров, и отставание сохранялось на том же уровне; 2 – отставали от лидеров, но отставание сокращалось; 3 – сохраняли лидирующие позиции.
В таблице приведены знаки коэффициентов и уровень значимости в соответствии с Wald-статистикой.
*** – значимость на 1-процентном уровне, ** – значимость на 5-процентном уровне, * – значимость на 10-процентном уровне.

В то же время индикаторы субъективной оценки краткосрочных и долгосрочных хозяйственных и контрактных рисков, в том числе вероятность потерь от недобросовестной конкуренции (UN_C), вероятности не защитить свои интересы в судебных спорах (CON_PR), вероятности банкротства в течение ближайших двух-трех лет (BANK) демонстрируют не вполне ожидаемую зависимость от механизма управления транзакциями (табл. 5). С одной стороны, участники иерархических механизмов, в отличие от рыночных, ниже оценивают вероятность возможных потерь от недобросовестной конкуренции, и выше – возможности защитить свои интересы в хозяйственных спорах с другими коммерческими организациями. С другой стороны, они считают более вероятным банкротство предприятия в течение ближайших двух-трех лет. Логично, что возможности потерь от недобросовестной конкуренции ниже оценивают те предприятия, у покупателей которых ниже издержки переключения на кон-

курирующие поставки (SW_C). Любопытно, что участники трансакций отношенческого типа оценивают проблемы недобросовестной конкуренции как более острые, по сравнению с участниками рыночных трансакций. На наш взгляд, это отражает компромисс, с которым сталкиваются участники отношенческих трансакций. С одной стороны, двусторонние связи создают отношенческую ренту, с другой, отношенческая рента одновременно представляет собой квази ренту, которая может быть присвоена партнером. В итоге повышается если не вероятность, то возможная величина потерь от недобросовестной конкуренции.

Таблица 5. Влияние механизма управления трансакциями на субъективную оценку рисков

	Показатели контрактных рисков					
	UN_C ^a		CON_PR ^a		BANK ^b	
Hierarchy	-	-	**	**	+	+
Hybrid	+		**		-	
Modular		-		**		-
Relational		**		**		-
Отрасли	включены	включены	включены	включены	включены	включены
SIZE	-	-	**	**	*	*
AGGL	**	**	***	***	**	**
SW_C	***	**	-	-		
N	657	657	657	657	770	754
-2Log likelihood	1116,78	1110,53	740,71	735,95	843,26	870,09
R ² Нагелькерка	0,06	0,07	0,07	0,08	0,06	0,06
Тест модели χ^2	38,37***	44,62**	30,83***	35,60***	33,91***	32,35***

Примечания. ^a Бинарная логистическая регрессия.

^b Порядковая регрессия (0 – совершенно невероятно, 1 – маловероятно, 2 – очень вероятно).

В таблице приведены знаки коэффициентов и уровень значимости в соответствии с Wald-статистикой.

*** – значимость на 1-процентном уровне, ** – значимость на 5-процентном уровне, * – значимость на 10-процентном уровне.

В целом, анализ продемонстрировал, что выбор механизма управления трансакциями связан и с другими ключевыми для бизнеса решениями.

Литература

Яковлев А.А. Исследование и анализ состояния российской промышленности и разработка рекомендаций и предложений по выбору приоритетных направлений государственной экономической политики с целью обеспечения высоких и устойчивых темпов роста обрабатывающей промышленности в Российской Федерации: Доклад ГУ ВШЭ по НИР (0402-19-08). М., 2009.

Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The Governance of Global Value Chains // Review of International Political Economy. 2005. Vol. 12. № 1. P. 78–104.

Goldberg V. Relational Exchange, Economics and Complex Contracts // American Behavioral Scientist. 1980. Vol. 23. P. 337–352.

Kaplinsky R., Morris M. Handbook for Value Chain Research. Institute of Development Studies, 2003.

Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. N.Y.: The Free Press, 1985.

ДИНАМИКА КОНЦЕНТРАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ НА РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ¹

Проблема исследования

Все эмпирические исследования российских предприятий с середины 1990-х гг. (Бюро экономического анализа, ВШЭ, ИСАРП, ИЭПП, Российский экономический барометр, ЦЭФИР и др.) свидетельствовали о высокой и постоянно возрастающей концентрации акционерной собственности [Капелюшников, Демина, 2005; Российская корпорация... 2007; Структурные изменения... 2004]. Подобная тенденция стала реакцией предпринимателей на несовершенство законодательства и правоприменительной практики на фоне вывода активов в интересах менеджеров. Акционеры стремились защитить свои права собственности и упрочить контроль над бизнесом. В итоге в российской системе корпоративного управления основным игроком стал контролирующий акционер. Это способствовало преодолению проблемы «безбилетника» (у крупных акционеров есть стимулы к развитию бизнеса) и смягчению агентской проблемы. Контролирующим акционерам доступны разнообразные формальные и неформальные способы жесткого контроля управляющих, и основным инструментом контроля стало непосредственное участие крупных собственников в исполнительном менеджменте. Обратная сторона медали – игнорирование прав мелких акционеров

¹ Статья подготовлена в рамках работы над проектом «Корпоративное управление в переходных экономиках» Программы фундаментальных исследований ГУ ВШЭ 2010 г. Автор благодарен коллегам из Института анализа предприятий и рынков за совместную работу; особая признательность профессорам С. Авдашевой, А. Бобылевой, Д. Волкову и И. Родионову за ценные комментарии к исследованию и О. Уваровой за помощь в работе с данными.

мажоритарными собственниками. Вопрос о динамике концентрации собственности связан и с перспективами развития российской модели корпоративного управления, и с практическими задачами защиты прав собственности.

Высокий уровень концентрации присущ и другим переходным экономикам, где сложилась «блокхолдерская» модель [Капелюшников, 2006]. В России он был существенно выше (модель контролирующего собственника), что свидетельствует о серьезных изъянах институциональной среды. Высокая концентрация была универсальной чертой предприятий разных отраслей, размеров и организационных форм. По эмпирическим данным, к середине 2000-х гг. удельный вес компаний с наличием собственника – держателя контрольного пакета доходил до 70–75%. Крайне высокий уровень концентрации собственности был характерен и для крупнейшего бизнеса. По данным обследования 75 публичных компаний, дающих 90% капитализации рынка, контролирующему акционеру принадлежало в среднем 58% акций, хотя в компаниях, чьи акции торгуются на зарубежных биржах, эта доля не превышала 50% [Портрет Совета директоров... 2007].

Последнее десятилетие характеризовалось существенными изменениями в экономической и институциональной среде российского бизнеса. Серьезным экономическим фактором стала глобализация: усиливается конкурентное давление на российские фирмы, ужесточается конкуренция за источники инвестирования внутри страны и за ее пределами. В то же время фирмы прибегают к интернационализации деятельности, выходу на мировые рынки товаров и факторов производства. Вторым фактором послужила благоприятная экономическая конъюнктура в мире (рост спроса и цен на сырьевые товары) и бурный рост внутри страны, начавшийся после финансового кризиса 1998 г. Преодоление трансформационного спада создало стимулы к реструктуризации предприятий, удлинению горизонта принятия решений собственниками и менеджерами, получению доходов от приносящего прибыль бизнеса, а не увода активов, и потому появлению заинтересованности в более четкой спецификации прав собственности. В 2000-е гг. произошло улучшение корпоративного законодательства и правоприменительной практики.

На этом фоне эволюционировало поведение российских предприятий, для значительной части которых и их контролирующих владельцев на первый план вышли рыночные мотивы развития бизнеса. Усилилось стремление к выходу на рынки кредитов, в том числе мировые, а также на фондовые площадки с облигациями и акциями. Расширение практики размещения акций крупным бизнесом (на фоне ряда регулятивных мер государства) способствовало развитию российского фондового рынка, тем самым усилило интерес к его инструментам и

у компаний второго эшелона. Быстрыми темпами росло число и объемы транс-национальных сделок слияний и поглощений. Эволюция мотивов и практик поведения привела к повышению спроса со стороны бизнеса на инструменты корпоративного управления и постепенному улучшению его качества.

Первые свидетельства о запуске процессов деконцентрации собственности были получены еще в 2006 г. в обзоре «Стандарт энд Пуэрз» применительно к 70 крупнейшим российским компаниям, представленным на фондовом рынке [Исследование информационной прозрачности... 2006]. Опираясь на данные мониторинга конкурентоспособности предприятий обрабатывающей промышленности ИАПР ГУ ВШЭ, мы оценим тенденции изменения концентрации собственности на «обычных» предприятиях и выявим определяющие их факторы.

Два раунда мониторинга проведены в 2005 и 2009 гг. в 49 регионах России. В первом раунде, выполненном совместно с Всемирным банком, обследовано свыше 1000 предприятий восьми видов экономической деятельности (производство пищевых продуктов, текстильное и швейное производство, обработка древесины и производство изделий из дерева, химическое производство, металлургическое производство и производство изделий из металла, производство электро-, электронного и оптического оборудования; транспортных средств и оборудования; машин и оборудования) с числом занятых от 100 до 10000 человек. Во втором раунде, выполненном по заказу Министерства экономического развития России, обследовано 957 предприятий (среднее число занятых – 587 человек, медиана – 290). Панельная выборка фирм, участвовавших в обоих раундах, составила 499 предприятий.

Объектом анализа стали хозяйственные общества, составляющие более 95% всей выборки и панельной ее части. Они включают три организационные формы: открытые и закрытые акционерные общества (АО) и общества с ограниченной ответственностью (ООО). Интенсивная корпоративная интеграция обусловила переплетение ООО и акционерных обществ в группах компаний, и многие материнские (управляющие) компании часто существуют в виде ООО, контролируя деятельность различных АО.

Тенденции изменения концентрации собственности

Данные мониторинга позволяют выделить три базовые группы обществ: с высокой концентрацией капитала (есть владелец контрольного пакета), средней (есть собственник с пакетом акций свыше 25%, но не более 50%) и низ-

кой (нет владельца блокирующего пакета). Группа с высокой концентрацией дополнительно может быть разбита на две, различающиеся по наличию или отсутствию второго крупного акционера (возможного второго центра контроля, противовеса), держателя более 25% акций.

Первый раунд мониторинга продемонстрировал крайне высокий уровень концентрации: в 2005 г. 3/4 хозяйственных обществ имели контролирующего владельца, всего 8% составили предприятия со средним уровнем концентрации и 16% – низким. Почти 44% обществ имели собственника, не ограниченного другим крупным владельцем. Распределение объектов по уровню концентрации было близким для предприятий разных размеров и видов деятельности, представленных на биржах или нет.

По данным второго раунда, во второй половине 2000-х гг. концентрация собственности упала (см. рис. 1): в 2009 г. менее чем в 2/3 обществ ее уровень был высоким, а в каждом пятом обществе — низким. В итоге менее 39% предприятий имели доминирующего владельца, не ограниченного вторым крупным собственником. По-прежнему не обнаружено значимых расхождений по видам экономической деятельности и размерам бизнеса. ООО отличались большим весом компаний с распыленным владением; практически одинаковое распределение наблюдалось в открытых и закрытых АО.

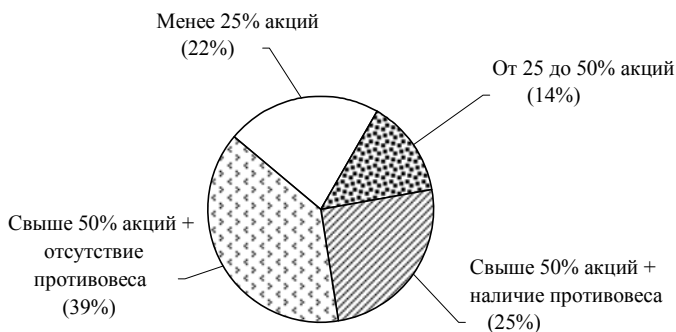


Рис. 1. Группировка хозяйственных обществ по уровню концентрации собственности

Для корректной оценки динамики концентрации сопоставим группировки компаний по панельной выборке (табл. 1). По всем обществам доля компаний с высоким уровнем концентрации капитала уменьшилась более чем на 6 п.п., по АО снижение было меньше. *Налицо падение концентрации собственности в промышленности.* Процессы деконцентрации, о которых раньше свидетель-

ствовал «Стандард энд Пуэрз», судя по всему, постепенно распространились на бизнес меньших размеров.

Таблица 1. Распределение предприятий панельной выборки по уровню концентрации капитала, % от числа ответивших

	2005 г.	2009 г.	Изменения, п.п.*
Группа предприятий по уровню концентрации			
низкая	15,4/16,8	15,7/18,5	+0,3/+1,7
средняя	11,0/9,4	15,0/13,9	+4,0/+4,5
высокая	73,6/73,9	69,3/67,7	-4,3/-6,2
в том числе:	33,2/30,4	28,7/27,2	-4,5/-3,2
с наличием противовеса			
с отсутствием противовеса	40,4/43,5	40,6/40,5	+0,2/-3,0
Количество ответивших	337/405	286/368	-

* В числителе приведены данные по АО, в знаменателе – по АО и ООО.

Уровень концентрации собственности в основном снижался на предприятиях, где был высоким. Это можно объяснить не только продажей акций или паев новым владельцам, но и четким разделением владения между реальными собственниками, представлявшими ранее единую команду. В итоге весомая группа хозяйственных обществ (1/5) уменьшила пакет акций или паев в руках крупнейшего владельца, а 1/6 его увеличила. При учете процессов контроля, т.е. переходов компаний внутри группы с высокой концентрацией, доля фирм, сохранивших прежний уровень концентрации и контроля, снизилась до 37%, падение уровня характерно для 32% обществ, рост – для 31%.

Различия в динамике концентрации характерны и для отраслей. Распределение предприятий по отраслям представлено на рис. 2, они примерно поровну поделились на виды деятельности с преобладанием оценок в пользу роста или падения концентрации. Более всего ее снижение характерно для металлургии и производства машин и оборудования (баланс оценок в пользу падения 19 и 10 п.п. соответственно), а рост – для производства транспортных средств и оборудования, текстильного и швейного производства (9 и 12 п.п. соответственно). Скорее всего, отрасли находятся на разных этапах преодоления шоков реформ и приватизации 1990-х гг., и менее привлекательные для инвесторов предприятия продолжают процессы концентрации, которые для лидеров в области адаптации к рыночным условиям завершились.



Рис. 2. Распределение хозяйственных обществ по динамике концентрации собственности в разрезе видов деятельности

Внешние механизмы корпоративного контроля проявились в оценках динамики. Среди фирм, чьи акции или облигации представлены на биржах, более 42% снизили уровень концентрации против менее 18% остальных. Сделки на рынках корпоративного контроля (измерены фактом смены основных собственников в течение четырех лет) привели к более высокому весу фирм с неизменным уровнем концентрации (почти 74%), затем он понизился на 18%. Для компаний, сохранивших этих собственников, доля объектов с падением концентрации составила 22%.

Эмпирический анализ факторов снижения концентрации

Мы сформулировали следующие гипотезы о влиянии поведенческих характеристик бизнеса и внешних условий на динамику концентрации:

- снижению концентрации должны способствовать присутствие на фондовых рынках, а также более высокая инвестиционная активность и потребность в привлечении новых инвестиций. Поэтому и внешний фактор конкурентной среды может подталкивать к снижению концентрации капитала;
- в то же время стабильность или повышение уровня концентрации сопровождают незавершенность реструктуризации предприятия, обычно требующей консолидированных усилий собственников и топ-менеджеров;
- определенное влияние оказывает позиция основных собственников. Наличие иностранных владельцев может поддерживать склонность к деконцентра-

ции. Исходя из их представлений о рациональной структуре капитала, российские владельцы, выросшие в условиях взаимного недоверия, скорее предпочтут сохранить высокую концентрацию.

Для тестирования гипотез использованы модели множественного выбора: бинарная логистическая и порядковая пробит-регрессии. В первом случае зависимая переменная принимает значение единица при переходе предприятия в группу с более низким уровнем концентрации собственности и ноль – при сохранении позиции или переходе в группу с более высоким уровнем. Во втором случае зависимая переменная имеет три значения: рост, стабильность и снижение уровня концентрации. Независимые переменные и спецификации для обоих случаев идентичны.

Контрольными переменными выступают размеры бизнеса (логарифм численности занятых), принадлежность к одному из восьми видов экономической деятельности (базовая категория – производство машин и оборудования), организационно-правовая форма (базовая категория – ООО).

Описательная статистика независимых переменных представлена в табл. 2 (в скобках приведены имена переменных для регрессии, отсутствие имени означает, что переменная используется как базовая категория). Парные распределения для факта присутствия на биржах, структуры собственности и в меньшей степени – наличия конкурентной среды, совершенствования организационных структур, соответствуют нашим предположениям.

Гипотезы тестировались по всей выборке хозяйственных обществ в разных спецификациях: модель М1 отражает поведенческие характеристики (инвестиционное поведение и выход на фондовый рынок), в модель М2 добавлены индикаторы проведения реструктуризации, а в М3 – внешний фактор работы фирмы в конкурентной среде. Эти модели не учитывали влияние отраслевой принадлежности бизнеса, отраслевые дамми (INDUST) включены в модели М4–М6. Кроме того, предварительно рассчитана базовая спецификация М0, характеризующая вклад только основных характеристик бизнеса (размера, отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы и конкуренции).

Полученные результаты логистической регрессии (табл. 3) показывают, что модель М0 не отличалась существенной значимостью и не позволяла улучшить предсказание зависимой переменной, хотя проявилось отрицательное влияние регистрации в виде закрытого общества (по сравнению с ООО) и положительное – нахождения фирмы в конкурентной среде – на шансы снижения концентрации.

Таблица 2. Сопоставление компаний с разной динамикой концентрации собственности

Независимые переменные	Падение	Нет изменений	Рост	Значимость различий ^а
Среднее число занятых, человек (<i>COMSIZ</i>)	725	569	593	0,577/0,319
ООО, %	26,1	19,0	20,0	0,504/0,192
Закрытые АО, % (<i>CLOCOM</i>)	17,4	26,9	26,7	
Открытые АО, % (<i>OPENCO</i>)	56,5	54,2	53,3	
Компании, осуществившие значительные инвестиции в 2005–2008 гг., %	43,5	43,7	50,0	0,567/0,970
Компании, осуществившие незначительные инвестиции в 2005–2008 гг., % (<i>INVSMA</i>)	30,4	28,8	33,3	
Компании, не осуществлявшие инвестиций в 2005–2008 гг., % (<i>INVNOT</i>)	26,1	27,4	16,7	
Компании, планирующие инвестиции в ближайший год, % (<i>INVPLA</i>)	27,9	32,7	37,9	0,505/0,370
Компании, ценные бумаги которых представлены на фондовых биржах, % (<i>STOCKM</i>)	21,2	7,8	5,2	0,003***/0,001***
Средняя доля владения иностранных инвесторов, % уставного капитала (<i>OWNFOR</i>)	15,8	7,4	7,2	0,075*/0,023**
Средняя доля владения российских частных собственников, % уставного капитала (<i>OWNRUS</i>)	77,5	90,8	90,4	0,009***/0,002***
Компании, работающие в конкурентной среде, % (<i>COMPET</i>)	44,9	36,1	26,7	0,098*/0,093*
Компании, совершенствующие организационные структуры, % (<i>RESORG</i>)	53,6	67,1	66,7	0,115/0,038**
Компании, проводящие реструктуризацию бизнес-процессов, % (<i>RESPRO</i>)	34,8	42,6	41,7	0,512/0,250

^а Сравнение частот – тест χ^2 , сравнение средних – тест Крускала – Уоллеса; *** значимо на уровне до 1%; ** – 5%; * – 10%.

В числителе отражена значимость при сравнении трех групп, в знаменателе – группы с падением уровня концентрации по сравнению с остальными.

Таблица 3. Результаты оценки логит-моделей падения уровня концентрации собственности в 2005–2009 гг.

Модель	M0	M1	M2	M3	M4	M5	M6
<i>Константа</i>	—***						
<i>COMSIZ</i>							
<i>OPENCO</i>							
<i>CLOCOM</i>	—**				—*	—*	
<i>STOCKM</i>	н/в	+***	+***	+***	+***	+***	+***
<i>INVSMA</i>	н/в						
<i>INVNOT</i>	н/в						
<i>INVPLA</i>	н/в	—*	—**	—**		—*	—**
<i>OWNRUS</i>	н/в	—**	—**	—**	—**	—**	—**
<i>OWNFOR</i>	н/в						
<i>COMPET</i>	+*	н/в	н/в	+**	н/в	н/в	+**
<i>RESORG</i>	н/в	н/в			н/в		
<i>RESPRO</i>	н/в	н/в			н/в		
<i>INDUST</i>		н/в	н/в	н/в			
N	345	293	293	293	293	293	293
–2Loglikelihood	326,479	248,960	246,635	242,467	238,040	235,925	230,337
R ² Нагелькерка	0,084	0,163	0,175	0,195	0,217	0,227	0,253
Тест модели χ^2	18,8*	31,1***	33,4***	37,6***	42,0***	44,1***	49,7***

Примечание. Использован метод ENTER. Оставлены только знаки коэффициентов при независимых переменных с уровнем значимости до 10% (*** значимо на уровне менее 1%, ** – 5%, * – 10%). «Н/в» означает, что данная переменная не была включена в уравнение.

Модели M1–M6 улучшали прогноз распределения на 3–5 п.п. Наиболее весомое позитивное влияние (увеличение шансов падения концентрации в 5–7 раз) устойчиво оказывал факт присутствия ценных бумаг компании на биржах. Также устойчивым было отрицательное влияние размера владения российских инвесторов. Исключение этой переменной из спецификаций сделало значимым (на уровне до 5%) положительное влияние доли участия иностранных инвесторов без изменения коэффициентов при прочих переменных и их значимости (при незначительном ухудшении параметров моделей).

Не подтвердилось ожидаемое влияние инвестиционного поведения: не выявлена роль прошлой инвестиционной активности в 2005–2008 гг. Напротив,

относительно устойчивым было отрицательное влияние инвестиционных планов на ближайший год.

Как и ожидалось, позитивным оказался факт работы фирмы в конкурентной среде.

Контроль отраслевой принадлежности не отразился на роли тестируемых переменных, только вновь проявилась отрицательная роль принадлежности к закрытым компаниям и производству транспортных средств и оборудования.

На порядковых пробит-моделях получены почти идентичные результаты. Модель, аналогичная базовой, вообще не была значимой, и там также проявились только фактор конкуренции и отрицательная роль принадлежности к текстильному и швейному производству. В спецификациях без отраслевого контроля вхождению компаний в группы с падающей или неизменной концентрацией содействовали присутствие на биржах, доля владения иностранных инвесторов, наличие конкурентной среды, а наличие планов по инвестированию или владение российских инвесторов – препятствовало. Контроль отраслей не изменил результатов, добавив в число значимых не только принадлежность к текстильному и швейному производству, но и производству транспортных средств. В то же время роль организационной формы (в отличие от бинарной модели) не обнаружена.

Выводы

Подведем итоги. Концентрация собственности остается высокой, но пределы ее, по-видимому, достигнуты. Эмпирический анализ показал устойчиво значимое положительное влияние рыночных условий (конкуренция на товарных рынках и присутствие на рынках ценных бумаг) и размера владения иностранных инвесторов на снижение концентрации (при исключении переменной размера российской собственности). Отрицательное влияние оказывают доля российских инвесторов и наличие планов по привлечению инвестиций. Уровень концентрации перестает быть универсальным, наблюдается отраслевая дифференциация динамики. Данные свидетельствуют о появлении определенной склонности к распылению капитала у устоявшихся владельцев бизнеса, оно может быть результатом их сознательной политики.

Литература

Исследование информационной прозрачности российских компаний в 2006 г.: скромные успехи на фоне всеобщего стремления к IPO. М.: Стандарт энд Пурз, 2006.

Капелюшников Р. Концентрация собственности в системе корпоративного управления: эволюция представлений // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 1.

Капелюшников Р., Демина Н. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. 2005. № 2.

Портрет Совета директоров российской компании как отражение концентрированной структуры собственности компаний и препятствий на пути развития корпоративного управления. М.: Стандарт энд Пурз, 2007.

Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / под ред. Т.Г. Долгопятовой, И. Ивасаки, А.А. Яковлева. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

Структурные изменения в российской промышленности / под ред. Е.Г. Ясина. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

ФАКТОРЫ ИННОВАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ ФИНЛЯНДИИ

Широко признается, что инновации являются центральным фактором роста производства и производительности труда. В свете этого понимание роли инноваций в повышении конкурентоспособности страны и роста уровня ее экономического развития становится все более важным. Это объясняется кроме прочего и тем фактом, что развитые страны в ближайшей перспективе столкнутся с уменьшением количества населения и завершением структурных реформ, которые проходили в странах ОЭСР последние два десятилетия. Активизация инновационного развития необходима для поддержания роста производительности труда, здорового экономического роста.

В качестве примера для изучения инновационного развития – одного из важнейших факторов повышения конкурентоспособности государства на мировой арене – автором была выбрана Финляндия как государство, экономическое развитие которого в период 1990-х гг. имело много общего с развитием России. Следовательно, обобщение опыта инновационного развития этой страны может помочь при формировании стратегии инновационного развития России.

Какова взаимосвязь между уровнем развития инноваций в стране и уровнем ее конкурентоспособности на мировой арене? Для того чтобы проследить данную взаимосвязь, проанализируем данные Отчета о конкурентоспособности Всемирного экономического форума и Статистического агентства Финляндии за последние 5 лет.

Финляндия является страной, которая успешно трансформировалась из сырьевой экономики в экономику, основанную на знаниях, за относительно короткий период времени. В середине 1990-х гг. знания и инновации стали движущей силой экономического роста и трансформации. Сегодня эта страна занимает шестое место (из 117 стран) в Глобальном индексе конкурентоспособности Всемирного экономического форума за 2009–2010 гг., и четвертое (из 122 стран) в Индексе сетевой готовности Всемирного экономического форума, который измеряет степень подготовки той или иной страны для участия в работе с благами развития ИКТ [World Economic Forum]. Такие достижения замечательны в свете экономической ситуации в Финляндии в начале 1990-х гг.

Страна пережила сильный экономический спад, который характеризовался кризисом банковской сферы, ростом безработицы с 5 до 15% и увеличением государственного долга с достаточно умеренного уровня до 60% ВВП. Трудности были вызваны группой факторов. С одной стороны, это распад СССР, на который приходилось 15% внешнеторгового оборота Финляндии, в результате чего были потеряны привлекательные договоры о товарообмене и значительные доходы в государственный бюджет. С другой стороны, неконтролируемая либерализация финансовых рынков, рост инфляции, а также неподготовленность экономики Финляндии к экономической интеграции и глобализации, однообразии номенклатуры экспорта, основу которого составляла продукция лесобумажной промышленности [Финляндия как экономика знаний, 2009, с. 20–22].

До 1990-х гг. в производстве и экспорте преобладали отрасли промышленности, связанные с использованием леса (например, изготовление бумаги, древесины и целлюлозно-бумажных продуктов), которые по-прежнему играют важную роль в экономике Финляндии. После распада Советского Союза в 1991 г. Финляндия переориентировала свою торговлю в сторону Запада. В 1995 г. она вступила в Европейский союз, что подразумевало полное устранение торговых и инвестиционных барьеров и существенное увеличение объемов торговли с другими государствами-членами ЕС. Являясь членом ЕС, Финляндия также выиграла от региональных торговых соглашений и соглашений о взаимном признании, заключенных между Европейской комиссией и третьими сторонами, многие из которых позволяют признать оценки соответствия для телекоммуникационного и электротехнического оборудования и частей [Trade and Innovation Project, p. 5].

В экономике современной Финляндии определяющими являются сфера услуг (67% ВВП) и промышленность (30% ВВП); на сельское и лесное хозяйство приходится около 3% ВВП. В структуре обрабатывающей промышленности доминирует машиностроение – около 45% добавленной стоимости.

Специализированная продукция финского машиностроения – мобильные телефоны, грузоподъемное оборудование, круизные суда и суда ледокольного плавания, бумагоделательные машины, горнодобывающее оборудование, судовые дизели, генераторы для электростанций, метеорологическое оборудование, контрольно-измерительные приборы, стоматологическое оборудование, сердечные мониторы и пр. – пользуется спросом во всем мире; 65% производства отрасли экспортируется [Бурнаева, 2007, с. 30].

В конце 1990-х гг. производство информационных технологий и бытовой электроники, в том числе телекоммуникационного оборудования, стало ведущим сектором экономики, на который приходится в среднем 21% от общего

объема добавленной стоимости обрабатывающей промышленности и 31% от общего объема экспорта промышленной продукции. За этим следовали показатели производства целлюлозы, бумаги и бумажных изделий (15% от добавленной стоимости и 22% экспорта), а также машин, оборудования и транспортных средств (9,5% от добавленной стоимости и 16% экспорта рис. 1).

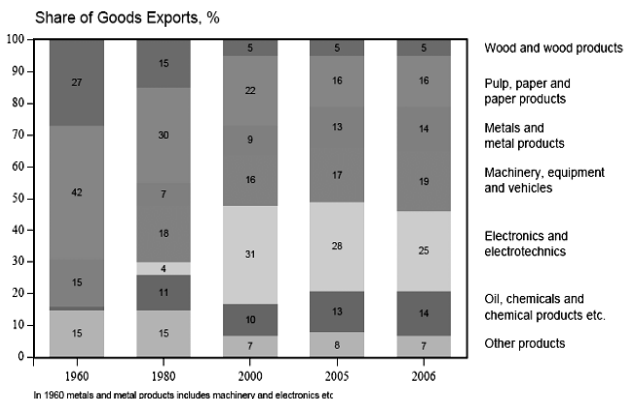


Рис. 1. Эволюция структуры финского товарного экспорта, 1960–2006 гг. (% от общего товарного экспорта)

Источник: OECD Trade Policy Working Paper № 73. P.10

Лесобумажная промышленность (включая полиграфическую) сохраняет важное положение в экономике на уровне примерно 23% ВВП. В ней превалирует целлюлозно-бумажная промышленность – 13%; доля деревообработки – 4 и полиграфии – около 6%. Третье место – примерно 10% – занимает химия. Финляндия известна своей лакокрасочной продукцией, пластиковыми трубами и изоляционными материалами, химикатами для водоочистки и целлюлозно-бумажной промышленности, минеральными удобрениями, а также фармацевтическими препаратами, биотехнологиями.

Таким образом, обязательным условием роста показателей финской экономики стала диверсификация экспорта за счет появления новых отраслей, основанных на знаниях. Объем государственных и частных инвестиций в НИОКР вырос за период с 1990 по 2007 гг. в 2 раза, достигнув уровня 3,45% от ВВП и превысив тем самым и средний показатель по странам ЕС (менее 2%) и по странам ОЭСР (примерно 2,5%). К 2010 г. планируется достичь показателя в 4% ВВП [OECD Science, Technology and Industry Outlook 2008, p. 116–117].

Конкурентоспособность страны на мировой арене определяется достаточно широким кругом факторов, начиная от развитости институтов рыночных

отношений и заканчивая инновационной активностью и инфраструктурой. Целесообразно в данном исследовании рассматривать конкурентоспособность в связке с понятием роста ВВП. Анализ источников, касающихся вопроса взаимосвязанности между уровнем развития инноваций и уровнем конкурентоспособности, показывает, что корреляция между данными понятиями велика.

Если учитывать тот факт, что рост ВВП страны представляет собой функцию от его технологического потенциала и способности развития знаний, т.е. $ВВП = f(T; C)$, где C – способность страны развивать знания, а T – функция знаний (инноваций), созданных в данной стране или полученных из-за рубежа, очевидным является непосредственная связь между уровнем инновационного развития и ростом ВВП, а следовательно, и ростом конкурентоспособности [Fagerberg, Srholec, p. 1597]. В своих исследованиях норвежские ученые Ян Фагерберг (Jan Fagerberg) и Мартин Сролек (Martin Srholec) оценивали взаимосвязь между технологической конкурентоспособностью и ростом ВВП. При рассмотрении понятия «технологическая конкурентоспособность» авторы напрямую указывают на его связь с общим уровнем развития инноваций в стране и включают такие переменные, как количество НИОКР, количество запатентованных изобретений, а также уровень развития ИКТ в стране. Также прослеживается высокая корреляция между показателями уровня образованности среди населения и показателями ВВП на душу населения.

Очевидным является, что значительная часть государственных проектов в Финляндии направлена именно в сферу образования, а университеты и фонды являются наравне с государственными министерствами спонсорами инновационных процессов в различных сферах.

Национальный инновационный потенциал Финляндии был частично ограничен прошлыми технологическими сложностями, но и отражал ряд проектов государственной политики, которые оказали влияние на ориентацию частного сектора на развитие НИОКР, производительности и коммерциализации деятельности в стране. Финская государственная политика помогла стимулированию инновационной активности в экономике, предоставляя фирмам широкий выбор рыночных стимулов и создавая адекватные рамочные условия для инноваций. В 2008 г. Правительством Финляндии была запущена Инновационная стратегия, нацеленная на укрепление этих лидирующих позиций. Цель Стратегии – руководство инновационной политикой в различных секторах экономики и продвижение не только высокотехнологичных секторов, но и инновационных решений и дополнений в самой экономике и обществе, ориентированных на усиление кооперации между регионами и национальным правительством [OECD Trade Policy Working Paper № 73, p. 14].

При этом за основу бралось создание частно-государственного партнерства и резкое повышение заинтересованности капитала во вложении средств в финскую экономику [Ушаков].

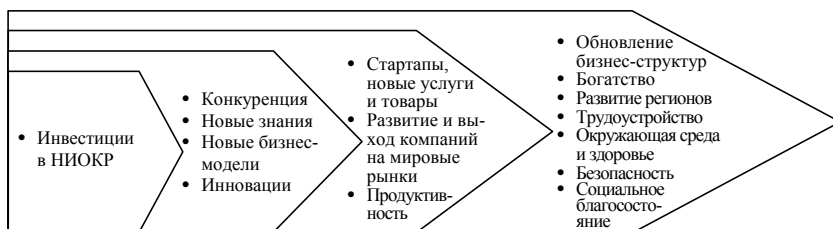
Существенную роль в быстром восстановлении и развитии промышленного потенциала сыграли такие крупные государственные фонды, как «Текес» и «Ситра», осуществлявшие не только рисковое, «посевное» финансирование, но и крупное финансирование финских национальных компаний, обновлявших основные фонды, осваивающих новые виды товарной продукции, берущих на себя частичное решение крупных социальных программ.

Национальный фонд «Ситра» (SITRA), созданный в 1967 г., является независимым общественным фондом, работающим под эгидой финского парламента. Задачей фонда является содействие устойчивому, сбалансированному развитию Финляндии, росту экономики страны, ее мировой конкурентоспособности и международному сотрудничеству. Деятельность «Ситра» финансируется за счет доходов от уставного капитала и объектов венчурного капиталовложения. Общая сумма объектов венчурного капиталовложения составляет более 153 млн. евро [<http://www.sitra.fi/en>].

Финское агентство финансирования технологий и инноваций «Текес» является наиболее важной, финансируемой государством экспертной организацией по финансированию научных исследований, разработок и инноваций в Финляндии. «Текес» сотрудничает с лучшими инновационными компаниями и научно-исследовательскими подразделениями в Финляндии, финансирует около 1500 бизнес-исследований и проектов развития, и почти 600 общественных проектов научных исследований в университетах, исследовательских институтах и политехнических институтах. Средства вкладываются в исследования, разработки и проекты, которые создадут в долгосрочной перспективе наибольшие выгоды для экономики и общества [<http://www.tekes.fi/en>].

Инвестиции в НИОКР видятся в Агентстве как прямой источник для роста благосостояния и экономического развития Финляндии. В своем документе «Инновации приносят успех и рост» (Текес, 2008) специалисты приводят следующую схему взаимосвязи между инвестициями в НИОКР и ростом экономики (рис. 2) [www.tekes.fi/eng/impact.html].

В соответствии с новой моделью экономического роста главными условиями являются развитие образования, проведение научных исследований и внедрение технологий (рис. 3).



Инвестиции Результаты Конкретный эффект Влияние на экономическую и социальную сферы

Рис. 2. Связь между инвестициями в НИОКР и экономическим ростом
Источник: Innovation Creates Success and Growth. (www.tekes.fi/eng/impact.html)

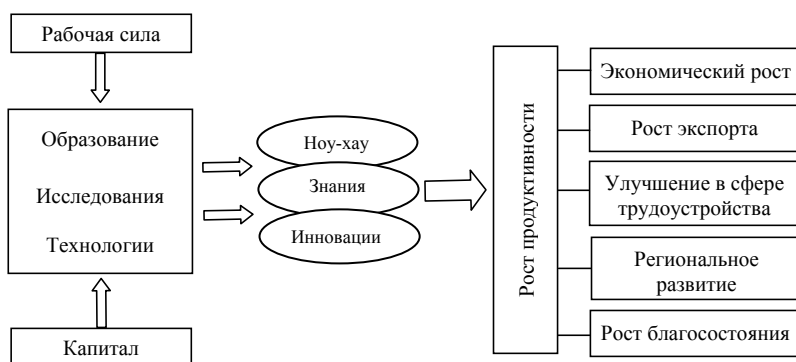


Рис. 3. Новая модель экономического роста Финляндии
Источник: Innovation Creates Success and Growth. (www.tekes.fi/eng/impact.html)

Подавляющее большинство предприятий, которые занимались инновационной деятельностью, или 45% всех предприятий, внедрили инновации в процесс производства. Среди производств обрабатывающей промышленности инновационная деятельность и внедрение инноваций получили наиболее широкое распространение в производстве химических веществ и химических продуктов (в том числе фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов) и в производстве компьютеров, электронных и оптических изделий. В сфере услуг наиболее распространено предоставление инновационных информационно-телекоммуникационных услуг (программирование, консалтинг и связанные с ними виды деятельности, телекоммуникация).

Инновационная деятельность также включает в себя маркетинговые и организационные инновации. В период с 2006 по 2008 гг. около трети предпри-

ятий Финляндии внедрили данные инновации (в сфере услуг – 35%, в обрабатывающей промышленности – 32% предприятий).

В период с 2006 по 2008 гг. 48% предприятий с количеством персонала не менее 10 лиц, участвовали в деятельности, связанной с производством инноваций или инновационными процессами. Технологические инновации распространены в большей мере в обрабатывающей промышленности, чем в сфере услуг (в обрабатывающей промышленности доля предприятий, внедрявших инновации за период с 2006 по 2008 гг., составила 54%, а в сфере услуг – 43% [Innovation, 2008]).

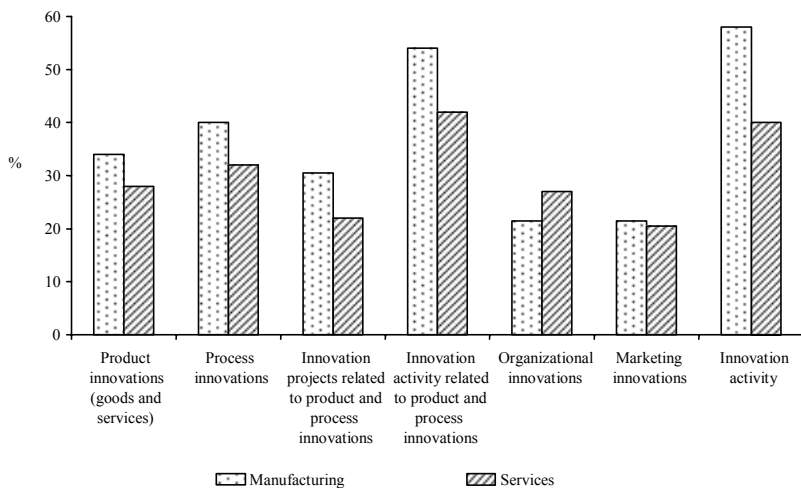


Рис. 4. Инновационная активность предприятий промышленности и сферы услуг в 2006–2008 гг., % от общего количества предприятий

Источник: [Innovation, 2008].

Средства на проведение инновационной деятельности выделяются широким кругом министерств и государственных учреждений, а также университетами, Академией Финляндии, правительственными исследовательскими центрами и фондом «Текес». В 2010 г. общий объем ассигнований и расходов из бюджетных средств на научные исследования составит 2,055 млн. евро, причем расходы планируется распределить между министерствами следующим образом (рис. 5).

В целом наблюдается значительная корреляция между уровнем ВВП на душу населения и уровнем инноваций в Финляндии. По данным Статистического агентства ЕС (Инновационный отчет за 2007 г.), по итоговому Инновационному индексу Финляндия уступает Швейцарии, Швеции и Дании (рис. 6).



Рис. 5. Общие расходы на НИОКР по источникам финансирования, % от общей суммы финансирования

Источник: составлено автором по данным Government R&D; funding in the state budget 2010// Statistics Finland (www.stat.fi/en)

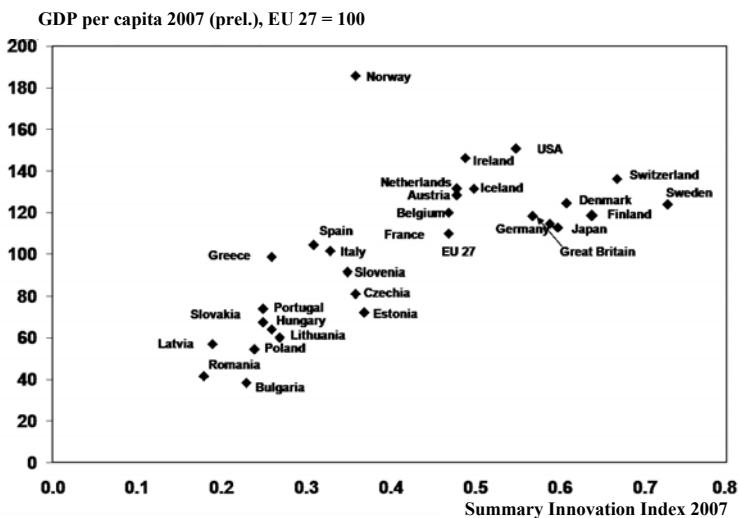


Рис. 6. Корреляция между показателями ВВП на душу населения и инновациями

Источник: European Innovation Scoreboard 2007, EU Structural Indicators.

Представленные данные во многом совпадают с оценками экспертов различных организаций конкурентоспособности стран мира.

В Глобальном отчете о конкурентоспособности Всемирного экономического форума за 2009–2010 гг. Финляндия заняла шестое место. На примере данной страны можно проследить, какие именно факторы оказали наибольшее влияние на такую позицию страны в рейтинге. Так, например, по первому блоку факторов, в который входят институты, инфраструктура и показатели макроэкономической стабильности, Финляндия – лидер, однако по группе факторов эффективности, включающей в себя эффективность рынка труда, размер рынка, за страной закреплена лишь двенадцатая итоговая позиция. Как уже было сказано выше, итоговый рейтинг страны определяется средневзвешенным показателем, что выводит в итоге Финляндию на шестое место [The Global Competitiveness Report 2009–2010].

IMD поставил Финляндию в своем Ежегодном отчете о конкурентоспособности 2009 г. на девятое место (наиболее конкурентоспособными признали США, Гонконг, Сингапур) [IMD World Competitiveness Yearbook 2009].

В Лиссабонском отчете Финляндия – третья страна по конкурентоспособности в ЕС в 2008 г. после Швеции и Дании, причем за страной первые позиции по показателям инноваций и НИОКР [The Lisbon Review, 2008].

Схожие данные представляет и Европейское инновационное табло 2008 (The European Innovation Scoreboard 2008), где Финляндия в числе лидирующих инновационных стран Европы наряду со Швейцарией и Швецией [European Innovation Scoreboard 2008].

Финская система внедрения инноваций успешно превратила средства, инвестированные в НИОКР и образовательный потенциал, в промышленные и экспортные преимущества высокотехнологичных секторов экономики. Важную роль в повышении инновационного потенциала в стране сыграла финская государственная политика, проводимая в течение 1990-х гг. и после 2000 г., путем создания надлежащих условий для инновационной деятельности [Финляндия как экономика знаний, 2009, с. 22].

Финская торговая и инвестиционная политики, а также политика глобальной либерализации торговли и инвестиций в последние два десятилетия также значительно способствовали укреплению надлежащих условий для инновационной деятельности в Финляндии. Значительные инвестиции в НИОКР наряду с созданием эффективной сети общественных организаций, оказывающих государственные и частные НИОКР, кластерный подход к инновациям привели к многочисленным взаимодействиям и обмену знаний и технологий среди малых и

более крупных фирм, поставщиков услуг, научно-исследовательских институтов и университетов. Эффективная политика в области образования способствовала созданию квалифицированной рабочей силы, что повлекло за собой внедрение новых технологий в производственных процессах и сформировало круг важных научных работников и инженеров, необходимых для развития новых отраслей промышленности Финляндии.

Литература

Бурнаева Е. Финляндия: тенденции зарубежного инвестирования // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 7. С. 30.

Финляндия как экономика знаний. Элементы успеха и уроки для других стран / под ред. К.Дж. Дальмана и др.; пер. с англ.; Всемирный банк. М.: Весь мир, 2009. С. 20–22.

Ушаков А. Промышленная политика как система приоритетов // Время электроники. (<http://www.russianelectronics.ru/developer-r/review/521/doc/1633/>)

European Innovation Scoreboard 2007, EU Structural Indicators.

European Innovation Scoreboard 2008.

OECD Trade Policy Working Paper № 73.

OECD Science, Technology and Industry Outlook 2008.

Trade and Innovation Project. Case study № 1: Market Openness, Trade Liberalization and Innovation Capacity in the Finnish Telecom Equipment Industry: OECD Trade Policy Working Paper № 73.

Fagerberg J., Srholec M. The Competitiveness of Nations: Why Some Countries Prosper While Others Fall Behind. P. 1597. (www.elsevier.com/locate/worlddev)

Government R&D; funding in the state budget 2010 // Statistics Finland. (www.stat.fi/en)

IMD World Competitiveness Yearbook 2009. (www.imd.ch/wcy09)

Innovation Creates Success and Growth // Tekes. (www.tekes.fi/eng/impact.html)

Innovation 2008 // Statistics Finland. (www.stat.fi/en)

Sitra, the Finnish Innovation Fund. (<http://www.sitra.fi/en/>)

Tekes. (<http://www.tekes.fi/en/>)

The Global Competitiveness Report 2009–2010, World Economic Forum. (www.weforum.org)

The Lisbon Review. 2008. (www.weforum.org/pdf/gcr/lisbonreview/TheLisbonReview2008.pdf)

World Economic Forum. (www.weforum.org)

ИНФРАСТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Провозглашенная в России концепция инновационного развития общества объективно требует создания ряда специализированных предприятий инфраструктуры, ориентированных на различные аспекты поддержки инноваций. Следует отметить, что в соответствии с современными подходами к устройству государства и его многочисленных и многоуровневых организационно-технических систем все более широкое применение находит термин «Архитектура» (федеральная архитектура, архитектура предприятий, архитектура безопасности, архитектура информационных систем и др.) [Батоврин, Зиндер, 2007]. Под предприятием понимается любая организация (учреждение), осуществляющая тот или иной вид результативной деятельности и производство востребованной потребителями продукции и услуг, активно взаимодействующая с поставщиками разного рода ресурсов.

Множество проблем, связанных с обоснованием инфраструктуры инновационного развития, определяются отношениями, складывающимися в обществе относительно:

- мотивации и целеполагания в деятельности предприятий инфраструктуры поддержки инноваций;
- оценки потребностей населения в продукции и услугах инновационных предприятий;
- взаимодействия с другими структурами;
- методологии и принятых концепций развития отраслей экономики;
- описания стадий и процессов жизненного цикла инновационных проектов;
- применения принятого федерального и регионального законодательства;

- применения различных промышленных, образовательных и иных стандартов, гармонизированных с принятыми международными, национальными стандартами предприятий и лучшими практиками;
- обеспеченности инструментами;
- наличия ресурсов для реализации проектов, в том числе знаний;
- координации и логистики материальных, информационных и финансовых потоков;
- консолидированного участия в финансировании проектов;
- процедур оценки и управления проектами.

Каждое из предприятий инфраструктуры, как правило, реализует свои цели, задачи и функции в соответствии с уставными документами, регламентами и положениями, ориентировано на свои предметы деятельности, продукты и услуги, имеет ограниченные ресурсы и должно быть обеспечено необходимыми инструментами. Упорядоченная совокупность таких предприятий с согласованными целями и взаимными обязательствами, методами и инструментами отбора, поддержки и продвижения определенного вида социально-значимых программ и проектов может составлять действительно работающую архитектуру (инфраструктуру) инновационного развития общества. Пример архитектуры поддержки инноваций в обществе приведен на рис 1.



Рис. 1. Инфраструктура поддержки инновационного развития региона

Основная проблема недостаточного активного развития инновационных процессов в России состоит не в отсутствии идей и проектов, а скорее в несовершенстве законодательства, отсутствии опыта встраивания таких проектов в существующие структуры в условиях жесткой и не всегда добросовестной

конкуренции на рынках. На передний план выступают проблемы оценки привлекательности проектов, их обоснованности и ресурсообеспечения в условиях реальной борьбы мнений, открытого и скрытого противодействия противников инноваций. И здесь необходимы легитимные правила взаимодействия различных предприятий инфраструктуры поддержки на разных уровнях управления. Однако на пути построения эффективно работающих инфраструктур существует целый ряд проблем социально-политического, научно-методического, морально-нравственного, экономического и правового характера.

Опыт показывает необходимость упорядочения деятельности предприятий инфраструктуры и технологий обеспечения их деятельности на всех стадиях жизненного цикла инновационных проектов. В соответствии с рекомендациями стандарта ИСО/МЭК 15288-2002 «Стадии жизненного цикла систем» [ISO/IEC 15288, 2002] основными стадиями являются: разработка концепции, подготовка соглашений и выбор стандартов, проектирование (приобретение) компонент, оценка и испытания, завершение и ликвидация. Однако, к большому сожалению, работы последней стадии во многих российских программах и проектах часто не планируются и не обеспечиваются необходимыми ресурсами. Это может приводить к разного рода негативным последствиям, увеличивающим риски реализации инновационных проектов, к сопротивлению со стороны отдельных слоев общества, вплоть до отказа от внедрения востребованных и эффективных систем.

Понятия жизненного цикла хорошо увязываются с образными публичными выражениями нашего президента, что в основу концепции инновационного развития России должны быть положены «Интеллект – Инновации – Информация – Инфраструктура». Теоретическое обоснование общих требований к деятельности предприятий может быть выполнено с использованием «И-концепции развития» путем построения следующих «цепочек И» и соответствующих им ключевых понятий и процессов.

- **Интеллект рождает Идеи и Инновации.**
- **Инновации порождают Изделия, привлекательные для потребителей и Инструменты, необходимые для их Изготовления.**
- **Идеи, изделия и инструменты должны быть Идентифицированы, а Интеллектуальная собственность на них надежно защищена.**
- **Инструменты должны быть Испытаны и оценены с разных позиций.**
- **Инструменты внедряются на предприятиях Инфраструктуры.**
- **Предприятия инфраструктуры должны быть обеспечены инструментами идентификации политических, технологических, экологических и**

экономических рисков в своей деятельности и **средствами комплексной безопасности**.

- Инфраструктура через СМИ распространяет **Информацию** об **Инновационных проектах**.

- Информация порождает условия для **Интеграции** проектов и Инструментов.

- Инновации вызывают **Изменения** в обществе.

- Изменения в обществе необходимо своевременно оценивать на предмет их востребованности различными слоями населения, выявления сторонников и противников конкретных нововведений.

- Мониторинг, контроль и **Инспекция** (аудит) предприятий должны осуществляться с участием **открытого информационного общества** на предмет целевого и эффективного использования ограниченных ресурсов.

И еще много-много проблем и на другие буквы – и мотивы, и деньги, и инфляция и коррупция и др. Конечно здесь «И» – обобщающий образ понятийного аппарата, применяемого для описания совокупности процессов жизненного цикла конкретных программ и проектов, их оценки и принятия решений, выбора соответствующих средств информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в деятельности предприятий.

Такое количество «И» в этих требованиях неслучайно, так как известно – все множество реальных процессов выбора подчиняется законам логики и может быть описано И/ИЛИ-графом. Учитывая параметры описания конкретных сущностей тех ИЛИ иных «И», принимается ИЛИ не принимается решение о реализации того ИЛИ иного проектного предложения, внедрять ИЛИ не внедрять проект, выделять деньги и сколько, отказать ИЛИ направить на доработку.

Результаты анализа деятельности ряда предприятий инфраструктуры поддержки инновационного развития в регионах России, в частности в Приволжском федеральном округе и Самарской области, показывают, что за последние годы в обществе растет понимание необходимости совершенствования механизмов взаимодействия общества, бизнеса и власти. Различными властными, корпоративными и общественными структурами сделано много заявлений о поддержке тех или иных программ развития, однако многие из них носят в основном декларативный, а бывает и конъюнктурный характер, с недостаточно определенными мотивами, целевыми установками, слабо прописанными процессами и регламентами совместной деятельности с другими инфраструктурными предприятиями. Создано много организаций, которые «знают», что надо

делать в своей предметной области деятельности, пытаются управлять проектами, но не всегда обладают необходимыми компетенциями, технологиями и ресурсами для эффективной поддержки социально-значимых и междисциплинарных инновационных проектов.

Для обоснования рациональной архитектуры инновационного развития общества и выбора необходимых и достаточных средств ИКТ инновационных предприятий выделяются следующие типовые задачи:

- оценка состояния инновационных процессов региона, определение ключевых процессов, активных предприятий, определение их ролей и выделение из среды;
- определение альтернатив взаимодействия предприятия с внешней средой;
- описание моделей взаимодействия предприятия с другими предприятиями;
- конструирование моделей принятия и согласования решений;
- поиск прототипов, приобретение или разработка специфических средств обеспечения деятельности;
- конструирование организационно-правовых и экономических механизмов обеспечения взаимодействия с внешним окружением.

Следует учитывать наличие различных точек зрения на проекты со стороны различных структур общества, различных индикаторов и шкал измерений результативности, качества, эффективности использования ресурсов. Федеральные и региональные органы управления обычно оперируют обобщенными макроэкономическими показателями и среднестатистическими цифрами, органы местного самоуправления – социальными показателями уровня жизни населения, отраслевые предприятия – физическими показателями продуктов и услуг, совокупной стоимостью владения бизнеса, уровнем зрелости процессов и т.п. Отсутствие согласованных принципов взаимодействия предприятий при реализации проектов нарушает баланс интересов, снижает привлекательность проектов, приводит к отторжению проектов и может свести на нет попытку широкого распространения положительного опыта.

Такое положение выявляет реальные модели управления экономикой субъектов хозяйствования разного уровня, что находит свое отражение и при создании ИКТ поддержки процессов инновационного развития регионов и предприятий. В настоящее время ИКТ различных предприятий создаются по разным основаниям и характеризуются большим разнообразием средств, низкой

информативностью и практическим отсутствием механизмов обратной связи с потребителями ресурсов. В то же время анализ мировых тенденций развития ИКТ показывает необходимость и возможности унификации и стандартизации федеральной архитектуры предприятий и ИКТ на основе развития методологии и стандартов открытых систем. При этом на передний план выдвигаются вопросы обеспечения организационной, семантической и технической interoperability систем электронного взаимодействия предприятий (СЭВП) и, в частности, актуализация проектов создания полицентрической системы федеральных и региональных информационно-аналитических и презентационных центров продукции и ресурсов предприятий. В основу работы такой сети положена базовая 3D-модель представления любого предприятия, а также стандарты описания продукции и услуг, процессов и ресурсов, показателей деятельности для представления в глобальных и корпоративных сетях ЭВМ на основе Интернета и активно развивающихся социальных сетей.

В результате ряда НИОКР по проектированию ИКТ для различных предприятий сформулированы основные требования к архитектуре и базовым профилям автоматизированных систем обеспечения деятельности предприятий инфраструктуры инновационного развития региона [Денисов, Куделькин, 2008]. В состав базовой функционально-полной структуры комплекса средств ИКТ предприятий включаются:

- функциональные модели деятельности предприятия;
- модели распределения материальных, информационных и финансовых ресурсов;
- информационные модели внутреннего и внешнего документооборота (диаграммы потоков данных);
- модели идентификации сообщений о событиях и процедуры обработки запросов пользователей для решения задач управления проектами предприятия;
- модели представления продукции, услуг, процессов и ресурсов в базах данных;
- модели идентификации пользователей, актуализации данных и обеспечения информационной безопасности;
- соглашения и интерфейсы по обмену данными и взаимодействию с контрагентами;
- базовые модели деятельности и регламенты работ пользователей;
- расчетно-аналитические модели оценки состояния и показателей проектов;

- модели оценки рисков и управления проектами;
- модели оценки деятельности предприятия и должностных лиц.

Применение базовых функциональных профилей ИКТ предприятий [Денисов, 2008] позволяет обеспечивать целостность и функциональную полноту деятельности, единство методологических подходов к управлению, соблюдение общих регламентов, а также возможности использования функций, которые ранее не могли быть выполнены без применения функций интеллектуальной обработки данных. Прежде всего, это функции оценки привлекательности проектов, потребности в ресурсах, прогноза результативности и обоснования рациональных или оптимальных решений на основе применения типовых модельных описаний объектов управления, обеспечения достоверности данных, их согласованности, а также методов статистической оценки и прогнозирования текущего состояния процессов и уровня зрелости предприятий.

Внедрение многих нововведений в регионах сдерживается практическим отсутствием моделей устройства территории, неполнотой и несогласованностью информационных баз данных. Исходные целевые задачи управления инновационными процессами в обществе принципиально не могут решаться одним исполнителем и разбиваются на ряд частных задач, каждая из которых оперирует со своей информацией и решается своими методами и доступными средствами. Для согласования решений применяются общие (к сожалению не всегда корректные) организационно-правовые процедуры, позволяющие упорядочивать и синхронизировать процессы получения исходных и промежуточных данных в соответствии с принятыми регламентами, техническими, этическими и правовыми нормами деятельности исполнителей проектов. При этом много времени и усилий уходит на процедуры формирования фактических данных о состоянии проектов, проверки их сопоставимости и непротиворечивости, увязки и согласования частных показателей оценки проектных решений и контроля их исполнения.

В связи с этим разработка информационных технологий оценки предложений по инновационным проектам является весьма актуальной задачей. Проблемными вопросами являются:

- несогласованность понятийного аппарата и системы критериев оценки привлекательности, качества проектных предложений и результативности проектов;
- системная классификация и методы оценки рисков реализации проектов;

- сопоставимость и согласованность различных экспертиз инновационных проектов, проводимых аккредитованными государственными организациями, ведомствами, общественными профессиональными организациями и различными экспертными советами.

Особого внимания требуют вопросы обоснования, оценки привлекательности и качества ИКТ-проектов в сфере строительства жилья и жилищно-коммунального хозяйства, обеспечения здоровья, образования, обустройства территории и транспорта в городах и муниципальных образованиях. Весьма актуальными являются вопросы логистического согласования и обоснования инвестиций в эти проекты, их консолидированного ресурсообеспечения, координации работ исполнителей, подготовки и реализации мероприятий по их встраиванию в программы социального развития, по административной поддержке, правовому, информационному, техническому, финансовому и другим видам обеспечения.

На рис. 2 представлена базовая модель оценки и согласования решений по поддержке инновационных проектов и их встраивания в Программы развития регионов и предприятий.

При принятии решений о поддержке инновационных проектов в конечном итоге речь идет о внесении каких-либо изменений в действующие системы. При этом есть опасность сломать непродуманным решением налаженные и устойчивые процессы или необоснованно затормозить новые проекты. Практически всегда для обоснованного выбора решений необходимо решать задачи системной оптимизации ресурсов программ развития регионов. Но в условиях ограниченных ресурсов, борьбы мнений, сфер влияния, недостаточного методического и инструментального обеспечения управления проектами и других факторов это не всегда удается.

Обычно работой по «оптимизации» программ регионального развития занимается аппарат исполнительных органов с участием кураторов программ и экспертов по отдельным направлениям деятельности. Причем эту работу они выполняют в фоновом режиме в «свободное» от текущих дел время, используя интуицию, здравый смысл, свой опыт, а также административный ресурс и неформальные связи с разного рода лоббистами отдельных проектов. При таком подходе говорить о целенаправленной «оптимизации» процессов сложно. Это скорее неформальный процесс, отражающий сложившиеся в обществе отношения, со своими взлетами и падениями, свершениями и неудачами. В то же время в последние годы наблюдается интенсивное развитие технологий управления проектами, которые в отличие от искусства управления приводят к гарантированному получению результата, поддерживаются интеллек-

туальными системами подготовки и принятия решений, включая необходимые базы данных и знаний, экспертные системы оценки качества проектов, системы обеспечения комплексной безопасности предприятий [Прохоров, 2009].

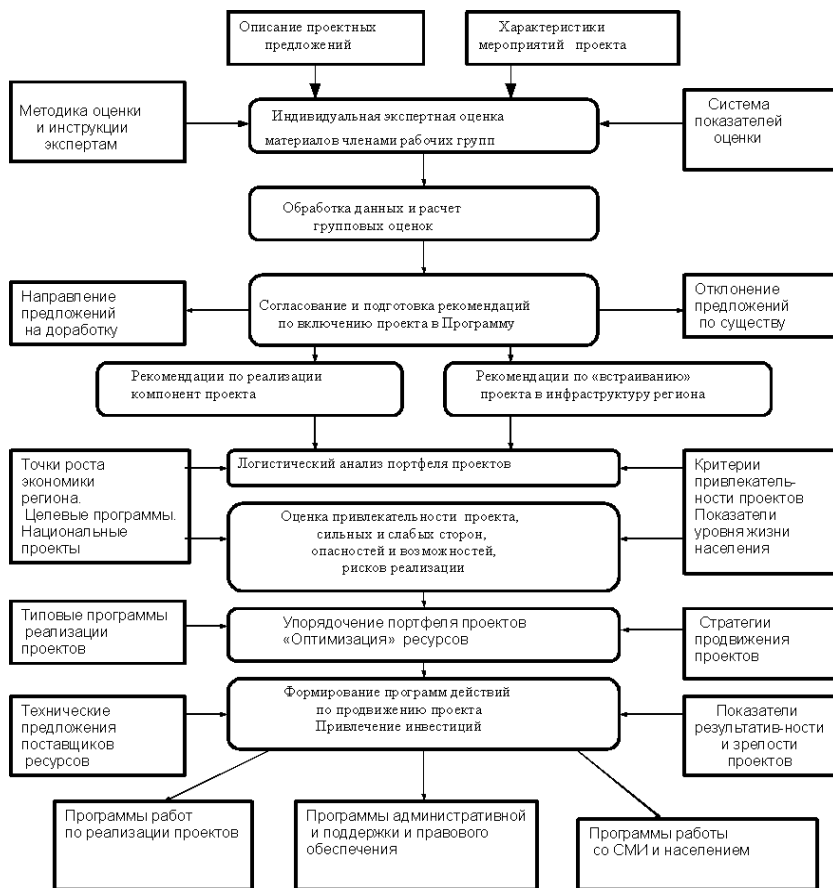


Рис. 2. Модель экспертной оценки инновационных проектов

Проведение дальнейших работ по развитию федеральной архитектуры инфраструктуры инновационного развития регионов и распределенной сети информационно-аналитических и презентационных центров продукции и ресурсов предприятий, их оснащению функционально полными комплексами средств ИКТ с унифицированными интерфейсами будет способствовать реализации национальных проектов, систем электронного правительства и других социально-значимых проектов развития нашего общества.

Литература

Батоврин В.К., Зиндер Е.З. Результаты и перспективы «тихой революции» архитектуры предприятия и сервисного подхода: Материалы практической конференции «Стандарты в проектах современных информационных систем». М.: ФОСТАС, 2007.

Васильев В.А., Денисов В.Ф. Архитектура и тенденции развития систем электронного взаимодействия предприятий // Экономика Самарской области. Перспективы развития отраслей инфраструктурного комплекса (информ. аналитическое издание). Самара: Правительство Самарской области, РАСО, 2005. С. 47–51.

Васильев В.А., Денисов В.Ф. Концепция и стратегии развития систем электронного взаимодействия предприятий: Сб. трудов IV Всерос. практ. конф. «Стандарты в проектах современных информационных систем». М.: ФОСТАС; Открытые системы, 2004.

Денисов В.Ф. Применение профилей прикладных информационных систем в проектах инфраструктуры инновационного развития региона / Управление информационной инфраструктурой организации на основе технологии открытых систем: сб. трудов межд. научно-практического семинара. Магнитогорск: МаГУ, 2008. С. 13–25.

Денисов В.Ф., Куделькин В.А. Архитектура и профили автоматизированных систем обеспечения деятельности предприятий инфраструктуры инновационного развития региона: Труды II межд. конф. «Стандартизация информационных технологий и интероперабельность» (SITOP-2008). М.: отделение ИТ и ВС РАН, ФАИТ, 2008. С. 42–48.

Прохоров С.А., Федосеев А.А., Денисов В.Ф., Иващенко А.В. Методы и средства проектирования профилей интегрированных систем обеспечения комплексной безопасности предприятий наукоемкого машиностроения. Самара: Самарский научный центр РАН, 2009.

ISO/IEC 15288:2002 «Systems Engineering – System Life Cycle Processes».

С.В. Голованова
Нижегородский филиал
Государственного университета –
Высшей школы экономики,
С.М. Кадочников
Уральский государственный
университет

КЛАСТЕРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В РОССИИ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития, кластеры должны быть главным объектом государственной политики стимулирования инноваций: от поддержки отдельных предприятий, удовлетворяющих определенному перечню критериев как инновационные, необходимо переходить к поддержке не просто групп предприятий, но эффективных взаимосвязей между участниками инновационной системы. В рамках кластера в число объектов поддержки входят не только предприятия-производители, но и обслуживающие их компании, образовательные учреждения, финансовые институты развития, технопарки, а самое главное – механизм эффективного взаимодействия между этими участниками. Исследование кластеров особенно актуально в условиях экономического кризиса, когда необходим поиск новых форм организации и самоорганизации предприятий, способствующих повышению их конкурентоспособности.

Как характеристика роли кластеров в развитии инноваций показательны результаты исследований, которые проводились по инициативе Еврокомиссии в 2006 г. в 25 странах-членах ЕС, нескольких странах-кандидатах на вступление в Объединенную Европу, а также в Норвегии, Швейцарии и Исландии. В рамках исследования были проведены опросы топ-менеджеров более чем 3,5 тыс. компаний [Innobarometer... 2006]. В процессе исследования выявлено, что в среднем каждая четвертая компания (с числом занятых не менее 20 человек) в ЕС работает в кластерной среде, характеризуемой тесной кооперацией с другими местными компаниями и сильными связями с локальной бизнес-инфраструктурой. Треть компаний отметили, что они активно сотрудничают с государственными лабораториями и исследовательскими центрами (36%). Что касается активизации инновационной активности внутри кластера, то здесь большую роль играет информационный обмен. Большинство компаний (57%) отмечают

наличие обмена опытом внутри кластера; а 55% компаний говорят об обмене информацией, касающейся технологий; 43% фирм заявляют, что их кластеры обеспечивают доступ к исследовательской инфраструктуре (исследовательским лабораториям и пр.). Многие кластерные компании вовлечены в инновационную деятельность: 60% компаний ЕС внедрили инновационный продукт за последние два года, и около половины – инновационную технологию. В целом 78% опрошенных компаний в ЕС занимались деятельностью, косвенно указывающей на инновационную активность. Картина такова, что чем больше открывается новых рынков и чем моложе компания, тем больше вовлечение в инновационные процессы и стремление развивать бизнес. Причем кластерные инновационные компании с большей вероятностью патентуют и регистрируют в качестве торговых марок свои инновации и новые продукты/услуги.

В отличие от зарубежных стран, анализ практики участия российских предприятий в объединениях типа кластеров оставляет многие вопросы без ответа. Отсутствует общепринятая классификация кластеров на территории России. Недостаточно описан опыт взаимодействия предприятий и других участников инновационной деятельности в рамках кластеров, сформированных вокруг крупных компаний – в первую очередь компаний с прямыми иностранными инвестициями. Недостаточный опыт деятельности институтов развития на федеральном и региональном уровнях до сих пор не позволял оценить результативность их деятельности в качестве инструментов поддержки объединений предприятий.

Цель работы – охарактеризовать процесс формирования инновационных кластеров в отдельных регионах России. Анализ кластеров и государственной политики стимулирования развития кластеров проводится по нескольким направлениям: а) сравнительный анализ моделей организации отдельных региональных кластеров с учетом специфики отраслей и степени зрелости кластерных связей, что имеет ключевое значение для формирования эффективной государственной политики их развития; б) анализ готовности российских компаний к взаимодействию с другими производителями и бизнес-средой, в том числе методом глубинных интервью с участниками отдельных региональных кластеров с целью оценки возможности формирования в России кластеров, синергетический эффект в которых достигается благодаря формированию партнерских отношений между участниками кластера; в) исследование влияния кластерных отношений на уровень инновационной активности предприятий; г) анализ инструментов, которые применяются региональными правительствами для поддержки развития кластеров, включая субъективные оценки эффективности этих инструментов со стороны представителей власти и бизнеса.

Типология кластеров

Сравнительный анализ особенностей организации кластеров в разных странах позволил выделить несколько наиболее распространенных моделей, основные черты которых представлены в табл. 1. Не останавливаясь на зарубежных моделях организации кластеров, хотелось бы более подробно поговорить о российской практике.

Таблица 1. Модели кластеров: страновой подход

Итальянская модель	Промышленный кластер состоит из большого количества малых фирм, которые объединяются в различные ассоциации для повышения своей конкурентоспособности
Японская модель	В кластере существует фирма-лидер, которая обладает высоким масштабом производства и интегрирует большое количество поставщиков на различных стадиях технологической цепочки
Финская модель	Кластер обладает высоким уровнем интернационализации бизнеса и инноваций
Североамериканская модель	Наиболее сильно выражена конкуренция между фирмами, большинство взаимосвязей опосредуются рынком
Индийско-китайская модель	Основную роль играют прямые иностранные инвестиции, которые приносят современные технологии, инвестиции и дают выход на мировые рынки
Советская модель (ТПК)	Рыночные отношения и конкуренция сведены к минимуму, производство сконцентрировано на крупных фирмах

Территориальный производственный комплекс (ТПК) – планово формируемая совокупность устойчиво взаимосвязанных и взаимообусловленных пропорционально развивающихся объектов различных отраслей народного хозяйства, которые созданы для совместного решения одной или нескольких определенных ранга народнохозяйственных проблем. ТПК выделяются размерами производства и четкой специализацией в масштабе страны и своего экономического района. Они сконцентрированы на ограниченной, обязательно компактной, территории, обладающей необходимым набором и размерами ресурсов, имеют единую производственную и социальную инфраструктуру. Отличия ТПК от кластеров в определении Портера обобщены в табл. 2.

Несмотря на переход от плановой к рыночной экономике в России, ТПК «живы» – современный проект Нижне-Ангарского кластера, по сути, представля-

ет собой ТПК. Большое количество ресурсоориентированных предприятий, построенных в рамках ТПК-подхода в Западной и Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, являются сейчас основой конкурентоспособности и экспортного потенциала России. По оценкам А.Г. Гранберга, 12 наиболее развитых ТПК давали в 2002 г. 34,4% промышленного производства и обеспечивали 62,6% экспорта России. Основные ТПК России: Курская магнитная аномалия – КМА, Тимано-Печорский ТПК, Северо-Гюменский ТПК, Норильский ТПК, Средне-Обский ТПК, Кузбасский ТПК, Саянский ТПК, Красноярский ТПК, Иркутско-Черемховский ТПК, Братско-Усть-Илимский ТПК, Южно-Якутский ТПК, Западно-Якутский ТПК.

Таблица 2. Отличия ТПК от кластеров в определении Портера

	ТПК	Кластер
Генезис	Госплан. Научные технико-экономические исследования	Действие рыночных сил
Местоположение	Районы нового освоения	В крупных агломерациях с высокой плотностью населения и промышленности
Отраслевая структура	Межотраслевой комплекс	Ярко выражена отдельная отрасль
Специализация	Добыча сырья и первичная переработка	Конечные товары и услуги
Конкуренция между предприятиями	Низкая, как правило, отсутствует совсем	Высокая
Инновационная активность	Низкая	Высокая

Модель ТПК применима в сырьевых отраслях в регионах с низкой плотностью населения и слабым развитием обрабатывающей промышленности. В настоящее время экономика России обладает наследственностью в виде советской модели организации промышленности – территориальных производственных комплексов. Эта модель нуждается в модификации для соответствия рыночной экономике и вызовам глобализации. Для России в наибольшей степени применима индийско-китайская модель организации промышленных кластеров. В соответствии с этой моделью кластеры развиваются за счет привлечения крупных международных компаний через прямые иностранные инвестиции. ПЗИ необходимы для освоения передовых технологий и выхода на мировые рынки. Возможность использования итальянской модели ограничена относительно слабым развитием малого бизнеса в России, а также низкой эф-

фективностью муниципального управления. Необходима поддержка малого бизнеса в отраслях, в наибольшей степени соответствующих итальянской модели. К ним относятся сектора, производящие продукцию с высокой возможностью дифференциации и не требующие значительно масштаба производства. Финская модель актуальна только для части российских регионов, которые имеют выгодное экспортное расположение (Центр, Юг, Северо-Запад России). Для других, в частности для Свердловской области, финская модель применима в рамках использования потенциала системы науки и образования для создания инновационной продукции. Японская модель имеет много общего с финской моделью. Россия может успешно использовать японский опыт фирм-лидеров и частно-государственного регулирования экономических процессов. Очень важно, чтобы каждый кластер в регионе имел фирму-лидера, которая бы являлась основным инициатором развития, а также несла бы ответственность за эффективность выбранной стратегии. Североамериканская модель обладает самой низкой степенью применимости в России, так как ее эффективность существенно зависит от степени развития рыночных институтов и конкуренции. Переходный характер экономики России не позволяет рассчитывать на выполнение этих предпосылок.

Кластерные отношения в России

Характерны ли кластерные отношения для российских производителей? Можно ли найти объективные свидетельства существования отношенческой ренты? Для ответа на эти вопросы мы провели серию интервью с руководителями предприятий-участников потенциальных кластеров, а также представителями образовательных и научных учреждений, региональных властей и технопарков.

В качестве объектов углубленных интервью мы ограничились двумя секторами российской промышленности: машиностроением, включая автомобилестроение, приборостроение и производство электровозов и отраслью IT. Выбор этих секторов был обусловлен их различием по целому ряду характеристик, а следовательно, различием в ожидаемых результатах анализа. В отрасли машиностроения крайне высокие издержки входа, в отличие от отрасли IT, где издержки входа на большинство рынков умеренны. Более того, для производителей в отрасли машиностроения значительная доля инвестиций специфична, чего нельзя сказать об отрасли IT. В соответствии с институциональной теорией, этот фактор повышает сравнительные преимущества иерархического механизма управления транзакциями, и одновременно повышает риски, связанные

с кооперацией. Таким образом, может возникнуть неожиданный эффект, когда крупные предприятия в отраслях машиностроения, тесно связанные технологически и способные создать высокую дополнительную прибыль благодаря сотрудничеству, могут оказаться гораздо менее склонными к сознательной кооперации, нежели относительно мелкие предприятия в отрасли ИТ. Одновременно для отрасли ИТ должна быть характерна другая проблема развития кооперации, известная как проблема безбилетника. Сотрудничество между множеством компаний ИТ может создавать значительную величину отношенческой ренты, но только при условии кооперации множества участников. Однако отклонение от кооперативной стратегии повышает выигрыш, поскольку позволяет использовать преимущества сотрудничества без соответствующих затрат. В итоге равновесным может быть отказ от кооперации со стороны всех участников. Еще одно важное различие между секторами заключается в том, что в отличие от ИТ-сектора машиностроение активно включено в региональные концепции развития кластеров: согласно базе данных Минэкономразвития по кластерным инициативам регионов России, в 21 субъекте РФ предпринимаются меры по развитию кластеров в различных подотраслях машиностроения (судостроение, автомобилестроение и автокомпоненты, электроника и приборостроение, авиастроение, тяжелое машиностроение и пр.) – всего 25 инициатив. При этом лишь в двух регионах заявляется о создании кластеров в области ИТ-технологий: это кластер информационных технологий г. Дубна в Московской области и Федеральный технопарк в сфере информационных технологий «Анкудиновка» в Нижегородской области.

Число регионов также было ограничено тремя: Калужская область (Центральный ФО), Нижегородская область (Приволжский ФО) и Свердловская область (Уральский ФО). Круг респондентов определялся, с одной стороны, позицией региональных властей в определении границ кластеров и, с другой – выявляемыми в процессе интервьюирования устойчивыми хозяйственными отношениями между разными экономическими агентами. Всего в течение мая–августа 2009 г. было проведено 60 интервью, из них 32 – с представителями топ-менеджмента предприятий, остальные – с представителями региональных властей, образовательных и научных учреждений и технопарков. Акцент интервью был сделан на выявлении интенсивности и направлений сотрудничества участников кластера.

Обобщенные результаты интервью представлены в табл. 3. Они позволяют сделать вывод о том, что в рассматриваемых регионах России имеются предпосылки для формирования ИТ-кластеров как сети активно взаимодействующих предприятий, учебных и научных учреждений при поддержке регио-

нальных органов власти (прежде всего в сфере развития инфраструктуры). В то время как в секторе машиностроения следует говорить скорее о потенциале для развития региональных центров производства, но не кластеров в понимании группы технологически связанных и активно сотрудничающих предприятий. Более того, в рамках интервью отдельными респондентами была высказана точка зрения, что пространственная концентрация в секторе машиностроения может иметь негативные последствия для этого сектора, поскольку все хозяйственные связи будут заданы размещением и предприятия потеряют стимулы для повышения своей конкурентоспособности (конкуренция среди поставщиков комплектующих снизится).

Таблица 3. Сигналы наличия кластерных взаимоотношений в рассматриваемых отраслях

	Машиностроение	IT-сектор
Сотрудничество с поставщиками	–	+
Сотрудничество с конкурентами	–	+
Сотрудничество с образовательными учреждениями	–	+
Взаимодействие с региональными органами исполнительной власти	+	+
Самооценка наличия кластера	–	+

Кластеры и инновации

В табл. 4 представлены результаты сопоставления инновационной активности предприятий и их активности в сотрудничестве с конкурентным окружением. Как видно из таблицы, доля инновационных предприятий в группе активно взаимодействующих с окружением всегда выше, чем в группе слабо взаимодействующих. Таким образом, эти активности взаимосвязаны, что подтверждается и критерием χ^2 для оценки статистической зависимости между переменными: рассчитанное значение критерия χ^2 значительно превышает критическое значение данного критерия с одной степенью свободы и уровнем значимости 0,005. Таким образом, гипотеза о независимости переменных инновационной активности компаний и их активности в сотрудничестве с другими экономическими агентами отвергается.

Это соответствует результатам зарубежных исследований. По данным исследования [Innobarometer... 2006], многие кластерные компании вовлечены в инновационную деятельность: 60% компаний ЕС внедрили инновационный

продукт за два года, предшествовавших исследованию, и около половины – инновационную технологию. В целом 78% опрошенных компаний в ЕС занимались деятельностью, косвенно указывающей на инновационную активность. Картина такова, что чем больше открывается новых рынков и чем моложе компания, тем выше вовлечение в инновационные процессы и стремление развивать бизнес. Причем кластерные инновационные компании с большей вероятностью патентуют и регистрируют в качестве торговых марок свои инновации и новые продукты/услуги.

Таблица 4. Инновации и участие в кооперации: результаты интервью

	Активно сотрудничающие с конкурентным окружением (13 компаний), %	Слабо сотрудничающие с конкурентным окружением (19 компаний), %
Инновационно активные (22 компании)	92,3	5,3
Инновационно пассивные (10 компаний)	7,7	94,7
Общее число наблюдений: 32 Значение критерия $\chi^2 = 39,0030$		

С нашей точки зрения говорить о наличии причинно-следственной связи в данном случае следует осторожно. Полученный результат, скорее отражает то, что руководство, ориентированное на повышение конкурентоспособности своего предприятия, старается использовать для этого все возможности, в том числе и определяемые неформальными связями с другими экономическими агентами. Тем не менее важным результатом является то, что найденная взаимосвязь является сигналом существования отношенческой ренты и значимости этого фактора с точки зрения российских компаний.

Инструменты региональной промышленной политики развития кластеров

На основе материалов интервью можно сформулировать следующие выводы.

Практически половина, если не больше, респондентов, в том числе ориентированных на развитие сотрудничества между компаниями, скептически или даже более чем скептически относятся к возможности государства содейство-

вать развитию кластерных проектов какими-то специфическими мерами. Такое отношение имеет несколько оснований, в том числе низкая оценка экспертизы государства в области проектов, а в ряде случаев – опасения попасть в зависимость от решений государственных органов. Последний результат требует специального комментария: в институциональной экономике традиционно опасность изъятия квазиаренты связывается с сотрудничеством между коммерческими организациями, но не с отношениями между государством и компаниями. Однако в России определенной опасностью для участников рынка может быть и квазиарента в отношениях с органами государственной власти. Именно стремление предотвратить создание и последующую экспроприацию квазиаренты заставляют предприятия отказываться от «слишком тесного» сотрудничества с государством.

Наиболее востребованные меры экономической политики со стороны государства – это общие инструменты поддержки. Предприятия заинтересованы в расширении спроса за счет государственных заказов, в совершенствовании инфраструктуры и режима доступа к инфраструктуре (включая коммунальную и энергетическую инфраструктуру), в поддержке банковского сектора и кредитования.

Специфические меры поддержки, в том числе поддержки кластерных инициатив со стороны государства, оцениваются предприятиями весьма поразному. У части производителей такие меры востребованы, а ряд производителей воспринимают их отрицательно, в том числе и потому, что видят в них форму несправедливых преференций одним участникам рынка за счет других. В этом контексте следует подчеркнуть, что осуществление кластерных проектов в регионах, по крайней мере на первом этапе, не улучшит отношение предпринимателей к органам государственной власти. На уровне риторики даже возможно обострение противоречий между предприятиями, вовлеченными и не вовлеченными в кластерные проекты (отечественные производители против зарубежных, предприятия одних отраслей против других).

Литература

Innobarometer on Cluster's Role in Facilitating Innovation in Europe. Analytical Report. The Gallup Organization, 2006. Flash Eurobarometer, 187.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПАРАДОКС ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Влияние информационных технологий (ИТ) на производительность уже долгое время остается дискуссионным вопросом экономической теории. Наш взгляд на влияние ИТ на производительность основывается на подходах Т. Бреснаана и К. Сиборры, согласно которым ИТ представляет собой технологию общего назначения, имеющую чрезвычайно разнообразные сферы применения. Экономически значимые результаты ИТ в этих условиях «изобретаются» совместно поставщиками и пользователями, что может потребовать значительного временного лага. В настоящей работе предлагаются два уточнения данного подхода. Первое состоит в разделении экономических результатов ИТ на технологические, повышающие отдачу производственного оборудования, и предпринимательские, обеспечивающие создание новых продуктов и услуг, снижение транзакционных издержек и/или повышение точности предпринимательского расчета. На наш взгляд, проблемы временного лага, высокого риска, недостаточной защиты интеллектуальной собственности, отмеченные Т. Бреснааном, С. Гринстайном, К. Фламмом, К. Сиборрой и другими исследователями, относятся не к технологии как таковой, а лишь к предпринимательским результатам, получаемым при внедрении и использовании ИТ. Технологические результаты использования ИТ мало отличаются от результатов, получаемых при повышении производительности технологического оборудования иными способами, и могут быть измерены более традиционными путями.

Второе уточнение состоит в том, что для измерения этого процесса предлагается выделение и исследование ИТ-сервисов – формализованных задач, решаемых при помощи ИТ в интересах пользователей или заказчиков. Для этих задач введены количественные показатели объема и качества, позволяющие измерять процесс изобретения и внедрения новой технологии. В заключительной части работы рассматриваются возможности выявления ИТ-сервисов в практике полевых исследований.

Проблема определения отдачи от вложений в ИТ

Начиная с 80-х гг. XX в. отдача от вложений в ИТ на макро- и микроуровнях оставалась предметом оживленных дискуссий. Суть этих дискуссий можно выразить фразой Р. Солоу: «Мы видим компьютеры где угодно, кроме статистики производительности» [Solow, 1987]. Многочисленные эмпирические исследования отдачи от вложений в ИТ показывали незначительный прирост производительности (см. например: [Siegel, Griliches, 1991]), снижение производительности в результате таких вложений (см., например: [Roach, 1991]), отсутствие связи между инвестициями в ИТ и производительностью (например, [Strassmann, 1990]). Особое внимание было уделено производительности информационных работников, т.е. служащих, занятых в первую очередь обработкой информации, и именно для этой группы были получены наименее обнадеживающие результаты [Strassmann, 1990]. Наконец, в работе [Kapp, 2005] (впрочем, носящей, в известной степени, публицистический характер) доказывается, что внедрение информационных технологий не только не ведет к наращиванию производительности, но, напротив, разрушает конкурентные преимущества и прибыльность фирмы.

Анализ состояния проблемы на начало 1990-х гг. был проведен в работе [Brynjolfsson, 1993]. В более поздних исследованиях Э. Бриниолфссона (например, [Brynjolfsson, Hitt, 2003]) демонстрируется значимый рост производительности в результате инвестиций в ИТ, отложенный на 5–7 лет. Тогда же Т. Бреснаан и ряд других исследователей предлагают теоретический подход к разрешению парадокса производительности ИТ, основанный на предположении, что ИТ относится к технологиям общего назначения, используемым во множестве секторов экономики для самых различных функций. При этом технология создает лишь возможность роста производительности, собственно рост возникает в результате создания и использования приложений, применяющих технологию общего назначения к конкретным проблемам пользователей. Следует отметить, что взгляд на ИТ как на технологию общего назначения, распространение которой опосредовано процессом совместного изобретения приложений поставщиками и пользователями (далее – «ко-инвеншн»¹), хорошо объясняет лаг в 5–7 лет между созданием технологии и приростом производительности, обнаруженный Э. Бриниолфссоном.

¹ Англ. «Co-invention» – буквально «со-изобретение», т.е. совместное изобретение.

С несколько иной стороны выводы Т. Бреснаана и Э. Бриниолфссона подтверждаются результатами исследований К. Сиборры [Ciborra, 2002]. Если Бреснаан, Бриниолфссон и большинство других исследователей исследуют проблему преимущественно эконометрическими методами, К. Сиборра опирался в основном на этнографические методы, т.е. многочисленные полевые исследования. В результате был продемонстрирован ряд факторов, определяющих результаты внедрения и ценность ИТ в современной организации. Показательно, что к ним, в том числе, относятся самостоятельные эксперименты пользователей с информационными системами², отклонение реального использования систем от их первоначального назначения и взаимодействие ранее существовавшей инфраструктуры с инфраструктурой, создаваемой вновь. Легко заметить, что во всех перечисленных случаях речь идет о процессе создания инноваций на основе технологии общего назначения, что вполне соответствует идеям Т. Бреснаана.

Обобщение существующих результатов позволяет прийти к следующим выводам:

- разброс оценок влияния инвестиций в ИТ на производительность позитивно высок;
- согласно большинству имеющихся оценок, влияние инвестиций в ИТ на производительность в краткосрочной перспективе незначителен или отсутствует;
- результаты Э. Бриниолфссона показывают существенное влияние инвестиций в ИТ на производительность в среднесрочной перспективе, с лагом 5–7 лет;
- эти результаты находят естественное теоретическое объяснение в рамках подхода Т. Бреснаана;
- результаты К. Сиборры в области организационных механизмов распространения ИТ косвенно подтверждают справедливость подхода Т. Бреснаана.

Таким образом, целый ряд исследований с различных сторон подтверждают справедливость подхода технологии общего назначения, сформулированный Т. Бреснааном. В то же время наблюдаемый разброс оценок заставляет предположить, что предложенный механизм влияния ИТ на производительность – не единственно возможный.

² У К. Сиборры эти эксперименты обозначены термином «бриколаж».

Технологические и предпринимательские результаты использования ИТ

Целый ряд результатов внедрения и использования ИТ не вписывается в подход «ко-инвеншн», развиваемый Т. Бреснааном. Прежде всего это относится к использованию ИТ в разнообразных системах управления технологическими процессами, непосредственно повышающих производительность различного технологического оборудования. Например, подавляющее большинство современных автомобилей снабжено электронной системой непосредственного впрыска топлива, позволяющей существенно снизить расход бензина. Использование этой системы не требует от водителя никаких дополнительных усилий и никаких специальных приемов вождения. Мало того, сама система возникла в результате усилий поставщиков, а не «экспериментирования» автовладельцев. Таким образом, подобные системы крайне сложно отнести к приложениям технологий общего назначения, создаваемым совместно производителями и потребителями. Сходным образом влияют на производительность многие системы АСУ ТП³, непосредственно повышающие производительность технологического оборудования. Соответственно, отдача таких систем целиком определяется в терминах повышения производительности оборудования⁴, а для ее оценки не требуются подходы, выходящие за рамки измерения последней. Эти результаты мы далее будем называть технологическими (более подробно см. [Скрипкин, 2008]). Следует отметить, что речь идет о классах результатов, а не о классах систем. Например, производительное использование системы АСУ ТП, предоставляющей новую информацию о производственном процессе, может потребовать и длительного времени, и «экспериментирования», что типично именно для технологий общего назначения, описанных Т. Бреснааном. Таким образом, одна и та же система может породить как технологические, так и иные результаты.

Эти иные результаты мы далее будем называть предпринимательскими. Как Т. Бреснаан, так и К. Сиборра фактически описывают предпринимательские инициативы, опирающиеся на использование ИТ. Эти инициативы характеризуются инновацией, повышенным риском и значительным разбросом ре-

³ За рубежом в этой нише находятся системы SCADA – Supervisory Control and Data Acquisition.

⁴ Производительность здесь понимается в широком смысле, включающем как объем, так и ценность получаемой продукции, расход ресурсов на единицу продукции и т.д.

зультатов, характерным именно для предпринимательства. Еще одно свойство этой группы инициатив и проектов – ориентация на изменение взаимодействия людей путем создания новых продуктов и услуг, снижения транзакционных издержек и повышения точности предпринимательского расчета (более подробное описание классификации предпринимательских экономических результатов см. [Скрипкин, 2008; 2009]). Поэтому далее в настоящей работе мы будем рассматривать подходы Т. Бреснаана и К. Сиборры как относящиеся именно к предпринимательским результатам использования ИТ.

Наконец, понятие «предпринимательский» также относится к определенному классу экономических результатов, а не к системам или технологиям, обеспечивающим эти результаты. Выше уже был приведен пример того, как одна и та же система создает результаты обоих классов.

Внедрение технологий общего назначения: проблема количественной определенности результата

Вернемся к подходу Т. Бреснаана с учетом оговорок, сформулированных в предыдущем разделе. Коротко говоря, предлагается следующий механизм повышения производительности при использовании ИТ [Bresnahan, 2002].

1. ИТ – технология общего назначения, имеющая разнообразные сферы применения.

2. Создание новой информационной технологии сдвигает границу изобретательских возможностей, но не само по себе не повышает производительность.

3. Повышение производительности обеспечивается многосторонним инновационным процессом, в котором участвуют одновременно поставщики и пользователи новой технологии («ко-инвеншн»). В этом процессе возникают как новые сферы применения ИТ, так и новые или измененные продукты, лучше соответствующие новым потребностям.

4. Альтернативный механизм влияния ИТ на производительность – сетевой эффект: при широком одобрении определенной технологии большой группой пользователей ценность технологии для каждого из них существенно возрастает. Этот эффект достижим и без модификации технологии совместными усилиями производителей и пользователей.

Соответствующая количественная теория была развита в целом ряде работ, например: [Helpman, Trajtenberg, 1996] (теоретическая модель диффузии технологии общего назначения) и [Bresnahan, Greenstein, 1996] (эконометрическое исследование данной диффузии). На последнем мы остановимся подробнее.

Т. Бреснаан и С. Гринстайн исследуют скорость перехода на клиент-серверные технологии в США в 1990-е гг. Для объяснения скорости перехода в регрессионной модели используются следующие группы зависимых переменных:

- переменные управленческих информационных систем (процент прикладных программ, написанный сотрудниками организации);
- переменные, описывающие используемое программное обеспечение (далее – ПО), т.е. долю различных классов ПО в общей массе ПО в организации;
- переменные, описывающие источники получения ПО (написанное поставщиками оборудования, консультантами и т.д.);
- прочие переменные, в основном описывающие системы на основе мэйнфреймов⁵, вытесняемые в ходе перехода на клиент-серверные системы, а также отраслевые переменные и др.

В исследовании был получен ряд важных позитивных результатов, например, отвергнуты гипотезы о тормозящем влиянии поставщиков и ИТ-департаментов в организациях-пользователях на прогресс в использовании ИТ. Тем не менее авторы отмечают ряд «устрашающих аналитических проблем» [Bresnahan, Greenstein, 1997, р. 67], связанных с процессом «ко-инвеншн». Основная из них – чрезвычайно разнообразное использование компьютеров во всех бизнес-процессах современной организации. Наряду с этим отмечается проблема измерения результата «не только в терминах битов и байтов», но и в виде конкретного значимого для бизнеса результата, тем более, что в модели не предложено переменных, измеряющих последние. Таким образом, если результат изобретательской деятельности поставщиков ИТ может быть измерен, то соответствующие измерители деятельности потребителей по совместному с поставщиками изобретению способов применения ИТ не имеет адекватного измерителя.

ИТ-сервис как измеритель «конечного продукта» ИТ

Итак, проблема измерения результатов процесса «ко-инвеншн» у пользователей ИТ остается открытой. Следует отметить, что переход с одних инфор-

⁵ Англ. «mainframe» – мощный универсальный компьютер.

мационных систем или платформ на другие далеко не всегда описывает возникновение новых направлений использования ИТ (см., например: [Скрипкин, 2002, с. 69–74]. В частности, К. Сиборра показывает, что многие выдающиеся информационные системы появились отнюдь не в результате крупных «стратегических» проектов, а в ходе последовательной реализации цепочки небольших инициатив, ориентированных на решение конкретных проблем [Сиборра, 2002, р. 39–44]. В этом случае трудно говорить о четком переходном процессе (хотя бы потому, что целевое состояние заранее неизвестно), но зато очень хорошо виден процесс возникновения новых способов применения ИТ пользователями. Таким образом, переход с одних систем на другие представляется недостаточным и необходим какой-то иной измеритель.

В качестве такого измерителя мы предлагаем понятие ИТ-сервиса (IT service⁶), введенное в модели ITIL v.2⁷ [ITIL, 2001] и затем расширенное в модели ITIL v.3 [ITIL, 2007]. Согласно [ITIL, 2001], под ИТ-сервисом (далее мы также будем использовать термин «сервис») понимается решение задачи средствами ИТ, востребованной заказчиком. В ITIL также описаны метрики ИТ-сервисов, измеряющие объем и качество последних. К метрикам качества, в частности, относятся:

- время обслуживания сервиса, т.е. время, в течение которого сервис поддерживается ИТ-подразделением организации или внешним провайдером, например, 8×5 (восемь часов в сутки, пять дней в неделю), 24×7 (двадцать четыре часа в сутки, семь дней в неделю) и т.д.;
- доступность, т.е. процент времени обслуживания, в течение которого сервис доступен пользователям;
- устойчивость, т.е. время, за которое сервис может быть восстановлен в случае повреждения или уничтожения инфраструктуры ИТ, поддерживающей последний;
- производительность, надежность, конфиденциальность и др.

Приведем также несколько примеров метрик объема:

- число пользователей сервиса;

⁶ Мы сознательно не переводим IT service как «ИТ-услугу». ИТ-сервис предлагается ИТ-подразделением организации основному бизнесу и, в свою очередь, базировается на покупаемых на рынке ИТ-услугах. Разделение «ИТ-сервисов» и «ИТ-услуг» помогает избежать путаницы в этой ситуации.

⁷ ITIL, IT Infrastructure Library – Библиотека по инфраструктуре ИТ, вторая версия. Библиотека ITIL – распространенная на сегодня модель передового опыта (best practice) в управлении ИТ.

- число транзакций за период времени (если сервис состоит в поддержке транзакций определенного вида, например, электронных платежей);
- время использования сервиса (например, популярный сервис видеоконференцсвязи обычно измеряется суммарным временем всех сеансов связи, проведенных за месяц).

Таким образом, подход управления ИТ-сервисами, предложенный в модели ИТЛ, делает сервисы измеримыми как по объему, так и по качеству. Наблюдая портфель ИТ-сервисов, применяемый организацией или отдельным пользователем, мы можем измерять интенсивность возникновения новых применений ИТ в целом, а также отдельных информационных систем или платформ. Однако для агрегированной оценки совокупности таких изменений необходим единый показатель, измеряющий долю каждого ИТ-сервиса в общем портфеле.

К сожалению, объем использования сервиса не может быть таким показателем, так как разные ИТ-сервисы измеряются разными показателями объема (см. примеры выше). В качестве альтернативы мы предлагаем рассматривать затраты на получение ИТ-сервисов. Хотя затраты на сервис могут не совпадать с ценностью последнего для пользователей, тем не менее именно ценность сервиса определяет готовность индивидуального пользователя или организации тратить ресурсы на его поддержку.

В заключение рассмотрим возможные источники данных по потреблению ИТ-сервисов и затратам на них. Сегодня статистика в этой области отсутствует, и единственный возможный источник данных – полевые исследования. Периодическое наблюдение портфеля ИТ-сервисов, построенных на какой-либо ИТ-платформе общего назначения (например, ERP-системы⁸, CRM-системы, коммуникационные сервисы и др.), с учетом затрат на эти сервисы, позволит оценить динамику возникновения новых направлений использования ИТ. Опыт построения каталогов ИТ-сервисов [Баринов и др., 2010] показывает, что так или иначе опрос ИТ-специалистов оказывается основным источником данных при построении КУ, так что подобное исследование по своей точности будет вполне соответствовать отраслевой практике.

Литература

Баринов И., Растопшина С., Скрипкин К. Основание // ИТSM-альманах. 2010. Неопубликовано.

Карр Н. Блеск и нищета информационных технологий. М.: Секрет фирмы, 2005.

⁸ Система планирования ресурсов предприятия.

Скрипкин К. Использование информационных технологий в организационных инновациях: проблема оценки экономического результата // Ломоносов-2009. Инновационное развитие российской экономики: ресурсное обеспечение. М.: МГУ, 2009.

Скрипкин К. Экономическая информатика и теория предпринимательства // Вестник Московского университета. Серия 6 «Экономика». 2008. № 6. С. 130–151.

Скрипкин К. Экономическая эффективность информационных систем. М.: ДМК-Пресс, 2002.

Bresnahan T. Prospects for Information-Technology-Led Productivity Surge // Innovation Policy and the Economy. 2002. Vol. 2. P. 135–161.

Bresnahan T., Greenstein S. Technical Progress and Co-invention in Computing and in the Uses of Computers. Brookings Papers on Economic Activity, Micro: 1-S3. 1997.

Brynjolfsson E. The Productivity Paradox of Information Technology // Review and Assessment, Communications of the ACM. 1993.

Brynjolfsson E., Hitt L.M. Computing Productivity: Firm-Level Evidence // The Review of Economics and Statistics. 2003. November. P. 793–808.

Ciborra C. The Labyrinths of Information: Challenging the Wisdom of Systems. Oxford University Press, 2002.

Helpman E., Trajtenberg M. Diffusion of General Purpose Technologies: Working Paper № 5773. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, 1996.

IT Service Delivery. The Stationery Office, 2001.

Roach S.S. Services Under Siege – The Restructuring Imperative // Harvard Business Review. 1991. September-October. P. 82–92.

Service Strategy. The Stationery Office, 2007.

Siegel D., Griliches Z. Purchased Services, Outsourcing, Computers and Productivity in Manufacturing. National Bureau of Economic Research Working Paper № 3678. April, 1991.

Solow R.M. We'd Better Watch Out // New York Times Book Review. 1987. July 12. № 36.

Strassmann P.A. The Business Value of Computers. New Canaan, Conn: Information Economics Press, 1990.

ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРНЫЕ ЭФФЕКТЫ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В современной экономической литературе преобладающим считается подход, согласно которому в конкурентной борьбе в рамках инновационной модели побеждают предприятия, генерирующие инновации в кооперации с другими участниками рынка в границах локализованных регионов. В этом контексте возрастает интерес к анализу влияния кластеров на результаты работы фирмы и ее эффективность.

В результате проведенных теоретических исследований и анализа кейсов в конце 1990-х гг. была разработана теория В. Фельдмана и Д. Одретча [Audretsch, Feldman, 2003] о развитии экономики, в основе которого лежит процесс формирования **инновационных кластеров**. Основой инновационных кластеров, по мнению авторов, являются «потoki и внешние эффекты знаний, имеющие свойство географической концентрации, и способность фирмы к их абсорбции» [Karlsson et al., 2004]. Среди множества существующих определений мы остановились на следующем: под **инновационным кластером** понимается *группа территориально близких предприятий, отличающихся:*

- *повышенной инновационностью (новые продукты, технологии, бизнес-процессы);*
- *относительно высокой эффективностью (конкурентоспособностью);*
- *тесным взаимодействием с внешними источниками знаний.*

По мнению А. Саксениан [Saxenian, 1994], именно такой способ распространения идей и инноваций (автор сравнивает его с перекрестным опылением – crosspollination) рассматривается как один из главных драйверов успеха Силиконовой долины и ИКТ-кластера Стокгольма.

При этом, как зарубежные, так и отечественные исследователи признают отсутствие зрелой теории и единого методологического подхода к кластерам. Существующие теоретические и эмпирические исследования этой проблемы оставляют много «белых пятен»: нет согласия по поводу определений кластера, индикаторов, границ и механизмов анализа инновационных кластерных эффек-

тов [Марков, Ягольницер, 2008; Hoffe, Chen, 2006]. Каким образом можно идентифицировать участников кластера? Какие внешние и внутренние свойства повышают вероятность того, что предприятие окажется в группе участников кластера? Существуют ли негативные экстерналии процессов кластеризации? Анализ показывает, что в существующих исследованиях эти вопросы весьма актуальны. При этом нет однозначного подхода как к методам классификации, так и факторам кластеризации.

Например, Ж. Симонен и Ф. Макканн, изучая эффект со-обучения в работе предприятий Финляндии, основывались на статистике о кооперационной деятельности в сфере НИОКР (face-to-face contacts) и информации о межотраслевых потоках трудовых ресурсов, собранной в период с 1996 по 2002 гг. государственными статистическими органами. По итогам анализа авторами показано, что кооперация в сфере НИОКР обязательно требует наличия и усиления роли личных неформальных контактов, интенсивность которых ассоциируется с географической близостью [McCann, Simonen, 2008]. М. Бенгстон и др. на основе эконометрического анализа анкет 144 предприятий разного размера в шведской промышленности подтвердили гипотезу о положительной роли кооперационных связей с поставщиками и потребителями внутри кластера для инновационной активности [Bengtsson, Solvell, 2004]. Авторы другой работы классифицировали предприятия на основе выборки из 2949 итальянских фирм за 1998–2000 гг. на две группы: предприятия, относящиеся к инновационному кластеру и не относящиеся. Для малых фирм вне инновационного кластера большее значение имеют взаимосвязи с внешними источниками знаний, тогда как для крупных фирм в рамках инновационных кластеров – выполнение НИОКР собственными силами [Conte, Vivarelli, 2006]. Среди российских авторов можно выделить Л.С. Маркова, исследовавшего наукоемкие отрасли Новосибирской области. Автор выделил два кластера методом экспертных оценок на основе количества фирм малого и среднего размера, связи участников кластера с образовательными и научными учреждениями, а также «общественного признания этих групп в качестве кластеров». Результаты показали, что значимое положительное влияние на принадлежность к кластеру оказывают «использование предприятием разработок бюджетной науки» и «доля региональных поставщиков материалов для нужд предприятия» [Марков, Ягольницер, 2008].

В целом, за некоторым исключением, эмпирические исследования в данной области в основном ограничиваются кросс-секционным анализом с использованием методов эконометрического анализа, а также качественными кейсами на основе success-stories отдельных кластеров [Hoffe, Chen, 2006]. Кроме этого, среди методов исследования кластеров в России преобладает качественный

описательный анализ на уровне аналитических кейсов. Необходимость развития кластеров аргументируется исключительно тем обстоятельством, что такие образования привели к успеху за рубежом, а не количественными оценками эффективности подобных образований в России.

В этом исследовании представлены результаты эмпирической оценки инновационных кластерных эффектов, позволяющие проанализировать связь между участием фирмы в региональном инновационном кластере и ее эффективностью.

Исследуемый массив сформирован на основе данных о 401 предприятии различных ОКВЭД Пермского края за 2005 и 2007 гг. База данных включает в себя информацию, полученную по запросам от Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю с пообъектным присоединением отдельных индикаторов баз данных бухгалтерской отчетности «FIRA PRO» и «СПАРК-ИНТЕРФАКС».

Распределение компаний по отраслям представлено на рис. 1. При этом, несмотря на смещенность выборки в сторону обрабатывающих отраслей, анализ репрезентативности показал, что выборка соответствует структуре экономики Пермского края (по доле количества предприятий отрасли в выборке и генеральной совокупности), являясь репрезентативной в целом и в разрезе отдельных видов деятельности с вероятностью 0,683.

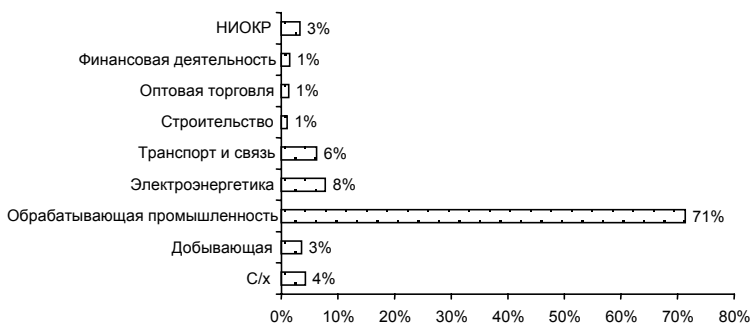


Рис. 1. Распределение объектов наблюдения выборочной совокупности в разрезе укрупненных ОКВЭД, % от общего числа предприятий в выборке

Некоторые описательные статистики выборки представлены в табл. 1.

Таблица 1. Описательные статистики выборочной совокупности (по данным 2007 г.)

Показатель	Количество объектов наблюдения	Минимум	Максимум	Среднее значение	Медиана	Стандартное отклонение
Производительность труда по ВДС, тыс. руб.	374	-264,29	15447,83	599,26	300,78	1418,26
Возраст фирмы, лет	401	2	27	9,7	10,00	4,6
Количество работников, человек	397	2	15527	704	164,00	1632
Количество фирм той же отрасли в городе, единиц	385	0	826	22	7	66
Удельные трудовые издержки (по ВДС), тыс. руб.	379	-30,03	44,00	0,55	0,52	2,91

На первом этапе исследования выборка была разделена на две подвыборки – участники регионального инновационного кластера и все остальные – на основе следующего правила.

Предприятие является участником инновационного кластера, если для него характерны следующие признаки в совокупности: участие предприятий в региональных бизнес-ассоциациях, наличие совместных проектов с внешними источниками знаний, расположенными в регионе, и положительных затрат на НИОКР.

Критерии классификации были выработаны в соответствии с набором признаков, определенных экспертным путем, теоретической литературой и теми данными, что собираются Росстатом и доступны для исследования.

1. *Участие предприятия в отраслевых и других региональных бизнес-ассоциациях*, связанное с положительными эффектами социальных сетей и неформальными «тусовками», обменом информацией, в том числе с конкурентами, представителями смежных отраслей, что само по себе означает процесс кластеризации и расширения формальных и неформальных сетей [Doutriaux, 2003]. По оценкам The Gallup Organization, 55% участников европейских кластеров заявляли именно об этом [OECD, 2006].

2. *Наличие у предприятия совместных проектов с внешними источниками знаний (институтами, вузами, другими предприятиями), расположенными в регионе.* Исследования [Doutriaux, 2003] показывают, что в последнее де-

сятелетие наблюдается увеличение количества совместных проектов между университетами и промышленными предприятиями. При изучении европейских кластеров [ОЕСD, 2006] выяснилось, что более 25% фирм, находящихся в границах кластера, работают в тесной кооперации с другими местными фирмами, а 36% активно сотрудничают с лабораториями и государственными научными центрами.

3. *Наличие у предприятия положительных затрат на НИОКР.* Многие исследователи связывают высокий уровень затрат на НИОКР и технологическую сложность продукции с высоким уровнем кооперации. Кооперация (в том числе и с университетами) выше у компаний с более высоким уровнем расходов на НИОКР и уровнем патентной активности [Maggioli, Riggi, 2006].

Проанализируем темпы роста производительности труда по валовой добавленной стоимости предприятий двух подвыборок. Подход, предложенный Олдричем и Фелдманом, демонстрирует рост уровня производительности и степени агломерации промышленных предприятий в связи с интенсификацией расходов на совместные НИОКР.

Описательная статистика ряда других показателей действительно показывает, что вхождение предприятия в инновационный кластер может значимо и положительно влиять на их значение и темпы роста производительности по ВДС.

Таблица 2. Описательная статистика показателей деятельности участников инновационного кластера по сравнению с остальной выборкой

Подвыборки	Количество объектов наблюдения	Максимум	Среднее	Медиана	Минимум	Стандартное отклонение
Темпы роста производительности труда по ВДС с 2005 по 2007 гг., %						
1 (участники инновационного кластера)	61	2,2369	0,9437	0,7131	0,0302	0,7215
0 (все остальные)	340	2,9774	0,7378	0,5009	0,0051	0,6598
Вся выборка	401	2,9774	0,7563	0,5773	0,0051	0,6643
Удельные трудовые издержки (по выручке) в 2007г., тыс. руб. на 1 руб. з/пл.						
1 (участники инновационного кластера)	61	0,7648	0,2208	0,1855	0,0126	0,1620
0 (все остальные)	340	13,2000	0,3318	0,2671	0,0021	0,7536
Вся выборка	401	13,2000	0,3142	0,2498	0,0021	0,6953

Окончание табл. 2.

Подвыборки	Количество объектов наблюдения	Максимум	Среднее	Медиана	Минимум	Стандартное отклонение
Рентабельность продаж в 2007 г., %						
1 (участники инновационного кластера)	61	50,89	3,01	5,35	-69,61	18,56
0 (все остальные)	340	218,09	0,07	3,80	-592,35	41,88
Вся выборка	401	218,09	0,53	3,88	-592,35	39,19
Удельные капитальные затраты в 2007 г., тыс. руб. на 1 человека						
1 (участники инновационного кластера)	61	1627,54	67,05	11,14	-779,68	282,33
0 (все остальные)	340	5122,31	54,15	0,37	-1049,30	438,82
Вся выборка	401	5122,31	56,11	1,17	-1049,30	418,62

По итогам классификации были сделаны следующие выводы.

- К участникам инновационного кластера относятся около 15% объектов наблюдения выборочной совокупности.

- К участию в инновационном кластере «тяготеют» предприятия отраслей обрабатывающей промышленности (более 80%), в разрезе трехзначных ОКВЭДов наибольшую «активность» в подобном взаимодействии проявляют предприятия химического производства (19,7%), а также производства машин и оборудования (18%).

- Предприятия добывающих отраслей, сельского хозяйства, а также производства и распределения электроэнергии, тепла и воды не склонны к участию в кластерах, в основном потому, что они в принципе менее склонны вообще к инновационной деятельности и особенно корпоративным расходам на НИОКР по сравнению с предприятиями обрабатывающих отраслей. Участники инновационного кластера этих отраслей характеризуются численностью работников более 300 человек и производительностью труда выше среднеотраслевого значения.

- Средние темпы роста производительности по ВДС предприятий инновационного кластера выше на 27,9% в сравнении с первой группой и на 24,8% в сравнении с выборкой в целом.

Далее были построены и проанализированы различные спецификации двух моделей.

Первая модель, направленная на поиск инновационных кластерных эффектов, предполагает, что, *при прочих равных условиях, эффективность предприятий повышается при участии в региональном инновационном кластере по сравнению со всеми остальными фирмами.*

Исходя из критерия значимости модели в целом и отдельных показателей в частности, были выбраны линейная и бинарная логистическая регрессионные модели следующих видов:

$$Y = \alpha + \alpha_1 Firm + \alpha_2 Ind + \alpha_3 Aglm + \alpha_4 InCl + \alpha_5 Empl + \alpha_5 OKVED + \xi,$$
$$Ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) = \alpha + \alpha_1 Firm + \alpha_2 Ind + \alpha_3 Aglm + \alpha_4 InCl + \alpha_5 Empl + \alpha_5 OKVED + \xi,$$

где Y – зависимая переменная, характеризующая эффективность предприятия для линейной регрессии и Y_i ; $Ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right)$ – зависимая дихотомическая переменная, принимающая значение единица, если предприятие обладает признаком¹, ноль – в противном случае для бинарной логистической регрессии; $Firm$ – индивидуальные свойства предприятия; Ind – характеристики отрасли, в котором расположено предприятие; $Aglm$ – дихотомическая переменная, принимающая значение единица, если предприятие расположено в пределах городской агломерации, ноль – во всех остальных случаях; $InCl$ – дихотомическая переменная, принимающая значение единица, если предприятие принадлежит к участникам регионального инновационного кластера, ноль – в противном случае.

В табл. 3 приведены результаты расчета регрессии, где в качестве зависимой переменной выступает натуральный логарифм производительности труда в 2007 г., оцененной как объем добавленной стоимости на одного работника. Расчет проводился при контроле за отраслевой принадлежностью (химическая и нефтехимическая промышленность) и размером предприятия (в отдельных спецификациях).

Сводные результаты регрессионного анализа при использовании в качестве индикаторов конкурентоспособности других показателей приведены в табл. 4.

¹ В статье представлена оценка бинарной логистической регрессии с зависимой переменной: наличие/отсутствие в отрасли критической массы фирм (по коэффициенту специализации) (единица и ноль соответственно).

Таблица 3. Оценки линейной регрессионной модели¹⁾

Число наблюдений = 336

Prob > F = 0,000***

Предикторы	Нестандартизованный коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значимость
Расположение в пределах городской агломерации	0,476	0,152	3,135	0,002**
Принадлежность к инновационному кластеру	0,337	0,172	1,963	0,051*
Возраст фирмы (до/после 2001 г.)	0,049	0,139	0,350	0,726
Коэффициент специализации в 2007 г.	0,081	0,065	1,234	0,218
Химическая и нефтехимическая промышленность	1,064	0,471	2,258	0,025**
Константа	5,093	0,180	28,315	0,000***

¹⁾ Зависимая переменная: натуральный логарифм производительности труда по добавленной стоимости в 2007 г.

Таблица 4. Сводные результаты регрессионного анализа модели зависимости эффективности фирмы от некоторых компонентов инновационных кластерных эффектов

	Производительность труда по ВДС	Выручка	Наличие в отрасли критической массы фирм
Расположение в пределах городской агломерации	++	0	0
Принадлежность к инновационному кластеру	+	++	++
Возраст фирмы (количество лет на рынке с момента регистрации)	0	0	--
Коэффициент специализации в 2007 г.	0	----	----
Численность работников в 2007 г., человек	----	+***	0
Химическая и нефтехимическая промышленность	++	+***	----

* Значимость на уровне 10%. ** Значимость на уровне 5%. *** Значимость на уровне 1%.

Примечания: «+» в таблице означает наличие положительной связи между переменными, «-» – отрицательная связь.

Анализ результатов регрессионных моделей говорит об устойчивом положительном и статистически значимом влиянии участия в инновационном кластере на показатели эффективности функционирования компаний. Однако необходимо отметить, что кластерные эффекты достаточно слабы, это объясняет низкое значение показателя скорректированного коэффициента детерминации и различное влияние объясняющих факторов в спецификациях моделей. Кроме того, можно предположить, что влияние кластерного эффекта на показатели эффективности не прямое, поэтому возникает необходимость в дополнительной информации.

На втором этапе мы тестировали следующую гипотезу: *при прочих равных условиях, свойства внешней среды и внутренние особенности предприятий влияют на вероятность того, что оно окажется в группе предприятий, относящихся к инновационному кластеру.*

Мы анализировали модель, сосредоточенную на поиске и анализе свойств внешней среды и внутренних особенностей предприятий, влияющих на вероятность того, что оно окажется в группе предприятий, относящихся к инновационному кластеру. Для этого построили бинарную логистическую регрессию по данным 2007 г. следующего вида:

$$\ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) = \alpha + \alpha_1 Int.Fac. + \alpha_2 Int.Fac._{coop.} + \alpha_3 Ext.Fact._{industry} + \alpha_4 Empl + \alpha_5 OKVED + \xi,$$

где Y_i – зависимая дихотомическая переменная, принимающая значение единица, если предприятие является участником инновационного кластера, ноль – в противном случае.

Среди объясняющих переменных применялись индикаторы, характеризующие межфирменное взаимодействие, разделенные на следующие группы:

Int.Fac. – *внутренние факторы предприятий*: (1) возраст предприятий – количество лет; (2) дихотомическая переменная, принимающая значение единица, если предприятие являлось экспортером, ноль – в противном случае; (3) объем инвестиций в основной капитал, тыс. руб.

Int.Fac._{coop} – *внутренние факторы предприятий (взаимодействие)*: дихотомическая переменная, принимающая значение единица, если предприятие имеет юридических лиц в уставном капитале, иностранных собственников в уставном капитале, дочерние компании, расположенные на территории Пермского региона.

Ext.Fac._industry – особенности внешней среды фирмы (отраслевые и другие характеристики): (1) количество предприятий той же отрасли по адресу (поселение) нахождения предприятия; (2) расстояние от местонахождения предприятия (поселение) до столицы региона; (3) принадлежность к градообразующим предприятиям.

Обозначенные факторы были выбраны исходя из результатов предыдущих эмпирических и теоретических исследований в области изучения инновационных кластеров.

Для устранения эффекта одновременного влияния факторов на зависимую и независимые переменные мы ввели в модель контрольные переменные размера и отрасли предприятия:

- натуральный логарифм среднесписочной численности работников в 2007 г.;
- фиктивную переменную принадлежности к химической и нефтехимической отрасли.

Результаты регрессионного анализа представлены в табл. 5.

Таблица 5. Оценки модели зависимости вероятности участия в инновационном кластере от внутренних свойств предприятия и факторов внешней среды (бинарная логистическая регрессия)¹⁾

Число наблюдений = 358

$\chi^2 = 158,199$

df = 11

Prob > $\chi^2 = 0,000^2)$

Предикторы	Коэффициент	Стандартная ошибка	Значимость
Наличие юридических лиц в УК	-0,925	0,544	0,089*
Наличие иностранного собственника в УК	0,582	0,640	0,363
Наличие дочерних компаний, расположенных в регионе	2,683	0,686	0,000***
Инвестиции в основной капитал в 2007 г.	0,000	0,000	0,714
Принадлежность к градообразующим предприятиям	1,116	0,911	0,221
Возраст фирмы	0,175	0,062	0,004**
Наличие экспорта в 2007 г.	1,414	0,477	0,003**
Количество фирм отрасли	-0,014	0,015	0,338

Предикторы	Коэффициент	Стандартная ошибка	Значимость
Расстояние до столицы региона	-0,005	0,003	0,071[*]
Принадлежность к химической и нефтехимической отрасли	1,490	1,386	0,283
Натуральный логарифм численности занятых в 2007 г.	0,950	0,207	0,000^{***}
Константа	-11,016	1,673	0,000^{***}
-2 Log likelihood	R ² Кокса – Снелла	R ² Нагель-керка	
138,499(a)	0,357	0,634	

¹⁾ Зависимая переменная: принадлежность к инновационному кластеру региона.

²⁾ Использован тест Хи-квадрат.

Жирным шрифтом обозначены статистически значимые факторы: *** – значимость на уровне 1%, ** – значимость на уровне 5%, * – значимость на уровне 10%.

Построенная нами модель значима на однопроцентном уровне вероятности, при этом статистически значимыми оказываются факторы трех групп: внутренние свойства предприятия, характеризующие организационные, финансовые аспекты и межфирменное взаимодействие, а также особенности внешней среды.

Анализ факторов, влияющих на вероятность участия в инновационном кластере, позволил получить модель факторов, «стимулирующих» предприятия к участию в подобном взаимодействии.

К таким факторам относятся:

- *экспорториентированность*, что, возможно, связано с положительным влиянием зарубежной конкуренции;
- *наличие дочерних компаний*, расположенных в Пермском крае, и *участие юридических лиц в уставном капитале*, что, возможно, может быть связано с наличием «стартового набора взаимосвязей, а также его качеством и устойчивостью» [Von Hippel, 1994];
- *число лет пребывания на рынке*. Речь идет о количестве приобретенных межфирменных связей, однако, скорее всего, связь носит нелинейный характер. Это объясняется тем, что возраст играет положительную роль для приобретения неформальных знаний и установления тесных взаимосвязей и оказывает положительный эффект на инновационную активность кластера, но только для фирм с небольшим сроком существования. То есть, если возраст

фирмы один год, то связей, скорее всего, не так много, а если три, то больше. А вот для фирм в возрасте 20 лет или 30 лет разница в «возрасте», скорее всего, не имеет значения.

При этом первые два фактора оказываются особенно значимыми.

В то же время такой фактор, как *расстояние до региональной столицы*, оказывает «дестимулирующее» воздействие на вероятность участия в инновационном кластере. Скорее всего, связь между переменными не такая явная и носит нелинейный характер. Как отмечают многие авторы, потоки знаний между участниками кластера и инновационные эффекты в целом достаточно чувствительны к расстоянию. Главный аргумент этого – необходимость частых личных контактов (*face-to-face interactions*) при создании инновации и осуществлении НИОКР. Как отмечается [Von Hippel, 1994], информация является «липкой» и, следовательно, дорогостоящей для передачи ее на длинные расстояния.

В ходе исследования получены следующие результаты. Во-первых, были обнаружены объективные критерии идентификации участников регионального инновационного кластера. Во-вторых, доказано, что участие в инновационном кластере оказывает положительное статистически значимое влияние на зависимую переменную, характеризующую эффективность фирмы во всех модификациях модели, что свидетельствует о наличии инновационных кластерных эффектов для предприятий Пермского края. Наконец, были обнаружены внутренние и внешние факторы, повышающие вероятность участия предприятия в кластере. К таким факторам относятся: положительные затраты на НИОКР, экспортоориентированность, наличие стартового набора взаимосвязей в виде дочерних компаний и юридических лиц среди собственников, возраст фирмы и некоторые другие.

Проведенный статистический анализ может служить дополнительным обоснованием преимуществ процесса концентрации, а также необходимости развития институтов взаимодействия и объектов инновационной инфраструктуры при разработке промышленной, инновационной и кластерной политики региона.

При этом неисследованным остался вопрос о причинности происходящих процессов – участия в кластере и эффективности фирмы (в частности влияние экспорта), что также требует специального внимания. Кроме того, учитывая специфику явления, необходимо проведение качественного исследования с использованием, в частности, метода углубленного неформализованного интервью с участниками регионального инновационного кластера для поиска ста-

тистически ненаблюдаемых показателей кооперации и объяснения механизмов взаимодействия статистически значимых факторов внутренней и внешней среды и инновационной активности и эффективности предприятий.

Литература

Марков Л., Ягольницер М. Исследование высокотехнологичных компаний Новосибирска. Кластерный подход. 2008. (<http://www.sibai.ru/index.php?=506&Itemid=620>)

Audretsch D., Feldman M. Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation // Henderson J.V., Thisse J. (ed.) Handbook of Urban and Regional Economics. Vol. 4. Amsterdam: North Holland Publishing, 2003.

Bengtsson M., Solvell Ö. Climate of Competition, Clusters and Innovative Performance // Scandinavian Journal of Management. 2004. 20. P. 225–244.

Conte A., Vivarelli M. One or Many Knowledge Production Functions? Mapping Innovative Activity Using Microdata. Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy. Max Planck Institute of Economics, Entrepreneurship, Growth and Public Policy Group. 2006.

Doutriaux J. University – Industry Linkages and the Development of Knowledge Clusters in Canada // Local Economy. 2003. 18 (1). P. 63–79.

Hoffe R., Chen K. Whither or Not Industrial Cluster: Conclusions or Confusions? // The Industrial Geographer. 2006. 4. P. 2–28.

Innobarometr on Cluster's Role in Facilitating Innovation. Analytical report 2004, 2006. (<http://cordis.europa.eu/innovation/en/policy/innobarometer.htm>)

Karlsson Ch., Nellander Ch., Paulsson T. A Spatial ICT Clusters in Sweden – An Empirical Method to Identify Necessary Conditions for Existence. Entrepreneurship and Dynamics in a Knowledge Economy. L. & N.Y.: Routledge, 2004.

Maggioni M., Riggi M. High-Tech Firms and the Dynamics of Innovative Industrial Clusters. Knowledge, Innovation and Competitiveness: Dynamics of Firms, Networks, Regions and Institutions. Copenhagen, Denmark: Routledge, 2006.

И.С. Ферова,
С.Н. Гриб
Сибирский
федеральный
университет

ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ В РАЙОНАХ НОВОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ОСВОЕНИЯ

Методика оценки кластерной политики

Будущее сибирских территорий в значительной степени определяется перспективами глобальных технических и технологических изменений. Крупнейшие инвестиционные проекты Сибири, заявленные к реализации, в основном сосредоточены в сырьевых отраслях, связаны с развитием транспортной и энергетической инфраструктуры.

Возможности инновационного развития традиционных отраслей велики, но инновационное развитие предполагает опережающий рост отраслей «новой» экономики (информационные технологии, био- и медицинские технологии, электроника и новые материалы), которая испытывает острый недостаток инвестиций.

Одним из стратегических направлений развития Сибири в ближайшие десятилетия как основы собственно инновационной экономики Сибирского федерального округа является наука, образование и комплекс высокотехнологичных отраслей.

В предстоящий период организация высокотехнологичного производства в Сибири будет обеспечена с помощью отраслевых инновационно-технологических кластеров. В Стратегиях субъектов СФО предлагается следующее.

1. Создание в Сибири высокотехнологичных кластеров по инициативе государства с помощью государственных программ и проектов в ОПК (Омск, Бийск, Новосибирск, Красноярск), госкорпораций «Ростехнология», «Роснано-технология» и др.

2. Создание кластеров на базе масштабных проектов развития территории страны на новой индустриальной основе:

- комплексное освоение Приангарья в Красноярском крае;
- комплексное освоение юго-востока Читинской области, где на основе создаваемой с участием государства энергетической транспортной инфраструктуры за счет частных инвестиций будут созданы перерабатывающие мощности;
- развитие промышленного потенциала Южной Якутии.

3. Создание кластеров на базе крупных предприятий и ЗАТО в муниципальных образованиях (Железногорск, Бийск, Бердск, Кольцово, и др.) и вокруг крупных научно-образовательных центров (Новосибирск – кластер приборостроения, силовая электроника, биотехнология; Томск – развитие инфраструктуры особой экономической зоны, биотехнологии, информационные технологии; Алтайский край – биофармацевтический кластер).

4. Инициативное создание региональных кластеров как совокупности предприятий в субъектах федерации, муниципалитетах крупных и средних городов (например, кластеры в строительстве, пищевой, легкой промышленности и др.).

Инновационное развитие не ограничивается только модернизацией высокотехнологического комплекса, оно включает значительное развитие человеческого потенциала населения территории, создание новых условий и образа жизни на основе социальных и организационных инноваций.

На территории Сибири будут созданы несколько крупных образовательных центров, включающих исследовательские университеты (Новосибирск, Томск), национальные исследовательские центры по приоритетным направлениям (Кемерово, Национальный центр горнодобывающей промышленности), сети региональных инновационных центров.

Предполагается значительный рост инновационного предпринимательства, в том числе развитие интеграции и кооперации компаний малого инновационного бизнеса с крупными производственными предприятиями и научно-образовательными комплексами.

Основные проблемы, связанные с оценкой результативности экономической политики, основанной на изменениях в коллективном и системном поведении, можно обозначить следующим образом:

- выявление кластеров, с помощью которых необходимо оценивать воздействие политики;
- определение поведения, которое следует измерять внутри каждого кластера;

- связывание изменений в поведении кластера (в частности, образовани сети) с изменениями в результатах работы участников кластера и всего кластера в целом;
- установление того, что изменения в работе кластера, вызванные данной политикой, оказали положительное влияние на кластер и территориальную экономику в целом;
- формирование стандартизированной основы для сравнения деятельности высокодифференцированных кластеров и принятия решения о рентабельности той или иной формы поддержки (что является ключевым решением в тех случаях, когда кластерная политика включает в себя поддержку сразу нескольких кластеров).

Эти проблемы представляют собой последовательность (табл. 1), которая соответствует этапам проведения оценки и «продуктам», возникающим на каждом из этапов.

Таблица 1. Проблемы оценки кластерной политики

Этапы политики	Проблемы этапа
Цели политики	Определение кластеров
Продукты политики	Измерение деятельности кластеров по образованию сети
Результаты политики (микро)	Влияние сетевых образований на деятельность отдельной фирмы
Результаты политики (макро)	Влияние работы кластера на экономическое развитие региона
	Сопоставление результатов работы различных кластеров

Необходимо разрабатывать особые методы оценки для каждого вида конкурентных преимуществ, будь то (назовем три основных источника преимуществ) особый уровень квалификации, технологическая инфраструктура, необходимая для инновационной способности кластера, или система бизнес-поддержки, позволяющая новым фирмам присоединиться к кластеру. Примеры различных вариантов оценки этих преимуществ приведены в табл. 2.

Таблица 2. Примеры оценки конкурентных преимуществ в рамках кластера

Конкурентное преимущество	Способ измерения
Уровень квалификации	Исследования уровня квалификации в рамках кластера. Учет потребности в навыках и умениях. Исследования возможностей местных структур по удовлетворению потребностей в навыках и умениях
Технологическое развитие	Международная репутация специализированных исследований в рамках кластера. Степень, в которой предприятия, входящие в кластер, могут проводить научные исследования. Коммерциализация научных исследований в университетах
Система поддержки создания новых фирм	Исследования по измерению доступности венчурного капитала для образования новых фирм. Исследование по оценке доступности (стоимости) производственных фондов. Обзор институциональной поддержки (или поддержки в рамках экономической политики) кластерного развития и отношения к бизнесу

В системе оценки следует также дать решение проблемы определения того, какие именно эффекты будут измеряться для данного кластера. Во многих видах кластерной политики сделан упор на темпы роста, но этим не исчерпываются основные характеристики кластерного развития. Успешные кластеры являются не только *конкурентоспособными* (главным образом, хотя это и не обязательно, на международном уровне), но и *устойчивыми*. Устойчивость достаточно сложна для оценки в краткосрочном периоде, в течение которого и производится оценка экономической политики (хотя вопрос о том, насколько продолжительным будет действие тех или иных проектов, поддерживаемых в рамках политики, следует считать ключевым фактором при отборе проектов). Тем не менее изменения в конкурентоспособности, по крайней мере, для кластеров, в большей степени поддаются измерению (и, конечно, конкурентоспособные кластеры обычно устойчивы во времени). Такие конкурентоспособные кластеры обладают следующими признаками:

- *устойчивая (если не лидирующая) позиция на рынке* (чаще всего мировом), так как конкурентоспособность кластера, безусловно, зависит как от его доли на внешних рынках, так и от роста этой доли;
- *технологическое превосходство в отрасли и способность к инновациям*, так как способность к проведению научно-технических разработок и уме-

ние обратить технологическое превосходство в успешно реализуемую продукцию характерно для всех успешных кластеров (даже для отраслей, находящихся в фазе зрелости или спада, где темпы технологических изменений ограничены);

- *способность к самообновлению*, так как кластеры должны осуществлять деятельность по самоподдержке и самоуправлению.

Разбиение на эти элементы упрощает процесс оценки конкурентоспособности кластера. Варианты оценки выделенных трех элементов показаны в табл. 3. Например, позиция на рынке может быть оценена с помощью развития экспорта, технологическое лидерство – посредством признания опыта, накопленного в рамках кластера, а способность кластера к самообновлению – через изменение состава кластера и его значимости для экономики региона.

Как и при оценке деятельности отдельных фирм, весьма вероятно, что исследователям будут доступны далеко не все данные, необходимые для всеобъемлющего изучения того, каким образом изменения в кластерообразующей деятельности привели к изменениям в важнейших компонентах кластера. С точки зрения разработчиков политики, важнее всего появление возможности установить, что рост кластера определенно связан с изменениями в образовании кластеров, вызванных экономической политикой. И в данном случае такие выводы можно получить лишь на протяжении длительного периода времени. Например, такой период времени потребует, чтобы увидеть, приводит ли тот или иной аспект образования кластера, сформировавшийся под воздействием политики (к примеру, повышение коммерциализации научных исследований посредством программы формирования новых фирм), к изменениям в конкурентоспособности кластеров (скажем, является ли изменение доли вновь создаваемых фирм следствием поддержки формирования новых фирм). Следует подчеркнуть, что важность оценки состоит не только в измерении прямого результата кластерной политики, но и в ее роли как катализатора глубинных экономических изменений (табл. 3).

Таблица 3. Варианты оценки различных аспектов конкурентоспособности кластеров

Вид конкурентоспособности	Используемый показатель	Способ измерения
Позиция на рынке	Присутствие на мировом рынке	Изменение доли кластера на мировом рынке
	Развитие экспорта	Рост объемов экспорта для кластера
	Новые рынки для экспорта	Количество новых рынков, на которых присутствуют фирмы-участники кластера

Вид конкурентоспособности	Используемый показатель	Способ измерения
Технологическое лидерство	Репутация	Опрос экспертов в данной области промышленности о значимости научно-исследовательских разработок этого кластера
	Разработка новых продуктов	Количество значимых новых продуктов
	Уровень квалификации специалистов	Исследование изменений в уровне квалификации в сравнении с другими кластерами
Способность к обновлению	Образование новых фирм	Изменения количества фирм в составе кластера
	Включение иностранных фирм	Объем (и качество) иностранных инвестиций в рамках кластера
	Доля экономической активности	Изменение доли кластера в валовом региональном продукте

Классификация кластеров края. Методика оценки конкурентоспособности с учетом инновационной составляющей

На территории Красноярского края имеется серьезная экономическая база и реальные предпосылки для формирования промышленных кластеров, которые, на наш взгляд, будут носителями инноваций.

Для анализа и выявления кластеров может быть использовано два подхода: от народнохозяйственного уровня (метод эталонов) и от уровня предприятий, которые представляют собой кластерные ядра.

Нами был использован первый подход, т.е. метод выявления эталонов на уровне народного хозяйства и затем определение наличия этих эталонов в регионе.

С учетом эталонных кластеров России, с использованием статистических методов (в частности коэффициентов концентрации и локализации) в промышленности Красноярского края могут быть выделены предпосылки для создания следующих кластеров: топливно-энергетического, металлургического, нефтегазового, машиностроительного, лесобумажного, агропромышленного. В качестве обслуживающих выделим: строительный, транспортный, химический и инновационно-технологический (новый кластер для края).

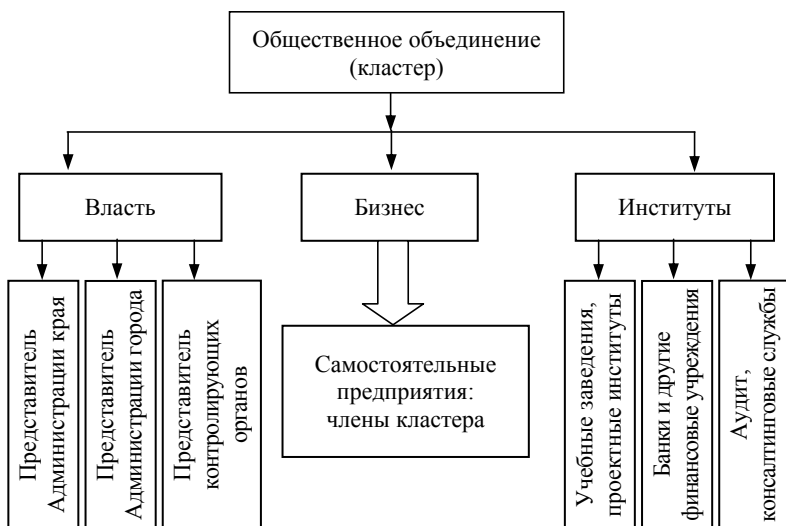


Рис. 1. Общая структура кластера

Далее, на наш взгляд, следует реализовать подход по оценке конкурентоспособности экономики региона [Жихаревич, 2004]. Принципиальным отличием в данном случае будет реализация этого подхода не в разрезе отраслей, а с точки зрения кластерной модели. В рамках такого подхода возможно решение следующих проблем:

- выявление конкурентоспособных для экономики региона кластеров;
- определение стратегической конкурентоспособности кластеров с учетом инновационной составляющей;
- проведение уточненной оценки конкурентоспособности кластеров и выявление ключевых факторов для ее роста.

В данном контексте предлагается использовать методы стратегического планирования, а также результаты анкетирования крупных промышленных предприятий края.

Методы стратегического планирования позволяют ответить на вопросы:

- какие отрасли и производства или межотраслевые комплексы желательно развивать в регионе;
- конкурентоспособен ли регион, привлекателен ли он для выявленных кластеров;
- по каким направлениям осуществлять поддержку, чтобы повысить конкурентоспособность региона.

Одним из вариантов данного методического подхода является подход, связанный с определением профиля региона. Под профилем понимается структура хозяйственного комплекса региона. Понятие профильности интегрирует два аспекта: текущую и стратегическую конкурентоспособность. В нашем случае эти понятия будут применяться по отношению к кластерам.

Задача формирования инновационной экономической политики сводится в рамках такого подхода к решению следующих подзадач.

1. Предварительная оценка текущей конкурентоспособности.
2. Оценка стратегической, с точки зрения инноваций, конкурентоспособности кластеров.
3. Оценка направлений развития кластеров.
4. Выявление ключевых сдерживающих факторов и уточненная оценка конкурентоспособности.
5. Разработка системы мер экономической политики, направленных на:
 - улучшение ключевых факторов;
 - поддержку профильных кластеров;
 - санацию непрофильных предприятий и комплексов.

Оценка текущей конкурентоспособности базируется на выявлении влияния, которое кластер оказывает на критериальные показатели социально-экономического развития. Таким образом, делается попытка учета социального фактора в рамках кластерной концепции. Поскольку влияние может быть самым разнообразным и противоречивым, оценка ведется по отдельным составляющим, для этого водится понятие *факторов*. Оценка по каждому фактору проводится на основе сопоставления конкретных социально-экономических особенностей данного кластера и сложившихся условий среды производства и жизнедеятельности региона.

При этом за основу берется следующий набор критериальных показателей качества экономического комплекса края, являющийся целевым ориентиром для экономической политики в целом и свидетельствующий о состоянии и потенциале роста экономики региона:

- уровень занятости населения (наличие рабочих мест относительно численности активного населения, уровень безработицы);
- экономическое обеспечение качества жизни (уровень доходов работающих на предприятиях, ВРП на жителя, доходы бюджета на жителя);
- степень дифференциации доходов (дифференциация доходов, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума);

- рост ВРП;
- увеличение производительности труда;
- комплексность хозяйства, наличие внутренних дополняющих взаимосвязей;
- устойчивость (экологичность) экономики;
- динамичность развития (инвестиции в расчете на жителя, прирост числа рабочих мест, прирост среднедушевого ВРП).

Соответственно для оценки текущей конкурентоспособности кластера для отдельного региона могут быть взяты следующие факторы, которые отражают перечисленные выше критерии:

- 1) содействие общей занятости;
- 2) содействие занятости целевых групп;
- 3) содействие росту уровня жизни;
- 4) содействие росту доходов и уменьшению расходов бюджета;
- 5) содействие росту сопутствующих отраслей;
- 6) рост производительности труда;
- 7) воздействие на окружающую среду;
- 8) использование новых технологий, обновление фондов;
- 9) содействие общему экономическому росту.

Каждому из факторов присваивается оценка по шкале: (-2) – очень низкая, (-1) – низкая, (0) – средняя, (+1) – высокая и (+2) – очень высокая.

На следующем этапе проводится анализ и оценка стратегической конкурентоспособности названных кластеров в регионе. При оценке рассматриваются следующие факторы:

- изменение затрат на научные исследования;
- изменение доли инновационно-активных организаций;
- способность к обновлению;
- присутствие иностранных фирм;
- рост объемов экспорта;
- увеличение новых продуктов;
- изменение доли кластера в ВРП;
- изменение доли кластера на мировом рынке.

Для каждого из факторов необходимо задать весовые коэффициенты, используемые при построении сводных оценок. Весовые коэффициенты могут быть получены на основе экспертных оценок.

Интегральные или сводные показатели рассчитываются с учетом весовых коэффициентов следующим образом:

$$I = a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n,$$

где $a_1, a_2 \dots a_n$ – весовые коэффициенты, характеризующие значимость соответствующего фактора; $x_1, x_2 \dots x_n$ – факторы текущей или стратегической конкурентоспособности, оцененные в пятибалльной шкале и принимающие значения (-2); (-1); (0); (+1); (+2).

После определения интегральных показателей делается вывод о степени конкурентоспособности данного комплекса. Здесь мы предлагаем воспользоваться разработками специалистов по стратегическому планированию (г. Санкт-Петербург) [Жихаревич, 2004] и использовать матрицу соответствия между сводными оценками и индексом итоговой группировки (табл. 4).

Таблица 4. Матрица соответствия оценок конкурентоспособности и общего индекса

Сводные оценки стратегической конкурентоспособности	Сводные оценки текущей конкурентоспособности				
	+2	+1	0	-1	-2
+2	ВК	ВК	Вк	Н	Н
+1	ВК	ВК	ВК	Н	Н
0	ПК	ПК	Н	Н	НК
-1	ПК	ПК	Н	НК	НК
-2	ПК	Н	Н	НК	НК

Примечание: ВК – высококонкурентоспособные кластеры; ПК – потенциально конкурентоспособные кластеры; Н – нейтральные кластеры; НК – неконкурентоспособные кластеры.

Литература

Жихаревич Б.С. Определение перспективной специализации хозяйственного комплекса города (оценка профильности) по материалам семинара «Основы территориального стратегического планирования на принципах широкого общественного участия». СПб., 28 июня 2004.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

Концепция пространственного социально-экономического развития Красноярского края до 2017 г. Красноярск: Поликор, 2008.

Портер М., Кетелс К. и др. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. Научный отчет, выполненный по заказу московского ЦСР. 2006.

Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2030 года). Концептуальные подходы, направления, прогнозные оценки и результаты реализации. Проект РАН. М., 2008.

Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2030 года). Прогноз развития научных и технологических направлений, имеющих значительный прикладной потенциал в долгосрочной перспективе, представленный институтами РАН. Проект РАН. М., 2008.

К.Р. Гончар

Государственный университет –
Высшая школа экономики

МОДЕРНИЗАЦИЯ ИЛИ ИННОВАЦИИ. ЕСТЬ ЛИ ПРОБЛЕМА ВЫБОРА?

Основная научная задача исследования – анализ процессов технологической модернизации предприятий промышленности и проверка популярной в современной политической дискуссии гипотезы о том, что инновации пока несвоевременны и им должна предшествовать модернизация технологически отставшего производства. Информационная база исследования – опрос 1000 предприятий обрабатывающей промышленности ИАПР ГУ ВШЭ, осуществленный по заказу МЭР в 2009 г.

Отметим, что упомянутая дискуссия идет как минимум по двум направлениям и связана с разной трактовкой терминов «инновация» и «модернизация». Одно направление споров касается последовательности действий – предполагается целесообразным сначала обновить оборудование (модернизация), а уж потом перейти к производству новых продуктов (инновации). Другое направление обсуждает глубину и истоки новых знаний – сопоставляются перспективы применения заимствованных технологий и продуктов в модели догоняющего развития (модернизация) с производством того, «что до этого не существовало» (инновации). Есть еще боковая ветвь дискуссии – о необходимости политической модернизации, которая должна быть условием и предшественницей модернизации технологической. В настоящей работе мы не станем ввязываться в терминологические споры, тем более, что в международной литературе термины давно устоялись, и инновациями принято считать как новые продукты, так и новые технологии и бизнес-процессы, независимо от источника знаний или степени их новизны (т.е. совершенствование оборудования – тоже инновация). Мы остановимся на сути дискуссии, проверив на эмпирических данных гипотезу о приоритете обновления технологий по сравнению с обновлением продуктов для достижения целей промышленной модернизации.

Промышленная модернизация в экономической теории рассматривается как часть более широкого процесса социального и экономического развития, тесно связанная с технологическими инновациями. Большой вклад в развитие этой теории внесли экономические историки. В их числе Уолт Ростов, который

исследовал пять стадий модернизации (традиционные общества, создание условий для взлета, взлет, взросление и стадия массового потребления). Ростову (1960) принадлежит приоритет в изобретении термина «transition» с предсказанием, что переходный период после «точки взлета» может занять от 50 до 100 лет. Александр Гершенкрон (1962) показал на примерах Великобритании и Балканских стран, что стартовая позиция отсталости предопределяет то обстоятельство, что потребление приносится в жертву инвестициям, и в относительно отсталых странах большую роль в развитии играют банки, государственные предприятия и другие институты управления инвестициями. Важная часть модернизационной теории разработана Й. Шумпетером (1942), который выдвинул концепцию «перескакивания» (leapfrogging), когда активные новички на рынке могут обогнать бывших технологических лидеров. Последние в результате своего монопольного положения не склонны к инновационному поведению и уступают лидерство более склонным к инновационным рискам компаниям. Позднее концепция «перескакивания» уже применялась для обоснования возможности развивающихся стран пропустить стадию освоения традиционных технологий и сразу перейти к самым передовым рубежам.

Изучаемая в настоящей работе гипотеза также связана с противостоянием сторонников линейных и нелинейных моделей технологического развития. Вторые отрицают первую, настаивая на том, что инновации – это не стадия технологического процесса, следующая за разработками, инновации свойственны всем стадиям технологических изменений – как самому процессу НИОКР, так и распространению и использованию технологий.

Тут неизбежно встает вопрос о конечной цели промышленной модернизации, поскольку для количественной оценки гипотезы нам как минимум нужна зависимая переменная. Что принять за признак модернизационного успеха: рост эффективности производства, сокращение технологического отставания от конкурентов, улучшение качества, выход на экспортные рынки, повышение добавленной стоимости? Очевидно, что эти цели могут противоречить друг другу. Так, высокотехнологичные уникальные товары совсем не обязательно связаны с высокой эффективностью производства, иногда время выхода на рынок важнее затрат. Финансовая эффективность часто не связана с эффективностью производственных факторов, и акционерам высокие дивиденды нравятся больше высокой производительности труда. Качество нередко становится жертвой экономии издержек, например, в случае производства еды или тех же современных автомобилей, кузов которых уже скоро можно будет экономно проткнуть пальцем. Экспорт тоже далеко не всегда критерий модернизма, поскольку вполне конкурентоспособные и современные предприятия неторгуе-

мых отраслей обработки редко выходят на экспортные рынки. У проблемы есть очевидный отраслевой и временной разрез: к примеру, до эпохи энергетического кризиса современная автомобильная промышленность ориентировалась в первую очередь на стиль, эффективность дилеров, удельные издержки, а с середины 1970-х гг. важным критерием стала энергоэффективность [Vasconcellos, Hambrick, 1989].

Такое разнообразие теорий и пластов для измерений предполагает, что один критерий успешности модернизационных усилий предприятия вряд ли достаточен. Для целей этой работы мы примем в качестве зависимой переменной три индикатора. Первый – технологический уровень производства, поскольку целью современной российской модернизации провозглашено преодоление технологической отсталости промышленности, и инструментарий нашего опроса предлагает уникальную возможность померить этот показатель на основе самооценки предприятий. Второй индикатор – экспорт высокотехнологичной продукции. Его выбор предопределен тем, что в современном глобализованном мире именно экспорт в конкурентной среде может служить надежной целью модернизации, поскольку, как показано в работе Джереффи, «условием экономического развития стала устойчивая промышленная модернизация – процесс, в котором экономические агенты – страны, фирмы, работники – переходят от производств с низкой добавленной стоимостью к относительно высокой добавленной стоимости в рамках глобальных производственных сетей» [Gereffi, 2005]. То есть мы вправе полагать, что если на уровне всей страны признаком модернизации может служить смена системы сравнительных конкурентных преимуществ в направлении вверх по цепочке добавленной стоимости, то на уровне фирмы – это экспорт и особенно экспорт высокотехнологичных товаров и услуг. В то же время у этого критерия есть недостатки – ущемление упомянутых выше неторгуемых секторов. Поэтому мы используем еще один критерий – эффективность предприятия, – измеряемый в нашем случае производительностью труда. Мы понимаем ограниченность и этого критерия, поскольку измеряется не совокупная факторная производительность, что было бы логично, если мы смотрим на технологический прогресс, а производительность только одного фактора. Но этот выбор связан с ограниченностью статистики.

Распределение наших зависимых переменных по секторам показано на рис. 1. Если в среднем около четверти респондентов (от числа ответивших) сообщили о том, что они экспортируют высокотехнологичную продукцию, то таких компаний оказалось только 6% в работающей в основном на внутренний рынок пищевой промышленности и 40% – в машиностроении. Самооценка

технологического уровня в отраслевом разрезе более равномерна – скорее различия обнаруживаются внутри отраслей, сильно сегментированных по технологическому уровню производства основного продукта.



Рис. 1. Доля предприятий, сообщивших об экспорте высокотехнологичной продукции, от общего числа предприятий; доля предприятий, оценивших технологический уровень производства основного продукта на лучшем отечественном уровне и выше

Источник: опрос предприятий обрабатывающей промышленности ИАПР ГУ ВШЭ.

В качестве предикторов мы выбрали как традиционные признаки инновационного поведения предприятий – освоение в последние три года новой продукции и внедрение новой технологии, так и менее традиционные – получение сертификации по стандартам ISO и иным международным стандартам и создание внутреннего IT-подразделения. Включение ISO (действия, которые помимо прочего включают внешний технологический аудит предприятия) обусловлено ожиданием положительного эффекта от международной сертификации, особенно для экспорта высокотехнологичной продукции. Этот признак инновационного поведения показал высокосignificant и положительную связь с конкурентоспособностью и эффективностью предприятий в других исследованиях по более раннему опросу предприятий. Более того, из многих компонентов технологического капитала только получение ISO продемонстрировало заметную положительную динамику по опросам 2005 и 2009 гг., поэтому стоит предположить, что компании обращаются к этой модернизационной мере исходя из ее ожидаемой эффективности. Включение IT объясняется тем, что освоение информационных технологий в литературе признается сильным и значимым фактором роста производительности и инновационности предприятий,

и мы вправе ожидать высокое влияние этого фактора на модернизационные показатели. Включение переменной времени создания предприятия обусловлено прежде всего показанной выше гипотезой Шумпетера об эффектах «lead-frogging» для новых фирм, обыгрывающих устоявшиеся технологические лидеры за счет более активного и мотивированного инновационного поведения. В применении к российской истории этот фактор может иметь и другое воздействие за счет того, что относительно новые фирмы, созданные после 1992 г., как ожидается, обладают не только более современным оборудованием и склонностью к инновациям, но и не несут на себе бремени наследства административной системы.

Описательная статистика объясняющих переменных представлена в табл. 1. Из нее видно, что выбранные предикторы на уровне парных корреляций часто значимо связаны в будущими зависимыми переменными. Так, выработка оказывается выше на тех предприятиях, которые созданы после 1992 г. (возможно, потому, что там установлено более новое оборудование и нет времени избыточной занятости); также вероятность более высокой выработки повышается, если предприятие выпустило на рынок новый продукт или внедрило новую технологию, провело сертификацию качества менеджмента и создало IT-подразделение. Среди новых предприятий также больше доля компаний с относительно высоким технологическим уровнем. А вот экспортируют высокотехнологичную продукцию они значительно реже, что, возможно, стало результатом высоких барьеров экспорта для небольших компаний – новые могли не успеть вырасти и повзрослеть. Среди предприятий с продуктовыми инновациями в полтора раза выше доля компаний, оценивающих свой технологический уровень не ниже лучшего отечественного, еще выше разница между теми, которые внедрили и не внедрили новые технологии. А вот экспорт не слишком чувствителен к внедрению новых технологий и значимо связан с новыми продуктами. Также доля предприятий с высокотехнологичным экспортом почти не связана с возрастной структурой оборудования, однако ассоциируется с созданием IT-подразделения.

Эконометрическая оценка модели связи инновационного поведения предприятий с модернизационными целями (табл. 2) проведена в трех спецификациях. Мы регрессировали в бинарных логистических моделях показатели технологического уровня предприятия и высокотехнологичного экспорта и в линейной модели логарифм производительности труда на одного человека с контролем за сектором, размером предприятия (логарифм занятости) и временем его создания. Выбор логарифмической функции в линейной модели обусловлен слишком большим разбросом значений в выборке, линейная связь которых неочевидна. Результаты позволяют сделать следующие выводы.

Таблица 1. Описательная статистика признаков инновационного поведения предприятий

	Выработка на 1 занятого, тыс. руб. на человека, 2007 г.	Технологический уровень, % от числа ответивших		Экспорт высокотехнологичной продукции, % от числа ответивших	
		лучший отечественный и выше	средний отечественный и ниже	есть	нет
Время создания предприятий					
до 1992 г.	869,7	52,6	47,4	25,7	74,3
после 1992 г.	1245,3	61,8	38,2	19,4	80,6
Вывели на рынок новый продукт					
да	989,3	64,5	35,5	34,5	65,5
нет	923,6	45,6	54,4	14,4	85,6
Внедрили новую технологию					
да	1051,7	71,1	28,9	31,3	68,8
нет	899,1	45,1	54,9	20,0	80,0
Получили сертификацию ISO					
да	1070,1	54,5	35,5	34,7	65,3
нет	843,3	35,3	54,7	14,0	86,0
Создали IT-подразделение					
да	1278,1	66,4	33,6	36,2	63,8
нет	800,0	49,3	50,7	18,5	81,5
Доля оборудования возрастом менее 10 лет, %		51,9	33,3	40,5	44,1
Доля работников с высшим и специальным средним образованием, %		49,3	44,8	51,2	46,0
Время создания предприятий					
до 1992 г.	869,7	52,6	47,4	25,7	74,3
после 1992 г.	1245,3	61,8	38,2	19,4	80,6

Примечание. Технологический уровень определялся по самооценке, когда респондент оценивал его по шкале из пяти значений от «лучших зарубежных образцов» до «ниже среднего»

отечественного уровня». Для расчетов мы создали бинарную переменную, отнеся к лучшим те предприятия, что позиционируют себя на уровне лучших и средних иностранных конкурентов, а также лучших отечественных предприятий. Доля предприятий оценивалась от всей выборки (число ответивших на вопрос о структуре рынков), а не только от числа экспортирующих предприятий.

Источник: опрос предприятий обрабатывающей промышленности ИАПР ГУ ВШЭ.

Таблица 2. Результаты оценки модели «модернизационного» поведения предприятия

	Технологический уровень производства		Экспорт высоко-технологической продукции		Эффективность (Log выработки)	
	B	Sig	B	Sig	B	Sig
Доля оборудования не старше 10 лет	0,014	0,000	-0,002	0,552	0,001	0,012
Доля работников с высшим и средним образованием	0,010	0,012	0,007	0,179	0,001	0,276
Внедрили новый продукт	0,419	0,009	1,031	0,000	0,006	0,825
Внедрили новую технологию	0,695	0,000	-0,062	0,752	0,072	0,008
Получили сертификацию ISO	0,568	0,001	0,572	0,004	0,085	0,001
Создали IT-подразделение	0,111	0,536	0,205	0,303	0,162	0,000
Контрольные переменные						
Время создания предприятия	0,327	0,088	0,073	0,752	0,134	0,000
Размер (log от числа занятых)	0,737	0,000	0,977	0,000	-0,040	0,196
Отрасль	незначима		значима***		значима***	
Constant	-3,935	0,000	-6,426	0,000	2,670	0,000
N obs	884		901		834	
Rsqr	0,245		0,311		0,240	

В том, что касается проверки гипотезы о приоритете технологической модернизации и несвоевременности инноваций, то она не подтвердилась или по меньшей мере обнаружила чрезмерную простоту, если иметь в виду не

только узкую цель повышения технологического уровня производства, а более сложные цели развития, включающие высокотехнологический экспорт или эффективность. Расчеты показали, что вероятность оказаться в более высокой группе по технологическому уровню, при прочих равных условиях, повышается, если предприятие обновило оборудование, внедряет новые технологии и достигло достаточных масштабов производства. Но и продуктовые инновации, и сертификация ISO значимо повышают такую вероятность. А вот высокотехнологичный экспорт более всего ассоциируется как раз с продуктовыми инновациями и международной сертификацией при высокой значимости контрольных переменных размера и отрасли. Квалификационные свойства работников также оказались значимыми только в спецификации модели, оценивавшей экспорт. Напомним, что в отраслевом разрезе химические и машиностроительные предприятия экспортируют такую продукцию чаще остальных, при том, что оборудование, особенно в машиностроении, преимущественно старое. Время создания предприятия и освоение информационно-коммуникационных технологий оказались высокочисленными только для выработки.

Из всего этого можно сделать следующие выводы.

- Утверждение о несвоевременности продуктовых инноваций до тех пор, пока в цехах стоит старое оборудование, по меньшей мере контрпродуктивно и просто не соответствует реальности. Конечно, лучше бы, как говаривал Дмитрий Менделеев, чтобы «старое старелось» у нас побыстрее, и прессы от репараций еще Первой мировой войны уже ушли на покой. Вот только оказывается, что высокотехнологичный экспорт как-то сочетается с промышленным антиквариатом, продуктовые инновации не следуют за технологическими, а внедряются параллельно с ними. Компании с активным инновационным поведением выигрывают войну за модернизацию в широком смысле, даже проиграв некоторые битвы за новое оборудование.

- Стоило бы обратить внимание на то обстоятельство, что обнаружился только один универсальный признак инновационного поведения, который значимо повышает вероятность оказаться и в технологических лидерах, и в экспортерах, и в группе более производительных компаний – это сертификация по международным стандартам качества менеджмента.

- Из чего следуют несколько политических рекомендаций, если они вообще возможны в академических исследованиях: (1) не стоит навязывать предприятиям модели инновационного поведения, они вполне рациональны и соответствуют их возможностям – увы, пока невысоким; (2) также не стоит выбирать между оборудованием или продуктами как целями инновационных стимулов. Лучше стимулировать спрос на инновации и инвестиционное поведение пред-

приятый; (3) поскольку международная сертификация оказывается значимым фактором всех оцененных нами признаков модернизации, стоило бы в первую очередь заняться как раз стандартами и стимулировать сертификацию.

Литература

De Vasconcellos J.A.S., Hambrick D.C. Key Success Factors: Test of a General Theory in the Mature Industrial-product Sector // Strategic Management Journal. 1989. № 10.

Gereffi G. The Global Economy: Organization, Governance, and Development // N. Smelser, R. Swedber (eds.) The Handbook of Economic Sociology. 2nd ed. Princeton, NJ: Princeton University Press and Russell Sage Foundation, 2005. P. 171.

ОРГАНИЗАЦИОННО- УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Низкое качество управления на российских предприятиях, связанное с недостаточной квалификацией менеджеров, рассматривается экспертами как одна из ключевых проблем российской экономики. По итогам первого раунда обследования проблем конкурентоспособности промышленных предприятий [Российская промышленность... 2008] мы констатировали, что к середине 2000-х гг. качество менеджмента на российских предприятиях обрабатывающей промышленности было сильно дифференцировано: наряду с предприятиями-лидерами, активно использующими широкий арсенал современных управленческих технологий, нанимавшими высококвалифицированных специалистов с профильным образованием, существовала значительная когорта тех, кто не владел даже наиболее простыми современными методами управления производством. Во второй половине 2000-х гг. глобализация рынков и рост конкуренции, в том числе со стороны иностранных компаний, работающих в России, и возросший уровень квалификации российских менеджеров¹ должны были способствовать более активному внедрению новых управленческих технологий.

Задачей данного эмпирического исследования² является попытка определить характеристики предприятий, взаимосвязанные с более высоким качеством

¹ За 2005–2009 гг. произошли заметные позитивные изменения в уровне квалификации менеджеров. Так, в два раза – с 9 до 17% увеличилась доля фирм в панельной выборке, на которых работают менеджеры с дипломом МВА, полученным в России. На каждом седьмом предприятии в состав управленческой команды входят менеджеры, имеющие опыт работы в иностранной компании [Предприятия и рынки... 2010].

² Информационная база исследования – результаты опроса 1000 средних и крупных предприятий различных отраслей обрабатывающей промышленности, проведенного ГУ ВШЭ в первой половине 2009 г. по заказу Министерства экономического развития и торговли РФ. Подробное описание выборки содержится в работе [Там же].

вом менеджмента в целом; оценить роль качества менеджмента в обеспечении конкурентоспособности предприятий; выявить отличия в активности отдельных групп предприятий по реализации тех или иных организационно-управленческих инноваций.

Среди исследователей нет консенсуса относительно того, как целесообразнее оценивать использование управленческих технологий и их влияние на производительность труда и иные показатели эффективности фирмы [Siebers et al., 2008]. Как правило, изучается (а) использование отдельной управленческой технологии; (б) реализация комплекса разнородных мер или (в) кластера или системы сопряженных управленческих практик. В практике сравнительных эмпирических исследований последнего десятилетия, проводимых за рубежом, масштабы внедрения организационно-управленческих технологий и степень освоения менеджерами возможностей, заложенных в каждом инструменте, считаются важнейшими индикаторами качества менеджмента, значимо влияющего на показатели эффективности фирмы. Этот подход, разработанный исследователями Лондонской школы экономики совместно с компанией Маккинзи, был успешно реализован в масштабных международных сравнительных исследованиях в странах с различным уровнем экономического развития [Bloom et al., 2007, 2008, 2009, 2010]. В 2009 г. он впервые был апробирован в странах с переходной экономикой, в том числе и в России. Результаты в целом подтвердили выводы, полученные ранее для развитых и развивающихся стран: качество менеджмента продемонстрировало сильную положительную связь с различными показателями, характеризующими эффективность предприятия – производительностью труда, ростом выручки от продаж, освоением новой продукции, фактом затрат на НИОКР [Transition Report, 2009].

Методический инструментарий опроса промышленных предприятий, проведенного в 2009 г., позволяет нам придерживаться общепринятой практики анализа качества менеджмента, опирающейся на масштабы использования управленческих технологий, но с существенными ограничениями в части оценки, насколько хорошо эти инструменты используются в практической деятельности. Мы оцениваем качество менеджмента арсеналом используемых на предприятии организационно-управленческих инноваций³, полагая, что чем он бо-

³ Максимально возможное количество управленческих технологий, использование которых оценивается в опросе, – 14, среднее по выборке – 4,12, медиана – 4. Мы выделили три группы предприятий по количеству освоенных управленческих технологий, которым соответствуют следующие характеристики качества управления: «существенно ниже среднего» (применяются 0–2 технологии); «среднее» (3–5 инструментов управления); «выше среднего» (6 и более).

гаче, тем выше в целом будет качество управления. Чисто количественный критерий группировки, разумеется, является очень грубым инструментом для измерения качества управления. Тем не менее мы считаем, что он адекватно отражает взаимосвязь освоения организационно-управленческих инноваций и эффективности. Использование новых управленческих инструментов существенно повышает качество и оперативность поступления информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений, сокращает затраты времени на ее обработку, снижает потребность в количестве менеджеров, выполняющих рутинную работу.

Распределение предприятий выборки по данному индикатору качества управления показывает, что примерно треть фирм попадает в группу с неразвитым менеджментом, для половины компаний характерен средний уровень, у пятой часть выборки система управления выше среднего уровня. Существенная доля компаний с плохим качеством менеджмента – явление достаточно распространенное и в других странах БРИК, а не сугубо российское [Bloom, van Reenen, 2010]. Однако среди всех стран с переходной экономикой Россия находится в нижней части рейтинга по качеству управления на промышленных предприятиях (существенно хуже ситуация только в Узбекистане) [Transition Report, 2009].

Несмотря на несовершенство используемого нами показателя качества управления, многие факторы, определяющие уровень менеджмента на российских предприятиях, аналогичны выявленным в межстрановых обследованиях. Так, менеджмент в целом лучше на более крупных предприятиях, в компаниях, имеющих иностранных собственников, и у экспортеров. В российских условиях в лучшую сторону выделяются также компании, входящие в состав интегрированных бизнес-групп, и фирмы, созданные в 1992–1998 гг.

Новой наблюдаемой тенденцией стало использование управленческих инноваций не вместо, а вместе с крупными инвестициями и технологическими инновациями. Это дает основания предположить, что для части предприятий можно говорить об инновационном процессе в широком смысле слова, т.е. об инновациях в бизнес-моделях, продуктах и процессах. Доля предприятий, использующих различные управленческие технологии, в группе инновационно и инвестиционно активных предприятий в 1,5–2,5 раза больше (рис. 1).



Рис. 1. Использование различных управленческих технологий в группах предприятий, различающихся по уровню инновационной и инвестиционной активности, %

Качество менеджмента и конкурентоспособность

В данном исследовании проверяется гипотеза о том, что качество менеджмента и конкурентоспособность должны демонстрировать положительную связь – прежде всего потому, что конкурентоспособность предприятия по самой своей сути является результатом усилий собственников по выбору адекватной стратегии завоевания рынка и усилий менеджеров по реализации этой стратегии. Полагаем, что присутствие государства в качестве собственника будет отрицательно связано с уровнем конкурентоспособности в силу недостаточности рыночных стимулов, наличия «подушки безопасности» в виде господдержки неэффективным производствам, распространенной практики отбора менеджеров не по принципам профессиональной компетентности. Напротив, присутствие среди собственников иностранных владельцев должно быть связано с уровнем конкурентоспособности положительно, поскольку их требования к качеству менеджмента по определению выше в силу того, что они определяются стандартами работы компаний на глобальном рынке.

В качестве зависимых переменных, отражающих уровень конкурентоспособности предприятия, использованы два комбинированных показателя. Первый (КСП-1) характеризует уровень производительности труда в сравне-

нии со среднеотраслевым и субъективную оценку респондентом положения компании по сравнению с лидерами рынка. В этой группировке к компаниям с высокой конкурентоспособностью относятся имеющие уровень производительности труда выше среднеотраслевого и полагающие, что они являются лидерами на российском рынке [Предприятия и рынки... 2010]. Вторым критерий (КСП-2) более жесткий: в группу лидеров входят только предприятия-экспортеры с уровнем производительности труда выше среднеотраслевого⁴.

Для проверки гипотезы построена модель порядковой регрессии, где зависимой переменной является уровень конкурентоспособности: 1 – низкий, 2 – средний, 3 – высокий. В качестве предикторов мы рассматриваем группу факторов, характеризующих собственность и менеджмент:

- качество управления (категориальная переменная, референтная группа – ниже среднего);
- наличие особых групп акционеров – государства и иностранных собственников (референтные группы – такие категории собственников имеются в числе акционеров предприятия).

Контрольные переменные – вид экономической деятельности (референтная группа – производство машин и оборудования), размер предприятия (категориальная переменная, референтная группа – менее 250 человек), статус предприятия (референтная группа – входит в холдинг), история создания (категориальная переменная, референтная группа – создано после 1998 г.).

Результаты расчетов представлены в табл. 1.

Расчеты показывают, что статистически значимая связь между уровнем конкурентоспособности по обоим критериям и качеством менеджмента существует: при переходе предприятия из группы с невысоким качеством менеджмента в группу со средним и высоким качеством управления значительно увеличиваются шансы компании оказаться более конкурентоспособной. Выявлена положительная связь уровня конкурентоспособности и присутствия иностранных собственников и отрицательная связь с фактом участия государства в собственности компании в случае использования более жесткого объективного критерия (знак при коэффициенте в первой модели также свидетельствует об аналогичном направлении связи). Согласованные результаты в обеих моделях свидетельствуют о том, что мелкие промышленные предприятия (с численностью занятых менее 250 человек) имеют значительно меньше шансов оказаться конкурентоспособными, а в случае применения более жесткого критерия, характеризую-

⁴ Группировка предложена Е.Г. Ясиным.

шего конкурентоспособность на глобальном рынке, меньше шансов попасть в группу лидеров отмечается у предприятий с численностью менее 500 человек. Влияние статуса предприятия не очень заметно. Судя по знаку при коэффициенте, независимые предприятия скорее проигрывают в конкурентоспособности компаниям, входящим в холдинги, однако в первой модели эта связь статистически незначима, а во второй ее значимость невысока – на уровне менее 10%.

Таблица 1. Модель порядковой регрессии уровня конкурентоспособности предприятий в 2007 г.

	Параметры моделей и статистическая значимость	
	КСП-1	КСП-2
Нет государства среди собственников (референтная группа – среди собственников есть государство)	0,376(0,251)	0,563**(0,246)
Нет иностранных собственников (референтная группа – есть иностранные собственники)	-0,724*** (0,259)	-1,720*** (0,286)
Независимое предприятие (референтная группа – входит в холдинг)	-0,109(0,170)	-0,287*(0,168)
Качество менеджмента (референтная группа – ниже среднего)		
среднее	0,756*** (0,185)	0,693*** (0,178)
выше среднего	1,766*** (0,246)	1,114*** (0,237)
Размер предприятия (референтная группа – более 1000 человек)		
менее 250 человек	-0,510** (0,244)	-1,085*** (0,247)
251–500 человек	-0,251(0,295)	-0,665** (0,257)
501–1000 человек	-0,119(0,266)	-0,297(0,268)
История создания (референтная группа – создано после 1998 г.)		
создано до 1991 г.	-0,030(0,283)	-0,139(0,279)
создано в 1992–1998 гг.	0,604(0,332)*	0,203(0,125)
Вид экономической деятельности	контролируется	контролируется
-2 Loglikelihood	864,739	885,924
Псевдо R-квадрат Нагелькерка	0,169	0,270
Число наблюдений	728	711

Примечание: использован метод LOGIT, стандартные ошибки указаны в скобках. *** – значимо на уровне менее 1%, ** – менее 5%, * – менее 10%.

Для проверки устойчивости моделей мы ввели в них дополнительную переменную, которая отражает различия в статусе респондента (бинарная переменная, 1 – генеральный директор, 0 – другая категория). Создание «шума» не повлияло на устойчивость приведенных выше моделей: в обеих моделях качество менеджмента оставалось высоко значимым предиктором уровня конкурентоспособности фирмы.

Выбор направлений совершенствования менеджмента

Выбор актуальных для предприятия направлений совершенствования менеджмента определяется в первую очередь масштабами бизнеса – чем они крупнее, чем шире география рынков сбыта, тем сложнее ими управлять и тем выше «цена» неэффективных или несвоевременно принятых управленческих решений. Однако выбор приоритетов косвенно отражает представления собственников и топ-менеджеров о том, где сосредоточены основные проблемы, связанные с управлением предприятием и какие организационно-управленческие инновации способны принести наибольшую отдачу. В этой связи с исследовательской точки зрения представляет интерес ответ на вопрос о том, какие меры по совершенствованию управления чаще становятся объектом внимания тех или иных компаний. Мы предполагаем, что на этот выбор влияет не только масштаб бизнеса (его размер и функционирование в качестве независимого предприятия или члена интегрированной бизнес-группы), но и наличие определенных категорий собственников. Так, мы считаем, что иностранным собственникам значительно очевиднее необходимость проведения мер, способных усилить конкурентные позиции фирмы не только на внутреннем, но и на международных рынках и потому они будут активнее использовать различные управленческие инструменты.

Для оценки выбора предприятиями конкретных организационно-управленческих инноваций были построены модели бинарной логистической регрессии, где зависимой переменной является наличие того или иного инструмента управления (1 – используется, 0 – не используется), а в качестве предикторов выступают наличие той или иной категории собственников – государства или иностранных владельцев (бинарные переменные, 1 – такие собственники имеются, 0 – отсутствуют), статус предприятия (бинарная переменная, 1 – входит в холдинг, 0 – независимое). Контрольные переменные: размер (категориальная переменная, базовая категория свыше 1000 человек), вид экономической

деятельности (категориальная переменная, базовая категория – производство машин и оборудования), история создания (категориальная переменная, базовая категория – создано до 1991 г.).

Детальные результаты расчетов могут быть представлены автором по запросу. Они свидетельствуют о том, что при прочих равных условиях самые мелкие промышленные предприятия с численностью занятых менее 250 человек значимо реже совершенствуют менеджмент практически по всем направлениям. Немногим лучше ситуация и в размерной группе с численностью занятых от 250 до 500 человек, где значимо реже используются 11 из 14 управленческих технологий. И лишь при относительно крупных размерах предприятия (от 500 до 1000 человек) «отрыв» по масштабам внедрения организационных инноваций от референтной группы начинает сокращаться.

При прочих равных условиях, предприятия, входящие в холдинги, отличаются от независимых предприятий большей активностью по половине исследуемых направлений совершенствования менеджмента. Если принимать во внимание только те направления, где различия высоко значимы (на уровне не менее 0,05), то, при прочих равных условиях, предприятия, входящие в состав интегрированных бизнес-групп, чаще отмечают создание или автоматизацию системы управленческого учета и отчетности, подготовку отчетности по МСФО/GAAP, использование аутсорсинга, разработку ключевых показателей эффективности сотрудников и подразделений.

Предприятия с государственной собственностью значимо меньше внимания уделяют исследованию рынка и продвижению продукции: они реже занимаются продвижением торговых марок и созданием бренда, менее активно ищут резервы повышения эффективности, связанные с проведением диагностики и реструктуризации бизнес-процессов.

Значимые отличия в лучшую сторону предприятий с иностранными собственниками связаны с осуществлением более половины рассматриваемых организационно-управленческих инноваций, среди которых выделяются, прежде всего, подготовка отчетности по МСФО/GAAP и проведение бенчмаркинга с зарубежными конкурентами. Менее выражены (на уровне не менее 0,10) отличия в совершенствовании организационной структуры, диагностике и реструктуризации бизнес-процессов, привлечении консультантов по управлению, автоматизации учета и внедрении ключевых показателей эффективности труда сотрудников и подразделений.

Введение в модели дополнительной переменной (должность респондента) для создания «шума» не повлияло на устойчивость моделей и подтвердило вышеизложенные результаты.

Заключение

Исследование продемонстрировало значимое влияние качества менеджмента на различные показатели конкурентоспособности предприятий. Оно показало, что в промышленности формируется кластер предприятий, для которых характерны инновации в бизнес-моделях, продуктах и процессах и активные инвестиционные процессы. Именно в этой группе компаний процессы совершенствования менеджмента идут наиболее активно. Кластер предприятий с высоким качеством управленческого персонала, использующего весь широкий спектр современных управленческих технологий, не велик – около 15%, и пока не он определяет качество менеджмента в российской промышленности. Судя по данным 2009 г., почти 45% фирм вполне спокойно живут на рынке без инноваций и крупных инвестиций и вяло совершенствуют управление, что обуславливает, на наш взгляд, и низкую позицию России в рейтинге качества менеджмента среди других стран с переходной экономикой.

Наиболее проблемные направления совершенствования качества управления на российских предприятиях связаны с постановкой регулярного бенчмаркинга – сравнения с зарубежными и российскими конкурентами, а также с диагностикой и реструктуризацией бизнес-процессов. Даже в группе инновационно и инвестиционно активных предприятий только треть проводит бенчмаркинг и только половина занимается диагностикой и реструктуризацией бизнес-процессов, несовершенство которых, как показало недавнее исследование Маккинзи [Lean Russia... 2009], является ключевым фактором отставания российских предприятий от западных конкурентов по уровню производительности труда.

Литература

Предприятия и рынки в 2005–2009 гг.: итоги двух раундов обследования российской обрабатывающей промышленности / научный редактор Б.В. Кузнецов. М.: ГУ ВШЭ, 2010.

Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / под ред. К.Р. Гончар, Б.В.Кузнецова. М.: ГУ ВШЭ, 2008.

Bloom N., van Reenen J. Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries? // Journal of Economic Perspectives. 2010. Vol. 24. № 1. P. 203–224.

Bloom N., Sadun R., van Reenen J. Do Private Equity Owned Firms Have Better Management Practices?: Centre for Economic Performance Occasional Paper № 24. July 2009.

Bloom N., Genakos Ch., Martin R., Sadun R. Modern Management; Good for the Environment or Just Hot Air?: NBER Working Paper Series. Working Paper 14394. October 2008. (<http://www.nber.org/papers/w14394>)

Bloom N., Sadun R., van Reenen J. Americans Do IT Better: Multinationals and the US Productivity Miracle: NBER Working Paper Series. NBER Working Paper 13085. May 2007. (<http://www.nber.org/papers/w13085>)

Bloom N., van Reenen J. Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries // *Quarterly Journal of Economics*. 2007. CXXII. P. 1351–1408.

Lean Russia: Sustaining Economic Growth through Improved Productivity. McKinsey & Company, April, 2009.

Siebers P.-O., Aickelin U. et al. Enhancing Productivity: The Role of Management Practices: AIM Working Paper Series. № 062. February 2008.

Transition Report 2009. Transition in Crisis? European Bank for Reconstruction and Development, 2009.

Д.Л. Волков,
Е.Д. Никулин
Высшая школа менеджмента
Санкт-Петербургского
государственного университета

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ В КОНТЕКСТЕ ЦЕННОСТНО- ОРИЕНТИРОВАННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Введение

Управление оборотным (рабочим) капиталом играет значительную роль в процессе функционирования компании¹. Это связано, прежде всего, с тем, что оборотный капитал определяет ее текущую деятельность – производственный процесс, расчетные отношения с поставщиками и покупателями и т.д. Соответственно от результатов управления оборотным капиталом зависят результаты деятельности компании за отчетный период. Неграмотные управленческие решения, касающиеся оборотного капитала, могут приводить, в том числе, и к банкротству компаний [Smith, 1980; Kargar, Blumenthal, 1994].

Проводимое исследование посвящено анализу эффективности управления оборотным капиталом компании. Вопросы управления оборотным капиталом к настоящему моменту времени нашли широкое отражение в отечественной и зарубежной литературе по финансовому менеджменту и анализу. Однако несмотря на большое число публикаций, некоторые вопросы требуют дополни-

¹ Понятие «рабочий капитал» представляет собой дословный перевод английского термина «working capital». В российской научной и учебной литературе широко распространено аналогичное ему понятие «оборотный капитал». Данные понятия рассматриваются в работе как синонимы.

тельного изучения. *Во-первых*, многие исследователи в своих работах рассматривают отдельные элементы оборотного капитала компании, не учитывая того обстоятельства, что оборотный капитал является целостным объектом анализа, и, значит, необходимо уделять внимание оценке совокупной эффективности управления этим объектом. *Во-вторых*, практически никогда не ставится весьма важный и практически значимый вопрос о роли управления оборотным капиталом в создании ценности для собственников компании.

Таким образом, *целью работы* является определение характера зависимости, существующей между эффективностью управления оборотным капиталом и ценностью компании для собственников.

Теоретическая модель исследования

В рамках концепции ценностно-ориентированного менеджмента (value-based management – далее *VBМ*) постулируется, что основной целью компании является рост ценности для собственников в долгосрочном плане [McTaggart, Kontes, Mankins, 1994]. С точки зрения финансового менеджмента эта цель содержательно сводится к увеличению фундаментальной ценности собственного капитала компании [Волков, 2006]. Именно в такой формулировке она используется в работе в качестве *цели первого уровня* управления оборотным капиталом компании.

Взаимосвязь фундаментальной ценности собственного капитала компании и эффективности управления оборотным капиталом можно продемонстрировать с помощью следующей схемы (рис. 1).

Приведенную схему можно прокомментировать следующим образом. В соответствии с моделью остаточной операционной прибыли фундаментальная ценность собственного капитала определяется его балансовой ценностью на момент оценки, а также приведенной ценностью потока остаточных операционных прибылей. Величина остаточной операционной прибыли по определению связана прямой зависимостью с рентабельностью активов компании. Рентабельность активов, в свою очередь, представляет собой меру операционной эффективности компании и по этой причине может трактоваться как целевой показатель управления оборотным капиталом. Таким образом, увеличение рентабельности активов можно считать *целью второго уровня управления оборотным капиталом*. Ограничением на увеличение рентабельности активов выступает необходимость *обеспечения допустимого уровня ликвидности*.

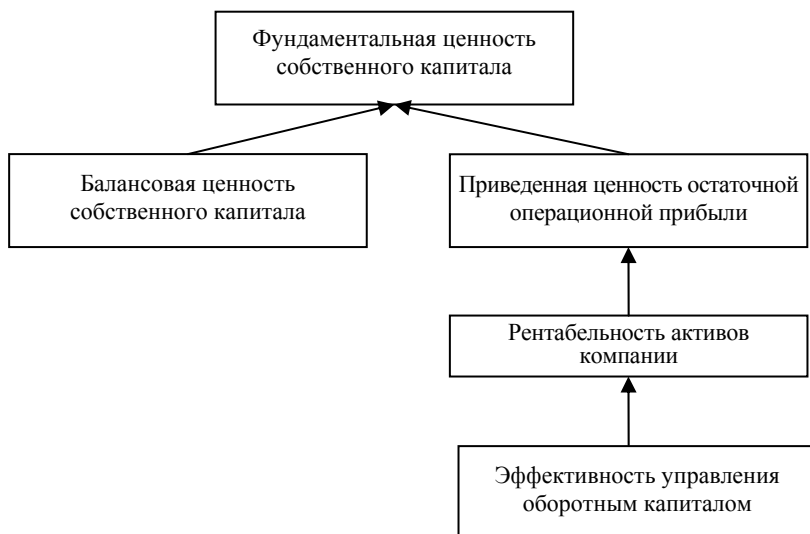


Рис. 1. Взаимосвязь результатов управления оборотным капиталом компании и фундаментальной ценности собственного капитала

Источник: составлено по [Волков, 2006, с. 297].

В качестве показателя эффективности управления оборотным капиталом был выбран показатель финансового цикла компании. Это связано с тем, что, по мнению авторов настоящей работы, данный показатель обладает рядом достоинств по сравнению с другими применяемыми в области анализа управления оборотным капиталом коэффициентами. Основным достоинством показателя финансового цикла является то, что он рассчитывается на основе как показателей запаса, так и показателей потока. Еще одно достоинство данного показателя заключается в том, что он отражает связь между величиной основных статей оборотных активов фирмы – дебиторской задолженностью и запасами – с одной стороны, и основным источником финансирования этих активов – кредиторской задолженностью – с другой. Иными словами, финансовый цикл, по сути, характеризует совокупную эффективность управления оборотным капиталом компании.

Финансовый цикл компании вычисляется по следующей формуле:

$$\text{ФЦ} = \text{ПОЗ} + \text{ПОДЗ} - \text{ПОКЗ} \quad (1)$$

где *ПОЗ* – период оборачиваемости запасов; *ПОДЗ* – период оборачиваемости дебиторской задолженности; *ПОКЗ* – период оборачиваемости кредиторской задолженности.

Основной проблемой, связанной с использованием показателя финансового цикла, является отсутствие четко сформулированных для него нормативных значений. По нашему мнению, нормативные значения для этого показателя могут быть установлены исходя из заданных значений целевых показателей управления оборотным капиталом с учетом имеющихся ограничений. По этой причине представляется важным определить, как эффективность управления оборотным капиталом (измеряемая с помощью финансового цикла) воздействует на выделенные целевые показатели компании.

Методология исследования

С целью определения количественной оценки влияния выбранного показателя эффективности управления оборотным капиталом компании на рассматриваемые целевые показатели управления оборотным капиталом используется эконометрический анализ с применением линейных регрессионных моделей. Адекватность выбранных регрессионных моделей эмпирическим данным проверяется на выборке компаний – открытых акционерных обществ (ОАО) России. Для учета возможной отраслевой и временной специфики исследуемой зависимости в выборку включаются компании разных отраслей, данные финансовой отчетности по которым собираются за несколько периодов времени. Общая характеристика выборки представлена в табл. 1.

Таблица 1. Характеристика используемых статистических данных

Параметр	Характеристика
Компании	Российские ОАО
Количество компаний	62
Период наблюдений	2003–2006 гг.
Стандарты финансового учета	РСБУ
Распределение компаний по отраслям	
Телекоммуникации	17
Металлургическая отрасль	22
Химическая промышленность	16
Нефтепереработка	7

Отметим, что эконометрический анализ ведется по компаниям, принадлежащим к *отдельным группам* отраслей². При этом отрасли разбиваются на

² Предлагаемые регрессионные модели оценивались также и для выборки в целом. Направления зависимостей между финансовым циклом и рассматриваемыми за-

два блока – производственные (металлургическая отрасль, химическая промышленность, нефтепереработка) и отрасли услуг (телекоммуникации).

На *первом этапе* исследования изучается влияние финансового цикла на рентабельность активов и ликвидность компании. Рентабельность активов компании в рамках настоящей работы рассчитывается в трех основных модификациях согласно работе [Волков, 2006] – в виде рентабельности совокупных активов (*Return on Total Assets*, далее – *ROTA*), рентабельности чистых активов (*Return on Net Assets*, далее – *RONA*), рентабельности чистых операционных активов (*Return on Net Operating Assets*, далее – *RNOA*). Ликвидность компании определяется с помощью коэффициента текущей ликвидности (*Current Ratio*, далее – *CR*). Финансовый цикл компании рассчитывается в двух вариантах – в виде простого финансового цикла (*Cash Conversion Cycle*, далее – *CCC*) и в виде чистого торгового цикла (*Net Trade Cycle*, далее – *NTC*).

Оцениваются параметры следующих регрессионных моделей.

Зависимая переменная – рентабельность активов компании.

$$ROTA_{it} = \beta_0 + \beta_1 \cdot CCC_{it} + \beta_2 \cdot ROS_{it} + \beta_3 \cdot \ln Sales_{it} + u_{it}, \quad (2)$$

$$RONA_{it} = \varphi_0 + \varphi_1 \cdot CCC_{it} + \varphi_2 \cdot ROS_{it} + \varphi_3 \cdot \ln Sales_{it} + e_{it}, \quad (3)$$

$$RNOA_{it} = \delta_0 + \delta_1 \cdot CCC_{it} + \delta_2 \cdot ROS_{it} + \delta_3 \cdot \ln Sales_{it} + m_{it}, \quad (4)$$

$$ROTA_{it} = \sigma_0 + \sigma_1 \cdot NTC_{it} + \sigma_2 \cdot ROS_{it} + \sigma_3 \cdot \ln Sales_{it} + f_{it}, \quad (5)$$

$$RONA_{it} = \lambda_0 + \lambda_1 \cdot NTC_{it} + \lambda_2 \cdot ROS_{it} + \lambda_3 \cdot \ln Sales_{it} + a_{it}, \quad (6)$$

$$RNOA_{it} = \upsilon_0 + \upsilon_1 \cdot NTC_{it} + \upsilon_2 \cdot ROS_{it} + \upsilon_3 \cdot \ln Sales_{it} + r_{it}, \quad (7)$$

где *ROS* – рентабельность продаж компании; *Sales* – выручка компании от продажи товаров, продукции, работ, услуг; $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \varphi_0, \varphi_1, \varphi_2, \varphi_3, \delta_0, \delta_1, \delta_2, \delta_3, \sigma_0, \sigma_1, \sigma_2, \sigma_3, \lambda_0, \lambda_1, \lambda_2, \lambda_3, \upsilon_0, \upsilon_1, \upsilon_2, \upsilon_3$ – параметры моделей; $u_{it}, e_{it}, m_{it}, f_{it}, a_{it}, r_{it}$ – случайные составляющие моделей, $i = 1, \dots, 62, t = 2003, \dots, 2006$ ³.

Зависимая переменная – ликвидность компании.

Для данной зависимой переменной оцениваются параметры следующих регрессионных моделей:

$$CR_{it} = \rho_0 + \rho_1 \cdot CCC_{it} + h_{it}, \quad (8)$$

зависимыми переменными совпадают с теми, которые были получены по подвыборке компаний производственных отраслей.

³ Индекс *t* соответствует периодам наблюдения, индекс *i* – наблюдениям для каждого периода. Это же относится и к другим выбранным регрессионным моделям.

$$CR_{it} = \xi_0 + \xi_1 \cdot NTC_{it} + l_{it}, \quad (9)$$

где $\rho_0, \rho_1, \zeta_0, \zeta_1$ – параметры моделей; h_{it}, l_{it} – случайные составляющие моделей, $i = 1, \dots, 62$, $t = 2003, \dots, 2006$.

На *втором этапе* исследования анализируется влияние финансового цикла на фундаментальную ценность собственного капитала компании как *целевой показатель управления оборотным капиталом первого уровня*. Фундаментальная ценность оценивается по модели остаточной операционной прибыли. При расчете данного показателя были сделаны следующие допущения:

- расчеты выполняются для ставок дисконтирования, принадлежащих отрезку [0%; 50%]. Отметим, что для целей исследования релевантным считается не конкретное значение ставки требуемой доходности, а устойчивость результатов оценивания параметров регрессионных моделей на изменение ставки требуемой доходности;
- в качестве прогнозного периода времени принимается то количество лет, за которое были собраны данные, а именно 4 года (2003–2006 гг.). Относительно постпрогнозного периода принимается допущение о том, что начиная с последнего периода времени, за который были собраны данные (2006 г.), величина остаточной операционной прибыли компании остается неизменной.

Вначале анализируется влияние каждого показателя рентабельности активов на соответствующий ему показатель фундаментальной ценности собственного капитала в рамках следующих регрессионных моделей⁴:

$$(V/E)_{it}^{\text{Re}OI,TA,B} = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \text{ROTA}_{it} + o_{it}, \quad (10)$$

$$(V/E)_{it}^{\text{Re}OI,NA,B} = \zeta_0 + \zeta_1 \cdot \text{RONA}_{it} + p_{it}, \quad (11)$$

$$(V/E)_{it}^{\text{Re}OI,NOA,B} = \gamma_0 + \gamma_1 \cdot \text{RNOA}_{it} + d_{it}, \quad (12)$$

где $\alpha_0, \alpha_1, \zeta_0, \zeta_1, \gamma_0, \gamma_1$ – параметры моделей; o_{it}, p_{it}, d_{it} – случайные составляющие моделей.

Затем анализируется влияние финансового цикла на фундаментальную ценность собственного капитала. При этом результаты, полученные на первом этапе исследования, используются для обоснования полученных зависимостей. Оцениваются параметры следующих моделей:

⁴ Показатель фундаментальной ценности был приведен к безразмерному виду посредством отнесения его величины к балансовой ценности собственного капитала на каждый момент времени.

$$(V/E)_{it}^{\text{Re}OI,TA,B} = \Psi_0 + \Psi_1 \cdot CCC_{it} + \Psi_2 \cdot ROS_{it} + q_{it}, \quad (13)$$

$$(V/E)_{it}^{\text{Re}OI,NA,B} = \kappa_0 + \kappa_1 \cdot CCC_{it} + \kappa_2 \cdot ROS_{it} + s_{it}, \quad (14)$$

$$(V/E)_{it}^{\text{Re}OI,NOA,B} = \tau_0 + \tau_1 \cdot CCC_{it} + \tau_2 \cdot ROS_{it} + w_{it}, \quad (15)$$

$$(V/E)_{it}^{\text{Re}OI,TA,B} = \varepsilon_0 + \varepsilon_1 \cdot NTC_{it} + \varepsilon_2 \cdot ROS_{it} + z_{it}, \quad (16)$$

$$(V/E)_{it}^{\text{Re}OI,NA,B} = \mu_0 + \mu_1 \cdot NTC_{it} + \mu_2 \cdot ROS_{it} + n_{it}, \quad (17)$$

$$(V/E)_{it}^{\text{Re}OI,NOA,B} = \pi_0 + \pi_1 \cdot NTC_{it} + \pi_2 \cdot ROS_{it} + b_{it}, \quad (18)$$

где $\Psi_0, \Psi_1, \Psi_2, \kappa_0, \kappa_1, \kappa_2, \tau_0, \tau_1, \tau_2, \varepsilon_0, \varepsilon_1, \varepsilon_2, \mu_0, \mu_1, \mu_2, \pi_0, \pi_1, \pi_2$ – параметры моделей; $q_{it}, s_{it}, w_{it}, z_{it}, n_{it}, b_{it}$ – случайные составляющие моделей.

Результаты исследования

Основные результаты исследования можно сформулировать следующим образом.

Финансовый цикл, рентабельность и ликвидность компании.

1. Анализ влияния величины финансового цикла на рентабельность активов компании, проведенный для компаний производственных отраслей России (табл. 2), выявил, что показатель цикла связан статистически значимой *обратной зависимостью* с рентабельностью активов.

Этот результат аналогичен тому, который был получен в подавляющем большинстве предыдущих исследований, посвященных финансовому циклу компании [Jose, Lancaster, Stevens, 1996; Shin, Soenen, 1998; Deloof, 2003; Lazaridis, Tryfonidis, 2006; Padachi, 2006; Garcia-Teruel, Martinez-Solano, 2007; Nobanee, AlHajjar, 2009; Zariyawati et al., 2009]. Таким образом, компаниям производственных отраслей с целью увеличения рентабельности активов выгодно уменьшать свой финансовый цикл.

Таблица 2. Результаты оценивания параметров линейных регрессионных моделей для российских компаний производственных отраслей

Независимые переменные	Зависимая переменная:							
	<i>ROTA</i> ⁵	<i>RONA</i>	<i>RNOA</i>	<i>ROTA</i>	<i>RONA</i>	<i>RNOA</i>	<i>CR</i>	<i>CR</i>
	модель с <i>CCC</i>			модель с <i>NTC</i>			модель с <i>CCC</i>	модель с <i>NTC</i>
	ФЭ ⁶	ФЭ	ФЭ	ФЭ	ФЭ	ФЭ	СЭ	СЭ
Константа	-144,68** (-3,59)	-225,22*** (-4,30)	-231,7*** (-4,10)	-145,77** (-3,56)	-229,59*** (-4,15)	-236,98*** (-3,93)	155,49*** (11,24)	155,03*** (10,98)
<i>CCC</i>	-0,05** (-3,55)	-0,14** (-3,35)	-0,165** (-3,23)	–	–	–	0,44** (3,40)	–
<i>NTC</i>	–	–	–	-0,065*** (-4,02)	-0,16** (-3,20)	-0,19** (-3,03)	–	0,48** (3,26)
<i>ROS</i>	1,1** (3,63)	1,1** (3,29)	1,11** (3,16)	1,07** (3,57)	1,06** (3,14)	1,06** (2,98)	–	–
<i>InSales</i>	9,23** (3,54)	14,75*** (4,30)	15,32*** (4,11)	9,35** (3,52)	15,09*** (4,15)	15,72*** (3,93)	–	–
<i>R</i> ² within	0,6079	0,6121	0,6095	0,6125	0,6119	0,6067	0,0551	0,0439
<i>R</i> ² between	0,4818	0,3610	0,3545	0,4841	0,3687	0,3636	0,1253	0,1372
<i>R</i> ² overall	0,4450	0,3213	0,3242	0,4468	0,3238	0,3275	0,1380	0,1437
Значимость модели (<i>F</i> -критерий)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	–	–
Значимость модели (критерий χ^2)	–	–	–	–	–	–	0,0007	0,0011

Примечание: в скобках приведены значения *t*-статистики (модель с ФЭ) или *z*-статистики (модель с СЭ); + – переменная значима на уровне 10%; * – переменная значима на уровне 5%; ** – переменная значима на уровне 1%; *** – переменная значима на уровне 0,1%

2. Результаты эконометрического анализа зависимости между переменной финансового цикла и рентабельности компаний для телекоммуникационной отрасли не столь однозначны. Так, во всех моделях финансовый цикл обнаружи-

⁵ *ROTA, RONA, RNOA, CR, ROS* измеряются в процентных пунктах, финансовый цикл (*CCC* и *NTC*) – в днях.

⁶ ФЭ – модель с фиксированными эффектами, СЭ – модель со случайными эффектами. Выбор модели осуществлялся по итогам применения нескольких статистических тестов. На первом этапе были применены тест Вальда (для сравнения результатов применения сквозной регрессии и ФЭ) и тест Бройша – Пэгана [Breusch, Pagan, 1980] (для сравнения результатов применения сквозной регрессии и СЭ). Выбор между ФЭ и СЭ осуществлялся по итогам применения теста Хаусмана [Hausman, 1978].

вает прямое влияние, при прочих равных условиях, на рентабельность активов фирмы, что отличается от предыдущих результатов. Такой результат можно объяснить тем, что компании этой отрасли в отличие от производственных компаний, как правило, характеризуются большими отрицательными значениями финансового цикла, что обусловлено спецификой их деятельности (небольшие объемы запасов; незначительные объемы инвестиций в дебиторскую задолженность из-за работы на условиях предоплаты и т.д.). Таким образом, можно предположить, что исходя из значений своего финансового цикла компаниям телекоммуникационной отрасли с целью увеличения рентабельности активов выгодно не уменьшать, а увеличивать свой финансовый цикл. Однако, с учетом того обстоятельства, что статистические характеристики регрессионных моделей в случае телекоммуникационной отрасли значительно хуже, чем в случае производственных отраслей, сделать окончательные выводы по направлению рассматриваемой зависимости в данной отрасли, с нашей точки зрения, пока не представляется возможным. Целесообразно проведение исследования на большей выборке компаний.

3. Исследование зависимости между финансовым циклом и коэффициентом текущей ликвидности компании показало, что между этими величинами существует статистически значимая *прямая связь* во всех рассматриваемых группах отраслей. Полученному результату можно дать понятное теоретическое объяснение. Увеличение значения коэффициента текущей ликвидности предполагает увеличение величины оборотных активов фирмы или уменьшение размера ее краткосрочных обязательств. При неизменной валюте баланса и то, и другое предполагает увеличение величины финансового цикла.

4. Полученные результаты инвариантны относительно двух рассматриваемых способов расчета финансового цикла компании.

Рентабельность активов и фундаментальная ценность собственного капитала.

5. Для компаний производственных отраслей была выявлена статистически значимая *прямая зависимость*, связывающая каждый показатель рентабельности активов и соответствующую ему модификацию показателя фундаментальной ценности собственного капитала. Таким образом, поскольку фундаментальная ценность собственного капитала определяется бесконечным потоком остаточных операционных прибылей компании, на которые влияет рентабельность, можно сделать вывод о том, что этим компаниям выгодно увеличение *долгосрочной рентабельности активов*. Направление полученной зависимости не связано со ставкой дисконтирования, по которой рассчитывалась фундамен-

тальная ценность капитала. Для отрасли услуг указанная зависимость оказалась статистически незначимой.

Финансовый цикл и фундаментальная ценность собственного капитала.

6. Установлено, что на подвыборке производственных компаний России финансовый цикл оказывает статистически значимое *обратное влияние* на фундаментальную ценность собственного капитала. Этот результат инвариантен относительно двух способов расчета финансового цикла компании и ставок дисконтирования, использовавшихся для расчета фундаментальной ценности собственного капитала. Для телекоммуникационных компаний указанные зависимости оказались статистически незначимыми.

Интерпретация результатов исследования

Основным выводом, который можно сделать из результатов проведенного эмпирического исследования, является то, что с целью создания ценности для собственников компаниям производственных отраслей выгодно увеличение долгосрочной рентабельности активов. Решение этой задачи достигается, в числе прочего, посредством уменьшения финансового цикла компании. При этом, ограничением на увеличение долгосрочной рентабельности выступает необходимость обеспечения допустимого уровня ликвидности компании.

Допустимый уровень ликвидности компании в работе определяется как уровень ликвидности, соответствующий отрезку нормативных значений коэффициента *CR*. На основе имеющихся теоретических подходов в качестве этого отрезка берется [1 (100%); 2 (200%)]. Полученные функции регрессии позволяют вычислить значения финансового цикла, соответствующие границам этого отрезка и, тем самым, получить отрезок нормативных (допустимых) значений финансового цикла с точки зрения цели обеспечения допустимого уровня ликвидности. Нормативные значения финансового цикла для производственных компаний России принадлежат промежуткам [-126; 101] дней (случай *ССС*) и [-115; 94] дней (случай *NTC*).

Таким образом, компаниям производственных отраслей с целью увеличения рентабельности активов при обеспечении допустимого уровня ликвидности выгодно уменьшать свой финансовый цикл до значения, соответствующего нижней границе отрезка нормативных значений для данного показателя. При этом выбор определенного значения финансового цикла из выделенной области допустимых значений в качестве планового зависит от целевых установок конкретной компании в отношении рентабельности активов и ликвидности.

Заключение

Целью настоящей работы являлось определение характера зависимости, существующей между эффективностью управления оборотным капиталом и ценностью компании для собственников. На выборке компаний производственных отраслей России (металлургия, химическая промышленность, нефтепереработка) с помощью эконометрического анализа было установлено, что рост ценности компании для собственников, определяемой как фундаментальная ценность собственного капитала, предполагает увеличение долгосрочной рентабельности активов, которое достигается при ограничении, выражающемся в необходимости поддержания допустимого уровня ликвидности. Иными словами, компаниям производственных отраслей необходимо решать задачу увеличения долгосрочной рентабельности активов при необходимости обеспечения допустимого уровня ликвидности. Было установлено, что корректировка величины финансового цикла (выбранного показателя эффективности управления оборотным капиталом) позволяет воздействовать как на рентабельность активов, так и на ликвидность компании. Результаты проведенного эконометрического моделирования также позволили сформулировать область допустимых значений показателя финансового цикла для данной выборки компаний. При этом выбор определенного значения финансового цикла из выделенной области допустимых значений в качестве планового зависит от целевых установок конкретной компании в отношении рентабельности активов и ликвидности. Корректировка величины финансового цикла компании, в свою очередь, предполагает принятие управленческих решений, касающихся элементов оборотного капитала, учитываемых при расчете показателя финансового цикла, – запасов, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности.

Литература

Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. СПб.: Изд. дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2006.

Deloof M. Does Working Capital Management Affect Profitability of Belgian Firms? // Journal of Business, Finance and Accounting. 2003. Vol. 30. № 3–4. P. 573–587.

Garcia-Teruel P., Martinez-Solano P. Effects of Working Capital Management on SME Profitability // International Journal of Managerial Finance. 2007. Vol. 3. № 2. P. 164–177.

Jose M., Lancaster C., Stevens J. Corporate Returns and Cash Conversion Cycles // *Journal of Economics and Finance*. 1996. Vol. 20. № 1. P. 33–46.

Kargar J., Blumenthal R. Leverage Impact on Working Capital in Small Business // *TMA Journal*. 1994. Vol. 14. № 6. P. 46–53.

Lazaridis I., Tryfonidis D. Relationship between Working Capital Management and Profitability of Listed Companies in the Athens Stock Exchange // *Journal of Financial Management and Analysis*. 2006. Vol. 19. № 1. P. 26–35.

McTaggart J., Kontes P., Mankins P. *The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns*. N.Y.: Free Press, 1994.

Nobanee H., AlHajjar M. A Note on Working Capital Management and Corporate Profitability of Japanese Firms. [Electronic Resource] // SSRN.com. Social Science Electronic Publishing, Inc, 2009. (<http://ssrn.com/abstract=1433243>)

Padachi K. Trends in Working Capital Management and its Impact on Firms' Performance: An Analysis of Mauritian Small Manufacturing Firms // *International Review of Business Research Papers*. 2006. Vol. 2. № 2. P. 45–58.

Shin H., Soenen L. Efficiency of Working Capital Management and Corporate Profitability // *Financial Practice and Education*. 1998. Vol. 8. P. 37–45.

Smith K. Profitability Versus Liquidity Tradeoffs in Working Capital Management // *Readings on the Management of Working Capital*. St. Paul, MN: West Publishing Company, 1980. P. 549–562.

Zariyawati M., Annuar M., Taufiq H., Abdul Rahim A. Working Capital Management and Corporate Performance: Case of Malaysia // *Journal of Modern Accounting and Auditing*. 2009. Vol. 5. № 11. P. 47–54.

ВЛИЯНИЕ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ НА ДИНАМИКУ РЫНКОВ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ

Введение

В последние докризисные годы на российском металлургическом рынке наблюдалась устойчивая тенденция, которая заключалась в следующем: суммарные объявленные инвестиционные планы прироста мощностей компаний, как правило, превосходили величину, «необходимую рынку». Последствия данной тенденции – инвестиционный перегрев рынка, потеря эффективности и рентабельности инвестиций в техперевооружение и развитие компаний.

Известно, что рынки металлопродукции имеют циклический характер [Абель, 2008]. Это свойство проявляется в смене тренда динамики цен на продукцию отрасли, повторяющейся с различной периодичностью и обусловленной, в том числе, динамикой баланса спроса и предложения металлопродукции на рынках, который зависит от инвестиционных стратегий игроков рынка. Эти процессы оказывают существенное влияние на эффективность отраслевого бизнеса и должны учитываться при разработке стратегии развития компаний и прогнозировании их финансовых результатов.

Вместе с тем при прогнозировании развития отрасли, например в документе «Стратегия развития металлургической промышленности РФ на период до 2015 г.», разработанном Минпромэнерго России (№ 177 от 29 мая 2007 г.), свойство цикличности рынков не учитывается. Это существенно снижает качество таких прогнозов.

В работе исследуется проблема оценки влияния инвестиционных стратегий металлургических компаний на динамику рынка металлопродукции. Показано, что «чрезмерная инвестиционная активность» металлургических компаний способствует, в числе прочих факторов, цикличности рынков металлопродукции, которая оказывает негативное влияние на эффективность их бизнеса. Автором предложена агрегированная макроэкономическая модель, которая позволяет исследовать механизмы влияния инвестиционных стратегий разви-

тия металлургических компаний на динамику рынков металлопродукции и, соответственно, эффективность инвестиционных стратегий развития.

Результаты исследований базируются на опыте практической работы автора в качестве консультанта в управлении корпоративного развития одного из крупных российских металлургических холдингов, а также на сравнительном анализе данных видимого спроса, производства и динамики цен на металлопродукцию в соотношении со стратегиями развития компаний.

Методология анализа и моделирования

Традиционная методология оценки инвестиционных стратегий компаний основана на следующих предположениях [Виленский, 2001].

1. Реализация инвестиционных проектов, связанных с увеличением производства продукции компании, не оказывает существенного влияния на рынок. То есть предполагается, что весь объем дополнительно произведенной продукции будет реализован по прогнозируемой рыночной цене.

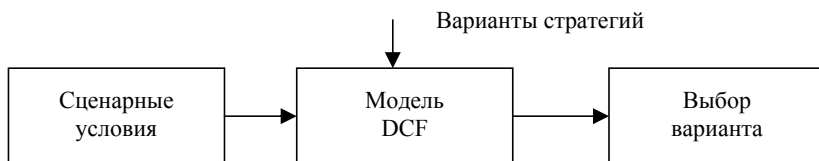
2. При оценке инвестиционных проектов, как правило, не учитываются возможные аналогичные действия компаний-конкурентов, которые могут своими активными действиями усиливать влияние инвестиционных решений на динамику рынка.

Такой подход правомерен в условиях рынка совершенной конкуренции, где доля каждой компании относительно мала и даже существенное увеличение объема производства одной из компаний не может оказать заметного влияния на динамику баланса спроса и предложения на рынке [Абель, 2008].

На рынках типа олигополия, к которому принадлежит металлургический рынок России, предположения (1) и (2) не выполняются. Поэтому традиционный подход к оценке инвестиционных стратегий должен быть дополнен *исследованием вопросов взаимовлияния инвестиционных стратегий компаний и динамики рынков металлопродукции* (спрос, предложение, цена).

В отличие от традиционной схемы анализа инвестиционных проектов (рис. 1), подход, предлагаемый в данной работе, сводится к совместному исследованию моделей компаний и модели рынка и позволяет учесть влияние выбора инвестиционных стратегий развития компаний на рыночные сценарные условия функционирования бизнеса.

I. Традиционная схема анализа



II. Предлагаемая схема анализа

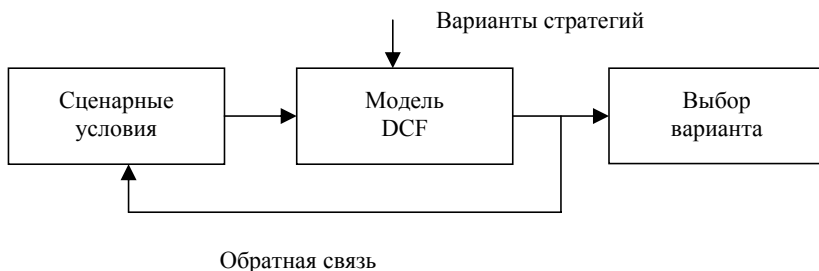


Рис. 1. Схемы анализа инвестиционных проектов

На рис. 1 блок «Сценарные условия» задает прогнозную динамику экзогенных параметров (цены, спрос и пр.) для модели DCF; блок «Модель DCF» представляет собой производственно-финансовую модель компании, которая позволяет оценить дополнительный дисконтированный свободный денежный поток, связанный с реализацией того или иного варианта инвестиционной стратегии. Принципы и методы построения производственно-финансовых моделей компаний детально изложены, например, в [Цвиркун, 2009]. Блок «Выбор варианта» задает процедуру выбора инвестиционной стратегии компании на основе расчета показателей ее эффективности.

Рассмотрим важные замечания и предположения, используемые при построении макроэкономической модели рынка металлопродукции.

Низкая эластичность спроса на металлопродукцию по отношению к изменению ее цены. Спрос на продукцию металлургических компаний формируется в отраслях, для которых металлопродукция является значимым фактором производства (строительная отрасль, инфраструктура, машиностроение, автомобилестроение и пр.). Спрос на металлопродукцию определяется потребностью этих отраслей (по межотраслевой цепочке создания стоимости), вплоть до продукции конечного потребления. При этом отрасли-потребители металло-

продукции не готовы (особенно на растущем рынке) сокращать объем производства при относительно небольшом изменении цены на металл. Снижение же металлоемкости продукции требует инвестиций и времени (инерционный процесс).

Этим объясняется низкая эластичность спроса на металлопродукцию по отношению к изменению ее цены. Заметное снижение спроса на металлопродукцию «по ценовым соображениям» возникает лишь при существенном изменении цены.

По этим же соображениям на рынке наблюдается высокая эластичность цены по отношению к спросу, особенно при возникновении дефицита металлопродукции (положительный баланс спроса и предложения).

Механизм изменения цены при изменении небаланса спроса и предложения на металлопродукцию. При снижении спроса при неизменном предложении рыночная цена на металлопродукцию падает. В этой ситуации происходит следующее: компании уменьшают объем производства (загрузку оборудования), снижая давление на рынок. Это замедляет снижение цены. Эластичность цены в зоне отрицательного баланса спроса и предложения ниже, чем в зоне положительного баланса. Это объясняется возможностью металлургических компаний снизить уровень производства и привести его в соответствие с изменившимся спросом. Заметим, что цена не может значительно снизиться по отношению к уровню среднеотраслевой себестоимости производства.

При существенном снижении спроса большую роль играет уровень эффективности производственной цепочки металлургической компании, который определяется уровнем затрат основных факторов производства на выпуск единицы продукции (сырье, ТЭР, труд) и уровнем постоянных (накладных) расходов [Акинфиев, 2007]. При этом, менее эффективные компании, имеющие высокую точку безубыточности, при снижении наклона линии объема продаж (снижение цены) и уменьшения загрузки оборудования раньше попадут в «зону убыточности» и будут вынуждены остановить производство, чтобы не накапливать убытки.

Это, в свою очередь, снижает давление на рынок и стимулирует замедление снижения цены и достижение равновесия. Более эффективные компании займут освободившиеся ниши на рынке. Это позволит им улучшить свое финансовое положение (увеличение загрузки приведет к смещению вправо на графике точки безубыточности).

Описание модели

Общая структура модели, которая позволяет реализовать предлагаемую схему анализа, приведена на рис. 2.



Рис. 2. Структура модели

Предположения модели и переменные.

1. Динамика спроса на металлопродукцию (потребление) – $D(t)$ – экзогенная переменная модели, график изменения которой считается заданным для различных внешних по отношению к модели макроэкономических сценариев.

2. Рыночная цена на металлопродукцию (долл./тонна) в период t – $P(t)$. В каждый период времени цена формируется на основе соотношения спроса и предложения, которое определяется в каждый период t как разность между платежеспособным спросом на металлопродукцию и уровнем производственных мощностей предприятий отрасли, который определяется в результате расчетов в модели.

Пусть $D(t)$ – спрос на продукцию в период t ; $S(t)$ – предложение (производство) в период t .

Тогда $P(t) = P(0) + \gamma_1 \cdot (D(t) - S(t))$, где параметр γ_1 – эластичность цены по величине превышения спроса над предложением. Значение параметра γ_1 задается нелинейной функцией от величины $D(t) - S(t)$, что легко может быть учтено при моделировании.

Следует отметить, что, в свою очередь, $D(t)$ также зависит от динамики цены $P(t)$. Увеличение $P(t)$ может приводить к снижению $D(t)$, что учитывается введением отрицательной обратной связи в модель. Степень влияния цены на спрос задается через параметр эластичности спроса по отношению изменения рыночной цены на металлопродукцию.

3. Далее предполагается, что стратегия развития компаний отрасли заключается в инвестировании части свободных финансовых средств в наращивание производственных мощностей.

Пусть $NCF(t)$ – прирост (сокращение) свободного денежного потока компаний отрасли в период t по сравнению с денежным потоком в начальный период времени. Для простоты предположим, что его величина определяется как доля γ_2 от величины прироста выручки предприятий отрасли и вычисляется по формуле

$$NCF(t) = \gamma_2 \cdot (B(t) \cdot P(t) - B(0) \cdot P(0)),$$

где $B(t)$ – объем продаж металлопродукции в период t .

$$B(t) = \min\{D(t); S(t)\}.$$

Пусть, далее, если $NCF(t) - NCF(t-1) > 0$ (что сигнализирует компании о повышательном тренде на рынке), то часть $NCF(t)$ в доле, равной величине γ_3 , направляется на инвестирование в развитие компаний – $I(t)$. Величина γ_3 определяет *инвестиционную активность* предприятий отрасли. Чем больше величина γ_3 (доля), тем выше инвестиционная активность отрасли. Таким образом $I(t) = \gamma_3 \cdot NCF(t)$.

4. Предположим, что существует временной лаг τ между периодом начала инвестирования и периодом соответствующего прироста производственных мощностей компаний отрасли – $V(t)$. Пусть также величина γ_4 характеризует прирост производственных мощностей на единицу инвестиционных вложений. Тогда $V(t) = \gamma_4 \cdot I(t - \tau)$. Соответственно $S(t) = S(t-1) + V(t)$.

5. Начальные условия: предполагается что в период $t = 0$ спрос и предложение на рынке сбалансированы, т.е. $B(0) = D(0) = S(0)$ и $P(0)$ – равновесная рыночная цена на металлопродукцию.

Рассмотрим возможность применения предложенного подхода на иллюстративном примере. В расчетах, результаты которых приведены в следующем разделе работы, использованы следующие параметры модели.

Параметр эластичности цены по величине небаланса спроса и предложения задан следующей нелинейной функцией: $\gamma_1 = 30$ долл./тыс. т при положительной величине небаланса и $\gamma_1 = 10$ долл./тыс. т при отрицательной величине небаланса.

$\gamma_2 = 0,5$, т.е. предполагается, что половина прироста выручки переходит в свободный денежный поток компании; $\gamma_3 = 0,3$, который показывает, что 30% прироста свободного денежного потока компании инвестируется в увеличение производственных мощностей; $\gamma_4 = 0,01$, т.е. при инвестировании 1 млн. долл. происходит прирост производственных мощностей компании на величину 10 тыс. т за период (год); величина τ в расчетах принята равной двум годам, что соответствует средней продолжительности реализации инвестиционных проектов в металлургии, направленных на увеличение производственных мощностей компаний.

В расчетах, для простоты изложения, рассматривается однопродуктовая модель рынка. В качестве базового сценария (сценарий 1) принят сценарий равномерного роста потребления металлопродукции на внутреннем рынке в прогнозном периоде до 2020 г. на уровне 5% в год. Темп роста потребления за период 2005–2007 гг. принят на уровне 12% в год, что соответствует реальным фактическим данным развития рынка.

Результаты моделирования. Анализ стратегий

Результаты моделирования представлены на рис. 3–6.

Сценарий 1. Равномерный рост спроса на металлопродукцию – $D(t)$.

Модель показывает, что даже при условии *равномерного роста спроса на металлопродукцию – $D(t)$* наблюдается *циклическая динамика* рыночной цены. Это объясняется влиянием инвестиционной активности компаний, которые при появлении (или прогнозировании) дефицита в том или ином сегменте рынка металлопродукции стремятся в перспективе расширить свою долю на рынке (увеличить объем продаж), в том числе и за счет инвестирования в увеличение соответствующих производственных мощностей.

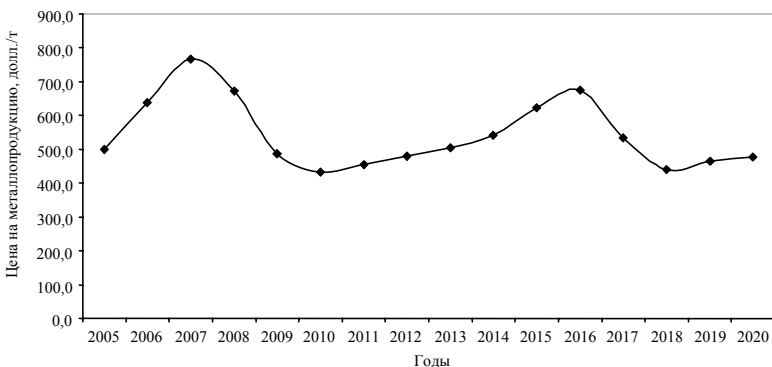


Рис. 3. Прогноз цен на металлопродукцию (сценарий 1)

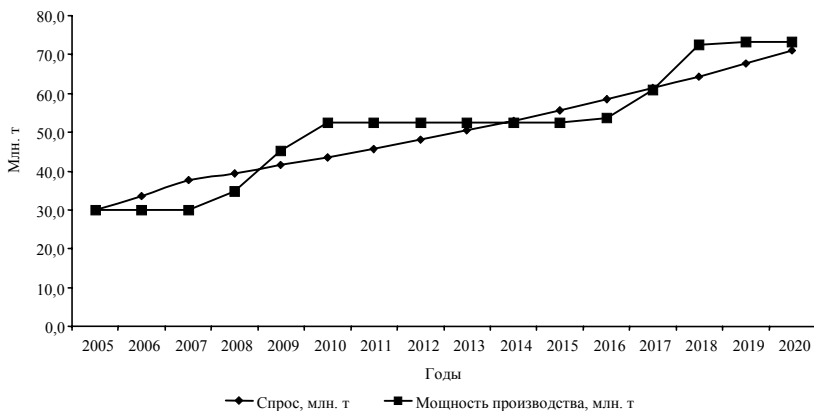


Рис. 4. Прогноз баланса спроса и предложения на рынке (сценарий 1)

Поскольку стратегии и инвестиционные программы компаний никем не координируются, то это, как правило, приводит к отраслевому кризису перепроизводства и смене тренда на рынке.

На самом деле, сценарий 1 в реальной экономике встречается редко. Как правило, на динамику $D(t)$ оказывает влияние динамика развития отраслей – потребителей металлопродукции, а также динамика деловой активности мировой экономики.

Сценарий 2 описывает ситуацию, когда на сценарий равномерного роста спроса (сценарий 1) наложено возмущение типа «мировой финансовый кризис». Предполагается, что в 2008 г. падение спроса составит 10% по сравнению

с 2007 г. и, соответственно, в 2009 г. – 20% по сравнению с 2008 г. С 2010 г. начнется восстановление спроса на металлопродукцию с темпом 10–15% в течение ближайших трех лет.

Результаты моделирования представлены на рис. 5 и 6.

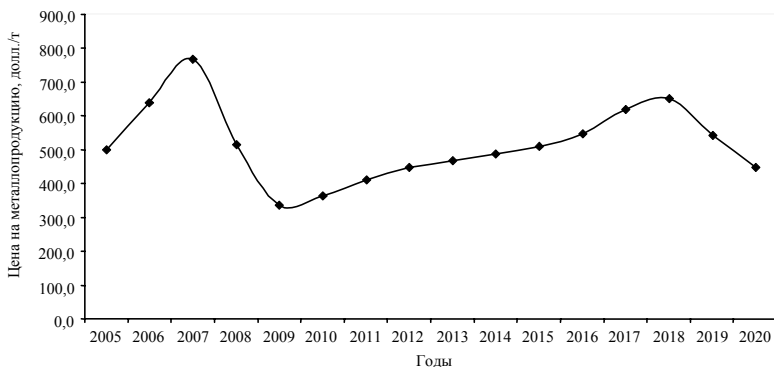


Рис. 5. Прогноз цен на металлопродукцию (сценарий 2)

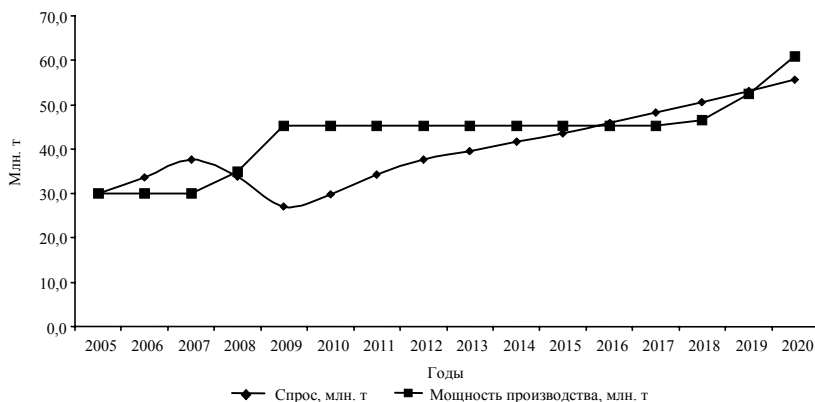


Рис. 6. Прогноз баланса спроса и предложения на рынке (сценарий 2)

В приведенных результатах расчетов в модели учтен вариант стратегии, который состоит в том, что компании начинают реализацию инвестиционных программ в периоды, когда у них появляются свободные финансовые средства в результате повышательного тренда на рынке, т.е. инвестиционные затраты финансируются из собственных источников ($NCF(t)$).

Данная стратегия не является наилучшей, так как не использует потенциал прогноза и работы на опережение. Представляет интерес анализ стратегии, которая состоит в упреждающем инвестировании в развитие за счет привлечения заемных средств (кредитов) в периоды, предшествующие подъему спроса. В модели эта стратегия учитывается с помощью введения сдвига влево начала процесса инвестирования в развитие компании. Данная стратегия предусматривает также окончание инвестирования в развитие в периоды, предшествующие спаду спроса. Назовем данную стратегию *дальновидной*.

В основу данной стратегии развития положен принцип: *в период подъема рынка готовься к кризису, а в период кризиса – к подъему*. Следует заметить, что эффективная реализация данной стратегии возможна лишь при наличии у компании надежных прогнозов относительно периодов смены тренда деловой активности на рынках металлопродукции. Это требует от компаний определенных финансовых вложений в организацию аналитических служб по сбору и анализу информации и прогнозированию рынков. Тем не менее не вызывает сомнений, что выбор эффективной стратегии развития компании определяется прежде всего способностью топ-менеджмента компании стратегически мыслить и принимать верные решения.

Результаты расчетов, в которых *моделируется дальновидная стратегия* развития компании, показывают, что при условии равномерного роста спроса на металлопродукцию – $D(t)$ (сценарий 1) амплитуда колебаний рыночной цены на металлопродукцию существенно снижается, при этом повышается ее предсказуемость.

Расчеты показали, что даже при наличии серьезных кризисных явлений (сценарий 2) на рынках рыночная цена на продукцию опускается до уровня 400 долл./т. Для сравнения, в случае использования обычной стратегии в тех же рыночных условиях рыночная цена на продукцию опускается до уровня 300 долл./т (рис. 5).

Проведенный анализ показывает, что за счет выбора стратегии инвестирования и финансирования развития компании в состоянии уменьшить негативное влияние цикличности рынков на эффективность их бизнеса.

Заключение

Приведенные в работе результаты показывают, что предложенный автором подход позволяет проводить анализ различных вариантов стратегии развития металлургических компаний с точки зрения их эффективности и влия-

ния на динамику рынков металлопродукции. Данный подход позволяет также проводить анализ и выбор оптимального уровня инвестиционной активности компаний (параметр модели γ_3) для различных вариантов стратегии развития с позиции повышения эффективности бизнеса компаний.

Проведенные исследования позволяют сделать ряд выводов.

1. Необходим координирующий отраслевой орган, который в «мягкой форме» позволил бы согласовывать стратегии развития металлургических компаний в зависимости от того или иного прогноза динамики рыночной конъюнктуры.

2. Показано, что стратегии развития, обладающие свойством дальновидности, позволяют повысить эффективность бизнеса металлургических компаний за счет гармонизации спроса и предложения на рынках. Для реализации таких стратегий необходима разработка и практическое использование динамических макроэкономических моделей, позволяющих прогнозировать динамику деловой активности на рынках металлопродукции.

3. Построенная агрегированная макроэкономическая модель позволяет проследить причинно-следственные связи между стратегией развития компаний отрасли и уровнем цикличности рынков металлопродукции.

Литература

Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. ООО «Питер Пресс», 2008.

Акинфиев В.К. Системный анализ и методы управления стоимостью вертикально-интегрированных компаний (на примере металлургии) / Вторая Международная конференция «Системный анализ и информационные технологии» САИТ-2007. Обнинск, сентябрь 2007. Труды конференции. Т. 2. С. 86–90.

Виленский П.Л., Лившиц В.И., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика. М.: Дело, 2001.

Цвиркун А.Д., Акинфиев В.К. Бизнес-план. Анализ инвестиций. Методы и инструментальные средства. М.: Ось-89, 2009.

ЦЕНЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ БЕНЗИНА (2008–2009 ГГ.): ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ПРОДАВЦЫ КОЛЛЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАЛИ РЫНОЧНУЮ ВЛАСТЬ?

Мотивацией для данного исследования послужила ситуация, которая сложилась на российском рынке нефтепродуктов в период 2008–2009 гг., когда в результате резкого снижения мировых цен на нефть практически во всех странах произошло заметное снижение цен на конечные продукты нефтепереработки, а на российском рынке продуктов нефтепереработки подобного снижения не наблюдалось. В поиске решения проблемы высоких цен правительство России обратилось к антимонопольному законодательству, которое при определенных условиях позволяет рассматривать высокие цены продавцов, занимающих доминирующее положение, как нелегальные.

Одним из первых примеров применения антимонопольного законодательства стали дела против «большой четверки» российских вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) – «ЛУКОЙЛ», «Газпром нефть», «ТНК-ВР» и «Роснефть», начатые в сентябре 2008 г.¹ Им было предъявлено обвинение в злоупотреблении доминирующим положением в форме повышения оптовых цен на четыре группы нефтепродуктов – автомобильные бензины, дизельное топливо, авиационный керосин и топочный мазут. Центральной (хотя и не единственной) формой злоупотребления доминированием, по мнению ФАС, было назначение монополично высоких цен в первой половине 2008 г. В начале 2009 г. компаниям был предъявлен новый иск, по факту монополично высоких цен не только на оптовых, но и на розничных рынках нефтепродуктов.

Правовая конструкция «злоупотребление коллективным доминированием» соответствует поведению компаний, известному экономистам как «молчаливый сговор»: взаимозависимость продавцов делает выгодным для них поддержание высокой цены даже при отсутствии явного соглашения между ними.

¹ «Российская газета». Федеральный выпуск № 4851 от 18 февраля 2009 г.

Одной из центральных проблем применения нормы о злоупотреблении коллективным доминированием в виде высоких цен – это стандарты доказательств того, что установленный уровень цены объясняется именно монопольным поведением компаний.

В российских делах против нефтяных компаний подобного рода доказательств предоставлено не было, антимонопольный орган и суды опирались в основном на данные о соотношении динамики мировых цен на нефть, с одной стороны, и розничных цен на нефтепродукты, с другой.

Поэтому исследование ставит целью проанализировать эффективность и обоснованность применения антимонопольного законодательства для противодействия высоким ценам на российских рынках нефтепродуктов. Такая постановка проблемы связана еще и с тем, что возбуждение исков против нефтяных компаний имело длительную предысторию в виде изменения содержания антимонопольного законодательства. Вот почему интерес представляет не только анализ возможных причин высоких (по сравнению с желаемым состоянием) цен на нефтепродукты, но и обсуждение возможных результатов применения доступных инструментов антимонопольной политики.

Таким образом, цель эмпирического исследования – определить обоснованность обвинений ФАС в отношении вертикально интегрированных нефтяных компаний путем оценки параметра θ характера стратегического взаимодействия между поставщиками на российском оптовом рынке автомобильного бензина и дизельного топлива за период с января 2006 г. по декабрь 2009 г.

Для оценки параметра θ используются месячные данные мировых цен на нефть марки «Urals», месячные данные оптовых и розничных цен на автомобильный бензин и дизельное топливо за период с января 2006 г. по декабрь 2009 г.

Международная практика оценки стратегического поведения

В международной практике вопросом анализа сговора занимались Роберт Портер² (1983), Гленн Эллисон³ (1994). В своих работах они анализировали картель (JEC)⁴, контролировавший в 1880-х гг. все грузовые перевозки

² Porter R.H. A Study of Cartel Stability: The Joint Executive Committee, 1880–1886 (source: The Bell Journal of Economics. 1983. Vol. 14. № 2 (Autumn). P. 301–314).

³ Ellison G. Theories of Cartel Stability and the Joint Executive Committee Author(s) (source: The RAND Journal of Economics. 1994. Vol. 25. № 1 (Spring). P. 37–57).

⁴ The Joint Executive Committee – Объединенный исполнительный комитет.

на востоке страны, от Чикаго до Атлантического океана. Картель был основан в апреле 1879 г. соглашением между железнодорожными компаниями, работавшими на этом рынке. Компании публично подтвердили факт соглашения, поскольку еще не был принят закон Шермана (1890 г.) и не был образован Комитет по межштатному транспорту и торговле (1887 г.), которые позднее формально запретили такого рода соглашения.

Внутренний механизм принуждения, принятый ЖЕС, был вариантом стратегии сбивания цен. То есть имели место несколько случаев, когда картель, посчитав, что были совершены обходные действия, на некоторое время снижал цены, после чего возвращался к ценам сговора.

Портер (1983) и Эллисон (1994) в своих работах о картеле (ЖЕС) проверяют гипотезу о том, был ли фактически сговор поддержан стратегией сбивания цены. Также они оценивают, насколько эффективен был картель в течение кооперативного взаимодействия, рассчитав показатель θ характера стратегического взаимодействия с помощью системы одновременных уравнений.

Используя систему одновременных уравнений, мы выявили, что кривые спроса и предложения в модели Портера (1983) на транспортировку принимают следующий вид.

Рыночный спрос.

$$\log(Q) = \alpha_0 + \alpha_1 \log(P) + \alpha_2 (LAKES),$$

где Q – количество; P – цена; $LAKES$ – принимает значение единица в случае открытия судоходства на озерах, ноль – нет; α_1 – эластичность рыночного спроса.

Предложение фирм.

Портер описывал его как

$$P + \frac{\partial P}{\partial Q} q_i \lambda_i = MC_i \text{ или } P \left(1 + \frac{s_i \lambda_i}{\alpha_1} \right) = MC_i,$$

где MC_i – предельные издержки фирм; s_i – рыночная доля i -й фирмы.

Пусть $\theta_i = s_i \lambda_i$, тогда

$$P \left(1 + \frac{\theta_i}{\alpha_1} \right) = MC_i. \quad (1)$$

Так как у Портера были только агрегированные данные, то, умножив обе части уравнения (1) на s_i , предложение приняло следующий вид:

$$P \left(1 + \frac{\theta}{\alpha_1} \right) = MC,$$

где $\theta = \sum s_i \theta_i$ представляет взвешенное среднее поведение фирмы, и $MC = \sum s_i MC_i$ – средние предельные издержки рынка.

Отсюда средние предельные издержки принимают вид

$$MC = \beta_0 + \beta_1 \log(Q) + \beta_2 I, \quad (2)$$

где I – индикаторная переменная, которая принимает значение единица, если период обусловлен тайным соглашением, ноль – если период обусловлен конкуренцией.

В уравнении (2) коэффициент $\beta_2 = -\log \left(1 + \frac{\theta}{\alpha_1} \right)$.

В табл. 1 приведены результаты оценки характера стратегического поведения фирм, которые были рассчитаны Портером и Эллисоном.

Таблица 1. Результаты оценки характера стратегического поведения

	Портер	Эллисон
Эластичность спроса по цене (α_1)	-0,8	-1,8
Индикатор, характеризующий стратегическое поведение в случае сговора (I_t), рассчитанный по формуле: $\beta_2 = -\log \left(1 + \frac{\theta}{\alpha_1} \right),$		
где β_2 коэффициент при индикаторе I_t	0,545	0,637
θ – параметр стратегического поведения	0,336	0,848
Модель, характеризующая стратегическое поведение	Курно	Сговор

Оценку характера стратегического поведения проводили С. Борнстейн и А. Шепард⁵. В качестве объекта исследования был выбран нефтяной рынок.

⁵ Borenstein S., Shepard A. Dynamic Pricing in Retail Gasoline Markets (source: The RAND Journal of Economics. 1996. Vol. 27. № 3 (Autumn). P. 429–451).

В работе этих исследователей рассматриваются модели суперигр молчаливого сговора, которые показывают, что превышение цены над предельными издержками растет вместе с ожидаемыми будущими прибылями. Как результат, в случае сговора превышение цены над предельными издержками будет больше, когда ожидается, что спрос растет или что предельные издержки снижаются.

Используя панельные данные по ценам на бензин и данные по объему продаж в 43 городах за 6 лет, авторы обнаружили, что на розничных рынках бензина поведение соответствует модели молчаливого сговора.

Иски против российских ВИНК (2008–2009): краткое описание событий

Нефтяная отрасль России состоит из вертикально интегрированных нефтяных компаний, которые осуществляют деятельность во всех сегментах рынка: сегменте добычи и переработки нефти, хранения, оптовой, мелкооптовой и розничной реализации нефтепродуктов. ВИНК доминируют в Российской Федерации (в том числе коллективно) на рынках добычи и переработки нефти. В значительной степени такая структура рынка сложилась благодаря особой модели приватизации нефтяного сектора, заложенной Указом Президента РФ 1992 г.

Осенью 2008 г. ФАС России возбудила дела против ТНК-ВР, «Газпром нефти», «ЛУКОЙЛа» и «Роснефти»⁶. Им было предъявлено обвинение в злоупотреблении доминирующим положением в форме установления монопольно высоких оптовых цен в 2008 г. на четыре группы нефтепродуктов – автомобильный бензин, дизельное топливо, авиационный керосин и топочный мазут. Решением ФАС был установлен объем административных санкций на компании в размере почти 6 млрд. руб., из них за нарушения Закона «О защите конкуренции» на оптовом рынке нефтепродуктов – около 5 млрд. руб. Решения, принятые ФАС, оспаривались в суде, но в конце июня 2009 г. суд признал законным решение антимонопольного органа, на основании которого в конце 2008 г. на группу «ЛУКОЙЛ» был наложен штраф 1,44 млрд. руб.⁷ Аналогичные дела «Роснефти» и «Газпром нефти» также рассматривались в Москве. Иски компаний оспаривали обоснованность квалификации их положения на рынке

⁶ <http://lenta.ru/news2/2008/10/30/rosneft/index.htm>, пресс-релиз от 30 октября 2008 г.

⁷ <http://www.rbc.ru>

как доминирующего, а назначенных цен – как злоупотребления доминирующим положением. Кроме того, компании были не согласны со многими пунктами разработанных ФАС предписаний по обеспечению и/или восстановлению условий конкуренции. В частности, обвиняемые добивались отмены требования о регулярных продажах необходимых объемов нефтепродуктов на бирже, запрета на необоснованное снижение поставок на внутренний рынок и о недопущении действий по повышению цен на внутреннем рынке.

В начале 2009 г. компаниям был предъявлен новый иск – по факту монопольно высоких цен не только на оптовых, но и на розничных рынках нефтепродуктов (рис. 1).

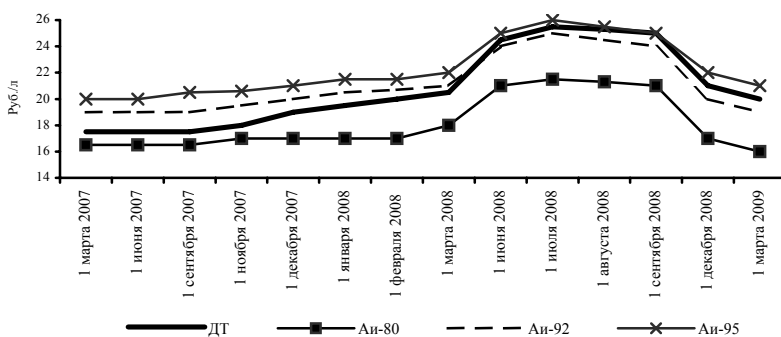


Рис. 1. Динамика изменения цен на московских АЗС

Источник: <http://info.direct-oil.ru>, по данным Московской топливной ассоциации.

Что касается динамики изменения внутренних оптовых цен на отдельные виды нефтепродуктов – таких как автомобильный бензин, топочный мазут, топливо дизельное, керосин, то за период с января 2007 г. по май 2009 г. динамика поведения цен на нефтепродукты в целом совпадала с динамикой поведения мировой цены на нефть марки «Urals». Однако, как показано на рис. 2, темпы роста и темпы снижения этих цен были разными. Чтобы это объяснить, рассмотрим динамику средневзвешенной цены на указанные нефтепродукты, где в качестве весов используется доля выручки от продажи этих нефтепродуктов в общем объеме их реализации, которая сравнивается с мировой ценой на нефть. В период с января 2007 г. по май 2009 г., несмотря на некоторое снижение после июля 2008 г. мировой цены на нефть, на российском рынке нефтепродуктов темпы снижения внутренних оптовых цен на нефтепродукты (автомобильный бензин всех марок, мазут топочный, дизельное

топливо) были незначительными, что по-прежнему позволяло крупнейшим нефтяным компаниям получать высокие доходы.

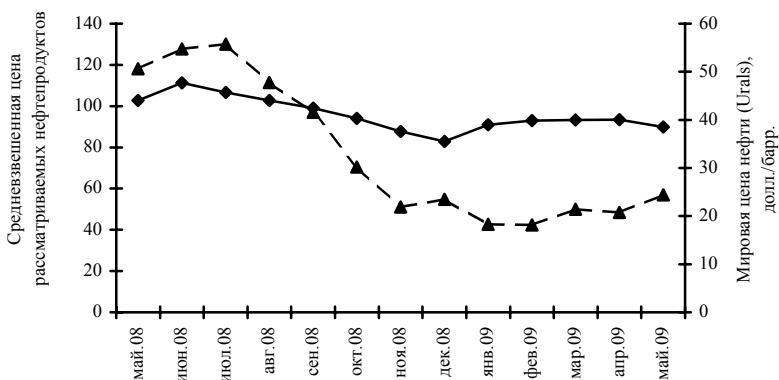


Рис. 2. Динамика изменения средневзвешенной оптовой цены нефтепродуктов, для расчета которой в качестве весов использовалась доля выручки от продажи нефтепродуктов в общем объеме их реализации и мировой цены на нефть марки «Urals»

Стратегия эмпирического анализа

Для оценки обоснованности обвинений ФАС в отношении вертикально интегрированных нефтяных компаний используется двухшаговый метод наименьших квадратов (Two-Stage Least Squares), который предусматривает использование инструментальных переменных, влияющих на сдвиги либо спроса, либо предложения. Рассмотрим оптовые и розничные рынки нефтепродуктов, в частности автомобильного бензина и дизельного топлива. Для оптового и розничного рынка автомобильного бензина и дизельного топлива строим функции спроса и предложения.

Спрос.

$$\text{Log}Q_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Log}P_t + \alpha_2 S + v_t,$$

где Q_t – объем продаж автомобильного бензина на оптовом рынке за период 2006–2009 гг., руб.; P_t – среднемесячная оптовая цена на автомобильный бензин за период 2006–2009 гг., руб. за тонну; S – дамми-переменная, описывающая экзогенные шоки спроса; принимает значение единица в период роста цен (с января 2006 г. по ноябрь 2007 г.) и ноль – в период снижения цен.

Предложение для оптового рынка.

$$\text{Log}P_t = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}Q_t + \beta_2 I + \beta_3 P_{\text{world}},$$

где P_t – среднемесячная оптовая цена на автомобильный бензин за период 2006–2009 гг., в руб. за тонну; Q_t – среднемесячный объем продаж автомобильного бензина за период 2006–2009 гг., руб.; I^8 – индикаторная переменная, которая описывает характер стратегического взаимодействия и принимает значение единица в случае сговора, ноль – в случае конкуренции; P_{world} – мировая цена на нефть марки «Urals».

Предложение для розничного рынка.

$$\text{Log}P_t = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}Q_t + \beta_2 I + \beta_3 P_{\text{wholesale}}$$

где $P_{\text{wholesale}}$ – среднемесячная оптовая цена на автомобильный бензин за период 2006–2009 гг.; P_t – среднемесячная розничная цена на автомобильный бензин за период 2006–2009 гг., руб.

Таблица 2. Лист переменных для оптового рынка

LNS	Оптовый объем продаж автомобильного бензина, руб.
LNVVP	ВВП, млрд. руб.
ICPP	Индекс цен производителей
LNP	Оптовая цена за автомобильный бензин, руб./т
IND	Индикаторная переменная: 1 – в случае сговора, 0 – конкуренции
FAS	Дамми-переменная, описывающая действия Федеральной антимонопольной службы России: 1 – в случае возбуждения дела, 0 – иначе
LNUR	Мировая цена на нефть марки «Urals», руб.

Аналогично для оптового и розничного рынка дизельного топлива.

Результаты и их интерпретация

На основе моделей спроса и предложения для оптового и розничного рынков был проведен эмпирический анализ сначала для оптового рынка авто-

⁸ В моделях Портера и Элиссона данная переменная ненаблюдаемая. В нашем случае мы знаем период нарушения – с декабря 2007 г. по июль 2008 г. Эту переменную вводим как дамми.

мобильного бензина, результаты которого представлены в табл. 3, затем были протестированы модели спроса и предложения для розничного рынка автомобильного бензина (табл. 5). В табл. 4 представлены результаты оценки корреляции оптовой цены на автомобильный бензин и мировой цены на нефть за рассматриваемый период.

Таблица 3. Результаты оценки оптового рынка автомобильного бензина

Спрос	Коэффициент	Prob.	Предложение	Коэффициент	Prob.
C(1)	-12,84720 (-1,072459)	0,2865	C(6)	-1,930583 (-0,561062)	0,5762
C(2) · LNVVP	1,779956 (1,139834)	0,2576	C(7) · LNS(-1)	0,197045 (1,210353)	0,2295
C(3) · ICPP	-5,654004 (-2,438120)	0,0168	C(8) · IND	-0,026889 (-0,258879)	0,7964
C(4) · (LNP-LNUR)	2,469948 (1,816640)	0,0728	C(9) · LNUR	0,891041 (7,479004)	0,0000
C(5) · LNUR	3,316761 (4,212038)	0,0001	C(10) · FAS	0,127633 (1,626455)	0,1076
C(11) · LNP	-0,067153 (-0,154916)	0,8772			

На основе результатов, представленных в табл. 3, индикаторная переменная (IND) оказалась статистически незначимой, что не позволяет подтвердить выдвинутую гипотезу. Незначимым статистически оказался и коэффициент перед переменной «оптовая цена» (LNP), что может быть либо случайностью из-за ошибки эконометрической методологии, либо такое может иметь место в реальных данных при определенных параметрах модели.

Однако результаты, приведенные в табл. 4, позволяют говорить о том, что «злоупотребление коллективным доминированием (abuse of collective dominance) представляло собой результат сговора. В пользу сговора указывают и результаты оценки розничного рынка не только автомобильного бензина (табл. 5), но и дизельного топлива.

Таблица 4. Результаты оценки корреляции между оптовой ценой на автомобильный бензин и мировой ценой на нефть

$LNP = C(1) + C(2) \cdot LNUR$	Коэффициент	Prob.
C(1)	3,341233 (5,349982)	0,0000
C(2) · LNUR	0,811932 (9,795555)	0,0000
$R^2 = 0,675949$ Prob(F-statistic) = 0,00000		

Примечание: LNP – оптовая цена на автомобильный бензин; LNUR – мировая цена на нефть марки «Urals».

Таблица 5. Результаты оценки розничного рынка автомобильного бензина

Спрос	Коэффициент	Prob.	Предложение	Коэффициент	Prob.
C(1)	40,83857 (2,097447)	0,0389	C(5)	0,265931 (0,359753)	0,7199
C(2) · LNPR_GAS_RUB_T	-2,943267 (-1,353582)	0,1794	C(6) · LNROSN GAS_S_RUB(-1)	0,476677 (7,734005)	0,0000
C(3) · ICP	3,021782 (1,754803)	0,0829	C(7) · IND	0,033921 (2,475784)	0,0153
C(4) · LNVVP	0,440034 (2,105900)	0,0381	C(8) · LNP	0,139697 (2,732283)	0,0076
			C(9) · FAS	0,010521 (0,605888)	0,5462

При оценке розничного рынка коэффициент индикаторной переменной (IND) статистически значим, значение его используется для нахождения параметра стратегического поведения.

Аналогично тестировалась гипотеза обоснованности обвинения ФАС в отношении вертикально интегрированных нефтяных компаний на оптовом и розничном рынках дизельного топлива. На оптовом рынке дизельного топлива результаты не свидетельствовали о наличии сговора, а на розничном коэффициент индикаторной переменной был значим, что позволило рассчитать показатель θ (табл. 6).

Таблица 6. Результаты оценки характера стратегического поведения

	Розничный рынок	
	автомобильного бензина	дизельного топлива
Эластичность спроса по цене (α_1)	-2,94	-1,21
Индикатор, характеризующий стратегическое поведение в случае сговора (I_i), рассчитанный по формуле: $\beta_2 = -\log\left(1 + \frac{\theta}{\alpha_1}\right),$		
где β_2 коэффициент при индикаторе I_i	0,034	0,051
θ – параметр стратегического поведения	0,221	0,134
Модель, характеризующая стратегическое поведение	модель Курно	

Таким образом, проведенный эмпирический анализ оптовых и розничных рынков нефтепродуктов в России, в частности рынка автомобильного бензина и дизельного топлива, показал, что свидетельства в пользу гипотезы о том, что с конца 2007 г. российские вертикально интегрированные компании (ВИНК) повышали цены в режиме молчаливого сговора, противоречивы:

- при спецификации модели на оптовом рынке автомобильного бензина данная гипотеза не подтвердилась;
- при спецификации модели на оптовом рынке автомобильного бензина между мировой ценой на нефть и оптовой ценой на автомобильный бензин гипотеза подтверждается.

В качестве объяснения полученных результатов может быть следующее: в первой модели переменная сговора определялась экспертным путем. Используемый метод инструментальных переменных является методом состоятельных оценок, но не эффективных, т.е. в такой модели могут быть завышены дисперсии оценок.

Что же касается розничных рынков, то не найдены свидетельства следования модели молчаливого сговора.

Таким образом, анализ данных не предоставляет безоговорочной поддержки того, что «злоупотребление коллективным доминированием (abuse of collective dominance) фактически представляло собой результат сговора.

ИЗМЕНЕНИЕ ВНУТРЕННИХ ЦЕН ТОРГУЕМЫХ ТОВАРОВ: РОЛЬ СТРУКТУРЫ РЫНКА И ВНЕШНЕТОРГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Согласно выводам теоретических моделей характер взаимосвязи между внутренними и мировыми ценами торгуемых товаров определяется, с одной стороны, структурой внутреннего рынка и наличием у отечественных производителей рыночной власти, с другой – внешнеторговыми барьерами в целом и внешнеторговым регулированием государства в частности. Целью исследования является изучение этой взаимосвязи как отражающей зависимость между двумя политиками государства: внешнеторговой и политикой развития конкуренции.

Результаты теоретического моделирования предсказывают, что ценовая политика компаний на внутреннем рынке значительно различается в зависимости от его структуры. Благодаря этому в ряде случаев становится возможным идентифицировать товары, внутренние цены на которые устойчиво и существенно завышены над уровнем, соответствующим ситуации совершенной конкуренции. Сигналом о несовершенстве конкуренции может служить и пониженная эластичность внутренней цены торгуемого товара по его мировой цене.

Анализ проводится на основе статистических данных, публикуемых Росстатом. В качестве внутренних цен торгуемых товаров используются цены производителей промышленных товаров в среднем по России. В качестве оценки мировых цен используются средние цены экспортных/импортных контрактов, рассчитываемые на основе данных Росстата об объемах экспорта/импорта товаров в стоимостном и натуральном выражении в разрезе ТН ВЭД России. Из-за несовпадения соответствующих классификаций (либо единиц измерения) некоторые товары были исключены из рассмотрения. При неполном совпадении классификаций в ряде случаев соотнесение мировых и внутренних цен становится невозможным, но оценка эластичности российской цены по средней

цене торгового контракта все-таки может быть найдена. Из рассмотрения исключены также природный газ и электроэнергия, поскольку внутренние цены этих товаров регулируются государством. Таким образом, анализ эластичности проводится по 44 товарам, из них лишь для 29 возможно сопоставление уровней цен. Горизонт рассмотрения: январь 1999 г. – июнь 2009 г., т.е. период после кризиса 1998 г. Для перевода цен в одну валюту используется среднемесячный курс доллара США, рассчитываемый на основе данных Центробанка России.

Анализ выполнения закона единой цены для торгуемых товаров

При совершенной конкуренции на внутреннем и мировом рынках однородного товара должен выполняться закон единой цены, предсказывающий, что дифференциал цен страны-импортера и страны-экспортера не должен превышать издержек торговли в расчете на единицу товара. Поскольку точная оценка величины этих издержек затруднена, в дальнейшем анализе мы воспользуемся результатами эмпирических исследований, предсказывающих, что ширина интервала возможных значений внутренней цены различных товаров, поставляемых на мировой рынок, составляет до 40% от уровня их мировой цены [Caves, 1980]. Такой разброс обусловлен существованием не только отечественных, но и зарубежных ограничений международной торговли, включая институциональные барьеры. В таком случае, устойчивое превышение внутренней ценой товара ее мирового уровня более чем на 40% будет рассматриваться нами как возможный сигнал использования отечественными производителями рыночной власти.

Результаты сопоставления российских цен и средних цен торговых контрактов представлены в табл. 1. Результаты расчетов свидетельствуют о том, что цены международных поставок оказывают свое влияние на цены внутреннего рынка: относительно дешевые товары дорожают, относительно дорогие – дешевеют. Среди товаров, конкурирующих с импортом, наиболее интересна ситуация с ценами на шоколадные изделия. Разрыв в ценах демонстрирует устойчивую тенденцию к снижению и с начала 2007 г. колеблется в пределах 25–75% от мировой цены. Иными словами, если раньше дифференциал цен и допускал возможность для проведения арбитражных операций, то к текущему моменту эта возможность практически исчерпана. В 2009 г. разница в ценах для большинства импортируемых товаров не превышает 40% от мировой цены,

что позволяет говорить о выполнении закона единой цены. Немного завышенные внутренние цены демонстрируют масло сливочное и кожаная обувь.

Таблица 1. Отношение внутренней российской цены к средней цене торгового контракта

	Отношение внутренней цены к цене торгового контракта в среднем за		
	1999 г.	2009 г.	1999–2009 гг.
Экспортируемые товары			
Железная руда	0,32	0,59	0,46
Уголь каменный	0,38	0,28	0,37
Нефть сырая	0,24	0,47	0,39
Бензин автомобильный	0,68	1,01	0,84
Дизельное топливо	0,69	0,87	0,83
Мазут	0,48	0,72	0,61
Аммиак	0,97	2,73	0,98
Метанол	0,70	0,92	0,92
Минеральные удобрения	0,76	1,31	1,32
Удобрения азотные	1,29	2,51	1,66
Удобрения калийные	0,25	0,27	0,43
Удобрения сложные	1,09	1,86	1,45
Каучук синтетический	0,83	1,21	1,08
Фанера клееная	0,67	1,35	0,92
Целлюлоза	1,00	1,15	1,02
Бумага газетная	0,80	1,13	0,99
Чугун	0,92	1,12	1,05
Прокат	0,71	1,13	0,93
Медь	0,85	1,04	0,99
Пшеница	0,61	0,83	0,76
Алюминий	1,11	1,21	1,23

	Отношение внутренней цены к цене торгового контракта в среднем за		
	1999 г.	2009 г.	1999–2009 гг.
Импортируемые товары			
Масло сливочное	1,23	1,45	1,40
Пшеница	0,73	0,82	0,80
Ячмень	0,73	1,19	0,62
Масло подсолнечное	0,93	0,80	0,83
Сахар	0,83	1,07	1,04
Шоколадные изделия	2,66	1,62	2,13
Обувь кожаная	0,72	1,58	1,48
Уголь каменный	1,14	0,88	1,23
Автомобили легковые	0,40	0,57	0,48
Автомобили грузовые	0,19	0,96	0,74

Источник: расчеты автора на основе данных Федеральной службы государственной статистики.

Ситуация с экспортируемыми товарами сложнее. В большинстве случаев соотношение внутренней цены и цены торгового контракта демонстрирует тенденцию к увеличению в течение рассматриваемого периода. Представленные данные иллюстрируют тот факт, что на конец рассматриваемого периода больше половины товаров демонстрируют превышение внутренней цены над средней ценой экспортных поставок, что не соответствует модели ценообразования при совершенной конкуренции. В большинстве своем разрыв в ценах не превышает 40%, однако есть и исключения: аммиак, удобрения азотные, удобрения смешанные. Близки к нарушению закона единой цены минеральные удобрения и фанера клееная.

Поиск свидетельств жесткости внутренних цен в сторону снижения

Этот этап анализа нацелен на тестирование эластичности внутренней цены по цене торгового контракта. Число рассматриваемых товаров будет увеличено за счет товаров, по которым наблюдается неполное соответствие классификаций либо единиц измерения. Цель – выявить круг товаров с заниженной эластичностью внутренних цен в сторону снижения.

Для оценки эластичности внутренней цены торгуемого товара по его мировой цене проводится оценка коэффициента α_1 следующей регрессии:

$$\ln P_h^i = c + \alpha_1 \ln P_w^i + \varepsilon_i,$$

где P_h^i, P_w^i – внутренняя и мировая цены товара i .

Тот факт, что оценка коэффициента наклона α_1 является оценкой эластичности объясняемой переменной по независимой переменной, может быть доказан следующим образом:

$$\frac{\partial \ln P_h^i}{\partial \ln P_w^i} = \frac{\ln(P_{h1}^i / P_{h0}^i)}{\ln(P_{w1}^i / P_{w0}^i)} = \frac{\ln\left(1 + \frac{\Delta P_h^i}{P_{h0}^i}\right)}{\ln\left(1 + \frac{\Delta P_w^i}{P_{w0}^i}\right)} \cong \frac{\Delta P_h^i / P_{h0}^i}{\Delta P_w^i / P_{w0}^i} = \varepsilon = \hat{\alpha}_1.$$

Анализ проводится по трем группам товаров: экспортируемым, импортируемым и по объединенной группе, включающей все торгуемые товары. Осуществляется оценка эластичности внутренних цен товаров по их мировой цене в предположении, что в рамках группы этот показатель принимает одинаковое значение для всех товаров. Кроме того, тестируется гипотеза о том, что цены на отдельные товары демонстрируют меньшую эластичность внутренней цены по мировой цене в периоды снижения последней. Для этого в оцениваемую регрессионную модель вводится дополнительная уникальная для каждого товара переменная:

$$dummi^i \cdot \ln P_w^i,$$

где $dummi^i$ – бинарная переменная, принимающая значение единица в периоды снижения мировой цены товара i .

Таким образом, общий вид оцениваемого регрессионного уравнения (системы уравнений) следующий:

$$\ln P_h^i = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \ln P_w^i + \alpha_2 [dummi^i \cdot \ln P_w^i] + \varepsilon_i.$$

Используя данные по всем товарам и предполагая отсутствие индивидуальных эффектов, оценим *методом наименьших квадратов* pooled-регрессию, соответствующую следующей модели:

$$\ln P_h^i = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \ln P_w^i + \alpha_2 \left[dummi^i \cdot \ln P_w^i \right] + \varepsilon_i.$$

Для выявления специфики индивидуальных эффектов проведем оценку моделей фиксированных (FE) и случайных (RE) эффектов вида

$$\text{FE: } \ln P_h^i = a_0^i + \alpha_1 \cdot \ln P_w^i + \alpha_2 \left[dummi^i \cdot \ln P_w^i \right] + \varepsilon_{it}, \quad E(\alpha_0^i, \varepsilon_{it}) \neq 0,$$

$$\text{RE: } \ln P_h^i = a_0^i + \alpha_1 \cdot \ln P_w^i + \alpha_2 \left[dummi^i \cdot \ln P_w^i \right] + \varepsilon_{it}, \quad \alpha_0^i = \alpha_0 + u_i, \\ E(u_i, \varepsilon_{it}) = 0.$$

Таблица 2. Результаты оценки эластичности внутренних цен торгуемых товаров по мировым ценам (средним ценам торговых контрактов)

	Оценка α_1 (оценка эластичности внутренних цен торгуемых товаров по мировым ценам)		
	отсутствие индивидуальных эффектов	модель фиксированных эффектов	модель случайных эффектов
Группа товаров			
все рассматриваемые торгуемые	1,108 (0,006)	0,934 (0,007)	0,936 (0,007)
экспортируемые	1,199 (0,007)	1,062 (0,008)	1,064 (0,008)
импортируемые	1,011 (0,010)	0,713 (0,013)	0,717 (0,013)

Источник: расчеты автора на основе данных Федеральной службы государственной статистики.

В табл. 2 приведены полученные оценки коэффициента наклона α_1 при логарифме мировой цены торгуемых товаров и соответствующие им значения стандартных отклонений, полученные при оценке разных моделей. F-статистика во всех случаях значительно превышает критическое значение.

В целом эластичность внутренних цен по средним ценам внешнеторговых контрактов выше для группы экспортных товаров, чем для группы импортируемых товаров. Этот результат не является неожиданным, так как отражает тот факт, что ценовые решения компаний-экспортеров по поставкам на внутренний и мировой рынки в значительно большей степени связаны между собой, чем цены импорта и внутренние цены отечественных производителей, конкурирующих с импортом товаров.

Значимую пониженную эластичность внутренних цен по средним ценам торговых контрактов в сторону снижения демонстрируют 16 из 24 экспортируемых товаров и 13 из 20 импортируемых товаров. Таким образом, подобное поведение цен в целом характерно для российских рынков вне зависимости от направления торговли. Также обращает на себя внимание тот факт, что жесткость внутренних цен в сторону снижения для группы экспортируемых товаров в среднем выше, чем для группы импортируемых товаров. Снижение эластичности в периоды падающих мировых цен по сравнению с периодами их роста составляет для экспортируемых товаров 0,02–0,06; для большинства импортируемых товаров – менее 0,01 (за исключением пшеницы и каменного угля, демонстрирующих двухстороннюю торговлю, а также кожаной обуви). Одно из возможных объяснений этого результата – относительно сильно выраженная способность и заинтересованность компаний-экспортеров к поддержанию повышенных внутренних цен на свои товары.

Наиболее выраженная жесткость цен в сторону снижения наблюдается для железных руд, мазута, удобрений минеральных и азотных, чугуна, круглого леса, пшеницы и кожаной обуви. Из этого списка удобрения минеральные и азотные, а также кожаная обувь на предыдущем этапе анализа уже выделялись как демонстрирующие завышенные внутренние цены. Таким образом, в отношении этих товаров получены два сигнала, которые могут свидетельствовать о несовершенстве конкуренции на внутреннем рынке. Напротив, пониженная эластичность внутренних цен на пшеницу и железные руды (а, возможно, и круглый лес) в сторону снижения объясняется скорее всего тем, что цены этих товаров на российском рынке занижены относительно мирового рынка. Что касается продукции черной металлургии (чугуна) и нефтеперерабатывающей промышленности (мазута), полученные результаты не позволяют сделать однозначного вывода о причинах выявленной жесткости цен в сторону понижения: сигналов нарушения закона единой цены для этих товаров не выявлено.

Внешнеторговое регулирование как фактор несовершенства конкуренции на внутреннем рынке

Выделим следующие направления воздействия внешнеторговых ограничений на возможность использования отечественными производителями рыночной власти на внутреннем рынке торгуемого товара:

- снижение ограничений на пути импорта при определенных условиях оказывает давление на внутреннюю цену товара в сторону понижения, ограни-

чивая проявления рыночной власти (справедливо даже при отсутствии фактического импорта и даже для экспортных секторов промышленности);

- рост ограничений на пути экспорта при определенных условиях может способствовать снижению внутренней цены товара, оказывая проконкурентный эффект.

Рассмотрим лишь некоторые особенности внешнеторгового регулирования в России, представляющие интерес с точки зрения потенциального воздействия на конкуренцию. Мы не ставим своей целью проведение всестороннего анализа всех применяемых инструментов внешнеторговой политики, ограничиваясь рассмотрением ставок ввозных и вывозных таможенных пошлин. Особый интерес представляют изменения, произошедшие в период после начала мирового финансового кризиса 2008 г.

На импорт большинства товаров, ввозимых на территорию Российской Федерации, установлены ввозные таможенные пошлины. Их размер колеблется преимущественно в пределах от 5 до 20% от таможенной стоимости.

Анализ применяемой модели таможенно-тарифного регулирования импорта позволяет отметить, что ввозные пошлины установлены, среди прочего, и на ряд товаров, относящихся к основным статьям российского экспорта (см. табл. 3). В частности, это относится к продукции черной и цветной металлургии, что объясняется наличием двухсторонней торговли – одновременным экспортом и импортом продукции этих отраслей (что само по себе является одним из косвенных признаков несовершенства международной конкуренции). Для черных металлов, а также меди, свинца, цинка, олова и изделий из них установлены ввозные пошлины в размере 5% от таможенной стоимости – это сравнительно невысокая ставка. Однако обращает на себя внимание тот факт, что импортные барьеры значительно выше в отношении изделий из черных металлов, никеля и изделий из него, алюминия и изделий из него. Ставки ввозных пошлин в размере 15–20% от таможенной стоимости нельзя отнести к минимальным. Подобный барьер на пути иностранной конкуренции расширяет возможности отечественных производителей по использованию рыночной власти. Возможно, именно этим фактором и объясняется выявленная низкая эластичность российских цен на сталь, алюминий и никель в сторону понижения.

Интересны результаты анализа изменения внешнеторгового регулирования, произошедшие после начала мирового финансового кризиса. Среди прочего, обращают на себя внимание два момента:

- повышение (с 5 до 15% и с 15 до 20% – в зависимости от позиции) ставок ввозных таможенных пошлин на отдельные (практически все) виды проката и труб из черных металлов с 14 февраля 2009 г.;

- отмена ставок ввозных таможенных пошлин в отношении отходов и лома черных металлов, отдельных видов проката с 14 января 2009 г.

Таблица 3. Превалирующие ставки ввозных таможенных пошлин

Злаки	5%
Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества	5%
Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов и изотопов	5%
Органические химические соединения	5%
Удобрения	10%
Пластмассы и изделия из них	10%
Каучук, резина и изделия из них	5–15%
Древесина и изделия из нее; древесный уголь	15%
Масса из древесины или других волокнистых целлюлозных материалов; регенерируемые бумага и картон (макулатура и отходы)	15%
Черные металлы	5%
Изделия из черных металлов	15%
Медь и изделия из нее	5%
Никель и изделия из него	5–15%
Алюминий и изделия из него	10–20%

Источник: Таможенный тариф РФ.

С точки зрения воздействия на конкуренцию первое изменение обеспечивает дополнительную защиту от воздействия иностранной конкуренции для рынков конечной продукции в секторе черной металлургии; второе – позволяет снизить издержки производства. Таким образом, оба изменения отвечают интересам отечественных производителей в секторе, демонстрирующем признаки несовершенства конкуренции, защищая от иностранной конкуренции и неблагоприятного воздействия кризиса. Негативными последствиями подобной государственной политики может стать не только избыточное сокращение объема выпуска продукции черной металлургии, но и повышение издержек производителей в конкурентных секторах, являющихся потребителями этой продукции из-за недостаточной гибкости цен на нее в сторону понижения.

Еще одно направление анализа касается внешнеторгового регулирования в отношении экспорта. С начала кризиса большинство изменений вывозных таможенных пошлин касалось нефти и нефтепродуктов. В условиях резкого падения мировых цен на эти товары Правительство России приняло решение об изменении порядка расчета величины экспортной пошлины на эти товары. В частности, пересчет величины пошлины производится теперь ежемесячно (а не раз в два месяца, как это было в период роста мировых цен на нефть). Без глубокого анализа методологии расчета пошлины сложно прогнозировать воздействие этого решения на уровень конкуренции на внутреннем рынке нефтепродуктов. Не вызывает сомнения, однако, что более частый пересмотр экспортной пошлины в сторону понижения уменьшает налоговую нагрузку для российских нефтяных компаний.

Среди прочих изменений таможенно-тарифного ограничения экспорта хотелось бы обратить внимание на отмену вывозных таможенных пошлин на никель нелегированный и медные катоды с 30 февраля 2009 г., а также на азотные и состоящие из нескольких компонентов удобрения с 1 февраля 2009 г. – т.е. вновь в отношении тех секторов, где присутствуют признаки несовершенства конкуренции между отечественными производителями. В отношении продукции секторов, характеризующихся более высоким уровнем конкуренции (например, в отношении отдельных видов лесоматериалов необработанных), напротив, наблюдается рост экспортных ограничений.

Выводы

Возможность международной торговли оказывает значительное влияние на поведение компаний на внутреннем рынке товара. В ряде случаев изучение ценовой политики компаний на рынках торгуемых товаров и проведение международных сопоставлений могут дать дополнительную информацию об особенностях функционирования этих рынков, наличии у производителей рыночной власти и интенсивности международной конкуренции. В статье предпринята попытка подобного анализа, в рамках которого получен ряд интересных результатов.

- В течение последних десяти лет наблюдается приближение внутренних цен торгуемых товаров к ценам мирового рынка. Тем не менее закон единой цены выполняется не всегда: в процессе анализа выявлены товары, демонстрирующие как завышенные (аммиак, удобрения азотные и др.), так и заниженные (пшеница, каменный уголь и др.) внутренние цены. Как показывает теоретический анализ, это может быть сигналом несовершенства конкуренции на внут-

ренных рынках соответствующих товаров. Еще одной возможной причиной отклонения от закона единой цены могут быть высокие торговые барьеры, оценка которых, однако, не была целью данного исследования.

- Группа экспортных товаров демонстрирует в среднем более высокую эластичность внутренних цен по ценам внешнеторговых контрактов, чем группа импортируемых товаров. Это отражает тот факт, что компании-экспортеры в своей ценовой политике на внутреннем рынке более гибко реагируют на изменение условий международной торговли, чем компании-производители товаров, конкурирующих с импортом, на изменение цен импортных товаров.

- В периоды снижения российские цены менее охотно следуют за мировыми, чем в периоды роста. Этот вывод справедлив для большинства рассматриваемых товаров вне зависимости от направления международной торговли. При этом в целом для группы экспортируемых товаров данный эффект выражен сильнее, чем для группы товаров, конкурирующих на внутреннем рынке с импортом. Одно из возможных объяснений такого результата – разная интенсивность конкуренции на внутренних рынках этих групп товаров: российские производители-экспортеры лучше контролируют внутренние рынки своих товаров и обладают большими возможностями по поддержанию завышенных цен.

- Анализ ввозных таможенных пошлин, применяемых в России, показал, что в ряде случаев внешнеторговая политика может способствовать использованию отечественными производителями рыночной власти на внутреннем рынке экспортируемого товара.

Литература

Caves R.E. International Trade and Industrial Organization: Introduction // Journal of Industrial Economics. 1980. № 29. P. 113–119.

Н.А. Кравченко,
С.А. Кузнецова,
А.Т. Юсупова
Новосибирский
государственный университет,
А.Е. Шемякин,
Т. Джитендранейтон,
Л. Лундстен
Университет Сент-Томас, США

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ ТРАНСФЕРЕ

Инновационное предпринимательство является одним из основных каналов трансфера научных разработок в жизнеспособные продукты и технологии. В российской практике потенциал инновационного предпринимательства не реализован. Во многом это связано с особенностями инновационной системы, в которой недостаточно развиты институты, трансформирующие знания в инновации. В числе таких институтов особое место занимают малые инновационные фирмы, которые являются «двигателем» инноваций.

Данная проблематика находится в фокусе исследований ряда международных центров, в частности, SPRU (Великобритания), Европейского союза (CIS), Администрации по делам малого бизнеса США и др. В России инновационное предпринимательство исследуется рядом аналитических центров: ГУ ВШЭ, «Опора России», ВЦИОМ, ЦЭК, ЦИСН и др. [Дежина, Салтыков, 2004; ОПОРА, 2008].

Цель нашего исследования – выделение характеристик инновационной системы, которые формируют стимулы и барьеры для развития предпринимательства, и оценка степени их инвариантности по отношению к поведению компаний в различных институциональных условиях.

Российский малый бизнес в целом создает 12% валового внутреннего продукта, в нем занято 19% экономически активного населения. Однако производительность труда и уровень инвестиций отстают от показателей крупного бизнеса. В целом вклад малого бизнеса в инновационное развитие невелик, инновационная активность сосредоточена на крупных предприятиях.

Рассмотрим результаты сравнительного исследования малого инновационного бизнеса в институционально различных региональных инновационных системах: в России и США. Полигоном исследований в России была Новосибирская область, в США – штат Миннесота.

Новосибирская область является крупнейшим за Уралом научным центром России. В НСО находятся 109 научных организаций, где работают 22 тыс. человек, более 20 вузов; в научно-технической сфере действуют более 1000 малых компаний. По отдельным направлениям малые компании занимают лидирующее положение не только в России, но и в мире: 75% выпускаемых в России средств диагностики заболеваний (тест-систем), 70% мирового производства искусственных изумрудов, 70% мирового рынка программного обеспечения виртуализации хостинга, 80% российского экспорта оптоэлектронных устройств для приборов ночного видения, 60% российского производства медицинских рентгеновских аппаратов и т.д. В то же время инновационная активность реального сектора в целом остается очень низкой. Доля организаций, осуществляющих инновации, составляет 4,9% по отношению ко всем организациям НСО.

В американском **штате Миннесота** (столица Сент-Пол – город-побратим Новосибирска) успешно развивается высокотехнологичный бизнес. В 2006 г. в малом инновационном бизнесе (более 7000 компаний) было занято 128 тыс. человек; и объем выпуска инновационной продукции/услуг составлял 9 млрд. долл. Миннесота входит в десятку штатов с наиболее высоким уровнем патентной активности, а также размером привлеченного венчурного капитала (в 2008 г. компании штата привлекли 500 млн. долл.). Университет Миннесоты является одним из ведущих исследовательских университетов США. В штате ведется активная политика по поддержке высокотехнологичного малого бизнеса. Именно Миннесота в 1982 г. стала первым американским штатом, который начал предоставлять налоговые льготы инновационным фирмам. Проекты таких фирм имеют широкий доступ к ресурсам программ регионального и федерального уровня. На территории штата сформированы несколько высокотехнологических кластеров: в медицине и медицинском приборостроении; беспроводных коммуникациях; автоматизации производственных процессов; индивидуальных транспортных средствах, композитных материалах и др.

Наше исследование проводилось в 2009–2010 гг. группой российских и американских ученых. Осуществлены углубленные интервью и опросы руководителей сопоставимых групп инновационных компаний (60 сибирских и около 30 американских) на основе специальной анкеты.

Две трети сибирских компаний моложе 10 лет, половина оказывает услуги, остальные производят товары. Уровень новизны довольно высок: меньше трети компаний производят традиционную продукцию, и половина – новую для национального и мирового рынка. Компании работают преимущественно

на рынке B2B. Среди источников инновационных идей доминируют собственные идеи и результаты исследовательских разработок. Интеллектуальная собственность представлена преимущественно товарными знаками, ноу-хау и лицензиями. Все компании опираются исключительно на собственные средства (98%) и средства своих друзей и партнеров (40%), но по мере развития бизнеса увеличивается роль банковских кредитов.

Половина американских компаний моложе 10 лет, большинство производят традиционные продукты или услуги (часто по новой технологии), пятая часть компаний – товары/услуги, новые для местного или национального рынков, преимущественно для потребительского. Источники идей бизнеса – собственные идеи, а также собственные разработки. Интеллектуальная собственность представлена ноу-хау, патентами и лицензиями.

Среди российских компаний выделяются компании, представляющие особый интерес как потенциальный канал технологического трансфера. Чтобы выполнять функцию трансфера, компании должны обладать как минимум двумя ключевыми характеристиками: 1) высоким уровнем новизны продукции и 2) ориентацией на рынок, имеющий большой потенциал роста.

Компании с уровнем новизны продукции «новая для России» и «мировой уровень», поставляющие ее на национальный или мировой рынки, мы назвали «инновационными чемпионами». Продукция «чемпионов» представлена био- и лекарственными препаратами; электроникой; аналитическими приборами и оборудованием. Они ориентированы в большей степени на иностранных потребителей (в три раза больше, чем по всей выборке), и чаще опираются на R&D, что подтверждается большей долей нематериальных активов, в том числе патентов и лицензий.

Основное внимание было сфокусировано на том, что мешает развитию малых инновационных фирм, каковы факторы их успеха, каковы перспективы развития компаний и какие формы поддержки инновационного бизнеса являются предпочтительными.

Нами был разработан подход к анализу на базе четырех блоков: *доступ к рынку, конкурентоспособность продукта, человеческие ресурсы и менеджмент, институциональная среда*. Такая идея разделяется многими исследователями, например [Feldman, 1996; Hii, Neely, 2000; Isom, Jarczyk, 2009]. В рамках каждого блока выделены типичные барьеры и факторы успеха¹, оцененные

¹ Наш подход к выделению факторов наиболее близок к подходу Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, который проводил анализ инновационного бизнеса в 2005 г.

по 6-балльной шкале (5 – самые важные, 0 – не имеют значения). Авторским вкладом является анализ условий деятельности фирм по фазам жизненного цикла.

Ниже представлены **основные барьеры**, которые препятствуют развитию инновационного бизнеса (табл. 1–3).

Таблица 1. Барьеры для малого инновационного бизнеса (Сибирь)

	Барьер	Создание	Развитие
Более значимые при создании	Недостаток собственных денежных средств	3,25	3,06
	Высокий экономический риск	2,40	1,94
	Неразвитость рынка технологий	2,17	1,82
	Недостаток информации о новых технологиях	1,77	1,51
Более значимые для развития	Недостаток квалифицированного персонала	2,73	2,90
	Несовершенство законодательства	2,54	2,69
	Низкий спрос на новые продукты	2,21	2,53
	Высокая стоимость нововведений	2,00	2,16
	Неразвитость инновационной инфраструктуры	1,79	1,94
Одинаковая значимость	Недостаток информации о рынках сбыта	2,13	2,14
	Длительные сроки окупаемости нововведений	2,15	2,06
	Недостаток государственной финансовой поддержки	1,50	1,45
	Недостаток возможностей для кооперирования	1,37	1,45

Таблица 2.

Барьеры для малого инновационного бизнеса
(Миннесота)

	Барьер	Создание	Развитие
Более значимые при создании	Недостаток собственных денежных средств	4,47	3,67
	Длительные сроки окупаемости нововведений	3,35	2,78
	Высокий экономический риск	3,29	3,00
	Высокая стоимость нововведений	2,76	2,33
	Низкий спрос на новые продукты	2,47	1,94
	Неразвитость рынка технологий	2,24	1,61
	Недостаток информации о новых технологиях	1,35	1,00
Более значимые для развития	Недостаток государственной финансовой поддержки	1,65	1,89
	Недостаток квалифицированного персонала	1,41	1,78
Одинаковая значимость	Неразвитость инновационной инфраструктуры	1,06	1,11
	Несовершенство законодательства	0,76	0,72
	Недостаток возможностей для кооперирования	1,59	1,67
	Недостаток информации о рынках сбыта	1,76	1,67

Таблица 3. Барьеры для малого инновационного бизнеса («чемпионы»)

	Барьер	Создание	Развитие
Более значимые при создании	Недостаток собственных денежных средств	3,29	2,67
	Несовершенство законодательства	2,54	2,29
	Неразвитость рынка технологий	2,50	2,38
	Неразвитость инновационной инфраструктуры	2,42	2,29
	Высокий экономический риск	2,38	1,21
	Недостаток информации о новых технологиях	2,21	1,92
	Высокая стоимость нововведений	2,13	1,71
	Недостаток государственной финансовой поддержки	1,88	1,25
Более значимые для развития	Недостаток квалифицированного персонала	2,96	3,29
	Низкий спрос на новые продукты	2,50	2,67
	Длительные сроки окупаемости нововведений	1,75	2,04
	Недостаток возможностей для кооперирования	1,54	1,71
Одинаковая значимость	Недостаток информации о рынках сбыта	2,25	2,29

На этапе создания наиболее значим для всех *недостаток собственных средств*. Наименее значимым барьером на этапе создания все сибирские компании считают *недостаток возможностей кооперирования*. Американские компании ниже всего оценивают *несовершенство законодательства*.

На этапе развития приоритеты групп не совпадают. Сибирские компании в целом и группа американских фирм по-прежнему наиболее высоко оценивают *недостаток собственных средств*, а сибирские лидеры самым существенным барьером считают *недостаток квалифицированного персонала*.

Значимость отдельных факторов меняется по стадиям жизненного цикла. Так, *недостаток господдержки* для группы чемпионов более значим на этапе создания, для сибирских фирм в целом оценки данного фактора по этапам близки, а американские фирмы оценили его выше для этапа развития. Для всех фирм более значим на этапе создания *недостаток собственных денежных средств*, а на этапе развития – *недостаток квалифицированного персонала*.

Больше всего расхождений по этапам цикла у сибирских компаний отмечено для *высокого экономического риска*. Он важнее на этапе становления, что объяснимо в условиях максимальной неопределенности о перспективах нового продукта и возможных сферах его практического использования. У «чемпионов» наиболее значимые различия в оценках выявлены для *недостатка господдержки*, у компаний из Миннесоты – для *недостатка собственных денежных средств*.

Можно считать, что малый инновационный бизнес вынужден преодолевать ряд препятствий, которые инварианты по отношению к институциональным условиям, это ограниченность доступных финансовых ресурсов и высокий экономический риск.

Для российских инновационных компаний важнейшие барьеры развития связаны с человеческим потенциалом, особенно для компаний-чемпионов. Несовершенство институциональной среды отражают требования по совершенствованию законодательной среды (высокие оценки у российских компаний и самые низкие – у американских) и инфраструктурные ограничения. Недостатки нормативной среды порождают административные барьеры, имеющие сложную структуру. Это процедуры налогового администрирования, деятельность проверяющих органов, таких как экологическая, пожарная инспекции, органы милиции и др., в ряде отраслей важной проблемой является отраслевое регулирование, в том числе процедура получения лицензии.

Факторы успеха, т.е. характеристики предпринимателя, бизнес-среды, продукта оказывают существенное влияние на становление и развитие инновационного предприятия (рис. 1 и 2).

Руководители фирм связывают залог успеха в становлении бизнеса с *наличием связей* с деловыми партнерами и органами управления, *личными качествами руководителя*, такими как преданность идее, готовность идти на риск, экспертные знания, а также *квалификацией команды*. *Патентная защита* интеллектуальной собственности не признается значимой вообще.

На этапе развития на первом месте – *квалификация команды*. Хотя *личность руководителя* по-прежнему является фактором успеха, его оценка сни-

жается. Оценка *эффективности менеджмента* значительно растет, что объясняется осознанием важности формирования системы управления компанией и внедрения элементов регулярного менеджмента по мере ее роста. Характерна также более высокая оценка *маркетинга и системы продвижения* – по мере роста бизнеса вопросы позиционирования, расширения рынка, рекламной поддержки и развития каналов сбыта выходят на первый план.



Рис. 1. Факторы успеха российских компаний (создание)



Рис. 2. Факторы успеха российских компаний (развитие)

Низкая оценка *спроса со стороны зарубежных компаний* на этапе создания отражает неконкурентоспособность большинства российских предприятий на международных рынках. Спросовые ограничения становятся более значимыми на этапе развития, при этом для компаний-чемпионов особое значение имеет спрос со стороны зарубежных компаний.

Компании-чемпионы в целом дают более высокие оценки факторам своего успеха, что в какой-то степени отражает их большую уверенность в своих перспективах, амбициозность руководителей и уровень оптимизма. Основные различия формируются за счет более высокой оценки технических и технологических преимуществ своей продукции и технологий, потенциала собственных НИОКР и спроса со стороны внешних рынков.

Дальнейшее развитие малого инновационного бизнеса в качестве канала трансфера технологий может быть представлено несколькими вариантами:

- сохранение статуса малой компании, выполняющей функции «специализированного поставщика» для других компаний;
- вхождение (добровольное или принудительное) в состав крупной компании-интегратора в различных формах;
- уход с рынка/ликвидация;
- самостоятельный рост и трансформация в крупную компанию.

В целом большинство компаний предполагают сохранение бизнеса без особых изменений, однако четверть компаний ожидают в будущем завершения своей деятельности. Около 6% и российских, и американских компаний в качестве варианта будущего развития рассматривают преобразование в публичную компанию и значительный рост капитализации. Перспективы компаний-чемпионов более радужные – заметная их часть предполагает серьезное расширение бизнеса, в том числе за счет интеграции со стратегическими партнерами. В то же время особенности сформировавшейся модели управления компаний – инновационных лидеров с опорой прежде всего на собственные силы может серьезно затормозить дальнейшее развитие, что усугубляется недостаточно благоприятной для инноваций институциональной средой.

Приоритетные меры поддержки инновационного бизнеса представлены в табл. 4.

Для российских компаний наиболее значимой на всех этапах жизненного цикла оказалась информационная поддержка – малый инновационный бизнес более всего нуждается в информационных сигналах со стороны правительства о его планах и приоритетах, в информации о новых технологиях и рыночных тенденциях.

Таблица 4. Наиболее приоритетные формы поддержки (средняя оценка)

Сибирь	Оценка	Миннесота	Оценка	Чемпионы	Оценка
Информационная поддержка	3,0	Обучение	2,2	Информационная поддержка	3,3
Финансовая поддержка	2,5	Кооперация с крупными компаниями	1,9	Развитие инфраструктуры	2,8
Поддержка участия в выставках	2,4	Кооперация с НИИ и вузами	1,7	Поддержка участия в выставках	2,8

В целом выявлено, что для российских компаний важнее оказание поддержки на этапе развития, т.е. создать новый бизнес оказывается проще и легче, чем обеспечить его выживание, тем более – устойчивое развитие. Большее значение на этапе создания имеет только финансовая поддержка, которая для американских компаний стоит в середине списка возможных мер.

Потребности чемпионов в поддержке выше, чем для других компаний, и она должны быть направлена на формирование благоприятной институциональной среды, создающей возможности для объединения знаний, ресурсов и компетенций: на первом месте – информационная поддержка, затем развитие инфраструктуры, и поддержка участия в выставках.

Американские компании совсем иначе оценивают значимость различных форм поддержки. Они вполне удовлетворены существующим законодательством и инфраструктурой (различие в оценках этих факторов с российскими компаниями – почти три раза).

Можно сказать, что российские инновационные лидеры – это яркие одиночки-первопроходцы, которые самостоятельно преодолевают многочисленные барьеры, прежде всего за счет личностных качеств и способностей лидера и его команды. По мере развития компаний их потребности в поддержке становятся более разнообразными и дифференцированными: для дальнейшего роста жизненно необходимо развитие кооперации с другими организациями, поддержка выхода на новые рынки, развитие инфраструктуры.

Результаты исследования продемонстрировали *определенное сходство* процессов создания и развития малого инновационного бизнеса в различных институциональных условиях:

- близкое ранжирование наиболее значимых барьеров (*недостаток собственных средств и недостаток квалифицированного персонала*);
- одинаковая платформа для успешного развития инновационного бизнеса.

Успешные компании демонстрируют уникальные технические компетенции в отношении своего продукта/услуги. Эти компетенции формируются в процессе трансформации результата научного поиска в потребительскую ценность, который чаще всего осуществляется авторами разработки, и в значительной степени основаны на неcodируемых знаниях. В этом же кроются и угрозы для бизнеса, и ловушки развития – так как знания по большей части не кодифицируются, существуют в виде персонифицированных умений и навыков, интуитивных решений и догадок.

Малый инновационный бизнес может быть самодостаточным для производства отдельного инновационного продукта, а также для его инкрементальных улучшений, но переход на новый тип продукта/услуги, более радикальные инновации неизбежно связаны с новым притоком исследовательских идей и человеческих ресурсов, что требует поддержки со стороны исследовательских и образовательных институтов, эффективных каналов взаимодействия с ними.

Выявлены *основные различия* между российскими и американскими инновационными фирмами:

- значительно более свободный доступ к ресурсам (прежде всего финансовым) для американских компаний;
- более высокая адаптивность российского инновационного бизнеса к внешним шокам;
- ориентированность американских компаний на производство потребительской продукции, т.е. на конечного пользователя. Отечественные компании производят товары, которые в основном предназначены для производственных рынков;
- особая роль института доверия для российских компаний, что выражается в доминировании в качестве фактора успеха личных связей и личности первого лица;
- специфика ментальных моделей инновационных предпринимателей;
- большая важность информационной поддержки для российских компаний.

Малый бизнес является самым уязвимым звеном инновационной системы. В мире успеха добиваются не более 10% инновационных компаний, и это в странах, где на протяжении длительного периода времени выстраивается система целенаправленной поддержки предпринимательства. Как показывает практика развитых стран, для развития инновационного предпринимательства необходимы совместные усилия правительства, бизнеса и общества, которые

сопровожаются институциональными сдвигами в конкурентной среде, общественной идеологии и культуре.

Литература

Дежина И., Салтыков Б. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. М.: ИЭПП, 2004.

Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России // Индекс ОПОРЫ. 2007–2008. (www.opora.ru)

Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / под ред. К.Р. Гончар, Б.В. Кузнецова. М.: Вершина, 2008.

Isom C.J., Jarczyk D.R. Innovations in Small Business: Drivers of Change and Value. 2009. (www.sba.gov/advo)

Hii J., Neely A. Innovative Capacity of Firms: On Why Some Firms Are More Innovative than Others / 7th International Annual EurOMA Conference 2000.

Feldman M. Small Firm Innovative Success: External Resources and Barriers. Research Study, 1996.

А.Н. Степанова
Государственный университет –
Высшая школа экономики,
С.А. Яковлев
Morgan Stanley, Investment
Banking Division

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ И УРОВНЯ ЗАЩИТЫ ИНВЕСТИТОРОВ НА КОРПОРАТИВНУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ: МЕЖСТРАНОВОЙ АНАЛИЗ

Введение

Моделирование корпоративной эффективности на основе характеристик структуры собственности компании стало популярным направлением исследований в рамках корпоративных финансов с конца 70-х гг. XX в. Однако в последние годы акцент стал смещаться в пользу комплексного анализа, т.е. моделирования корпоративной эффективности на базе системы структурных характеристик компании. Появляются первые работы, посвященные комплексному моделированию эффективности российских компаний [Ивашковская, Степанова, 2009].

Исследование государственной собственности как компонента финансовой архитектуры компании представляется особенно актуальным в свете мирового финансового кризиса 2008–2009 гг., вследствие которого правительства многих стран вынуждены покупать значительные доли в акционерном капитале крупнейших компаний для поддержания экономической стабильности. По этой причине вновь остро встает вопрос о том, насколько эффективно государство как собственник может создавать стоимость для этих компаний и обеспечивать защиту интересов миноритарных акционеров.

Целью данной работы является эмпирическая проверка влияния государственной собственности и уровня защиты миноритарных инвесторов на корпоративную эффективность на развитых и развивающихся рынках.

Объектом исследования в данной работе являются более 300 крупнейших нефинансовых компаний из стран Западной и Восточной Европы, включая Россию. Предметом исследования является государственная собственность и уровень защиты инвесторов в этих компаниях.

Постановка проблемы и гипотезы исследования

Анализ классических работ по исследованию влияния структуры собственности на корпоративную эффективность [Jensen, Meckling, 1976; Demsetz, 1983 и пр.] показал, что распыление акционерного капитала компании среди множества собственников может приводить к снижению ее стоимости за счет возникновения высоких агентских издержек мониторинга. Однако в случае, когда право собственности и право контроля разделены, наличие контролирующего акционера способно значительно уменьшить величину этих агентских издержек и служить положительным сигналом для миноритарных инвесторов.

Как показано в модели [Boyccko, Shleifer, Vishny, 1996], наличие государства среди крупнейших акционеров компании приводит к снижению ее корпоративной эффективности. Причиной низкой эффективности государственных компаний является тот факт, что они скорее преследуют социальные цели (в частности, борьбу с безработицей), чем решают задачу максимизации прибыли. И хотя излишняя занятость является не единственным источником низкой эффективности государственных компаний, она, по мнению авторов модели, наиболее распространена.

Анализ модели [La Porta et al., 1998] продемонстрировал, что уровень защиты миноритарных акционеров является еще одним существенным фактором, определяющим корпоративную эффективность. В случае, когда государство способно обеспечить более высокий уровень законодательной защиты для инвесторов, снижение доли прибыли, экспроприруемой контролирующим акционером, должно приводить к росту корпоративной эффективности.

Из 68 эмпирических исследований, рассмотренных в рамках обзора эмпирических исследований влияния государственной собственности на корпоративную эффективность, в 41 авторы делают вывод о превосходстве частных компаний над государственными. В шести работах были получены прямо противоположные выводы, что может быть обусловлено отраслевой спецификой, поскольку в пяти из них рассматривались компании сферы коммунальных услуг. В 21 исследовании авторы не получили значимого различия в эффектив-

ности двух типов собственности либо полученная зависимость оказывалась не монотонна.

Количество работ по проблематике влияния уровня защиты инвесторов на корпоративную эффективность не столь велико. Помимо сложностей, связанных с необходимостью применения междисциплинарного подхода к исследованию проблемы воздействия на корпоративную эффективность уровня защиты инвесторов, трудности возникают при создании необходимой выборки. Поскольку законодательство по защите миноритарных инвесторов разрабатывается и принимается на государственном уровне, проведение качественного исследования требует наличия межстрановой выборки компаний. Сбор статистически значимого количества наблюдений по многим развивающимся рынкам зачастую бывает просто невозможен. В итоге подавляющее большинство эмпирических работ посвящено анализу влияния уровня защиты инвесторов на развитых рынках.

Наибольший вклад в разработку методологии анализа данной проблемы внесли работы Ла Порты, Лопеса-де-Силанеса, Шляйфера и Вишны. В ряде статей авторы исследовали влияние уровня защиты инвесторов на развитие финансовых рынков и корпоративную эффективность на основе пространственной выборки широкого круга компаний, как с развитых, так и с развивающихся рынков.

В качестве прокси-переменной для уровня защиты инвесторов авторы использовали как стандартные переменные, такие как тип законодательной системы в стране (романская, англо-саксонская, скандинавская), так и специально разработанные ими индексы: ADRI – Anti-Director Rights Index [La Porta et al., 1998] и ASDI – Anti-Self-Dealing Index [La Porta et al., 2008]. Благодаря тому, что эти индексы включают в себя несколько оцениваемых параметров, они имеют гораздо более высокую вариативность по сравнению с такими переменными, как тип законодательной системы, что делает их применение более эффективным для оценивания различий в уровне законодательной защиты инвесторов между странами. В результате они получили широкую популярность и часто используются другими авторами в качестве прокси-переменной для уровня защиты инвесторов. Остановимся на индексах немного подробнее.

Опубликованный в работе [La Porta et al., 1998] индекс ADRI представляет собой сумму шести бинарных переменных. Соответствующая бинарная переменная принимает значение единица в случае, когда:

- миноритарному акционеру разрешается принимать участие в голосовании по доверенности по почте;

- от акционеров не требуется внесение своих акций в депозитарий перед собранием акционеров;
- разрешено кумулятивное голосование и пропорциональное представительство миноритарных акционеров в совете директоров;
- существуют механизмы, препятствующие ущемлению прав миноритариев;
- минимальная доля в акционерном капитале, позволяющая созывать экстренное собрание акционеров, меньше или равна 10%;
- акционеры имеют преимущественные права, которые могут быть отменены только собранием акционеров.

Таким образом, индекс ADRI может принимать только значения от нуля до шести с шагом 0,5. При этом 6 соответствует максимальному уровню защиты миноритарных акционеров, 0 – минимальному уровню.

Индекс ASDI был опубликован в работе [La Porta et al., 2008] и позиционируется авторами в качестве более качественной прокси-переменной для уровня защиты инвесторов, чем индекс ADRI. Он принимает значения от нуля до единицы. Благодаря тому, что вопросы при сборе данных по индексу ASDI были четко формализованы, авторам удалось достичь стандартизации полученных в разных странах результатов.

В соответствии с проведенным анализом экономических моделей и обзором эмпирической литературы авторами данного исследования были сформулированы следующие гипотезы для тестирования.

Гипотеза 1: наличие государства в качестве одного из акционеров компании негативно влияет на ее корпоративную эффективность.

Гипотеза 2: повышение уровня защиты инвесторов в стране оказывает положительное влияние на рост корпоративной эффективности ее компаний.

Модель исследования и описание выборки

С целью тестирования выдвинутых выше гипотез авторы используют регрессионный анализ на основе метода наименьших квадратов. В качестве основного показателя корпоративной эффективности в рамках данной работы тестируются показатели Q-Тобина и ROA.

В качестве прокси-переменной для государственной собственности авторы работы используют две переменные: State Ownership и State Ownership Dummy.

Для оценки уровня защиты инвесторов в рамках данного исследования применяется индекс ASDI, как более качественная прокси-переменная. Кроме того, для оценки совместного эффекта государственной собственности и уровня защиты инвесторов в качестве регрессора использовалось произведение прокси-переменной для правовой защиты (индекса ASDI) и State Ownership Dummy.

Для выделения влияния именно государственной собственности и уровня защиты инвесторов на корпоративную эффективность в регрессии был включен набор контрольных переменных. В него вошли уровень конкуренции, измеренный с помощью рентабельности продаж (ROS), размер компании, заданный логарифмом совокупных активов, финансовый рычаг, темп роста продаж и уровень риска, измеренный как волатильность EBITDA. Кроме того, в модель включались дамми-переменные для типа правовой системы.

Таким образом, базовая спецификация тестируемой модели выглядит следующим образом:

$$Q - Tobin_i = \beta_0 + \beta_1(Financial_Controls_i) + \beta_2(State_Ownership_i) + \beta_3(Investor_Protection_i) + \beta_4(State_Ownership_i \cdot Investor_Protection_i) + \beta_5(Legal_Origin_Dummies_i) + \varepsilon_i, \quad (1)$$

где $Financial_Controls_i$ – вектор финансовых контрольных переменных;

$State_Ownership_i$ – переменная государственной собственности (доля акционерного капитала или дамми-переменная в зависимости от спецификации);

$Investor_Protection_i$ – значение индекса ASDI;

$State_Ownership_i \cdot Investor_Protection_i$ – произведение двух факторов;

$Legal_Origin_Dummies_i$ – вектор дамми-переменных для типа законодательной системы.

Для проведения эмпирического исследования была использована база данных по структуре собственности, собранная в рамках соответствующего проекта Лаборатории корпоративных финансов ГУ ВШЭ, в создании которой авторы принимали активное участие. В финальную выборку вошли 309 компаний из 17 стран Западной и Восточной Европы, включая Россию, представляющие 11 отраслей. Данные по структуре собственности этих компаний использованы по состоянию на 2007 г.

Источником финансовых показателей по компаниям являются базы данных Bloomberg и Amadeus. Поскольку не во всех странах Европы, попавших в выборку, принята единая валюта, все финансовые показатели были переведены в доллары США. Источники данных по структуре собственности включают в

себя базу данных Amadeus, годовые отчеты компаний, а также брокерские отчеты банков. Значения индексов ADRI и ASDI, а также типа правовой системы по странам были взяты из работы [La Porta et al., 2008].

Компании, представленные в выборке, достаточно неоднородны по финансовым показателям, доле государственной собственности и уровню защиты инвесторов. Для учета этих различий в тестируемую модель включена большая группа контрольных переменных.

Значения показателей Ownership Concentration и State Ownership свидетельствуют о том, что в рамках выборки в развивающихся странах в среднем выше концентрация собственности и доля государства в акционерном капитале публичных компаний. Из 309 компаний выборки 94 имеют долю государства в акционерном капитале. В большинстве из них доля государства сконцентрирована на уровне 5%, 15–25% или 50%. При этом только примерно в 14% компаний доля государства составляет более 65%.

Несмотря на наличие серьезных различий в характеристиках между странами, недостаточное количество наблюдений по отдельным странам требует более широкого критерия группировки для последующего регрессионного анализа. С этой целью страны были объединены в категории по уровню развития (развитые, развивающиеся) и типу законодательной системы (германская, французская, англо-саксонская). В число развитых стран вошли Бельгия, Финляндия, Франция, Германия, Италия, Голландия, Португалия, Испания и Швеция. К развивающимся были отнесены Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Румыния и Россия.

Компании из развитых стран в среднем значительно крупнее, обладают более низкими темпами роста и значением показателя Q-Гобина, а также более высоким финансовым рычагом. Кроме того, у таких компаний в среднем значительно ниже уровень концентрации собственности и доля государства в акционерном капитале. При этом средний уровень защищенности инвесторов между двумя подвыборками приблизительно одинаков.

Таким образом, наличие больших различий между основными показателями двух подвыборок, по мнению авторов исследования, свидетельствует о необходимости тестирования регрессионной модели отдельно для развитых и развивающихся стран с целью учета этой разницы.

Результаты исследования

Как показывают результаты регрессионного анализа для развитых стран, государственная собственность в компаниях не оказывает влияния на их кор-

поративную эффективность. Данный вывод противоречит результатам, полученным в работах [Grunfeld et al., 2005; Farinos et al., 2006], где исследователи подтвердили отрицательное влияние государственной собственности на корпоративную эффективность на развитых рынках. По мнению авторов, данное различие может объясняться тем фактом, что в вышеуказанных работах использовались данные только по одной стране (Норвегия и Испания соответственно), тогда как в нашей работе рассматривается выборка из нескольких стран. В результате, в данном исследовании меньшее внимание уделено страновым особенностям, так как полученные выводы обобщаются на уровне развитых стран.

Таким образом, Гипотеза 1 о негативном влиянии государственной собственности на корпоративную эффективность для развитых стран не подтверждается. При этом в развитых странах доля государства в компаниях, как правило, значительно ниже, чем в развивающихся странах¹. Это приводит к тому, что государственные чиновники имеют меньше возможностей влиять на деятельность компании, тем самым не вызывая снижения ее корпоративной эффективности. Кроме того, отсутствие подтверждения Гипотезы 1 для развитых стран, по мнению авторов, может быть обусловлено более высоким уровнем развития государственного аппарата в развитых странах, в частности, менее острыми проблемами бюрократизации и лоббирования интересов чиновниками.

Что касается воздействия уровня защиты инвесторов, то здесь наблюдается наличие статистически значимой положительной взаимосвязи. При прочих равных условиях, увеличение значения индекса ASDI на 0,1 приведет к росту Q-Тобина компании на 0,08. Таким образом, мы не можем отвергнуть Гипотезу 2 для развитых стран. Данный результат подтверждает выводы, сделанные в работах [La Porta et al., 1997, 1998, 1999, 2008].

Результаты регрессионного анализа для компаний из развивающихся стран свидетельствуют о том, что для них наличие государства в качестве одного из акционеров негативно сказывается на корпоративной эффективности. Влияние чиновников на менеджмент этих компаний приводит к искажению цели максимизации прибыли, в результате чего разрушается их стоимость. Гипотеза 1 принимается в случае использования обоих вариантов прокси-переменной для государственной собственности – State Ownership и State Ownership Dummy. Полученный результат подтверждает выводы, сделанные о влиянии государственной собственности на корпоративную эффективность на развивающихся

¹ Для развитых стран средняя доля государства в компаниях, где оно является одним из акционеров, по выборке составляет 26%, для развивающихся – 43%.

рынках в работах [Kocenda, Svejnar, 2002; Angelucci et al., 2002], где отрицательный эффект был найден при анализе корпоративной эффективности в Восточной Европе на внутривнутристрановом уровне.

Регрессионный анализ детерминант корпоративной эффективности для развивающихся стран также подтверждает Гипотезу 2. Уровень защиты инвесторов оказывает статистически значимое положительное влияние на показатель Q-Тобина, что подтверждает выводы в работах [La Porta et al., 1997, 1998, 1999, 2008]. При этом положительный эффект от роста уровня защиты инвесторов превышает негативный эффект, связанный с наличием государства в качестве акционера компании.

Таким образом, в результате эмпирического исследования, проведенного по выборке из 309 компаний Западной и Восточной Европы, были сделаны следующие выводы. Во-первых, на данных компаниях в странах с растущим рынком капитала была подтверждена гипотеза о негативном влиянии государственной собственности на корпоративную эффективность, в то время как в развитых странах были получены смешанные результаты. Во-вторых, нашла подтверждение гипотеза о положительном влиянии уровня законодательной защиты миноритарных инвесторов на корпоративную эффективность как на развитых, так и развивающихся рынках.

Ценностью данного исследования является тот факт, что в отличие от всех предыдущих эмпирических работ, рассмотренных выше, его авторы проанализировали влияние государственной собственности и уровня защиты инвесторов на корпоративную эффективность не изолированно, а с учетом совместного влияния данных факторов. В итоге была получена более полная картина детерминант корпоративной эффективности.

Полученные в ходе регрессионного анализа результаты оказались статистически значимы и устойчивы по итогам проверки их робастности. Сделанные в исследовании выводы могут быть учтены в качестве рекомендаций при разработке политики по повышению корпоративной эффективности компаний с участием государства.

Литература

Ивашковская И.В., Степанова А.Н. Структура собственности как элемент корпоративной финансовой архитектуры: влияние на стратегическую эффективность компаний // Финансы и бизнес. 2009. № 3.

Angelucci M., Estrin S., Konings J., Zolkiewski Z. The Effect of Ownership and Competitive Pressure on Firm Performance in Transition Countries: Micro Evi-

dence from Bulgaria, Romania and Poland: William Davidson Working Paper № 43, January 2002.

Boycko M., Shleifer A., Vishny R. A Theory of Privatization // *Economic Journal*. 1996. 106(435).

Demsetz H. The Structure of Ownership and the Theory of the Firm // *Journal of Law and Economics*. 1983. Vol. 26. № 2.

Farinos J.E., Garcia C.J., Ibanez A.M. Operating and Stock Market Performance of State-owned Enterprise Privatizations: The Spanish Experience: SSRN Paper. 2006.

Grunfeld L.A., Benito G.R.G., Goldeng E. The Inferior Performance of State Owned Enterprises: Is it due to Ownership or Market Structure?: SSRN Paper. 2005.

Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // *Journal of Financial Economics*. 1976. 3(4).

Kocenda E., Svejnar J. The Effects of Ownership Forms and Concentration on Firm Performance after Large-Scale Privatization: SSRN Paper. 2002.

La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Legal Determinants of External Finance // *Journal of Finance*. 1997. 52. P. 1131–1150.

La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Law and Finance // *Journal of Political Economy*. 1998. 106. P. 1113–1155.

La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Investor Protection: Origins, Consequences, Reform. Harvard University, 1999. Manuscript.

La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. The Law and Economics of Self-dealing // *Journal of Financial Economics*. 2008. 88. P. 430–465.

Myers S.C. Financial Architecture // *European Financial Management*. 1999. Vol. 5. № 2.

Shirley M.M., Walsh P. Public Versus Private Ownership: The Current State of the Debate: SSRN Paper. 2000.

И.В. Ивашковская,
М.С. Кокорева
Государственный университет –
Высшая школа экономики

ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО РАЗМЕРА

Структура капитала относится к ключевым финансовым характеристикам компании, определяющим ее политику финансирования и влияющим на ее инвестиционные риски. Однако анализу этой важнейшей характеристики у компаний с развивающихся рынков капитала посвящено малое количество работ, которые, главным образом, сосредоточены на исследованиях детерминант структуры капитала в одной отдельно взятой стране. В имеющихся работах показано, что такие детерминанты, как доходность, структура активов, размер компании, рост, структура собственности, оказывающие влияние на формирование структуры капитала в странах с развитыми рынками капитала, в целом значимы и в странах с развивающимися рынками капитала [Bhaduri, 2002; Booth et al., 1999; Wiwattanakantang, 1999; Nivorozhkin, 2002; Ивашковская, Солнцева, 2008]. Различия в факторах, определяющих структуру капитала, преимущественно связаны с институциональными причинами, спецификой собственности, мотивами, которыми руководствуется менеджмент компании при выборе структуры капитала. Необходимо отметить, что исследования на данных с развивающихся рынков капитала преимущественно сосредоточены на изучении структуры капитала крупных компаний.

Цель данного исследования – выявление мотивов, определяющих выбор структуры капитала компаний *среднего размера* в России. Такие компании выбраны объектом исследования по следующим причинам. Во-первых, фактор размера компании является значимым практически во всех исследованиях по развивающимся рынкам: у компаний различного размера отличаются возможности привлечения заемного капитала, разная степень асимметрии информа-

ции. Во-вторых, вес компаний среднего размера в российской экономике значителен и будет расти по мере улучшения институциональной среды бизнеса. Анализ формирования структуры капитала средних компаний позволит выявить не только детерминанты и мотивы выбора соотношения собственного и заемного капиталов, но и определить потенциальную недокапитализацию компаний, придерживающихся неоптимальной структуры капитала.

Выборка и методология исследования

Методология исследования во многом обоснована особенностями компаний среднего размера. В первую очередь, для них свойственно ведение отчетности в формате РСБУ, что в значительной степени усложняет анализ. Отсутствие условия обязательного раскрытия отчета о движении денежных средств приводит к тому, что доступ к данному виду отчетности предоставляет малая доля компаний. Возможность более легкого манипулирования отчетностью РСБУ приводит к еще большему недоверию к предоставляемым компаниями данным. В итоге представленные отличия РСБУ могут приводить к несопоставимости получаемых данных с данными крупных компаний с отчетностью по МСФО в связи с существенными различиями в подходах к таким ключевым показателям, как прибыль компании, расходы компании, амортизация и т.д.

Не менее серьезной преградой при изучении компаний второго и более низких эшелонов сводится к отсутствию данных, основанных на рыночной стоимости. В исследованиях крупных компаний именно рыночные показатели долга и собственного капитала позволяют получить наиболее устойчивые результаты, так как меньше всего подвержены манипуляциям ведения отчетности и отражают реальные ожидания инвесторов относительно финансовой устойчивости компании. В случае российских компаний среднего размера, даже при условии наличия торгов по их ценным бумагам, их ликвидность низка, что не позволяет полагаться на наблюдаемые показатели.

Перечисленные особенности данных средних компаний приводят к необходимости работы с несбалансированной панелью. При этом неверным представляется подход, предполагающий исключение из выборки компаний, отдельные данные по которым приведены не за каждый год, так как это может привести к смещению и нерепрезентативности получаемых оценок.

В данном исследовании анализ структуры капитала проводился на основе выборки по российским компаниям, выручка которых менее 100 млн. долл. в

год за 2004–2008 гг. Данный критерий определения размера соответствует порогу, используемому большинством банков в России при определении ставок кредитования среднего бизнеса. Источниками данных преимущественно является база Bloomberg, а показатели качественного характера (управление компанией государством, разделение компаний на закрытые и публичные, наличие иностранных акционеров) были получены из базы данных Ruslana (Bureau Van Dijk). Выборка представляет собой массив данных для 239 российских компаний 7 отраслей. При этом, в силу специфики формирования структуры капитала компаниями финансового сектора, фирмы, представляющие данную отрасль, были исключены из выборки.

Исследование проводилось в несколько этапов по методологии авторов работы [Ивашковская, Солнцева, 2009]. На первом этапе были выявлены детерминанты структуры капитала средних российских компаний посредством построения линейных регрессий. Второй этап исследования заключался в эмпирической проверке моделей базовых концепций структуры капитала: компромиссной теории и теории порядка финансирования.

Показатели долговой нагрузки – зависимой переменной – представлены в табл. 1, однако от рыночных показателей структуры капитала пришлось отказаться, так как для данной выборки было доступно только 316 наблюдений, что существенно меньше выборки в целом.

Таблица 1. Зависимые переменные для модели исследования

Переменная	Описание переменной и способ ее расчета
<i>STDR</i> (short term debt ratio)	Отношение краткосрочного процентного долга компании к сумме ее совокупного долга и балансовой стоимости ее акционерного капитала
<i>LTDR</i> (long term debt ratio)	Отношение долгосрочного процентного долга компании к сумме ее совокупного долга и балансовой стоимости ее акционерного капитала
<i>TDR</i> (total debt ratio)	Отношение долгосрочного и краткосрочного процентных долгов компании к сумме ее совокупного долга и балансовой стоимости ее акционерного капитала
<i>STDRA</i> (book value short term debt ratio)	Отношение краткосрочных обязательств компании к балансовой стоимости ее активов
<i>LTDR A</i> (book value long term debt ratio)	Отношение долгосрочных обязательств компании к балансовой стоимости ее активов
<i>TDRA</i> (book value total debt ratio)	Отношение совокупных обязательств компании к балансовой стоимости ее активов

Анализ дескриптивной статистики показателей долговой нагрузки за 2004–2007 гг. и 2008 г. представлен в табл. 2. Он необходим для определения существенности изменений, произошедших в период кризиса 2008 г.

Таблица 2. Дескриптивная статистика показателей долга

<i>Variable</i>	Obs	Mean, %	Std. Dev., %	Min, %	Max, %
<i>2004–2007 гг.</i>					
<i>stdr</i>	635	13,66	15,06	0,00	100,00
<i>ltdr</i>	690	8,87	14,43	0,00	100,00
<i>tdr</i>	635	21,87	19,10	0,00	100,00
<i>stdra</i>	956	41,38	30,36	0,00	313,80
<i>ltdra</i>	956	9,54	18,01	0,00	181,56
<i>tdra</i>	956	50,90	34,87	0,00	332,51
<i>2008 г.</i>					
<i>stdr</i>	225	14,84	19,29	0,00	100,00
<i>ltdr</i>	227	8,49	14,73	0,00	100,00
<i>tdr</i>	225	23,30	22,46	0,00	100,00
<i>stdra</i>	228	44,90	40,18	0,00	347,66
<i>ltdra</i>	228	13,51	26,34	0,00	268,10
<i>tdra</i>	228	58,40	50,54	0,00	419,71

Как видно из табл. 2, изменчивость показателей, основанных на балансовых данных о собственном капитале, не высока. Изменения показателей, основанных на обязательствах и балансовой стоимости активов компании, существенны, при этом долговая нагрузка увеличилась примерно на 10%. Для 2008 г., таким образом, панельный анализ пока не проводится, так как на показатели структуры капитала в большей степени влияли внешние факторы, не зависящие от решений менеджмента компании.

Использованный в исследовании набор независимых переменных представлен в табл. 3.

Таблица 3. Независимые переменные, используемые для анализа детерминантов структуры капитала

Переменная	Описание переменной и способ ее расчета
<i>NDT</i>	Отношение амортизации к совокупным активам ($\text{Depreciation}/\text{Total Assets}$)
<i>Tax</i>	Отношение величины выплаченного налога на прибыль к показателю прибыли до налогов
<i>Tax2</i>	Отношение начисленных налогов к сумме чистой прибыли и сумме начисленных налогов
<i>Tangibility</i>	Доля внеоборотных активов в совокупных активах компании ($\text{Fixed Assets}/\text{Total Assets}$)
<i>Prof</i>	Отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к совокупным активам компании ($\text{EBIT}/\text{Total Assets}$)
<i>Lprof</i>	Лаговая переменная по отношению в переменной <i>Prof</i> , отстоящая на один год
<i>Lnsales</i>	Прокси-переменная для размера капитала компании, рассчитываемая как натуральный логарифм продаж компании
<i>Lnassets</i>	Прокси-переменная для размера капитала компании (второй вариант), рассчитываемая как натуральный логарифм совокупных активов компании
<i>Growth</i>	Рост компании, рассчитываемый как изменение внеоборотных активов к совокупным активам
<i>Ind</i>	Набор фиктивных переменных, отвечающих за принадлежность компании к одной из семи отраслей
<i>Intel</i>	Фиктивная переменная, принимающая значение 1 в случае принадлежности компании к отрасли, обладающей высокой составляющей интеллектуального капитала, 0 – иначе
<i>State</i>	Фиктивная переменная, принимающая значение 1, если основная доля собственности сконцентрирована у государства, 0 – иначе
<i>Management</i>	Фиктивная переменная, принимающая значение 1, если основная доля собственности сконцентрирована у менеджмента, 0 – иначе

Результаты исследования

Результаты тестирования детерминантов структуры капитала представлены в табл. 4.

Как следует из табл. 4, более прибыльные компании обладают более низким уровнем долговой нагрузки. Данный результат сохраняется при всех спецификациях модели и чаще всего подтверждается на одно- и пятипроцентном

уровнях значимости. При этом аналогичные результаты получены и для лаговой переменной рентабельности. Наблюдается прямая зависимость уровня долга и прокси-переменной для темпов роста компании. Прокси-переменные, отвечающие за налоговые льготы, как правило, оказывались либо слабо значимыми, либо незначимыми в целом. Выявленный эффект соответствует предсказанному направлению воздействия – чем выше эффективная налоговая ставка, тем меньше долговая нагрузка компании.

Таблица 4. Результаты тестирования детерминантов структуры капитала

	stdra	ltdra	tdra	stdr	ltdr	tdr
NDT				0,5866	0,1709	0,7176
Tax			0,0171*			0,0096**
Tax2				0,0132**		
Tangibility	-0,1883***	0,0729**	-0,1612	-0,1054**		
Prof	-0,8361***	-0,1548***			-0,1416**	
Lprof			-1,3375***	-0,4147***		-0,5288***
Growth					0,1686**	
Lnsales	-0,0306***					
Lnassets		0,0003***	0,0002	-0,0001*	0,0003*	0,0003***
Management	-0,0621**		-0,0878**			
Intel	-0,0539***		-0,0577		0,0352*	0,0426*
State	-0,1162***		-0,1469***	-0,035**		-0,067***
cons	1,1421***	0,0684***	0,7846***	0,2076***	0,0526***	0,2537***

Примечание: *** – 1-процентный уровень значимости, ** – 5-процентный уровень значимости, * – 10-процентный уровень значимости.

Подтвердилась ожидаемая прямая зависимость размера компании и уровня долга/обязательств при прокси-переменной, равной натуральному логарифму совокупных активов. Переменная, отвечающая за выплаты дивидендов, оказалась незначимой практически во всех моделях, при этом была обнаружена слабая обратная зависимость. Результаты построенных регрессий выявили обратную зависимость уровня долга от наличия государственного управления и при принадлежности основной доли собственности, сконцентрированной у менеджмента. Отраслевые фиктивные переменные оказались незначимыми.

Сравнение полученных результатов с детерминантами крупных компаний [Ивашковская, Солнцева, 2009] представлено в табл. 5.

Таблица 5. Сравнение детерминантов средних и крупных российских компаний

Прямая зависимость	Обратная зависимость
Средние компании	
Эффективная налоговая ставка	Доходность активов компании
Рост компании	Доходность активов компании в предыдущем периоде
Размер компании (Inassets)	Размер компании (Insales) для доли краткосрочного долга
Наличие высокой интеллектуальной составляющей	Наличие высокой интеллектуальной составляющей для доли краткосрочного долга
	Наличие собственника – государства или менеджмента
Крупные компании	
Недолговой налоговый щит	Доходность активов компании
Размер компании (Insales)	Отношение рыночной стоимости собственного капитала к бухгалтерской
Рост компании	Структура активов
Наличие собственника-государства	Эффективная налоговая ставка
Наличие акционера-иностранца	Дивиденды

Сравнительный анализ выявил существенные различия в значимых детерминантах средних и крупных российских компаний. Только для трех детерминантов (рост компании, размер компании и доходность активов компании) обнаружены идентичные прямые зависимости. Однако в случае средних компаний значима прокси-переменная, выраженная активами компании, в то время как для крупных – выручкой. Объяснением может служить тот факт, что для средних компаний активы формируют залоговую стоимость, в то время как у крупных компаний для кредиторов величина выручки становится более эффективной мерой финансовой устойчивости. Стоит также отметить противоположную зависимость, выявленную между эффективной налоговой ставкой и структурой капитала. В то время как для средних компаний обнаруживается предсказываемая прямая зависимость, для крупных российских компаний – зависимость обратная.

Второй шаг алгоритма исследования связан с тестированием модели следования компромиссной теории, предполагающей, что в качестве ключевого мотива выбора структуры капитала выступает соотношение предельных выгод и предельных издержек долга. Проведенные тесты по методике, уже использованной в исследованиях по крупным компаниям, практически не дали значимых результатов, как следует из табл. 6. Несмотря на статистически значимые регрессии, объясняющая сила регрессий крайне мала (R-квадрат составляет порядка 3–4%). Только для одной регрессии (для зависимой переменной, выраженной отношением долгосрочного процентного долга к совокупной стоимости долга и акционерного капитала) модель компромиссной теории не может быть отвергнута применительно к выборке средних компаний.

Таблица 6. Результаты тестирования эконометрической модели компромиссной теории

	NSTDR	NLTDR	NTDR	NSRDRA	NLRDRA	NTDRA
DL	0,04312	0,3109***	0,1229***	0,1807***	0,0987***	0,0669***
Const	0,00938	0,00879	0,02289***	0,0051	-0,0222***	0,0080
R-squared	0,0054	0,1566	0,0426	0,0839	0,0363	0,0317
Prob > F	0,1540	0,0000	0,0003	0,0000	0,0000	0,0001

Примечание: *** – 1-процентный уровень значимости, ** – 5-процентный уровень значимости, * – 10-процентный уровень значимости.

При тестировании эконометрической модели теории порядка финансирования необходимо было ввести переменную внутреннего дефицита компании, отличную от принятой в работе [Ивашковская, Кокорева, 2009] методологии. Ввиду отсутствия данных отчета о движении денежных средств внутренний дефицит компании был рассчитан как сумма изменения основных активов компании и изменения долгосрочного долга за вычетом чистой прибыли. При этом выполнено нормирование на величину совокупных активов компании.

Согласно тестам теории порядка финансирования, как видно из табл. 7, практически для всех показателей долга получены значимые результаты. Внутренний дефицит компании обуславливает от 9 до 48% нового долга. При этом наиболее значимые результаты получены для долгосрочных долговых показателей.

Таблица 7. Результаты тестирования эконометрической модели теории порядка финансирования

	NSTDR	NLTDR	NTDR	NSRDRA	NLRDRA	NTDRA
def	0,0933***	0,3029***	0,1992***	-0,0688	0,4831***	0,4143***
Const	0,0142**	-0,0197***	-0,0028	0,0123	-0,0259***	-0,0135**
R-squared	0,2779	0,2879	0,1241	0,0046	0,2633	0,2057
Prob > F	0,0000	0,0000	0,0009	0,0914	0,0000	0,0000

Примечание: *** – 1-процентный уровень значимости, ** – 5-процентный уровень значимости, * – 10-процентный уровень значимости.

Наконец, совместное тестирование моделей теории порядка финансирования и компромиссной теории подтвердило приоритет теории порядка финансирования. Наиболее очевидной становится более низкая объясняющая способность моделей с использованием краткосрочной составляющей долга для зависимой переменной. В совокупности обе базовые концепции структуры капитала объясняют до 60% новых заимствований.

Таблица 8. Результаты совместного тестирования эконометрических моделей теории порядка финансирования и компромиссной теории

	NSTDR	NLTDR	NTDR	NSRDRA	NLRDRA	NTDRA
DL	0,0425	0,3219***	0,1313***	0,1844***	0,1019***	0,0155
def	-0,1927	0,3066***	0,2670***	0,0483	0,4819***	0,4916***
Const	0,110	-0,0147***	-0,0018	0,0078	-0,0597***	-0,0205**
R-squared	0,0082	0,4236	0,2841	0,0851	0,2993	0,3028
Prob > F	0,3080	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Примечание: *** – 1-процентный уровень значимости, ** – 5-процентный уровень значимости, * – 10-процентный уровень значимости.

Сравнение результатов с результатом тестирования базовых теорий на данных крупных компаний демонстрирует значимые различия в мотивах формирования структуры капитала. Для крупных российских компаний [Ивашковская, Солнцева, 2009] очевидно преимущество компромиссной теории, коэффициент перед отклонением от целевого уровня структуры капитала значим на пятипроцентном уровне для всех показателей структуры капитала и объясняет до 63% новых заимствований. Внутренний дефицит объясняет до 41% новых заимствований. При совместном тестировании моделей компромиссная теория отвечает за объяснение более высокой доли новых заимствований.

Заключение

Проведенное исследование на данных российских компаний среднего размера подтвердило наличие значимых отличий в формировании структуры капитала от крупных компаний в одной и той же национальной деловой среде. Российские компании среднего размера при принятии решений о финансировании в большей степени исходят из фактора доступности того или иного источника, чем из сравнения выгод и издержек заемного финансирования.

Проблема мотивов выбора структуры капитала в российских компаниях, безусловно, требует дальнейших исследований. Необходимо оценить роль агентского фактора в принятии решения о политике долгосрочного финансирования, осуществить анализ динамических моделей, а также проводить сравнительные временные и отраслевые исследования.

Литература

Ивашковская И.В., Солнцева М.С. Выбор структуры капитала крупными российскими компаниями: эмпирическое исследование // *Мировая экономика и глобализация*. В 3 кн. / отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. Кн. 3. С. 155–163.

Ивашковская И.В., Солнцева М.С. Структура капитала российских компаний как стратегическое решение // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. Серия менеджмент. 2008. № 3. С. 3–29.

Adedeji A. A Cross-Sectional Test of Pecking Order Hypothesis Against Static Trade-off Theory on UK Data. Working Paper. (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=302827)

Bhaduri S.N. Determinants of Capital Structure Choice: A Study of the Indian Sector // *Applied Financial Economics*. 2002. № 12. P. 655–665.

Booth L., Varouj A., Demirguk-Kunt A., Maksimovic V. Capital Structures in Developing Countries // *Journal of Finance*. 2001. № 56. P. 87–130.

Nivorozhkin E. Capital Structures in Emerging Stock Markets: The Case of Hungary // *The Developing Economies*. 2002. Vol. XL.2. P. 166–187.

Shyam-Sunder L., Myers S.C. Testing Static Trade-Off Against Pecking Order Models of Capital Structure // *Journal of Financial Economics*. 1999. № 51. P. 219–244.

Wiwattanakantang Y. An Empirical Study on the Determinants of the Capital Structure of Thai Firms // *Pacific-Basin Finance Journal*. 1999. № 7. P. 371–403.

Bloomberg (база данных).

Van Dijk (Ruslana; база данных).

И.В. Ивашковская,
Е.Л. Животова
Государственный университет –
Высшая школа экономики

ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СТРАТЕГИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

В связи с глобальным финансовым кризисом проблема влияния механизмов корпоративного управления на эффективность компании приобретает особое значение. Влияет ли деятельность советов директоров как ключевого элемента системы корпоративного управления в компании на ее эффективность? Можно ли рассчитывать на рост эффективности корпоративных стратегий, улучшая работу совета директоров?

Имеющиеся в зарубежной литературе исследования этой взаимосвязи различаются трактовками признаков качества деятельности советов директоров, способами отражения эффективности деятельности компании и в конечном счете – результатами. Подробный анализ данных подходов показан в работе [Ивашковская, 2009]. Необходимо подчеркнуть, что в исследованиях, основанных на измерении корпоративной эффективности через *годовые* показатели, статистически значимые зависимости между качеством КУ, выраженным через тот или иной рейтинг, и эффективностью компании получены только в случае *измерения результатов через экономическую прибыль*. Такой подход использован в исследовании по данным американских компаний [Millstein, MacAvoy, 1998], канадских компаний [Adjaoud et al., 2007]. Российская практика корпоративного управления оценена с позиций ее влияния на рыночную капитализацию компаний. На данных 1990-х гг. выявлено наличие значимой прямой зависимости между низким уровнем их рыночной капитализации и рейтингами КУ, присваиваемыми российским компаниям агентством Standard&Poor's (governance score) [Black, 2001; Black et al., 2006]. В 2007 г. на базе концепции экономической прибыли проведено пилотное исследование взаимосвязи корпоративного управления и эффективности исполнения стратегии на выборке рос-

сийских компаний за период с 2002 до 2005 гг. [Ивашковская, Пономарева, Сеттлз, 2007]. Накопление данных с течением времени позволяет получить большее количество наблюдений и более качественные результаты. Что же мы знаем сегодня о влиянии качества корпоративного управления на стратегическую эффективность компаний в России?

Методология исследования

Анализ выполненных исследований убеждает, что, рассматривая влияние КУ, необходимо следовать традиции *комплексного* подхода к характеристике его качества. Более того, содержательно такое влияние состоит, прежде всего, в обеспечении советами директоров эффективности исполнения стратегии компании, или ее стратегической эффективности. Именно с этой точки зрения необходимо рассматривать вопрос о ее эффективности. Используемый в зарубежных исследованиях термин «corporate performance» в случае анализа результатов корпоративного управления должен интерпретироваться как эффективность исполнения корпоративной стратегии. Ключевая задача советов директоров заключается в выстраивании «*стратегически ориентированной системы корпоративного управления*» [Ивашковская, 2010; Ивашковская, Константинов, 2002]. Деятельность Советов директоров, сфокусированная на этой задаче, должна способствовать повышению эффективности формулирования стратегического видения, обоснованности стратегического выбора и влиять на рост эффективности исполнения стратегических решений, что требует поиска адекватных показателей для измерения именно такого результата. Поэтому для оценки влияния деятельности советов директоров нецелесообразно применять традиционные бухгалтерские показатели, так как они не отражают инвестиционных рисков бизнеса. Такие измерения следует основывать на потоках *экономической прибыли*, и этот подход к оценке результатов компании является новым для российских исследований.

Для измерения годовых результатов исполнения корпоративных стратегий нами выбрана простая форма показателя *экономической прибыли* (residual income, RI), не предполагающая внесения дополнительных поправок к данным финансовой отчетности компании. Экономическая прибыль рассчитывается как разность фактической прибыли, определенной бухгалтерским способом, и *требуемой за инвестиционные риски прибыли*, выведенной из анализа средневзвешенной ставки затрат на совокупный капитал (weighted average cost of capital, WACC):

$$RI = (ROCE - WACC) \cdot CE, \quad (1)$$

где *ROCE* – *return on capital employed* – доходность инвестированного капитала; *CE* – *capital employed* – инвестированный капитал.

Показатель в скобках в формуле 1 – это спред доходности капитала. Положительная и нулевая величина спреда означает создание в компании результата, адекватного для покрытия сложившихся рисков. Отрицательная величина спреда, напротив, указывает на то, что фактическая прибыль, рассчитанная бухгалтерским путем, которая может быть выражена как $ROCE \cdot CE$, слишком низка для покрытия рисков компании и ведет к разрушению стоимости. Применение экономической прибыли для измерения влияния корпоративного управления полностью отвечает требованиям современной модели анализа компании, выходящей далеко за пределы бухгалтерских данных и основанной на теории корпоративных финансов. Вторая причина состоит в том, что в отличие от рыночной капитализации и от Tobin's Q данный показатель результата не связан прямо с макроэкономическими и другими внешними для компании факторами. Наконец, его анализ возможен и для компаний закрытого типа. Вопрос взаимосвязи экономической прибыли и рыночной капитализации активно исследуется в экономической литературе, и имеющиеся результаты противоречивы [Ивашковская, 2010]. Недавнее исследование лаборатории корпоративных финансов ГУ ВШЭ телекоммуникационных компаний России и других развивающихся рынков капитала показало, что экономическая прибыль имеет высокую объясняющую способность, в то время как традиционные бухгалтерские показатели оказались статистически незначимыми [Ивашковская, Слободина, 2009].

В расчетах экономической прибыли для выборки российских компаний использованы следующие методы. Средневзвешенные затраты на капитал определены на основе балансовых значений заемного и собственного капиталов. Затраты на заемный капитал (K_d) рассчитаны на основе кредитного рейтинга, а для компаний, не имеющих формального кредитного рейтинга, использован метод синтетического кредитного рейтинга с учетом спреда доходности. Затраты на собственный капитал (K_e) определены на основе гибридной модели ценообразования на долгосрочные активы компании (CAPM) методом спреда доходности с использованием отраслевых коэффициентов бета по данным А. Дамодарана (www.damodaran.com) и с внесением в них поправок на финансовый рычаг анализируемых компаний. В полученные значения затрат на собственный капитал внесены премии за размер компаний по данным Ibbotson Associates.

Качество корпоративного управления выражено интегральным показателем рейтинга информационной прозрачности Standard & Poor's и обозначено

но *rating*. Выбор в пользу именно этого рейтинга был сделан по нескольким причинам. Во-первых, прозрачность информации и политика раскрытия данных о компании являются важными характеристиками эффективно действующих советов директоров. Особенно существенным критерий информационной прозрачности является для компаний, действующих в странах с незрелыми рынками капитала, не имеющих развитой культуры раскрытия информации. Во-вторых, оценка прозрачности является важным компонентом рейтинга корпоративного управления S&P (*governance score*) так же, как и похожих рейтингов, разработанных для этой цели другими институтами. В-третьих, рейтинг информационной прозрачности рассчитывается агентством Standard and Poor's независимо от желания самой компании-объекта, благодаря чему достигается больший охват компаний. В настоящее время данным рейтингом охвачено 80 крупных компаний, составляющих 80% капитализации российского фондового рынка. На выбор в пользу данного рейтинга для отражения качества корпоративного управления повлияло также то, что, как показано в предыдущих исследованиях, этот рейтинг обладает более высокой предсказательной силой при прогнозировании рыночной стоимости российских компаний, чем иные рейтинги [Black et al., 2006].

В исследовании были учтены дополнительные *контрольные переменные*, влияющие на независимую переменную – экономическую прибыль. Во-первых, это размер компании, который выражен логарифмом совокупных активов фирмы (*Size*). Необходимость его введения объясняется следующими аргументами. С увеличением размера компании возрастают издержки ее корпоративного управления, усложняются процессы координации ее деятельности со стороны советов директоров. Относительно небольшим компаниям труднее получить доступ к рынкам капитала, поэтому для них важно стремиться улучшать качество корпоративного управления и повышать эффективность с целью привлечения инвесторов. Во-вторых, требуется учет делового риска (*Risk*), связанного с ежегодным изменением прибыли от основной деятельности компании. Риск рассчитывался как абсолютное отклонение годового значения прибыли до вычета процентов, амортизации и налогов (EBITDA) от ее среднего значения по компании за анализируемый период с 2002 по 2007 гг. Кроме того, введены переменные инвестиций (*Capex*), темпа роста выручки (*Growth*) и структуры капитала (CS), отражающей соотношение заемного и собственного капиталов.

В ходе регрессионного анализа панельных данных выявлено, что структура капитала не влияет на экономическую прибыль данной выборки компа-

ний. Таким образом, базовая формализованная модель влияния качества корпоративного управления на стратегическую эффективность компании имеет вид

$$RI_{it} = \alpha + \beta_1 \cdot rating_{it} + \beta_2 \cdot Size_{it} + \beta_3 \cdot Risk_{it} + \beta_4 \cdot Capex_{it} + \beta_5 \cdot Growth_{it} + \beta_6 \cdot CS_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

где RI_{it} – экономическая прибыль i -компании в год t ; $Rating_{it}$ – рейтинг S&D T&D i -компании в год t ; $Risk_{it}$ – деловой риск i -компании в год t ; $Size$ – размер капитала i -компании в год t ; $Capex_{it}$ – инвестиции i -компании в год t ; $Growth_{it}$ – темп роста продаж i -компании в год t ; ε_{it} – ошибка регрессии.

В анализе использовались данные по 26 крупным российским компаниям, представляющим 9 отраслей экономики за период с 2002 по 2007 гг. (табл. 1). По остальным компаниям, имеющим рейтинг прозрачности и раскрытия информации от S&P, нет необходимого ряда данных за весь указанный период. Данные описательной статистики суммированы в табл. 1. Среднее значение экономической прибыли за весь период наблюдения положительно. Отрицательные значения средней наблюдались в 2002 и 2003 гг. Очевидно, что разброс значений экономической прибыли высок.

Таблица 1. Описательная статистика по компаниям выборки

Характеристики	RI	Capex	CS	Size	Risk	Growth
Средняя	209	916,69	0,26	7,99	542,40	1,25
Медиана	-34	202,50	0,15	7,63	33,49	1,22
Минимум	-6492	1,00	0,00	3,98	0,00	1,09
Стандартное отклонение	1628	1752	0,29	1,56	1613	0,93
Скошенность	2,8	2,87	1,55	0,56	4,50	1,29
Коэффициент эксцесса	21	11,10	5,03	3,41	24,56	4,32
Максимум	10202	8786,00	1,30	12,53	10669,02	1,60

Примечание: экономическая прибыль, инвестиции, размер – в млн. долл. Указанные единицы неприменимы к значениям показателя скошенности и эксцесса.

В табл. 2 суммированы значения рейтинга S&P's, состоящего из нескольких компонентов. Компонент «Структура собственности и права акционеров» предусматривает оценку раскрытия информации о количестве выпущенных и

находящихся в обращении акций, информации о наиболее крупных акционерах и тех, кому принадлежат не менее 25, 50, 75% голосующих акций, об акциях в собственности менеджмента и членов совета директоров, о перекрестном владении акциями и о наличии у менеджмента осведомленности о том, что в компании существует пакет не менее 5% акций в руках одного акционера. В этот компонент также включены вопросы, демонстрирующие раскрытие информации о правах акционеров, их отражении в кодексе корпоративного управления и иных документах, процедурах созыва собраний акционеров, вынесения на них вопросов для обсуждения, информации о протоколах собраний акционеров и детальных пресс-релизах о корпоративных событиях. Компонент «Состав совета директоров» ориентирован на оценку раскрытия информации о занятости директоров и их профессиональном опыте, перечне комитетов совета, посещаемости заседаний совета и их периодичности, правилах и практике внутреннего аудита, топ-менеджерах, не входящих в состав совета. Значительная часть необходимой информации данного блока связана с раскрытием данных о вознаграждении членам совета директоров и его увязке с результатами компании, а также топ-менеджмента. Наконец, рейтинг предусматривает объемный блок вопросов раскрытия операционной и финансовой информации о компании.

Таблица 2. Рейтинг прозрачности и раскрытия информации S&P и его компоненты для выборки компаний

Показатели	Совокупный рейтинг	Компонент «Структура собственности»	Компонент «Состав совета директоров»	Составной индекс корпоративного управления
Средняя	52	52	49	50
Медиана	55	55	46	51
Минимум	12	11	12	12
Стандартное отклонение	15	17	17	16
Максимум	85	90	86	83

В отличие от характеристик экономической прибыли и других переменных (табл. 1), где наблюдается скошенность распределения, значения рейтинга S&P по данной выборке компаний практически соответствуют нормальному распределению. Однако разброс значений остается высоким.

Результаты

В ходе регрессионного анализа панельных данных были использованы сквозная регрессия и регрессионные модели с фиксированными и случайными эффектами. Контрольная переменная структуры капитала оказалась статистически незначимой, и была устранена из модели анализа. Полученные результаты приведены в табл. 3.

Таблица 3. Результаты оценивания регрессионных моделей после исключения переменной структуры капитала

	Модель сквозной регрессии		Модель с фиксированными эффектами		Модель со случайными эффектами	
	Coefficient (std. error)	p-value	Coefficient (std. error)	p-value	Coefficient (std. error)	p-value
Константа	1,6 (1,0)	0,13	1,4 (2,5)	0,55	1,5 (1,2)	0,21
Рейтинг (rating)	0,11 (0,08)	0,17	0,31** (0,11)	0,02	0,17** (0,09)	0,04
Деловой риск (Risk)	0,14 (0,09)	0,12	0,25* (0,09)	0,01	0,19** (0,09)	0,03
Размер (Size)	-0,34* (0,12)	0,00	-0,48 (0,35)	0,18	-0,38* (0,14)	0,01
Инвестиции (Capital expenditure)	0,63* (0,11)	0,00	0,74* (0,13)	0,00	0,65* (0,11)	0,00
Рост (Growth)	0,40 (0,36)	0,27	0,46 (0,35)	0,12	0,46 (0,34)	0,18
Скорректированный коэффициент детерминации (R^2_{adj})	0,34					
Внутригрупповой коэффициент детерминации (R^2_{within})			0,38		0,37	
Межгрупповой коэффициент детерминации ($R^2_{between}$)			0,39		0,42	
F-тест			2,50*			
Тест Вальда					80,39*	

	Модель сквозной регрессии		Модель с фиксированными эффектами		Модель со случайными эффектами	
	Coefficient (std. error)	p-value	Coefficient (std. error)	p-value	Coefficient (std. error)	p-value
Корреляция регрессоров с индивидуальными эффектами (corr(u_i, xb))			-0,42		0	
Доля дисперсии, приходящаяся на ненаблюдаемые эффекты (rho)			0,35		0,19	

Примечание: * – 1-процентный уровень значимости, ** – 5-процентный уровень значимости, *** – 10-процентный уровень значимости.

Как следует из табл. 3, корпоративное управление вносит *положительный вклад в создание экономической прибыли и внутренней стоимости* российских компаний, включенных в выборку. Еще одно наблюдение из проведенного анализа относится к компаниям крупного размера: чем крупнее капитал компании, тем меньше экономической прибыли она генерирует при повышении рейтинга корпоративного управления. Повышение операционного риска компании также приводит к увеличению экономической прибыли. Компаниям выборки удастся создавать положительную экономическую прибыль, т.е. выше, чем требуемая доходность инвестиций, которым свойственен растущий риск. Поэтому закономерен результат для переменной инвестиций: компании, осуществляющие крупные инвестиционные вложения, наращивают экономическую прибыль и потому обеспечивают прирост своей внутренней стоимости в годовом выражении.

Поскольку в ходе регрессионного анализа выявлено наличие ненаблюдаемых эффектов, дополнительно использовались фиктивные (дамми) переменные для отражения их возможного влияния. Для введения влияния характера собственности использована фиктивная переменная «государственная собственность» (*dummy_gv*). Как показано в ряде работ, участие государства в собственности может являться положительным фактором в создании экономической прибыли за счет снижения затрат на заемный капитала из-за более высокого уровня доверия кредиторов к таким компаниям [Ahmad et al., 2008]. Эта фиктивная переменная принимает значение единица, если в составе акционе-

ров есть государство, и значение ноль в противном случае. Фиктивные переменные использованы и для отражения эффекта специфики отрасли. Введение фиктивных переменных позволило получить дополнительные результаты.

Наиболее существенное влияние на экономическую прибыль компаний выборки отраслевые эффекты оказывают в добывающем секторе. Качество корпоративного управления в данных компаниях оказывает наиболее высокое влияние на их стратегическую эффективность и создание внутренней стоимости. Коэффициент при рейтинге S&P вырос по сравнению с выбранной спецификацией модели на основе регрессии со случайными эффектами без учета отраслевых эффектов и значим на 5-процентном уровне. Компании электроэнергетики имеют более низкие экономические прибыли, чем в среднем по выборке, но при этом коэффициент при переменной рейтинга S&P положителен и значим на 5-процентном уровне. Существенное влияние корпоративного управления на стратегическую эффективность и создание внутренней стоимости выявлено в компаниях телекоммуникационной отрасли. Такой потенциал наращивания экономической прибыли имеет особое значение для компаний этой отрасли: средняя экономическая прибыль в них ниже, чем в среднем по выборке. Единственная отраслевая группа компаний, для которых не удалось подтвердить статистически значимого влияния рейтинга корпоративного управления на их экономическую прибыль, – это компании транспорта и машиностроения. Коэффициент при независимой переменной рейтинга КУ здесь значим лишь на 10-процентном уровне. Наконец, важно, что влияние собственности государства на экономическую прибыль в изученной выборке компаний оказалось высоко значимым только в добывающем секторе.

Чтобы исключить эндогенную природу анализируемой зависимости, осуществлена проверка на эндогенность связи рейтинга S&P и экономической прибыли с помощью построения и решения системы одновременных уравнений.

Результаты проверки на эндогенность, приведенные в табл. 4, показывают, что обратная связь – влияние экономической прибыли (эффективности) на качество корпоративного управления – незначима. Вторая часть проблемы эндогенности, связанная с пропущенными переменными, была решена, когда в модель были включены отраслевые эффекты. Фиктивные переменные отраслей объяснили необъясненную в первоначальной модели часть дисперсии.

Таблица 4.

Проверка на эндогенность связи.
Трехшаговый метод наименьших квадратов

Уравнения	Наблюдения	Параметры	RMSE	R ²	Chi2	Вероятность
RI	151	4	2,252268	0,8685	46,96	0,0000
S&P rating	151	3	20,41241	0,6586	7,59	0,0553
	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Err.</i>	<i>z</i>	<i>P > z </i>	<i>[95% confidence interval]</i>	
<i>RI</i>						
S&P rating	0,1076098	0,0523449	-2,06	0,040	-0,2102039	-0,0050156
Capex	0,0003372	0,0001335	2,53	0,012	-0,0000756	0,0005988
Risk	8,55e-06	0,0001399	0,06	0,151	-0,0002656	0,0002827
Sales growth	0,021978	0,3527803	0,06	0,250	-0,6694587	0,7134147
Constant	2,2299	1,26411	1,76	0,078	-0,2477105	4,70751
<i>S&P rating</i>						
RI	8,724704	8,30322	-1,05	0,293	-24,99872	7,549307
Size	0,2082299	3,398766	0,06	0,951	-6,453228	6,869688
Capex	0,0027565	0,0063347	0,44	0,663	-0,0096593	0,0151724
Constant	19,38068	23,4036	0,83	0,408	-26,48952	65,25089

Эндогенные переменные: RI, S&P rating; экзогенные переменные: capex, risk, sales growth, size.

Заключение

Проведенное исследование выборки 26 крупных российских компаний позволило выявить при 5-процентном уровне значимости *прямую зависимость* эффективности исполнения стратегии компании, выраженной показателем экономической прибыли компании, от качества корпоративного управления, выраженного рейтингом информационной прозрачности S&P. Таким образом, нет оснований отвергать гипотезу о существовании положительной связи между качеством корпоративного управления крупных российских компаний и их стратегической эффективностью. Полученная зависимость дает возможность сделать вывод о том, что улучшения в процессах работы советов директоров внесут дополнительный вклад в достижение эффективности в корпоративных стратегиях. Подытоживая, отметим, что построенная модель влияния деятельности советов директоров на стратегическую эффективность компании дает

многообещающие результаты. Такой подход может быть применен к изучению роли советов директоров в компаниях разных организационно-правовых форм и на разных стадиях их жизненного цикла. Анализ публичных российских компаний в данной работе вызван привязкой к официальному рейтингу как мере выражения качества корпоративного управления. Однако оценка результатов исполнения корпоративных стратегий через призму показателя экономической прибыли также может быть совмещена и с исследовательскими рейтингами. Это позволит существенно расширить выборку компаний и сделать сравнительный анализ результатов, во-первых, по более широкому отраслевому спектру компаний, во-вторых, группируя компании по размерам. Наконец, использованная модель позволит сравнить силу влияния советов директоров на стратегическую эффективность российских компаний относительно компаний других крупных стран с развивающимися, не достаточно отстроенными рынками капитала.

Литература

Ивашковская И.В. Влияние корпоративного управления на стратегическую эффективность российских компаний // Финансы и кредит. 2009. № 48. С. 21–28.

Ивашковская И.В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность советов директоров. М.: ИНФРА-М, 2009.

Ивашковская И.В., Константинов Г.Н. Баланс интересов и стратегия компании // Журнал для акционеров. 2002. № 1.

Ивашковская И., Пономарева М., Сеттлз А. Деятельность советов директоров и стратегическая эффективность компаний // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 8.

Ивашковская И.В., Слободина М. Эмпирический анализ экономической прибыли телекоммуникационных компаний в странах с развивающимися рынками капитала // Корпоративные финансы. 2009. № 6(10). (<http://ecsocman.edu.ru/cfjournal/msg/html>)

Adjaoud F., Zeghal D., Andaleeb S. The Effect of Board's Quality on Performance: A Study of Canadian Firms // Corporate Governance. 2007. Vol. 15 (4). P. 623–635.

Ahmad R., Aliahmed H.J., Ab Razak N.H. Government Ownership and Performance: An Analysis of Listed Companies in Malaysia: Working Paper. 2008.

Ashbaugh-Skaife H., Collins D.W., LaFond R. Corporate Governance and the Cost of Equity Capital. University of Iowa Press, 2004.

Bhagat S., Black B.S. The Uncertain Relationship between Board Composition and Firm Performance // *Business Lawyer*. 1999. Vol. 54. P. 921–963.

Black B. The Corporate Governance Behavior and Market Value of Russian Firms // *Emerging Markets Review*. 2001. № 2. P. 89–108.

Black B.S., Love I., Rachinsky A. Corporate Governance and Firms' Market Values: Time Series Evidence from Russia // *Emerging Markets Review*. 2006. Vol. 7. P. 361–379.

Millstein I., MacAvoy P. The Active Board of Directors and Performance of the Large Publicly Traded Corporation // *Columbia Law Review*. 1998. Vol. 98. P. 1283–1298.

И.В. Ивашковская,
С.А. Шамраева
Государственный университет –
Высшая школа экономики

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОМПАНИЙ С РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ КАПИТАЛА: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В последние десятилетия процессы глобализации и интеграции мировых рынков послужили основными факторами роста международных слияний и поглощений. Компании с развитых рынков капитала все чаще стремятся к росту посредством покупки компаний с развивающихся рынков, и компании из ведущих развивающихся стран укрепляют свои позиции путем международного расширения. Тенденции международного рынка слияний и поглощений представлены на рис. 1.

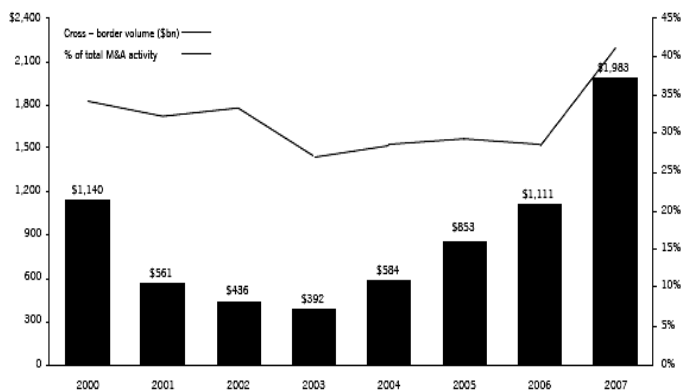


Рис. 1. Исторические значения количества и объема международных сделок слияний и поглощений

Источник: [Zenner et al., 2008].

На сегодняшний день наиболее активными участниками рынка остаются компании из США. Причем в основном американские компании являются объектами покупки, нежели чем сами выступают покупателями. Как видно из табл. 1, участие компаний, действующих на ведущих развивающихся рынках БРИКМ (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Мексика), становится все более значимым в сделках международного расширения. Статистические данные показывают, что растет популярность компаний из этих стран и как объектов покупки (рост доли с 2,1 до 3%), и как инициаторов международных сделок (рост с 0,3 до 1,7%) [Zenner et al., 2008].

Таблица 1. Динамика доли компаний из стран БРИКМ в общей сумме международных сделок

	% of Total targets		% of Total acquirers	
	2001	2007	2001	2007
U.S.	6,3	7,6	7,4	5,3
BRICM	2,1	3,0	0,3	1,7

Source: Dealogic as of January 7, 2008 & JPMorgan.

Данная тенденция обусловлена, во-первых, тем, что компании на развивающихся рынках успели нарастить собственный капитал, тогда как у компаний с развитых рынков наблюдается значительная доля долга в стоимости, что также связано со слабостью финансовых рынков развивающихся стран. Во-вторых, ослабление курса американского доллара способствовало обесценению активов американских компаний. Таким образом, покупательная способность стран БРИКМ за 2003–2008 гг. удвоилась по сравнению с американскими компаниями [Zenner et al., 2008].

Совершение международных сделок слияний и поглощений является достаточно сложным процессом, сопряженным с дополнительными рисками, связанными с различиями в политической и экономической ситуации стран компаний-участников сделки, в организационной структуре, культуре компаний, налоговых и бухгалтерских особенностях каждой страны. Однако в силу происходящих интеграционных процессов и увеличения мировой конкуренции отказ от международной экспансии может таить в себе гораздо более высокие риски, нежели чем риски, связанные с реализацией сделки. Таким образом, в современных условиях изучение международных сделок слияний и поглощений и оценка их эффективности имеет особый интерес и актуальность. Рассмотрим наиболее значимые исследования и их результаты.

Обзор исследований эффективности международных слияний и поглощений

Наиболее распространенным методом, используемым в академических исследованиях при анализе эффективности сделок слияний и поглощений, является метод накопленной избыточной доходности. Кратко остановимся на его технике, а затем перейдем к обзору наиболее значимых исследований на развитых и развивающихся рынках капитала.

Метод накопленной избыточной доходности (cumulative abnormal return, CAR).

Наиболее полно, на наш взгляд, алгоритм и особенности данного метода рассмотрены в работах Вестона, Сю, Джонса и Маккинлай [Weston, Siu, Johnson, 2002; MacKinlay, 1997]. На первом шаге рассчитывается избыточная доходность как разность реальной и ожидаемой доходностей акций каждой отдельной компании в выборке, как правило, на ежедневной основе

$$r_{jt} = R_{jt} - \hat{R}_{jt}, \quad (1)$$

где r_{jt} – избыточная доходность; R_{jt} – реальная доходность акций; \hat{R}_{jt} – нормальная доходность акций.

На втором этапе рассчитывается среднее по выборке значение избыточной доходности

$$AR_t = \frac{\sum_j r_{jt}}{N}, \quad (2)$$

где N – количество компаний в выборке.

И, наконец, на последнем шаге рассчитывается накопленная избыточная доходность

$$CAR = \sum_{t=-m}^m AR_t, \quad (3)$$

где CAR – накопленная избыточная доходность (cumulative abnormal returns); m – количество дней до и после события.

Накопленная избыточная доходность представляет собой среднее значение доходности для всех компаний выборки в выбранный временной проме-

жуток (event window). Если полученная сумма избыточной доходности положительна, то исследуемое событие оценивается рынком как эффективное. Необходимо заметить, что установление статистической значимости полученных величин является неотъемлемой частью анализа.

В рамках выбранного алгоритма важное значение имеет расчет нормальной доходности акций. Модели расчета представлены в статьях Вестона, Сью, Джонса (2002), Маккинлай (1997) и Ивашковской И.В., Шамраевой С.А., Григориади Е.Е. (2009).

Влияние сделок слияний и поглощений на благосостояние акционеров: обзор исследований.

На сегодняшний день опубликовано большое количество исследований, посвященных поиску объяснений привлекательности международных сделок слияний и поглощений для компаний и их влияния на экономическое развитие страны. Эмпирические исследования можно разделить на две группы. Первая группа работ анализирует сделки между компаниями с развитых рынков. Ко второй группе исследований относятся работы, рассматривающие международные сделки между компаниями с развитых рынков и компаниями с развивающихся рынков капитала. Исследования первой группы сгруппированы в табл. 2.

Данные эмпирические работы исследуют влияние международных сделок слияний и поглощений на благосостояние акционеров с использованием метода накопленной избыточной доходности. В первых трех работах анализируется покупка компаний США компаниями из зарубежных стран. Полученные значения накопленной избыточной доходности являются достаточно противоречивыми. Хотя в работе [Cakici et al., 1996] было обнаружено положительное значение CAR, данное значение справедливо только для компаний из Австралии, Японии, Нидерландов и Великобритании. В работе [Eun et al., 1996] была найдена отрицательная доходность для компаний-покупателей из Великобритании. Японские компании-инициаторы сделок зарабатывали существенно более высокие положительные значения накопленной избыточной доходности, согласно первым трем исследованиям в табл. 2. Анализируя другие работы, представленные в таблице, приходим к заключению о существовании противоположных точек зрения на эффективность сделок международной экспансии, что может объясняться различиями во временном периоде исследования, в критериях формирования выборок, а также различным окном наблюдения.

Таблица 2.

Реакция рынка на международные слияния
и поглощения на развитых рынках капитала

Исследование	Период наблюдения, (размер выборки)	Выборка	Длина окна события, (используемая модель)	Результаты
Cakici, Hessel (1996)	1983–1992 (195)	Покупатель: Великобритания, Германия, Франция, Нидерланды, Швеция, Швейцария, Италия, Япония, Австралия, Канада. Цель: США	21 день (рыночная модель)	CAR = 2%
Eun, Kolodny, Scherada (1996)	1979–1990 (103)	Покупатель: Австралия, Канада, Великобритания, Франция, Япония, и др. Цель: США	11 дней (рыночная модель)	CAR = -1,2%
Kang (1993)	1975–1988 (119)	Покупатель: Япония. Цель: США	2 дня (рыночная модель)	CAR = 0,59%
Danbolt (1995)	1986–1991 (71)	Покупатель: аналогично Cakici et al.+ Норвегия и США. Цель: Великобритания	6 месяцев после сделки (рыночная модель)	CAR = -10%
Markides, Ittner (1994)	1975–1988 (276)	Покупатель: США. Цель: Канада, Великобритания, континентальная Европа	5 дней (рыночная модель)	CAR = 0,54%
Goergen, Renneboog (2003)	1993–2000 (56)	Покупатель: Европа. Цель: Европа	5 дней; 121 день (CAPM)	CAR = 3,1%; CAR = -0,4%
Moeller, Schlingemann (2004)	1985–1995 (383 – национальные, 4047 – международные)	Покупатель: США. Цель: Великобритания, Канада, Франция, Германия	(-1; 1) (скорректированная рыночная модель)	CAR = 0,307% для международных, CAR = 1,173% – для национальных

В табл. 3 систематизированы работы, посвященные оценке результативности слияний и поглощений с участием компаний с развивающихся рынков капитала.

Сделки слияний и поглощений между компаниями с развитых рынков и компаниями из развивающихся стран по своей сути отличаются от сделок на

развитых рынках. Уровень развитости институциональной среды стран определяет различие в характеристиках компаний-участников сделок и оказывает влияние на уровень доходности международных сделок слияний и поглощений. Наиболее значимые исследования, использующие метод накопленной избыточной доходности, свидетельствуют о положительной реакции фондового рынка на объявления о слияниях и поглощениях (табл. 3). Однако количество исследований, построенных на данных компаний с развивающихся рынков капитала, существенно уступает работам на развитых рынках капитала.

Таблица 3. Реакция рынка на международные слияния и поглощения с участием компаний из развивающихся стран

Исследование	Период наблюдения (размер выборки)	Выборка	Длина окна события (используемая модель)	Результаты
Chari et al. (2004)	1988–2002 (379)	<i>Покупатель:</i> США, Европа. <i>Цель:</i> Латинская Америка, Азия	3 недели (рыночная модель)	Совокупный CAR: 5,8–7,8%. CAR для целей: 6,9%, CAR для покупателей: 2,4%
Williams, Liao (2008)	1998–2000 (73)	<i>Покупатель:</i> международные банки. <i>Цель:</i> развивающиеся рынки	(-2;0), (-2;2), (-10;10) (рыночная модель)	CAR для компаний-целей 11,38%
Ma et al. (2009)	2000–2000 (10 стран)	<i>Поглотители и цели:</i> Аргентина, Бразилия, Чили, Индонезия, Малайзия, Мексика, Филиппины, Южная Корея, Таиланд	(0;+1), (-1;+1), (-2;+2) (рыночная модель)	Средний по CAR странам (0;+1) 0,96%, (-1;+1) 1,28%, (-2;+2) 1,7%

Данное исследование направлено на оценку эффективности международных сделок слияний и поглощений, предпринятых компаниями с развивающихся рынков БРИК.

Модель исследования

Для проведения исследования нами были выбраны четыре наиболее перспективные растущие страны – Бразилия, Россия, Индия и Китай, составляющие группу БРИК. Данные страны имеют много общего в экономическом развитии и позициях на международных рынках. Мы основываем наш анализ на методе накопленной избыточной доходности.

Для проведения исследования было использовано окно наблюдения в 41 день, длина оценочного периода (estimation period) составила 80 торговых дней до начала окна наблюдения события (event window).

Для определения нормальной доходности акций нами были использованы три статистических метода: метод средней скорректированной доходности, рыночный и рыночный скорректированный метод.

Характеристика выборки

При составлении выборки использованы база данных Zephyr Bureau Van Dijk, ресурсы Bloomberg и Thomson Reuters.

В первоначальной выборке компаний нами было отобрано порядка 500 сделок слияний/поглощений в период с 2000 г. по июнь 2008 г. Однако не все сделки первоначальной выборки могут быть рассмотрены в целях настоящего исследования. Для формирования итоговой выборки были введены критерии, которые представлены в табл. 4.

Таблица 4. Критерии формирования выборки

Критерий	Значение критерия
1. Информация о дате объявления	Обязательно наличие информации о дате объявления о сделке
2. Статус сделки	Завершенные
3. Размер приобретаемого пакета	Контрольный пакет акций (50% + 1 акция) и более
4. Объем сделки	5% и более от рыночной капитализации компании-приобретателя
5. Характеристики компаний-участниц сделки	Компания-покупатель публична, котируется на бирже
6. Характер котировок	Доступность цен закрытия
7. Характеристика данных оценочного периода	Отсутствие значимых корпоративных событий в оценочный период

Последовательное применение данных критериев привело к существенно-му сокращению выборки до 68 сделок. Разбивка количества сделок по странам такова: Бразилия – 7, Россия – 7, Индия – 44, Китай – 10.

Эмпирические тесты

Мы провели расчеты по всем четырем странам и обнаружили положительную реакцию рынка на объявления о слияниях и поглощениях с целью международной экспансии. В силу слишком маленького количества сделок по Бразилии, России и Китаю, остановимся более подробно на результатах, полученных по данным индийских компаний (табл. 5).

Таблица 5. Накопленная избыточная доходность для сделок международных слияний и поглощений, инициируемых компаниями Индии, % (количество наблюдений = 44)

	Рыночная модель	Скорректированная рыночная модель	Модель средней скорректированной доходности
CAR средний	10,51	6,65	5,56
Уровень значимости	0,22	1,81	5,1

Как видно из табл. 5, сделки в среднем оцениваются рынком положительно, и этот результат не зависит от метода, используемого для определения нормальной доходности. Необходимо отметить также и высокую статистическую значимость среднего значения CAR. Дополнительные аспекты возникают в анализе графика изменения CAR, представленного на рис. 2. Несмотря на то, что максимально быстрый рост CAR происходит в первые дни после объявления о сделке, положительная динамика отчетливо видна за несколько дней до объявления. Это может свидетельствовать о том, что информация о сделке проникла на рынок раньше момента объявления и была воспринята положительно, что и обусловило рост избыточной доходности. Еще одно важное наблюдение связано с тем, что с некоторого момента значение CAR начинает плавно снижаться, что отражает корректировку ожиданий инвесторов относительно возможных положительных эффектов сделки.



Рис. 2. Значения накопленной избыточной доходности в период окна наблюдения события для индийских компаний

На следующем этапе исследования мы разделили выборку на сделки диверсификации и фокусирования. Диверсификация бизнеса является значимым фактором, способным влиять на эффективность компании. Поскольку для индийской экономики характерно наличие крупных диверсифицированных компаний, мы решили проанализировать, какую часть в осуществляемых международных сделках занимают сделки диверсификации и насколько они эффективны. При выделении сделок диверсификации был использован метод, основанный на коде промышленной классификации (standard industrial classification (SIC)). SIC-код является наиболее популярным формальным критерием для определения как факта диверсификации, так и ее степени [Berger, Ofec, 1995; Denis, Denis, Sarin, 1997]. Если существует различие хотя бы в одной цифре четырехзначного SIC-кода компании-покупателя и компании-цели, то сделка рассматривается как сделка диверсификации. В противном случае речь идет о сделке фокусирования.

На основании данного критерия было определено, что из 44 сделок 31 является сделкой, направленной на диверсификацию бизнеса. Результаты для данной подвыборки слияний и поглощений представлены в табл. 6 и на рис. 3.

Полученные значения свидетельствуют о преобладании сделок диверсификации в общей выборке исследования и об относительно более высокой положительной реакции фондового рынка на объявления о подобных сделках.

Таблица 6.

Накопленная избыточная доходность для сделок международных диверсификации, % (количество наблюдений = 31)

	Рыночная модель	Скорректированная рыночная модель	Модель средней скорректированной доходности
CAR средний	11,75	10,02	7,10
Уровень значимости	0,55	0,25	2,68

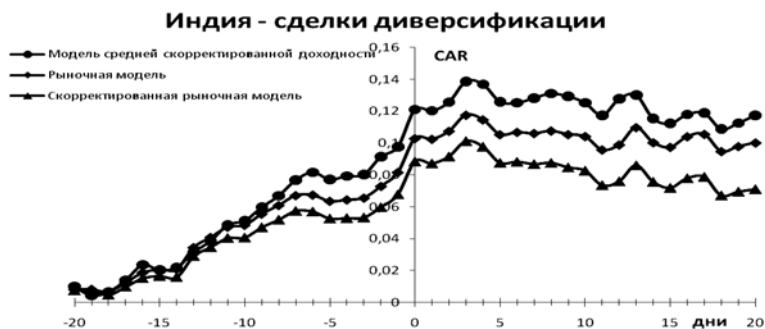


Рис. 3. Значения накопленной избыточной доходности в период окна наблюдения события для сделок международной диверсификации

Следующим шагом исследования стала попытка сравнить реакцию рынка на объявления о международном и национальном расширении.

Таблица 7.

Накопленная избыточная доходность для национальных сделок слияний и поглощений на индийском рынке, % (количество наблюдений = 55)

	Рыночная модель	Скорректированная рыночная модель	Модель средней скорректированной доходности
CAR средний	4,50	2,35	2,87
Уровень значимости	10	Не значимо	Не значимо

Полученные результаты свидетельствуют о положительной реакции фондового рынка на объявления о слияниях/поглощениях при расширении внутри

страны, однако сделки международной экспансии, как было показано выше, более высоко оцениваются рынком (табл. 5 и 7). Таким образом, сделки слияний и поглощений независимо от типа расширения позитивно оцениваются индийским фондовым рынком. Возможно, это связано с ростом индийской экономики и благоприятными условиями институциональной среды.

Выводы

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы.

Во-первых, обнаружено, что из четырех стран БРИК наиболее активно стратегии международной экспансии следуют индийские компании.

Во-вторых, на данных выборки компаний из Индии найдена положительная значимая реакция рынка на объявления о международных сделках слияния и поглощения (+6,65%), что согласуется с выводами, полученными в работе [Ma et al., 2009].

В-третьих, выявлено, что рынок более оптимистично оценивает международные сделки, нежели чем национальные.

В-четвертых, наибольший вес в выборке при международном расширении имеют сделки, направленные на диверсификацию бизнеса.

Проведенное исследование не претендует на полноту и детальность в отношении изучаемого вопроса. Представленная оценка эффективности международных сделок слияний и поглощений представляет собой первый этап исследования, которое будет продолжено.

Направления для дальнейшего научного поиска могут лежать в области пересмотра критериев отбора сделок в сторону смягчения, изучения характеристик компаний – участников сделки, выявления факторов, влияющих на результирующий показатель, использования альтернативных методов оценки эффективности международных сделок слияний и поглощений.

Литература

Ивашковская И.В., Шамраева С.А., Григориади Е.Е. Эмпирический анализ эффективности корпоративной диверсификации на растущих рынках капитала на примере группы БРИК // Экономический журнал ВШЭ. 2009. Т. 13. № 3.

Berger P.G., Ofek E. Diversification's Effect on Firm Value // Journal of Financial Economics. 1995. № 37. P. 39–65.

Cakici N., Hessel C., Tandon K. Foreign Acquisitions in the United States and the Effect on Shareholder Wealth // *Journal of International Financial Management and Accounting*. 1991. Vol. 3. № 1.

Chari A., Ouimet P.P., Tesar L.L. Acquiring Control for Emerging Markets: Evidence from the Stock Market: NBER Working Paper 10872. National Bureau of Economic Research, 2004.

Danbolt J. An Analysis of Gains and Losses to Shareholders of Foreign Bidding Companies Engaged in Cross Border Acquisitions into the United Kingdom, 1986–1991 // *The European Journal of Finance*. 1995. № 1. P. 279–30.

Denis D.J., Denis D.K., Sarin A. Agency Problems, Equity Ownership and Corporate Diversification // *Journal of Finance*. 1997. № 52. P. 135–160.

Eun C.S., Kolodny R., Scheraga S. Cross-border acquisitions and Shareholder Wealth: Tests of the Synergy and Internalization Hypotheses // *Journal of Banking and Finance*. 1996. № 20. P. 1559–1582.

Goergen M., Renneboog L. Shareholder Wealth Effects of European Domestic and Cross-border Takeover Bids // *European Financial Management*. 2004. Vol. 10. № 1. P. 9–45.

Ma J., Pagan J., Chu Y. Abnormal Returns to Mergers and Acquisitions in Ten Asian Stock Markets // *International Journal of Business*. 2009. Vol. 14. P. 235–250.

MacKinley A.C. Event Study in Economics and Finance // *Journal of Economic Literature*. 1995. Vol. 35. № 1. P. 13–39.

Markides C. Shareholder Benefits from Corporate International Diversification: Evidence from US International Acquisitions // *Journal of International Business Studies*. 1994. № 25. 5. P. 343–366.

Moeller S.B., Schlingemann F.P. Global Diversification and Bidder Gains: A Comparison between Cross-border and Domestic Acquisitions // *Journal of Banking and Finance*. 2004. 29. P. 533–564.

Zenner M., Matthews M., Marks J., Mago N. The Era of Cross-border M&A: How Current Market Dynamics Are Changing the M&A Landscape // *Journal of Applied Corporate Finance*. 2008. Vol. 20. Iss. 2. P. 84–96.

Weston F., Siu A., Johnson B.A. Takeovers, Restructuring and Corporate Governance. Prentice Hall, 2002. P. 171–184.

Williams J., Liao A. The Search for Value: Cross-border Bank M&A in Emerging Markets. 2008. Vol. 50. P. 274–298.

АССОЦИАЦИИ И КООРДИНАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

Уход с периферии

В странах с переходной экономикой развитие ассоциаций бизнеса (БА) стало составной частью институциональной модернизации [Rescagnati, Rytterman, 2001]. В России, как и в странах ЦВЕ, переход к рыночной системе произошел по модели «капитализма без капиталистов» [Eyal et al., 1998]. В обоих случаях широкое распространение получили «персоналистские», раздробленные и маловлиятельные ассоциации бизнеса [Зудин, 1996; Lehbruch, 1999; Визенталь, 2003]. С середины 1990-х гг. траектория развития российских БА стала меняться. Началась «рационализация» ассоциаций (распространение ассоциаций современного типа, деполитизированных, ориентированных на услуги и лоббизм) [Бунин, Зудин, Макаренко, 1997]. Стала возникать двухсекторная система представительства бизнеса: наряду с ассоциациями возникли каналы индивидуального представительства для сверхкрупных компаний. Но оба сектора развивались изолированно друг от друга [Зудин, 1997]. К концу 1990-х гг. в отношении с федеральным центром сектор индивидуального представительства стал доминирующим, а система ассоциаций подверглась маргинализации [Зудин, 2006].

С 2000-х гг. российские ассоциации бизнеса начинают выходить из положения периферийных институтов координации внешних отношений предприятий. Ассоциации превратились в объект внимания со стороны государства: в 2000–2002 гг. президентская власть активно участвовала в реорганизации ведущих БА (РСПП, ТПП) и создании новых («Деловая Россия» и ОПОРа). Сформировалась «большая четверка» ассоциаций, превратившихся в основных партнеров государства в федеральном центре [Зудин, 2001]. Возникли связи между ассоциациями и сектором индивидуального представительства: крупные

компании стали вступать в ассоциации [Зудин, 2001; Markus, 2007]. Появились эмпирические данные, свидетельствовавшие о притоке членов в ассоциации [Pyle, 2007]. Исследования российских авторов позволили установить: успешные предприятия более склонны быть членами ассоциаций, чем неуспешные. По данным Института анализа предприятий и рынков (ИАПР), в 2005 г. членами БА были почти 54% предприятий среднего и крупного размера [Голикова, 2007; Golikova, 2007]. БА начинают рассматриваться предприятиями как важный инструмент наблюдения за ситуацией в секторе, его обустройства и продвижения своих интересов [Golikova, 2009].

Институционализация российских БА

К настоящему времени в системе БА выделился сектор жизнеспособных и динамичных организаций. Они отличаются финансовой и организационной устойчивостью, ориентированы на запросы своих членов и сотрудничество с государством; можно говорить о возникновении «работающего ядра» БА. Идет процесс институционализации «работающего ядра» БА по показателям организационного развития, присутствия в деловых сообществах и в отношениях бизнеса и государства [Зудин, 2010]. Налицо следующие признаки.

1. Функциональная специализация: определен круг выполняемых функций. Во второй половине 1990-х гг. завершилась деполитизация российских БА: отказ от прямого участия в выборах и поддержки политических партий. БА сосредоточились на выполнении классических функций: обустройство рыночной ниши + лоббизм. По показателю функциональной специализации российские БА приблизились к западным аналогам.

2. Масштабное присутствие в профильных сферах деятельности: обширная (по масштабам отрасли) и устойчивая членская база (низкие показатели текучести), отличающаяся хорошими качественными характеристиками (присутствие относительно успешных средних и крупных предприятий). Увеличивается удельный вес БА, сосредоточивших у себя участников, контролирующих от половины до большинства профильных секторов рынка. На основе данных самих ассоциаций к этой категории можно отнести, например, НП «Консорциум “Русская сталь”», НП «Объединение автопроизводителей России», Российский союз поставщиков металлопродукции (РСПМ), Союз экспортеров металлопродукции России (СЭМПР), Ассоциацию торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК), Ассоциацию пред-

приятый мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, Ассоциацию российских фармацевтических производителей (АРФП), Ассоциацию туроператоров России (АТОР), Росагромаш, Российский зерновой союз, Союз российских производителей пивобезалкогольной продукции.

3. Организационная зрелость и внутренняя дифференциация. Показатели: постоянный бюджет и постоянный аппарат; четкая внутренняя структура, подчиненная решению основных задач (комитеты по направлениям или их аналоги); собственный информационно-аналитический центр (или его аналог), который занимается регулярным мониторингом ситуации на профильных отраслевых рынках (иногда – связанный с ассоциацией исследовательский институт); отраслевой журнал (или его «сетевой» аналог); проведение регулярных общепромышленных мероприятий: выставок, форумов, съездов; превращение в авторитетный (иногда – безальтернативный) источник информации о состоянии в отрасли (секторе); кодифицированный свод неформальных правил в отношениях между предприятиями в отрасли (этический кодекс и его аналоги); третейский суд и (или) выполнение арбитражных функций в конфликтах между членами; разработка отраслевых стандартов; подготовка концепций (планов, стратегий) среднесрочного развития отрасли; участие в законодательной деятельности. Высокие показатели организационной зрелости наделяют БА институциональной устойчивостью – способностью к смене приоритетов деятельности без разрушения сложившихся организационных форм.

4. Интеграция в отношения между государством и бизнесом. Изменение модели отношений между государством и бизнесом в связи с установлением режима доминирования на рубеже 2003–2004 гг. [Яковлев, 2005; Yakovlev, 2006] не привело к снижению роли БА [Зудин, 2010; Yakovlev, 2010]. Ассоциации адаптировались к новому политико-институциональному порядку посредством публичной поддержки официального кандидата в президенты на выборах 2004 и 2008 гг., смены руководства (РСПП, «Деловая Россия»), смены руководства в сочетании с реорганизацией (Союз машиностроителей и Лига оборонных предприятий), вступления руководителей ассоциаций в члены и руководящие органы доминирующей партии «Единая Россия» (А. Шохин и, первоначально, Б. Титов), кадрового симбиоза руководства доминирующей партии и коллегиальных органов ведущих БА (РСПП, «Деловая Россия», минимально – ОПОРа), поддержки ведущими БА «непрофильных», но политически важных проектов, подписания «соглашений о сотрудничестве» и «программ совместных действий» с доминирующей партией (РСПП, «Деловая Россия», ОПОРа). В единичных случаях в структуре ассоциаций создавались специализированные подразделения по связям с «Единой Россией». Адаптация к новому политическому поряд-

ку сопровождалась появлением признаков «организационного изоморфизма» между структурами ведущих БА и доминирующей партии, но, как правило, не создавала угрозы для функциональной специализации БА.

Ассоциации, созданные в предшествующий период, продолжили свою деятельность после 2003 г. Продолжилось и создание ассоциаций бизнеса в старых (унаследованных из советской экономики) и новых (возникших в ходе постсоветской трансформации) отраслях российской экономики. Список прямых контрагентов ассоциаций из числа госорганов стабилизировался, отношения с ними дифференцировались по характеру и степени интенсивности. За последние пять лет зона соприкосновения государства с бизнесом через ассоциации резко расширилась благодаря развертыванию консультативной системы. В августе 2005 г. вышло постановление правительства РФ об образовании общественных советов при федеральных министерствах, службах и агентствах. Появилась тенденция к наделению ассоциаций бизнеса функциями саморегулирования. 1 декабря 2007 г. Госдумой был принят закон о саморегулируемых организациях (ФЗ № 315). С января 2010 г. СРО стали обязательными в строительной промышленности. Начал меняться характер обмена кадрами между государством и ассоциациями. В 1990-е гг., особенно – в первой половине, преобладал отток чиновников в ассоциации. Сейчас появились случаи движения в обратном направлении, а именно – перемещения руководителей ассоциаций в госорганы (Всероссийский союз страховщиков – А. Коваль, Зерновой союз – А. Злочевский, Ассоциация компаний розничной торговли – О. Сазанов, в настоящее время возглавляющий департамент торговли в Министерстве промышленности и торговли).

Можно выделить четыре основных типа БА, различающихся по характеристикам членской базы, организационной зрелости, ресурсам и функциям. Наибольшей известностью пользуются ассоциации-«суперминистерства» (РСПП, ТПП, отчасти – ОПОРа), которые опираются на широкую и диверсифицированную членскую базу, отличаются высокими показателями организационного развития, располагают значительными ресурсами. Рабочие органы ассоциаций-«суперминистерств» находятся в режиме постоянного взаимодействия с госорганами, а руководители БА этого типа эпизодически общаются с «первыми лицами» государства. «Ассоциации-придатки» представляют второй тип БА. Их отличает широкая, но разнородная членская база и недостаточная ресурсная обеспеченность. Это повышает автономию руководства, но, как правило, снижает уровень организационного развития и эффективность работы. «Ассоциации-придатки» могут быть подконтрольны собственному руководству, но могут представлять собою и фактическое продолжение профильного ведомст-

ва. В последнем случае функция координации фактически делегируется госорганам, а задачи самих БА ограничиваются сбором информации о ситуации в соответствующем секторе рынка. (По свидетельству участников рынка, в первые годы существования к этой категории относился Роспиттисоюз.)

Ассоциации третьего типа, «отраслевые представители», образуют достаточно многочисленную и динамично развивающуюся категорию. Они в большей степени ориентированы на предпочтения членской базы, по крайней мере – ее активной части, в которую помимо крупных фирм могут входить и компании средних размеров. «Отраслевые представители» активно выстраивают отношения предприятий с государством, но могут и координировать отношения между предприятиями (АТОР, РАТЭК, НП Руссофт – объединение компаний-разработчиков программного обеспечения). Четвертый тип представлен «саморегулирующимися организациями». Пока это немногочисленная группа ассоциаций, тесно связанных с регулятором, но обладающая ограниченными лоббистскими возможностями (примеры: НАУФОР и СРО, созданные в строительной промышленности).

Место БА в механизме взаимоотношений бизнеса и государства

Институционализация сделала более определенными место и роль БА в механизме взаимодействия предприятий и государства. Для госорганов БА утвердились в трех основных ролях – посредника в отношениях с предприятиями, а также в качестве экспертных и ресурсных центров (оценивание инициатив и проектов профильных ведомств, сбор информации, разработка стандартов и планов развития). Для предприятий БА становится прежде всего посредником (представителем) в системе внешних отношений – с институтами государственной власти и общественным мнением. БА – место выработки согласованной позиции предприятий соответствующих секторов рынка по конкретным вопросам. В этом качестве посредническая функция БА постепенно рутинизируется и начинает восприниматься предприятиями как составная часть привычной практики. На втором месте – обеспечение кооперационных связей между предприятиями. Возникли и другие функции БА – регулятора (при создании СРО) и «агента развития» (рационализация или модернизация секторов), но они носят пока периферийный характер. Как правило, отношения БА с госорганами не выходят за рамки консультаций. За исключением ТПП, российские БА не располагают полномочиями, которые были делегированы им государством.

Произошла диверсификация механизма координации отношений бизнеса с государством. В отношениях предприятий с государством БА утвердились в качестве важной, но не единственной формы. Накопленный опыт свидетельствует, что в качестве посредников БА лучше всего подходят для средних предприятий, оптимальный уровень взаимодействия – профильные госорганы. Место БА в отношениях с государством негативно зависит от размеров и народохозяйственной ценности предприятия: чем они больше, тем выше вероятность того, что будут использованы «прямые связи» с «первыми лицами». Прослеживается и негативная зависимость от уровня взаимодействия: на уровне «первых лиц» государства роль БА снижается.

Помимо участия институционального посредника в лице БА, можно говорить о двух других формах отношений предприятий с государством: различных разновидностях «прямых связей» и механизмов «мягкой координации», формализованных («клубы» и «форумы») и неформальных («деловые сети»). Сохранение «прямых связей» между предприятиями и госорганами и подключение «мягкой координации» следует оценить положительно: это придает модели отношений бизнеса и государства «ресурс гибкости», особенно важный в условиях открытости российской экономики глобальному рынку. Укрепление БА сделало двухсекторную систему представительства бизнеса, начавшую формироваться с конца 1990-х гг., более рельефной и сбалансированной. Вектор развития взаимоотношений бизнеса и государства в России соответствует направлению, по которому развивались аналогичные механизмы в странах Запада в последние десятилетия [Зудин, 2009].

Новая ситуация в секторе БА: кризис институционализации?

В последние несколько лет в секторе БА возникает новая ситуация, свидетельствующая о неустойчивости сложившихся форм институционализации. Источником неустойчивости становится столкновение двух разнонаправленных тенденций. Первая – формирование в различных секторах рынка «критической массы» относительно успешных средних и крупных предприятий, неудовлетворенных существующими БА и сложившимися формами отношений с государством. Итогом становится появление новых БА, объединяющих компании-лидеры соответствующих секторов, в отличие от созданных ранее бизнес-ассоциаций, опиравшихся на «широкое членство»: например, АТОР (2007), Национальный союз свиноводов (2009), Ассоциация разработчиков программных продуктов «Отечественный софт» (2009).

Реорганизация ассоциаций, начавшаяся в электронике, туристических услугах и отдельных сегментах аграрного сектора, сопровождается обособлением производителей и торговцев, ранее входивших в единые ассоциации. Судя по всему, это происходит преимущественно под воздействием внешних стимулов, исходящих от государства. Наиболее явно просматривается влияние политики защиты отечественного производителя. В соответствии с этой логикой идет формирование Национального союза зернопроизводителей, инициированное главой Минсельхоза Е. Скрынник (в октябре 2009 г. БА была создана как юридическое лицо, проведение учредительного съезда планируется до середины 2010 г.). Другой причиной обособления предприятий-производителей в отдельных БА может быть привлекательность модели СРО: она позволяет уйти от мелочной административной опеки, но может быть реализована лишь в случае, если все участники заняты одним видом деятельности.

Активная самоорганизация успешных или ориентированных на рост средних и крупных предприятий, занятых одним видом деятельности, существенно меняет ситуацию в секторе БА. Повышенная однородность членской базы – предпосылка доверия, а также укрепления «институционального потенциала», т.е. совокупной способности БА воздействовать на своих членов и на государство. Повышается спрос на координацию и одновременно – способность к ее эффективному осуществлению. БА, создаваемые лидерами отрасли, приобретают «новое качество»: их отличает повышенный ресурсный потенциал, автономия и активность.

В некоторых отраслях ассоциации стали восприниматься компаниями-лидерами как инструмент «рационализации» сектора: ставятся задачи повысить порог для входа на рынок, избавиться от разрушительных форм конкуренции, которые наносят ущерб репутации всех участников, слабые участники подталкиваются к слияниям и поглощениям. Конечной целью «рационализации» сектора может выступать переход на саморегулирование и создание СРО. В других БА неудовлетворенность сложившимися институциональными формами проявляется в запросе на делегирование госфункций и переходе во взаимоотношения с госорганами от консультаций к согласованиям.

Вторая тенденция проявляет себя в косвенном огосударствлении, главным образом, через проникновение госчиновников в руководящие органы БА. С 1990-х гг. многими БА в «старых» отраслях экономики руководят отставные чиновники «советской школы» (строительство, транспорт, текстильная и легкая промышленность, металлургия, машиностроение, ТЭК). Но в последнее время наблюдается приток в руководящие органы БА действующих чи-

новников. «Личная уния» руководства ассоциации с «профильными» госорганами встречается и в федеральном центре, и в регионах. Президентами Союза нефтеэкспортеров России (СОНЭК) дважды становились действующие госчиновники высокого ранга: в 1995 г. – министр внешнеэкономических связей РФ О. Давыдов, и в 2007 г. – заместитель министра промышленности и энергетики И. Матеров. В 2004–2005 гг. Совет Объединения автопроизводителей России (ОАР) возглавлял замминистра промышленности и энергетики РФ А. Реус. Президент АТОР А. Ярочкин совмещает свой пост с руководством Федерального агентства по туризму (Ростуризм). Высокопоставленные федеральные госчиновники стали часто включаться в состав коллегиальных органов территориальных ТПП. По данным ТПП РФ, в настоящее время действующими или бывшими чиновниками являются 23% «первых лиц» территориальных ТПП (президентов и вице-президентов). Там, где это происходит, создается несправедливое конкурентное преимущество: такие БА активно переманивают членов, получают преференции во взаимодействии с региональными органами власти, теряют восприимчивость к сигналам из бизнес-среды. Личная уния с действующими чиновниками способствует размыванию функциональной специализации БА.

В одном ряду с косвенным «огосударствлением» стоит и «возвратная» политизация БА (втягивание в политическое соперничество между партиями), проявления которой также стали наблюдаться в последние годы. На президентских выборах 2004 г. Союз транспортников России участвовал в избирательной кампании В. Путина, в 2008 г. создание партии «Правое дело» происходило с прямой опорой на кадровый потенциал и региональные структуры «Деловой России», ранее были зафиксированы случаи использования в аналогичных целях структур ТПП применительно к «Единой России». В регионах БА начинают втягиваться в политическое соперничество, новые ассоциации начинают создаваться по инициативе или под патронажем членов «Единой России». В начале 2010 г. развернулось формирование новой общественной организации – «Сельской России», которая с самого начала ориентируется на «политическую модель» аграрного лобби. Составная часть политизации – возникновение неинституционализированных БА «протестного» типа (Всероссийское движение «За честный рынок» И. Хандрикова, конец 2006 г.; НП «Бизнес Солидарность» Я. Яковлевой, 2008 г.; Общероссийский координационный центр объединений предпринимателей Т. Ртищевой, 2009). Новые ассоциации базируются в малом бизнесе, подчеркнуто позиционируют себя как независимые, ориентированы на протестные действия, связаны с умеренной оппозицией («Правое дело», «Яблоко»). Дальнейшее распространение политизации способ-

но вовлечь БА в сферу конкуренции между политическими партиями в преддверии подготовки к выборам 2011–2012 гг. и также нанести ущерб функциональной специализации.

Столкновение разнонаправленных тенденций дает основание говорить о двух возможных сценариях дальнейшего развития БА. Первый – завершение институционализации и превращение БА в полноценный инструмент экономической политики (делегирование госфункций в одних областях и переход от консультаций к согласованиям – в других). Второй – деинституционализация: продолжение «бюрократической ассимиляции» и политизация БА, разрушение доверия в деловых сообществах, новая деформализация правил и возврат к индивидуализированным отношениям между предприятиями и агентами государства, характерным для 1990-х гг.

Литература

Бунин И., Зудин А., Макаренко Б. Система представительства российско-го бизнеса: формы коллективного действия. М.: ЦПТ-СИРЕ, 1997.

Визенталь Г. На пути к процветающему партикуляризму? Организованные экономические интересы в процессе системной трансформации // Повороты истории. Постсоциалистические трансформации глазами немецких исследователей / ред.-сост. П. Штыков и др. СПб.; М.; Берлин: Европейский университет в Санкт-Петербурге: Летний сад; Berline Debatte Wissenschaftsverlag, 2003. Т. 2. С. 105–130.

Голикова В.В. Участие российских компаний в бизнес-ассоциациях // Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / под ред. Т.Г. Долгопятовой, И. Ивасаки, А.А. Яковлева. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 323–352.

Зудин А. Россия: бизнес и политика // МЭиМО. 1996. № 3–5.

Зудин А. Государство и ведущие бизнес-структуры: поиски модели взаимоотношений (вместо заключения) // Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. М.: ЦПТ-СИРЕ, 1997. С. 230–258.

Зудин А.Ю. Неокорпоративизм в России? Государство и бизнес при Владимире Путине // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 4. С. 171–198.

Зудин А. Государство и бизнес в России: эволюция взаимоотношений // Неприкосновенный запас. 2006. № 50.

Зудин А. Ассоциации в системе отношений бизнеса и государства. «Классические» и современные формы в странах Запада // *Прогнозис*. 2009. № 2 (18). С. 241–287.

Зудин А. Ассоциации бизнеса и государства: что изменилось. Доклад на семинаре 11 марта 2010 г. «Институциональные проблемы российской экономики», организованного ИАПР ГУ ВШЭ. (<http://opec.hse.ru/data/2010/03/15/1233446158/Zudin-Doklad-11-03.pdf>)

Яковлев А. Власть, бизнес и движущие силы экономического развития России: до и после «дела Юкоса» // *Общественные науки и современность*. 2005. № 1. С. 35–44.

Eyal G., Szelenyi I., Townsley E. *Making Capitalism without Capitalists*. L.: Verso, 1998.

Golikova V. Membership of Russian Companies in Enterprise Associations // S. Avdasheva, V. Golikova, F. Sugiura, A. Yakovlev (eds.) *External Relationship of Russian Corporations*. Institute of Economic Research, Hitotsubashi University, 2007.

Golikova V. Business Associations: Incentives and Benefits from the Viewpoint of Corporate Governance // T. Dolgopyatova, I. Iwasaki, A. Yakovlev (eds.) *Organization and Development of Russian Business: A Firm-level Analysis*. Palgrave Macmillan, 2009. P. 258–283.

Lehmbruch B. Managing Uncertainty: Hierarchies, Markets and «Networks» in the Russian Timber Industry, 1991–1998: BOFIT Discussion Papers. № 4. 1999.

Markus S. Capitalists of All Russia, Unite! Business Mobilization under Debilitated Dirigisme // *Polity*. 2007. Vol. 39. № 3.

Pyle W. Organized Business, Political Regimes and Property Rights Across the Russian Federation: BOFIT Discussion Papers. 18. 2007.

Recanatini F., Ryterman R. Disorganization or Self-Organization? The Emergence of Business Associations in a Transition Economy, 2001.

Yakovlev A. The Evolution of Business – State Interaction in Russia: From State Capture to Business Capture? // *Europe-Asia Studies*. 2006. Vol. 58. № 7. P. 1033–1056.

Yakovlev A. State-business Relations in Russia in the 2000-s. From the «Capture» to a Variety of «Exchange» Models?: Paper prepared for ISNAE Conference, 2010.

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ И ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ РЫНКОВ СБЫТА В РОССИЙСКОЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Конкуренция между производителями товаров и услуг является неотъемлемой частью (базовым институтом) рыночной экономики. Без конкуренции не работают модели рыночного ценообразования, конкуренция является основным стимулом к нововведениям и в конечном счете двигателем прогресса. В то же время вопрос о позитивном характере влияния конкуренции на развитие вообще и, тем более, развития отдельных отраслей и предприятий существенно сложнее и не укладывается в дихотомию «конкуренция – монополия». В рамках как теоретических, так и прикладных исследований достаточно распространены концепции как минимум неоднозначной оценки воздействия конкуренции на экономическую динамику и эффективность. В рамках шumpетерианских постулатов снижение концентрации производства снижает рентные доходы и повышает неопределенность, что может приводить к сокращению вложений в исследование и разработки и в конечном итоге негативно влиять на долгосрочное развитие. В эмпирических работах многих исследователей за последние десятилетия были получены различные, зачастую противоречащие друг другу, результаты о влиянии конкуренции и на инновационную активность фирм, и на эффективность деятельности в целом. В последнее десятилетие наиболее распространенной (хотя и далеко не единственной) точкой зрения стало представление о нелинейной связи конкуренции с инновационной активностью (так называемая «перевернутая U-образная зависимость»; см., например: [Aghion et al., 2005]) и об отсутствии явной связи между уровнем конкуренции и эффективностью. В целом, однако, можно констатировать, что вопрос о роли конкуренции экономической теорией окончательно не решен. По меньшей мере, формула «чем больше конкуренции – тем лучше», которая достаточно активно ис-

пользовалась в 90-е гг. прошлого столетия в рекомендациях Всемирного банка для стран с переходной экономикой и развивающихся стран, уже не звучит столь часто.

Серьезных попыток создания какой-то «особой» теории для конкуренции в переходных экономиках, насколько нам известно, не предпринималось. Обычно исследователи констатировали высокую монополизацию, унаследованную от плановой системы, и, ссылаясь на постулат «о вреде монополизма», призывали снижать барьеры входа на рынки, как за счет создания возможностей для появления новых производителей, так и за счет снятия барьеров во внешней торговле, и проводить активную антимонопольную политику (см., например: [Бродман, 2000]).

Вместе с тем с теоретической точки зрения, если рассматривать конкуренцию как развивающийся институт не в статике, а в динамике, то можно указать как минимум на одну особенность переходных экономик, которая может служить аргументом для «особого взгляда». В развитых рыночных экономиках стартовой точкой для развития этого института была высокая (в теоретических работах – совершенная) конкуренция, которая затем под воздействием различных сил претерпевала искажения – формировались картели, олигополии, монополии и т.п. Другими словами, «точка равновесия» издержек и выгод конкуренции формировалась при движении «снизу», от низкой концентрации к высокой¹. В бывших плановых экономиках движение начиналось с противоположного конца: стартовой точкой была монополия, а дальнейшее развитие в рамках рыночного пути шло в направлении формирования конкурентной среды. То есть система «искала» точку равновесия при движении «сверху» – от высокой концентрации к менее высокой. Теоретически возможно, что эти равновесные состояния могут достигаться в разных точках кривой концентрации. Не хотелось бы, чтобы данный тезис воспринимался как очередная защита «особого пути России», для которой законы рыночной экономики «не писаны». Просто, в экономических системах и процессах, которые часто не линейны, точек равновесия может быть несколько.

Собственно, и теория не отрицает наличия различных равновесий в смысле оптимального или эффективного уровня конкуренции для разных рынков. «Игра» идет между двумя процессами (закономерностями): конкуренция создает стимулы к развитию, но увеличение числа игроков на ограниченном рынке

¹ В отдельных странах, в отдельные периоды имели место и процессы «демонополизации», как правило, принудительной. Но это все-таки скорее исключение из магистрального развития рыночных экономик.

снижает размер фирмы и, соответственно, эффект от масштаба производства. Иными словами, если рынок ограничен и имеет размер X , а минимальный эффективный масштаб производства фиксирован и равен Y , то максимальное число игроков (конкурентов) на нем равно целой части от деления X на Y . Превышение автоматически означает неоптимальность и неравновесность. В предельном случае, когда $X < 2 \cdot Y$, единственным эффективным значением концентрации является монополия².

Ситуация, однако, выглядит тупиковой только в статике. В развитии проблема, чаще всего, решается изменением границ рынка либо техническим прогрессом, который снижает минимальный эффективный масштаб производства. Так, например, процессы глобализации расширяют масштабы рынка, так же как и удешевление транспортировки товаров. Если совсем просто – выход на экспортные рынки позволяет расширить границы рынка продуктового и существенно увеличить потенциальное число игроков без снижения эффективности. Открытая экономика может позволить иметь одного производителя конкретного товара без издержек, связанных с монополизмом, если на рынке это предприятие жестко конкурирует с импортом. Если проблема состоит не в технических ограничениях на минимальный размер мощности, а в экономических, т.е. требуется обеспечить некоторый минимальный эффективный размер бизнеса, а не минимальную мощность установки или производственной линии, то она может быть решена за счет диверсификации производства, когда фирма работает на нескольких товарных рынках, каждый из которых невелик, но в совокупности они обеспечивают нужные для эффективности масштабы бизнеса.

Главное, что хотелось бы зафиксировать: развитие конкуренции (и возможности ее увеличения) тесно связаны со структурой и размерами товарных рынков, на которых осуществляется конкуренция.

Одним из непосредственных эффектов перехода к рынку стало обвальное падение спроса на продукцию, в первую очередь инвестиционного назначения. Таким образом, формирование конкурентной среды происходило в условиях, когда на большинстве товарных рынков имел место огромный избыток мощностей. Одновременно на рынки потребительских товаров, где спрос сократился не столь радикально, хлынул импорт, т.е. число конкурентов резко возросло. И, наконец, для небольшого числа рынков – преимущественно рынков углеводородов, металлов и леса – размер рынка существенно вырос из-за либера-

² Существует много способов иметь конкуренцию даже на рынке, который «тесен» для нескольких фирм, но эти методы носят нерыночный или не вполне рыночный характер.

лизации экспорта. Предприятия в этих отраслях получили возможность выхода на более конкурентные, но и большие по размеру рынки сбыта.

Эти три сегмента, которые можно условно назвать «инвестиционный», потребительский» и «экспортно-сырьевой», оказались с точки зрения конкуренции в разных условиях и по-разному решали свои проблемы. В первом – преобладала жесткая конкуренция за выживание с себе подобными, за оставшиеся рынки (ремонта, например) и расширение номенклатуры выпускаемой продукции для «набегов» на смежные рынки. Во втором обострялась борьба с импортом, в третьем – борьба на глобальных рынках³. Отметим также, что одной из тенденций того периода стало замыкание предприятий на региональные рынки и формирование межрегиональных барьеров на пути товарных потоков.

На наш взгляд, эти исходные условия в значительной степени сформировали и дальнейшие модели развития конкуренции на рынках промышленной продукции. Достаточно подробное описание формирования конкурентной среды под воздействие многих факторов содержится, например, в исследовании Бюро экономического анализа [Влияние конкуренции... 2005]. Отметим лишь, что развитие конкуренции проходило достаточно противоречиво: с одной стороны, приватизированные предприятия действительно начинали конкурировать друг с другом, теряя прежнюю узкую специализацию и осваивая «чужую» номенклатуру продукции, но, одновременно, на ряде рынков просто не было достаточно места для всех производителей, часть из них вытеснялась с них, а «сжавшийся» рынок становился еще более концентрированным.

Наиболее длинные сопоставимые и относительно надежные (с точки зрения репрезентативности выборки) опросные данные содержат исследования Лаборатории конъюнктурных опросов Института экономики переходного периода. Эти данные свидетельствуют, что на протяжении 1995–2005 гг. наблюдался отчетливый восходящий тренд уровня конкурентного давления со стороны других российских предприятий. Динамика конкуренции с импортом, особенно с конкурентами из дальнего зарубежья, в целом в этот период тоже была восходящей, хотя и прерывалась кризисом 1998 г., когда девальвация резко изменила ценовые условия конкуренции с импортными товарами [Духло, 2008].

Отметим, что данные разных опросов не всегда надежны для измерения реальной доли фирм, работающих в конкурентной среде, поскольку выборки и методология обследований различны. Но качественная динамика «ловится»,

³ Внутренний рынок в ту пору был для экспортеров не слишком интересен из-за неплатежеспособности потребителей (неплатежей, бартера и т.п.) и относительно более низких внутренних цен.

как правило, неплохо. Так, опрос Бюро экономического анализа 2000 г. показывал уровень конкуренции с импортом в 37%, опрос ГУ ВШЭ 2005 г. – 46,5%, опрос ГУ ВШЭ 2009 г. – 42%. Абсолютные значения заметно расходятся с данными ИЭПП, но динамика та же. Более того, некоторые формальные индикаторы, используемые Федеральной антимонопольной службой (ФАС), также свидетельствуют о снижении (или, по крайней мере, не увеличении) конкуренции. Так, число организаций в последние годы (2006–2008 гг.) сокращалось в наиболее крупных по числу предприятий сегментах обрабатывающей промышленности – машиностроения и пищевой промышленности.

Как бы то ни было, «есть ощущения», как у исследователей, так, похоже, и у менеджеров компаний, что процесс роста конкурентного давления в промышленности завершился еще в предкризисный период. И это притом, что, по мнению С. Цухло: «абсолютный уровень конкуренции в целом по промышленности остается невысоким. Оценки внутрироссийской конкуренции лишь в течение двух лет были выше уровня “умеренная”. Суммарные оценки конкуренции с производителями из стран дальнего зарубежья только в 2003 г. превзошли уровень “слабая”; сейчас они находятся посередине между отметками “слабая” и “умеренная”. И на последнем месте по интенсивности находится конкуренция с товарами из стран ближнего зарубежья» [Цухло, 2008].

Как уже отмечалось, развитие конкуренции – рост числа фирм на рынке – сильно зависит от размера самого рынка. В этой связи можно было бы ожидать, что экономический рост, который привел к фронтальному росту спроса на промышленные товары, а также расширение границ локальных рынков за счет проникновения в регион фирм-производителей из других регионов, должны были привести к росту конкуренции. Одной из характерных черт российской обрабатывающей промышленности (см., например: [Российская промышленность... 2008]) является ориентация многих предприятий, как относительно небольших, так и средних по размеру, на местный спрос, т.е. высокая доля продукции, реализуемая внутри того региона, где находится предприятие. В 2004 г., если предприятие работало на региональном рынке (а таких фирм около 90%), то доля продаж внутри региона составляла около трети. Можно было бы ожидать, что на этапе экономического роста (до кризиса 2008 г.) фирмы постараются освоить новые рынки, расширить свое присутствие в других регионах России. Однако опрос 2009 г. показал, что ситуация действительно изменилась, но менее существенно, чем можно было бы ожидать. В целом по выборкам совокупная доля прямых поставок предприятиям того же региона и розничных продаж населению снизилась с 32 до 28% (по панельной части выборки этот показа-

тель снизился с 28,7 до 26,4%)⁴. Не претерпела существенного изменения и доля розничной реализации непосредственно населению (5,5% в 2005 г. и 5,1% в 2009 г.). Незначительные изменения наблюдаются в доле сбыта по прямым договорам предприятиям других регионов и торговым организациям и посредникам, но они, скорее всего, являются следствием методических различий в вопросах двух раундов. Таким образом, существенных изменений в каналах и направленности сбыта в рассматриваемый период не произошло: уровень «регионализации» в целом сохранялся, это косвенно свидетельствует, что и характер конкуренции менялся незначительно.

Сказанное не означает, что вообще никаких изменений в структуре рынков сбыта продукции в этот период не происходило. Напротив, имели место достаточно серьезные изменения среди основных потребителей продукции. Так, например, доля фирм, осуществлявших поставки по государственным заказам, выросла в полтора раза – с примерно 25% в 2004 г. до примерно 40% (этот факт наблюдается как для всей выборки, так и для панельной части). Таким образом, государство, видимо, стало оказывать существенно большее влияние на формирование спроса на промышленную продукцию.

Заметно выросла доля компаний, производивших поставки иностранным фирмам, работающим в России: около 15% фирм осуществляли такие поставки в 2004 г. и около 25% фирм – в 2008 г. Это, по всей вероятности, связано с ростом сектора иностранных производителей на территории России в этот период и согласуется с отмечавшимся выше фактом усиления конкуренции с данным типом конкурентов.

С точки зрения расширения рынков сбыта для российских компаний интересным является изменение экспортной активности фирм. Данные опроса показывают, что круг экспортеров (тех, кто осуществляет экспортные поставки в том или ином объеме), который был и в 2004 г. достаточно широк, заметно, пусть и не радикально расширился. В целом по выборке доля фирм, экспортировавших продукцию в 2004 г., составляла около 46%. В 2008 г. таких было уже 54%⁵. Правда, по панельным данным, рост доли экспортеров несколько ниже – с 49 до 55% – но также заметен. Вместе с тем более существенные и благоприятные тенденции наблюдаются в масштабах экспортной деятельности.

⁴ Необходимо отметить, что формулировки вопросов в анкетах 2005 и 2009 гг. несколько различались, поэтому небольшие расхождения не следует трактовать как реальные изменения ситуации.

⁵ Мы рассматриваем здесь только прямой экспорт, т.е. осуществляемый непосредственно предприятием, без учета возможных поставок продукции на экспорт торговыми посредниками.

Особенностью экспортной активности предприятий обрабатывающей промышленности в 2004 г. было значительное число экспортеров с невысокой долей экспорта в объемах выручки, что свидетельствовало о неустойчивости этого процесса, разовом характере экспортных поставок. Так, по данным 2004 г., 37% экспортирующих фирм имели долю экспорта в выручке менее 5%, и только у 44% фирм экспорт превышал 10% выручки⁶. В 2008 г. ситуация кардинально поменялась: процент фирм-экспортеров с долей экспорта в выручке ниже 5% снизился вдвое (до 18%), а доля фирм-экспортеров с экспортом в 10 и более процентов выросла до 62% (см. рис. 1).

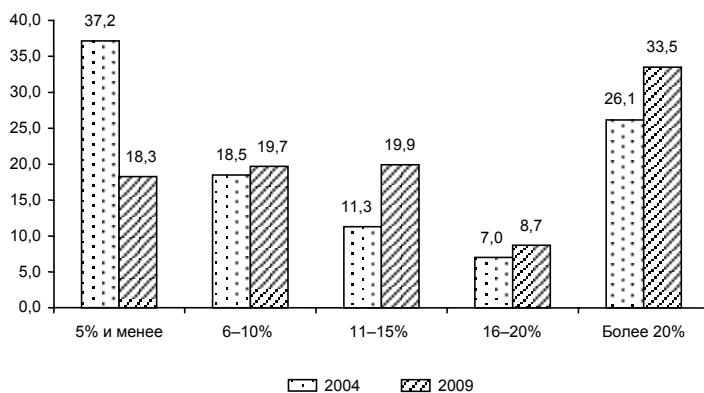


Рис. 1. Группировка фирм-экспортеров по доле экспорта в выручке в 2004 и 2008 гг. (по панельным данным)

Это позволяет высказать предположение, что в период 2004–2008 гг. те предприятия, для которых экспортные поставки оказались успешными, расширили экспорт, а часть из тех, у кого экспорт носил «разовый» характер, ушли с экспортных рынков. Можно сказать, что в период экономического роста 2004–2008 гг. многие российские предприятия обрабатывающих отраслей «самоопределились» и более четко разделились на экспортеров и тех, кто ориентирован исключительно на внутренний рынок.

Перейдем к другому вопросу: а нужна ли нам большая конкуренция? Тем более, что значительная часть производителей в ходе кризиса активно требует защитить свои отрасли от «недобросовестной» конкуренции со стороны импорта. Что вообще дает сильная конкуренция российским предприятиям? Раз-

⁶ Доля экспорта в 10 и более процентов является принятой в международной практике исследований границей отнесения фирмы к экспортерам.

личается ли влияние конкуренции на поведение и эффективность фирмы в зависимости от того, с кем именно она конкурирует?

Отметим лишь, что данные опроса ГУ ВШЭ 2009 г., как и опроса 2005 г., а также и других исследований, проведенных нами на иной эмпирической информации⁷, показывают, что фирмы, находящиеся в конкурентной среде, более инновационно активны, чаще экспортируют продукцию и т.п. Мы постараемся ответить на менее очевидные вопросы.

Наш анализ показывает, что «монополия» не особенно вознаграждается: рентабельность продаж и в 2004 г., и в последующие годы у фирм, не сталкивающихся с конкуренцией, даже несколько ниже, чем у фирм в конкурентной среде. Таким образом, по-видимому, сохраняется ситуация, отмеченная для середины 2000-х гг., когда конкуренция означает, что фирма работает на привлекательном для других рынках, т.е. рынках с высокой отдачей, в то время как отсутствие конкуренции, чаще всего, означает, что данный рынок не обеспечивает высокой рентабельности.

Связь высокой конкуренции с высокой привлекательностью рынка подтверждается и еще одним фактом: у фирм, указавших на наличие высокой конкуренции и с иностранными производителями, и с отечественными фирмами, среднегодовой темп роста в период 2003–2007 гг. был заметно выше, чем у фирм с низкой конкуренцией или с конкуренцией только с отечественными фирмами. То есть высокая конкуренция сопровождалась высокими темпами роста выпуска, что свидетельствует о том, что фирмы работали на быстрорастущих рынках, где, невзирая на конкуренцию, хватало места всем.

Итак, наш анализ показывает, что ситуация с рынками и конкуренцией, несмотря на некоторые тенденции к росту экспортной активности и росту конкуренции с иностранными фирмами на территории России, в целом стабилизировалась. Возникают резонные, на наш взгляд, вопросы: российская промышленность нащупала точку эффективного (или неэффективного) равновесия? Тогда почему эта точка так далека от показателей большинства стран с рыночной экономикой? С чем связана «стабилизация» конкурентного давления? Исчерпан потенциал изменения границ рынков? Фирмы в массе своей заняли свои ниши, которые тем или иным образом успешно защищают от нападков конкурентов? Список вопросов можно продолжать, но, поскольку мы не сможем ответить на них в рамках статьи, то оставим эти вопросительные знаки висеть в воздухе, для размышления.

⁷ См. например: [Проблемы перехода... 2007; Симачев, Кузнецов, 2009].

Литература

Бродман Г. Конкуренция и вхождение российских промышленных предприятий на рынок // Экономический журнал ВШЭ. 2000. Т. 4. № 3. С. 385–398.

Влияние конкуренции и антимонопольного регулирования на процессы экономической модернизации в России / под ред. С.Б. Авдашевой, В.Л. Тамбовцева. М.: ТЕИС, 2005.

Проблемы перехода промышленности на путь инновационного развития / Симачев Ю.В., Засимова Л.С., Кузнецов Б.В. и др. М.: МОНФ, 2008.

Российская промышленность на этапе роста. Факторы конкурентоспособности фирм / под ред. К.Р. Гончар, Б.В. Кузнецова. М.: Вершина, 2008.

Симачев Ю.В., Кузнецов Б.В. Конец света откладывается // Эксперт. 2009. № 49–50. С. 58–61.

Цухло С.В. Здоровая конкуренция // Журнал управления компанией. 2008. 15 января.

Aghion P., Bloob N., Blundell R. et al. Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship // The Quarterly Journal of Economics. May 2005. Vol. 120. № 2. P. 701–728.

А.Ю. Зудин,
В.В. Голикова
Государственный университет –
Высшая школа экономики

АССОЦИАЦИИ БИЗНЕСА И КООПЕРАЦИЯ МЕЖДУ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Экономическая роль ассоциаций бизнеса (БА): новые подходы в меняющемся мире

Ассоциации занимают прочное место в качестве института координации внешних отношений предприятий в странах рыночной экономики. Они относятся к институтам координации «третьего типа», который выделяется наряду с двумя основными – «рынками» и «иерархиями» [Hall, Soskice, 2001]. Однако роль ассоциаций бизнеса в экономическом развитии и реализации рыночных реформ оценивается по-разному. Согласно традиционному подходу, слабость ассоциаций бизнеса трактуется преимущественно позитивно: они отождествляются с лоббистскими группами, ориентированными на получение «партикуляристских» благ в ущерб «общественным благам» [Olson, 1982; 2000].

В последнее время в научной литературе появились альтернативные оценки, согласно которым институционализированный лоббизм и коррупция выступают в качестве субститутгов, при этом замена коррупции на лоббизм коррелирует с более высоким уровнем экономического развития [Campos, Giovannoni, 2007; Harstad, Svensson, 2006]. Были получены свидетельства, что в развивающихся странах ассоциации бизнеса могут смягчать эффект от «провалов государства», стимулируя улучшение качества государственного управления и создание более надежных гарантий прав собственности [Doner, Schneider, 2000].

За последние несколько десятилетий роль и функции БА заметно изменились как в странах Запада, так и в странах с развивающейся рыночной экономикой. В США, Западной Европе и Японии в развитии БА в различной форме прослеживаются две основные тенденции. Первая – снижение роли ассоциаций в отношениях между предприятиями. Функции координации (разработка технических нормативов и стандартов, разработка и спецификация стандартов качест-

ва и образовательных стандартов, маркетинг, производственное обучение) перераспределяются от ассоциаций в пользу рыночных механизмов. Вторая тенденция – приспособление ассоциаций к изменившейся рыночной и институциональной среде. За счет перестройки БА продолжают играть важную роль в координации отношений между предприятиями в Германии. Во Франции произошло укрепление а не ослабление ассоциаций: они подтянулись к «немецкому образцу» [Зудин, 2009].

Похожие тенденции в развитии БА можно проследить и в странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Первая тенденция – снижение координирующей роли ассоциаций в результате демонтажа «государства развития» в его традиционных формах: предприятия стали более автономны и от государства, и от ассоциаций, которые были с ним тесно связаны. Вторая – это перестройка ассоциаций. Ассоциации бизнеса приняли участие, иногда – ведущее, в демонтаже систем государственной регламентации, утверждении рыночных «правил игры», и в налаживании кооперации между предприятиями [Sullivan et. al., 2007].

БА как новый «институт развития»

В странах с развивающейся рыночной экономикой после демонтажа классического «государства развития» в экономической политике стали использоваться новые «институты развития». Акцент делается не на государственной поддержке отдельных секторов и отраслей, а на создании у всех экономических агентов стимулов к инновациям и выходу на новые рынки. Государство делегирует функции поддержки агентов рынка частным посредникам, в роли которых выступают независимые агентства (частные неприбыльные корпорации, работающие по контракту с правительством). Практикуется предоставление частным компаниям услуг вместо денег, а также поддержка кооперации и взаимного обучения для малого и среднего бизнеса. В последнем случае в роли негосударственных посредников могут выступать БА.

В литературе достаточное широкое освещение получил опыт успешного взаимодействия бразильского федерального агентства CODEVASF, созданного для содействия экономическому развитию в бассейне реки Сан-Франсиску, и местной ассоциации производителей дынь «Valexport». Итогом совместных усилий стала модернизация и диверсификация продукции местными производителями, решение конкретных проблем (уничтожение фруктовой мухи), установление и выполнение стандартов качества, развитие экспорта. Отношения между

государственным агентством и БА были построены на принципах взаимности: в обмен на предоставление технической помощи БА, которая была создана крупными компаниями, открыла доступ к членству всем производителям «профильной» продукции [Locke, 2001; Яковлев, Гончар, 2004].

Знакомство с опытом содействия экономическому развитию в странах развивающейся рыночной экономики показывает, что БА способны порождать позитивные общеэкономические эффекты двояким образом. Во-первых, это поддержка рынка (*market-supporting activities*), например, посредством действий по обеспечению защиты прав собственности, развитию рыночной инфраструктуры, «прозрачности» рынка и государства. Способ – лоббистское давление на государство. Во-вторых, это дополнение рынка (*market-complementing activities*). Главная особенность БА, выступающих в этой роли, – способность менять поведение предприятий, которые становятся их членами. Предоставление ценной информации и технической помощи дает ассоциациям возможность влиять на решения, которые принимают предприятия-члены, побуждая их инвестировать в новые технологии [Doner, Schneider, 2000].

Способность БА выступать в роли инструментов развития привлекла внимание нескольких авторов. Чарльз Сабел называет эту разновидность ассоциаций «ассоциациями развития» (*developmental association*). Этот автор делает основной акцент на «делиберативной» составляющей власти ассоциаций и пишет о способности ассоциаций такого типа активно влиять на предпочтения, преобразовывать их, конструировать новые интересы и новую идентичность предприятий [Sabel, 1994]. Похожую позицию занимает и Дэвил Старк [Stark, Bruszt, 1998].

Ричард Донер и Бен Росс Шнайдер обращают внимание на то, что важным условием обретения власти ассоциаций над своими членами выступает не только модификация предпочтений, но и способность к принуждению (*induced compliance*). Эффективное влияние на решения фирм-членов осуществляется за счет сочетания позитивных и негативных стимулов, «мягкого» принуждения и побуждения. Чтобы выступать проводником целенаправленной политики, БА должны обладать определенной властью в отношении своих членов. Обладающие такими способностями БА можно считать «институтами развития» [Doner, Schneider, 2000]. Понятие «института» используется в данном случае не в традиции Д. Норта («правила игры»), а в интерпретации Р. Коуза и О. Уильямсона, которые наделяют способностью ограничивать поведение игроков не только рынки, но и фирмы [Норт, 1997; Коуз, 1993; Уильямсон, 1996].

Концепция Донера – Шнейдера

Чтобы выяснить, какими свойствами обладают БА, выступающие в роли «института развития», Донер и Шнейдер проанализировали обширную эмпирическую информацию по тем случаям, когда БА в развивающихся рыночных экономиках вели себя активно в отношении своих членов и их действия порождали позитивные экономические эффекты: технологическое и производственное обновление, повышение качества продукции, расширение экспорта, экономический рост. Принципиально важно, что собранные ими эмпирические свидетельства охватывают не только период, предшествовавший смене парадигмы экономического развития, но и 1990-е гг., когда в различных формах началось приспособление стран с развивающейся экономикой к условиям глобального рынка. Авторы пришли к выводу: для того чтобы БА оказались в состоянии производить «коллективные» и «общественные блага», они должны располагать значительным «институциональным потенциалом» (institutional capacity).

Было выявлено три важных источника «институциональной силы» БА.

1. Высокая плотность членства, измеряемого не количеством членов как таковых, а их долей на рынке.

2. Широкий набор селективных стимулов. Если ассоциация располагает ключевыми для данной категории предприятий селективными стимулами, которые предоставляются только членам ассоциации, членство в ассоциации приобретает большую ценность, а выход становится высокочрезвычайно затратным. Набор селективных стимулов достаточно разнообразен и включает маркетинговые услуги, экспортные квоты и лицензии, контроль над импортом, информацию с внешних рынков, техническую помощь, роль эксклюзивного посредника в отношениях с агентами государства, в особенности с чиновниками, ведущими внешнеторговые переговоры.

3. Особенности системы принятия решений и структур представительства, а именно: «пропорциональная» система представительства, когда вес «голоса» каждого члена ассоциации определяется его размерами; гибкая «подстройка» внутреннего устройства к изменениям в членской базе и задачах ассоциации; прозрачность решений, касающихся распределения ресурсов; широкие возможности для обсуждения членами всех вопросов. Такое внутреннее устройство создает эффективную систему медиации интересов внутри ассоциации, способную учитывать предпочтения крупных предприятий. Качественный аппарат и ресурсы, по мнению авторов, является производным от предыдущих трех.

Источником ключевых селективных стимулов оказалось государство. Негативные стимулы предполагали санкции за неучастие в ассоциациях, а позитивные – повышение ценности участия. Позитивные стимулы включали наделение ассоциаций правом распределения ресурсов, таких как часть налоговых поступлений, квот на экспорт и импорт, управление фондами финансирования программ производственного обучения, доступ к получению госконтрактов и(или) официальное право устанавливать стандарты, нормы или производственные квоты. Важным позитивным стимулом, также находящемся в руках государства, оказалась институционализация эксклюзивных каналов доступа к лицам, принимающим решения по экономической политике, в различных формах – от неформальных, но регулярных консультаций, до закрепленного законом постоянного представительства ассоциаций в административных и совещательных звеньях системы управления.

После переориентации на неолиберальную экономическую политику и демонтажа госструктур, отвечавших за промышленную политику, в Мексике, Чили, Южной Корее и на Тайване государство наделило ассоциации представительством в органах, отвечавших за проведение внешнеторговых переговоров. Например, в Чили правительство предоставило промышленной ассоциации «Софофа» право участия во внешнеторговых переговорах, а также делегировало ассоциации проведение сертификации продукции, предназначенной для экспорта, в соответствии с требованиями нескольких подписанных правительством внешнеторговых соглашений.

Но высокий институциональный потенциал БА еще не гарантирует производства «общественных благ». Обладающая этим свойством ассоциация может заняться производством партикулярных благ исключительно в интересах своих членов. Традиционная негативная оценка экономической роли БА была построена не на «песке». Анализ эмпирических свидетельств позволил Донеру и Шнайдеру сделать вывод, что вероятность использования БА своего институционального потенциала в целях производства «общественных» благ повышается в случае, если в дело вступают два внешних фактора: конкурентные рынки и дисциплина государства. Реальные стимулы к созданию общественных благ возникают в случае, если «профильная» отрасль или сектор становятся уязвимы на рынке, а государство предоставляет селективные стимулы только на условиях включения в программы модернизации. Формулу БА как «института развития» можно записать следующим образом: «институциональный потенциал» + рынок + государство.

Экономическая роль российских БА: на пути к «институту»?

Как и в других странах с переходной экономикой, в России БА появились в результате рыночных реформ как составная часть институциональной модернизации [Recanatini, Ryterman, 2001]. С 2000-х гг. российские ассоциации бизнеса начинают выходить из положения периферийных институтов координации внешних отношений предприятий [Зудин, 2001; Голикова, 2007; Golikova, 2007; Markus, 2007; Golikova, 2009]. К настоящему времени в системе БА выделился сектор жизнеспособных и динамичных организаций, которые отличаются финансовой и организационной устойчивостью, ориентированы на запросы своих членов и сотрудничество с государством. Можно говорить о возникновении «работающего ядра» БА, активно вовлеченного в процессы институционализации по показателям организационного развития, присутствия в деловых сообществах и в отношениях с государством [Зудин, 2010].

Однако экономическая роль российских БА остается неясной, научное изучение этой проблемы только начинается. (См., например: [Российская корпорация ..., 2007; Frye, 2002; Pyle, 2006; Golikova, 2007; Golikova, 2009; Pyle, 2009].) Одну из важных исследовательских задач можно сформулировать следующим образом: в какой мере российские БА способны взять на себя функции «агента модернизации» [Яковлев, 2006], критически необходимые российским предприятиям для преодоления инерционности их развития и низкой по международным меркам конкурентоспособности [Российская промышленность... 2008]. В 2010 г. Институт анализа предприятий и рынков ГУ ВШЭ (ИАПР) начал специальную программу исследований российских БА. Проект осуществляется совместно с профессором У. Пайлом из Мидлберри Колледж (США). «Пилотный» этап программы предусматривает проведение качественных исследований. Метод – структурированное интервью с первыми лицами ассоциаций, а также руководством предприятий-членов и не-членов БА («пилотная» часть программы осуществляется при финансовой поддержке МОНФ). К моменту подготовки настоящей статьи были предварительно обработаны результаты интервью по восьми БА, в состав которых входили две ведущие общероссийские ассоциации, а также отраслевые ассоциации, представлявшие секторы обрабатывающей и пищевой промышленности, информационных технологий, услуг и АПК.

Анализ первых результатов исследования показал достаточно широкое присутствие в деятельности БА направлений, стимулирующих к производст-

ву общественных благ (позитивных секторных и общеэкономических эффектов), которые были упомянуты в работе Донера и Шнейдера: сбор и распространение информации, доступной для участников рынка (8 из 8), привлечение инвестиций (3 из 8), маркетинг и содействие выходу предприятий на внешние рынки (7 из 8), различные формы контроля за качеством выпускаемой продукции (7 из 8), инвестиции в «человеческий капитал» (профобучение) (7 из 8), разработка стандартов (6 из 8), участие в законодательной деятельности (8 из 8), институционализированный доступ к принятию государственных решений по профильным вопросам (8 из 8). В деятельности российских БА присутствовали селективные стимулы, не упоминавшиеся Донером и Шнейдером, такие как разработка проектов развития (стратегии) сектора (4 из 8). Все БА были открыты для «профильных» предприятий.

По ряду других показателей российские БА также демонстрировали повышенные возможности активно воздействовать на поведение предприятий-членов: высокая плотность членства, измеряемая долей на рынке (6 из 8), а также наличие организационных структур, наделявших крупные и активные средние предприятия возможностью влиять на решения ассоциации (8 из 8). В то же время реальная способность БА быть проводниками целенаправленной политики в отношении предприятий-членов была существенно ограничена: для большинства ассоциаций из выборки был характерен напряженный бюджет, полностью зависимый от членских взносов, и минимальный постоянный аппарат (в обоих случаях 5 из 8). Активная политика развития своих секторов проводилась меньшинством БА (3 из 8).

Надежные выводы относительно готовности российских БА взять на себя роль «институтов развития» делать пока нельзя. Выборка БА невелика по размеру и сознательно смещена в пользу «работающих» ассоциаций. Дальнейшая обработка полученных данных, а также результаты количественного исследования БА и предприятий, начало которого запланировано на сентябрь 2010 г., позволят получить более надежную базу для исследования. По свидетельству самих респондентов, среди российских БА немало таких, которые ориентированы на «партикуляристские» интересы – отдельных компаний, чиновников, узких групп. На основе полученных данных можно сформулировать лишь несколько предварительных выводов. «Работающее ядро» российских БА располагает значительным институциональным потенциалом, формирование которого отличается незавершенностью и асимметрией. Но даже имеющийся потенциал БА не используется в полной мере ни государством, ни предприятиями. Ни одна из рассмотренных ассоциаций в полной мере не соответствует

признакам «института развития», которые были реконструированы Донером – Шнейдером.

Главная причина уязвимости «институционального потенциала» российских БА порождается поведением государства, а именно: отказом в предоставлении критически важных селективных стимулов, прежде всего делегирования «профильных» функций (нынешний формат СРО вызывает значительное недоверие), нежеланием переходить от «консультаций» к «согласованиям», и, самое главное, отсутствием программ модернизации, предусматривающих использование возможностей БА как «института развития». Но в целом политико-экономическая ситуация благоприятствует трансформации российских БА в «институты развития». Налицо оба основных условия, сформулированных Донером и Шнейдером: рыночная уязвимость большинства отраслей и секторов российской экономики и ориентация государства на экономическую и социальную модернизацию. В последнее время появились и два дополнительных стимула. В результате реформ политической системы (резкое расширение пропорциональной избирательной системы, отмена прямых выборов губернаторов) возможности бизнеса адаптироваться к ситуации за счет политического лоббизма серьезно сократились. Для предприятий это увеличивает значение рыночных форм адаптации через повышение эффективности и экономическую роль БА. Для государства посткризисная ситуация (бюджетные ограничения) делает актуальным поиск новых инструментов экономической политики, одним из которых могут стать российские БА.

Литература

Голикова В.В. Участие российских компаний в бизнес-ассоциациях // Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / под ред. Т.Г. Долгопятовой, И. Ивасаки, А.А. Яковлева. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 323–352.

Зудин А.Ю. Неокорпоративизм в России? Государство и бизнес при Владимире Путине // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 4. С. 171–198.

Зудин А. Ассоциации в системе отношений бизнеса и государства. «Классические» и современные формы в странах Запада // Прогнозис. 2009. № 2 (18). С. 241–287.

Зудин А. Ассоциации бизнеса и государство: что изменилось. Доклад на семинаре 11 марта 2010 г. «Институциональные проблемы российской экономики», организованного ИАПР ГУ ВШЭ. (<http://opec.hse.ru/data/2010/03/15/1233446158/Zudin-Doklad-11-03.pdf>)

Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997.

Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / под ред. Т.Г. Долгопятовой, И. Ивасаки, А.А. Яковлева. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

Российская промышленность на этапе роста. Факторы конкурентоспособности фирм. М.: ГУВШЭ, 2008.

Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.

Яковлев А., Гончар К. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулировании инновационного экономического роста // Вопросы экономики. 2004. № 10. С. 32–54.

Яковлев А.А. Агенты модернизации. М.: ГУ ВШЭ, 2006.

Campos N., Giovannoni F. Lobbying, Corruption and Political Influence // *Public Choice*. 2007. 131. P. 1–21.

Doner R., Schneider B.R. Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others // *Business and Politics*. 2000. P. 261–288.

Frye T. Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia // *Europe-Asia Studies*. 2002. 54. P. 1017–1036.

Golikova V. Membership of Russian Companies in Enterprise Associations // S. Avdasheva, V. Golikova, F. Sugiura, A. Yakovlev (eds.) *External Relationship of Russian Corporations*. Institute of Economic Research, Hitotsubashi University, 2007.

Golikova V. Business Associations: Incentives and Benefits from the Viewpoint of Corporate Governance // T. Dolgopyatova, I. Iwasaki, A. Yakovlev (eds.) *Organization and Development of Russian Business: A Firm-level Analysis*. Palgrave Macmillan, 2009. P. 258–283.

Hall P., Soskice D. An Introduction to Varieties of Capitalism // Hall P.A., Soskice D. (eds.) *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 2001. P. 1–68.

Harstad B., Svensson J. From Corruption to Lobbying and Economic Growth. 2009. (<http://people.su.se/~jsven/LB2009.pdf>)

Locke R.M. Building Trust. Paper presented at the Annual Meetings of the American Political Science Association, Hilton Towers, San Francisco, California, September 1, 2001.

Markus S. Capitalists of All Russia, Unite! Business Mobilization Under Debilitated Dirigisme // *Polity*. 2007. Vol. 39. № 3.

Schneider V. State Theory, Governance and the Logic of Regulation and Administrative Control // Warntjen A., Wonka A. (eds.) *Governance in Europe. The Role of Interest Groups*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, 2004.

Olson M. *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press, 1982.

Olson M. *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. N.Y.: Basic Books, 2000.

Pyle W. Collective Action and Post-Communist Enterprise: The Economic Logic of Russia's Business Associations // *Europe – Asia Studies*. 2006. Vol. 58. № 4. P. 491–521.

Pyle W. Organized Business, Political Regimes and Property Rights Across the Russian Federation: BOFIT Discussion Papers. 18. 2007.

Pyle W. Organized Business, Political Competition, and Property Rights: Evidence from the Russian Federation // *Journal of Law, Economics, and Organization*. Advance Access published June 23, 2009. (<http://af10.mail.ru/cgi-bin/readmsg/ewp013v1.pdf?id=1256413142000000191;0;1&mode=attachment&channel>)

Recanatini F., Ryterman R. Disorganization or Self-Organization? The Emergence of Business Associations in a Transition Economy. 2001.

Sabel C. Learning by Monitoring // *The Handbook of Economic Sociology* / ed. by N. Smelser, R. Swedberg. Princeton: Princeton University Press, 1994.

Stark D., Bruszt L. *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. Cambridge University Press, 1998.

Sullivan J.D. et. al. *Business Associations, Business Climate, and Economic Growth. Evidence from Transition Economies*. 2007.

**ПЕРЕДОВАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ПРАКТИКА
В ОБЛАСТИ НАУЧНО-
ТЕХНИЧЕСКОЙ
И ИННОВАЦИОННОЙ
ПОЛИТИКИ**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ В СЕКТОРЕ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК В РОССИИ: СНОВА В НАЧАЛЕ ПУТИ?

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года¹ подчеркивается, что одной из ключевых задач, которую страна должна решить при переходе к современной модели экономического роста, является воссоздание эффективного сектора исследований и разработок (ИР). На его развитие влияют глобальные долговременные тенденции и внутренние ограничения, а также последствия финансово-экономического кризиса. По-видимому, проблема недостаточной эффективности этого сектора еще долго не будет снята с повестки дня, и российское государство, как бы оно не стремилось к обратному, не сможет ощутимо уменьшить обязательства по его поддержке. Это означает серьезное ужесточение требований к результативности соответствующих регулирующих действий.

Трансформация рыночной системы хозяйствования оказалась для отечественной науки крайне сложной, если не сказать драматичной. Возник устойчивый дисбаланс между ее ресурсами и продуктивностью. Причем, судя по статистическим данным, в «тучные» 2000-е гг., когда масштабы инвестирования в эту сферу заметно выросли, ситуация даже ухудшалась. Индекс публикационной активности российских ученых в 2008 г. составил 2,48, что ниже, чем в развитых и многих развивающихся странах (Бразилия – 2,58; Индия – 3,35, Китай – 9,78). По числу патентных заявок наша страна в 10 раз уступает США и в 6 раз Китаю; по объему поступлений от экспорта технологий (0,8 млрд. долл.) – даже малым европейским государствам (Австрии, Дании и др.). Отечественные фирмы практически не обращаются к научным организациям и вузам как к источнику информации об инновациях²; недостаточно активно сотрудничают с ними при разработке и внедрении нововведений.

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662.

² По новой продукции это делают 10% предприятий; по новым производственным процессам – 9%; по организационным и маркетинговым инновациям – 5% (ре-

Одна из ключевых причин сложившейся ситуации – существенное (по времени и глубине) отставание и незавершенность институциональных реформ в науке. Статистика, экспертный анализ подтверждают известный тезис о сохранении черт так называемой советской модели науки, которая была слишком большой, централизованной и зависимой от государства. Если ее не удастся радикально изменить, России будет крайне тяжело удерживать позиции в мире. То, что сектор ИР и сегодня остается преимущественно государственным, в значительной степени предопределяет особенности и проблемы его развития и регулирования. Мероприятия в рамках этих реформ сложно назвать успешными, что подтверждается следующими фактами. Вплоть до 2008 г. количественно сеть научных организаций и ее качественные характеристики сохранялись фактически в неизменном виде. Сокращения в отдельные годы были минимальными, а в 2005–2007 гг. «размер» сети даже увеличился, достигнув 98% от уровня 1995 г. В условиях кризиса рост сменился падением (на 7,4%)³, которое затронуло все виды научных структур, но в наименьшей степени – бюджетные учреждения, число которых сократилось на 3%.

Однако дело не столько в масштабах сети, сколько в ее структуре. Основной и устойчивый дисбаланс здесь связан с преобладанием организаций государственной формы собственности, а также негибких, плохо приспособленных к рыночным условиям организационно-правовых форм. Государству по-прежнему принадлежит более 70% всей научной сети; почти 45% организаций функционируют как бюджетные единицы⁴. Создано всего два автономных учреждения науки; незначительно (на 1%) сократилось число унитарных предприятий. В соответствии с международными стандартами наука подразделяется на четыре сектора: государственный, предпринимательский, высшего образования и частный неприбыльный. Наибольшее число исследовательских единиц (примерно 40%) в России, как и во всем мире, сосредоточено в предпринимательском сегменте. Однако у нас в него входит значительное число центров, так или иначе опекаемых государством. По-прежнему доминируют исследовательские ин-

зультаты мониторинга инновационной активности предприятий реального сектора экономики, ГУ ВШЭ, 2009 г.). Здесь и далее см. также [Индикаторы науки, 2010; Индикаторы инновационной деятельности, 2009].

³ Внутренние затраты на науку в постоянных ценах снизились в 2007–2008 гг. на 1,6%, бюджетные расходы на гражданскую науку – на 1,3%; численность персонала научных организаций – на 5%.

⁴ При этом – что является дополнительным индикатором, отражающим неэффективность действующей научной сети – они осваивают только 27% всех затрат на исследования и разработки [Кузнецова, 2007].

ституты и конструкторские бюро, составляющие 64,4% научной сети (на вузы приходится 13,7, а на промышленные предприятия – 5,6%).

Оценивая эффективность уже реализованных управленческих инициатив, следует заметить, что некоторые ориентиры Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г.⁵, значительная часть которой была посвящена именно институциональным преобразованиям других программных документов, в этой области формально были выполнены, что, впрочем, не привело к заметным качественным сдвигам. Особенно в части развития организаций частной или смешанной собственности, полноценной вузовской и корпоративной науки. Итогом реформ стало перераспределение сил исключительно в госсекторе. Это означает, что с экономической точки зрения в сфере науки продолжает действовать своего рода замкнутый круг причин, следствий, эффектов. Из-за низкого общего уровня поддержки ИР (измеряемого долей «научных» затрат в ВВП) плохо приживаются современные механизмы финансирования, стимулирования, оценивания, не создаются новые формы организации исследовательской деятельности, что в конечном счете приводит к снижению ее результативности. Низкая эффективность, архаичность институциональной структуры ослабляют регулирующие импульсы, ухудшают отдачу инвестированных средств, включая бюджетные. Приоритет бюджетной поддержки является вынужденным не только из-за слабости других источников, но и из-за обязательств перед масштабной сетью государственных научных структур [Gokhberg, Gorodnikova, Kuznetsova et al., 2009; Gokhberg, Kuznetsova, Zaichenko, 2009].

По сути, в институциональном аспекте сегодня в сфере науки приходится решать задачи, которые были поставлены еще в середине 1990-х гг. и закрепились в Стратегии ее развития. Среди них – реструктуризация госсектора (включая его сокращение) и всей научной сети; оптимизация организационно-правовых форм; реформирование прикладной науки⁶; развитие системы организаций с особыми статусами в приоритетных научно-технологических областях; приватизация структур, избыточных для реализации функций государства; консолидация ресурсов в рамках национальных исследовательских центров; активизация исследовательской и инновационной активности вузов и др.

Цели политики государства в сфере науки зависят от множества социально-экономических и политических факторов. Сложность ее реализации в нашей

⁵ Решение Межведомственной комиссии по научно-инновационной политике от 15 февраля 2006 г., протокол № 1.

⁶ В 2008 г. в структуре научной сети было всего 27% хозяйственных обществ, 24% акционерных обществ.

стране определяется тем, что в силу целого ряда причин важно обеспечивать высокий уровень фундаментальной и прикладной науки по достаточно широкому спектру направлений и одновременно концентрировать усилия в областях, которые вносят наибольший вклад в реализацию национальных приоритетов. Правительство в последние годы имело возможность направлять в сектор ИР дополнительные ресурсы. Но их явно не хватило, чтобы решать проблемы, возникающие на всех этапах от генерации знаний до их трансформации в новые технологии, продукты и услуги. Регулирующие документы, разработанные в 2000-е гг., обозначили платформу и основные направления развития в области науки, технологий, инноваций на средне- и долгосрочную перспективу. Они отражали состояние и спектр проблем национальной экономики, а также опыт стран, сохранивших или улучшивших свои позиции в мире за счет ставки на эффективные институты и инструменты инновационного роста. Несмотря на неизбежную корректировку в связи с мировым кризисом, намеченные в этих документах меры сохраняют свою актуальность. Речь идет, прежде всего, о повышении эффективности использования ресурсов, направляемых на поддержку ИР, в том числе за счет институциональных преобразований (преодоления ведомственности, смягчения барьеров между наукой, образованием и реальным сектором, санации научной сети и т.д.).

Сегодня конкуренция в научно-технологической сфере столь сильна, а цена прорывных достижений настолько велика, что инвестирование средств оправдывает себя только в том случае, если речь идет о самом высоком уровне результатов. Для этого во всем мире поддержка науки осуществляется на принципах идентификации и целевой поддержки центров превосходства. Для формирования их сети в России целесообразно применить системный подход, предусматривающий жесткий отбор существующих организаций, демонстрирующих потенциал мирового класса и умеющих гибко реагировать на потребности экономики и общества. Здесь «просеивание» должно вестись по всем имеющимся направлениям, максимально открыто и объективно. Одновременно необходимо выявить области (в соответствии с научно-технологическими приоритетами, критическими технологиями, результатами форсайтов и др.), где такие структуры отсутствуют, что создает угрозы национальной безопасности и конкурентоспособности. В этом случае будущие центры превосходства могут «выращиваться» на базе передовых творческих коллективов с привлечением отдельных российских и иностранных ученых. При этом важно объективно оценить реальные возможности (и целесообразность) выращивания центров собственными силами в обозримые сроки и с учетом финансовых ограничений.

В таблице дается перечень основных мероприятий (регламентирующих документов), нацеленных на проведение институциональных преобразований

сектора ИР в России, – уже реализованных или запланированных на ближайшее будущее; систематизируются их ключевые цели и задачи; оценивается их действенность. Если попытаться взглянуть на них не предвзято, то станут очевидными определенные подвижки в намеченном направлении, в том числе и в области создания центров превосходства. В то же время можно утверждать: несмотря на то, что в целом акценты реформы расставлены верно (по крайней мере, в части намерений), упомянутые меры⁷ требуют либо серьезной корректировки, либо оперативного развития и согласования.

Таблица. Акценты институциональной реформы в сфере науки

Направление	Действующие или запланированные инициативы, правовые акты	Комментарии (пробелы, необходимость корректировки)
Реструктуризация сети учреждений науки	<p>Цель – совершенствование их правового положения (в том числе за счет изменения организационно-правовой формы); повышение эффективности и результативности деятельности.</p> <p>Федеральный закон от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях».</p> <p>Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».</p> <p>Совершенствование правового положения государственных (муниципальных) учреждений</p>	<p>Требует корректировки в части формирования задания учредителя, финансирования программ развития.</p> <p>Принят с целью стимулирования инновационной активности научных организаций и вузов. Требует развития в части регламентации распределения доходов от доли в капитале или акциях малых фирм; арендных и других имущественных отношений, в том числе с инвесторами и др.</p> <p>Проект федерального закона (№ 308243-5) требует широкого обсуждения, уточнения, корректировки</p>

⁷ Под каждую из которых разработана или разрабатывается нормативная правовая база.

Направление	Действующие или запланированные инициативы, правовые акты	Комментарии (пробелы, необходимость корректировки)
Центры превосходства: национальные исследовательские центры (НИЦ)	Планируется создать сеть НИЦ в приоритетных научно-технологических направлениях. Осуществляется финансирование НИЦ «Курчатовский институт»	Не создана полноценная правовая база; приняты единичные решения
Центры превосходства: национальные исследовательские университеты (НИУ)	В 2008–2010 гг. созданы 29 НИУ (2 указами Президента РФ, 27 – на конкурсной основе). Выделены средства на финансирование программ развития НИУ (на 10 лет)	Фактически сеть НИУ создается как пилотный проект при отсутствии полноценной правовой базы. Не решен вопрос об оптимальных организационно-правовых формах; в рамках программ развития не поддерживаются исследовательские проекты
Центры превосходства: государственные научные центры (ГНЦ)	Периодически корректируется статус и порядок деятельности ГНЦ с целью повышения их эффективности и результативности	Отсутствует концепция реорганизации системы ГНЦ; не финансируются программы развития
Долгосрочная национальная программа поддержки фундаментальных исследований	Цель – создание единой системы планирования в области фундаментальной науки, обеспечивающей ее опережающее развитие за счет концентрации ресурсов и оптимизации направлений их использования	Фактически реализуются среднесрочные (ведомственные) программы фундаментальных научных исследований государственных академий наук (на 2008–2012 гг.). Ограничены: доступ к бюджетной поддержке неакадемических организаций; продуктивная кооперация между участниками системы генерации знаний; «научный бюджет», распределяемый на конкурсной основе. Допускается вероятность дублирования фундаментальных исследований, финансируемых за счет бюджета и т.д.
Система фондов поддержки науки и инноваций	Цель – создание эффективного эволюционирующего института развития; уточнение правового статуса фондов; повышение эффективности их деятельности и доли распределяемых через эту систему бюджетных средств. Обсуждается проект	Требуются обсуждения и доработка для разрешения следующих проблем и противоречий: – небольшими грантами поддерживаются исследователи, но не исследования; – неопределенность условий получения и предоставления денежных средств для безвозмездной поддержки проектов;

Направление	Действующие или запланированные инициативы, правовые акты	Комментарии (пробелы, необходимость корректировки)
		<ul style="list-style-type: none"> – противоречие между статусом фондов как главных распорядителей средств и вневедомственным характером предоставления грантов; жесткие финансовые схемы; – в законодательстве не отражается специфика деятельности фондов; отсутствует специальное регулирование; – не определены адекватные организационно-правовые формы; – жесткая целевая ориентация; – отсутствует понимание самой «идеологии» поддержки науки и инноваций через систему фондов
Оценивание результативности	Постановление Правительства РФ от 8 апреля 2009 г. № 312 «Об оценке результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения»	Фактически не действует. Требуется уточнения и развития в части разработки методической базы определения состава научных организаций госсектора; совершенствования национальной системы библиометрических показателей; улучшения условий экспертной деятельности; изменения «техники» оценивания; проведения мониторинга мероприятий, выполненных по результатам оценивания
Поддержка сетевой кооперации (наука – вузы – бизнес)	Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 308-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам интеграции образования и науки»	Допускается существование действующих интегрированных структур и создание новых. Не предусматривается комплексное стимулирование интеграции; мотивации к ней вузов, научных центров, компаний; изменения форм участия и т.д.

Действенным инструментом повышения результативности институциональных и других инициатив, нацеленных на создание современного сектора ИР, может стать проведение мониторинга их реализации (сроки, объемы освоенных средств), результативности (целевые индикаторы, качественные, экспертные оценки), интеграции в практику государственного регулирования. Необходимо также добиться всестороннего улучшения согласования и координации решений различных управленческих структур.

Повышение эффективности этого процесса, четкое выстраивание процедур определения направлений политики (на всех уровнях управленческой иерархии), разработка реалистичного плана действий должны стать обыденной практикой для министерств и ведомств. Итог такой работы – формирование общего видения целей и задач, возможностей совершенствования инструментов регулирования. Однако такой мониторинг до сих пор является «экзотикой» для российской власти, особенно в сфере науки и инноваций. Анализ последствий управленческих решений не стал основой оценки правильности действий правительства, иных государственных органов, внесения необходимых корректировок и уточнений в их программы, реализация которых в идеале должна оказать кумулятивное позитивное воздействие на объект регулирования. Между тем, если речь идет о разработке действительно эффективной политики, мониторинг выполнения запланированных мероприятий не просто важен, а, безусловно, необходим.

В этом контексте следует подчеркнуть, что в России созданы неформальные инструменты, которые могли бы быть полезны политикам, но пока используются исключительно в аналитических целях. Так, проведение в 2007–2008 гг., с участием специалистов ГУ ВШЭ, инвентаризации научных организаций, опроса ученых об условиях их работы (2007 г.), мониторинговых исследований поведения различных субъектов инновационного процесса (2009–2010 гг.)⁸ позволяют расширить информационно-статистическую базу принятия решений. Полученные с ее помощью индикаторы могут использоваться для анализа и оценки деятельности научных организаций, подготовки предложений по повышению эффективности их работы. Одновременно на их основе может быть сформирован своего рода «запрос» к органам управления об адекватности условий, институциональной среды (включая действующее законодательство), в которых функционируют эти организации, и которые пока не в полной мере отвечают задаче перехода к инновационному сценарию развития страны.

В заключение подчеркнем, что опыт реформирования сектора ИР в России (в том числе и с целью более активной интеграции научных центров и вузов в инновационный процесс) представлен множеством разрозненных решений. Из-за особенностей организации исследовательской деятельности в основном они затрагивали вопросы правового положения научных и образовательных учреждений, повышения эффективности соответствующих расходов бюджета, оптимизации состава и структуры госсектора науки. То есть институциональные преобразования в значительной части лишь отражали прямые и косвенные по-

⁸ См., например: [Гохберг, Мартынова, 2009; Кузнецова, 2008].

следствия (эффекты) реализации внешних по отношению к науке инициатив – в частности регламентирующих бюджетные отношения в целом.

Вывод очевиден. Для поддержания устойчивых и высоких темпов экономического роста, укрепления позиций страны на мировой арене политика по отношению к науке должна быть «запрограммирована» на постоянное совершенствование институтов и механизмов воспроизводства и распространения знаний, их воплощения в инновационные продукты и услуги. «Научно-инновационные» ориентиры должны быть жестко интегрированы в общую систему целей государства. Как показывает зарубежный опыт, такая интеграция, а также самая тесная координация всех направлений политики, заинтересованных органов власти являются ключевыми условиями становления инновационной экономики. Только в этом случае можно ожидать и существенного продвижения в преодолении проблем отечественного научного комплекса. Главное, чтобы используемые инструменты, ресурсы в каждом случае и с самого начала соответствовали бы поставленным в этой области задачам, а не надстраивались по принципу карточного домика по мере возникновения проблем, проявления недочетов.

Литература

Гохберг Л.М., Мартынова С.В. Методические рекомендации по проведению инвентаризации организаций научно-технического комплекса Российской Федерации. М.: ГУ ВШЭ, 2009.

Индикаторы инновационной деятельности: 2009: стат. сб. М.: ГУ ВШЭ, 2009.

Индикаторы науки: 2010: стат. сб. М.: ГУ ВШЭ, 2010.

Кузнецова Т.Е. Переход на новые организационно-правовые формы: вызовы для государственных научных учреждений // Модернизация экономики и общественное развитие. Т. 2. М.: ГУ ВШЭ, 2007.

Кузнецова Т.Е. Научная политика в оценках российских ученых // Форсайт. 2008. № 3 (7).

Gokhberg L., Gorodnikova N., Kuznetsova T. et al. Prospective Agenda for S&T and Innovation Policies in Russia // J. Cassiolato, V. Vitorino (eds.) BRICS and Development Alternatives: Innovation Systems and Policies. L.: Anthem Press, 2009.

Gokhberg L., Kuznetsova T, Zaichenko S. Towards a New Role of Universities in Russia: Prospects and Limitations // Science and Public Policy. 2009. Vol. 36. № 2.

РАЗНООБРАЗИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ В РОССИЙСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

Введение

Изучение инноваций в контексте экономического анализа на протяжении многих лет остается актуальной темой как за рубежом, так и в России. В современной экономической теории инновации представляются одним из основных механизмов повышения эффективности экономики. В результате многолетних исследований накоплено представление о комплексности феномена инноваций, сформировано понятие национальной инновационной системы (НИС) как системы взаимодействий между различными типами агентов, связанных с реализацией инноваций.

Одна из содержательных методологий анализа инновационной деятельности нашла отражение в исследованиях Организации стран экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Руководство Осло [OECD, 2005] описывает ряд принятых в мировой практике подходов к определению терминологии и сбору информации об инновационной деятельности. Выделяются несколько типов инноваций: технологические, организационные и маркетинговые, а также описываются способы исследования различных аспектов внедрения компаниями данных типов инноваций. Сконструированные показатели инновационной деятельности пригодны для сбора информации в рамках системы статистических обследований и используются в целом ряде стран для построения агрегированных индикаторов эффективности инновационной системы. Система статистического наблюдения инновационной деятельности предприятий реализована и в России. Особенности методологии подробно обсуждаются в работе [Кузнецова, Гостева, Грачева, 2008].

Анализируя макроиндикаторы [Индикаторы инновационной деятельности, 2009], можно сформулировать эмпирически обоснованный вывод о неэф-

фективности российской инновационной системы. Одно из проявлений данной неэффективности – стабильно низкая доля инновационно-активных компаний – около 10% от общего числа промышленных предприятий в период с 2000 по 2008 гг. Другое – наблюдаемая неэффективность вложений: объем затрат на инновации составляет порядка 1,3% от объема отгруженной продукции, при этом, доля новой для рынка инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции не превышает 0,4%. Для сравнения: в странах Восточной Европы (не говоря о Германии) данные показатели составляют около 10% и 1,5–3%. Макроиндикаторы несколько варьируются в отраслевом разрезе: инновационная активность выше в высокотехнологичном секторе, но общая картина однородна – наблюдается стабильность негативных трендов, отсутствие видимых сдвигов в результате мер инновационной политики.

Выявление причин этой неэффективности и выбор точек приложения регулирующего воздействия требуют более детального изучения многообразия участников НИС. Эффективная инновационная политика должна принимать во внимание разнообразие стратегий инновационной деятельности, потребность в сложных, отличных от прямого финансового стимулирования мерах, учитывающих комплексный характер инновационной деятельности, а также высокую инерционность инновационной системы и крайне низкую скорость перестройки сложившихся взаимосвязей между различными ее участниками.

В настоящей работе описываются результаты эмпирических исследований инновационной деятельности в российском производственном секторе, опирающиеся на данные уровня отдельных предприятий (микроданные). Выделяются типы инновационного поведения, демонстрирующие более значительные различия в эффективности инновационной деятельности, чем различия, проявляющиеся при межотраслевом сопоставлении компаний. Что еще более важно, различные типы инноваторов по-разному реагируют на изменение социально-экономической среды. Для инновационной политики это означает необходимость создания регулирующих мер, дифференцированных с учетом особенностей различных типов инноваторов. Заметим, что на сегодняшний день для инновационной политики характерно отсутствие специализации либо, в лучшем случае, отраслевая специализация мер регулирующего воздействия.

Разнообразие инновационного поведения

В соответствии с комплексным представлением об инновационном процессе (см., например: [Kline, Rosenberg, 1986]) инновации могут существенно

различаться как по уровню «качества» – новизны, степени радикальности, так и по способу реализации. Так, инновационная деятельность компании может быть нацелена на разработку принципиально новых продуктов и технологических процессов для получения инновационной ренты, имитацию уже внедренных конкурентами технологических и организационных решений для сохранения позиций на актуальных рынках, а также перенос на собственные рынки технологических новинок, разработанных компаниями, не представленными на рынке инноватора для дополнительного усиления позиций. Компании могут использовать для создания новых продуктов и технологий собственные научные разработки, закупать готовые технологии как в виде лицензий и описания технологических процессов, так и в виде готовых к использованию машин и оборудования. Специализированное обучение, найм специалистов, владеющих уникальными знаниями, также классифицируются как вид деятельности, связанный с реализацией инноваций. Важной является и стратегия сетевых взаимодействий компании. Сотрудничество с научно-исследовательскими организациями, университетами, консультантами, клиентами и конкурентами в отрасли вносит вклад в успешность инновационной деятельности компании, а совокупность таких связей является одним из факторов, определяющих эффективность НИС. Наконец, важной характеристикой инновационного поведения является выбор между самостоятельной разработкой инноваций и аутсорсингом этого процесса сторонним организациям.

Одним из подходов к описанию многообразия инновационного процесса в терминах конечного числа типов поведения является типология «инновационных режимов», предложенная в работе [Arundel, Hollanders, 2008]. Для конструирования типов в рамках данного подхода используется система измерений, описывающих как результаты инновационной деятельности, так и стратегию ее реализации.

Среди измерений, описывающих подходы к разработке инноваций, выделяется наличие в компании активностей, формально связанных с созданием нового знания (исследования и разработка, производственное проектирование), выбор между разработкой инноваций собственными силами и привлечением сторонних организаций.

Измерения результативности включают новизну инноваций (являются ли разработанные инновации имитацией существующих аналогов, новыми для рынка организации), а также выбор приоритетных рынков (инновации компаний, активных на мировых рынках, с большой вероятностью более «продвинуты», чем у компаний, действующих на национальном и локальных пространствах).

Полученная таким образом типология включает пять базовых типов компаний.

- Инноваторы на международном рынке. Разрабатывают своими силами продуктовые и процессные инновации, новые для международного рынка. Данные компании обладают способностью производить наиболее радикальные нововведения.

- Инноваторы на национальном и локальном рынке. Разрабатывают собственными силами продуктовые и процессные инновации, новые для национальных и локальных, но не для международных рынков, на которых компании неактивны.

- Имитаторы на международном рынке. Осуществляют репликацию продуктовых и процессных инноваций, не являющихся новыми для международного рынка. При этом, компании активны на мировом рынке и осуществляют инновационную деятельность собственными силами. Особенностью этого типа является способность осуществить технологическое заимствование и дальнейшее распространение передовых технологий в рамках НИС.

- Имитаторы на национальном и локальном рынках. Осуществляют разработку продуктовых инноваций, не являющихся новыми для приоритетных рынков компаний. Инновационная активность осуществляется собственными силами. Данные компании выступают распространителями заимствованных технологий в рамках НИС.

- «Технологические заимствования». Эти компании осуществляют разработку продуктовых и процессных инноваций силами сторонних организаций. Вне зависимости от степени новизны результирующих инноваций, данные компании нельзя классифицировать как обладающие высоким инновационным потенциалом, они являются относительно пассивными акцепторами новых продуктов и технологий.

Для дальнейшего анализа также удобно выделить компании, не попавшие ни в один из перечисленных типов, но заявившие о незавершенных или прекращенных инновациях. В дальнейшем будем называть данный тип «Незавершенные инновации».

Инновационные режимы в российской промышленности

Используя данные об инновационной деятельности российских предприятий, собираемые в рамках статистических обследований, оказывается возмож-

ным применить представленную выше классификацию для анализа распространения различных типов инновационного поведения в российской промышленности.

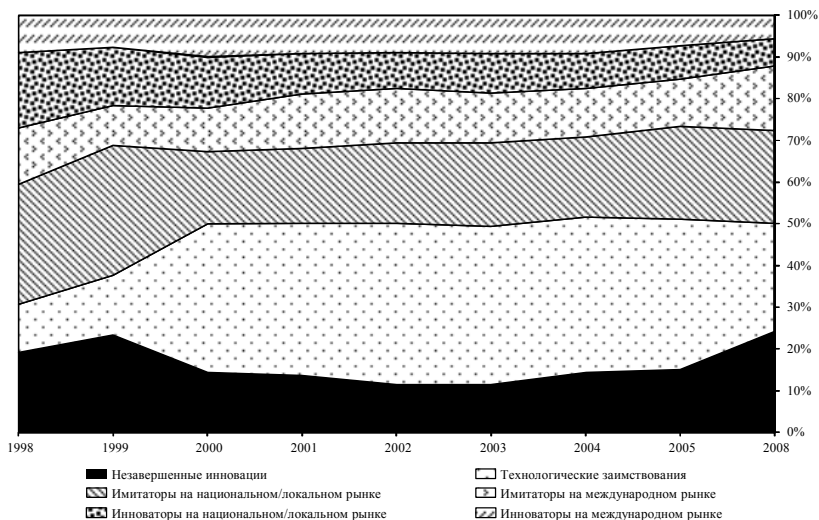


Рис. 1. Инновационные режимы в российской промышленности (ОКВЭД С, D, E): 1998–2008

На рис. 1 представлена динамика структуры распределения инновационных режимов. Следует отметить многолетнее сохранение доли «продвинутых» режимов (около 15% от всех инновационных компаний), переход после кризиса 1998 г. значительного числа компаний от режима имитации на национальном/локальном рынке к режиму технологических заимствований, а также сокращение доли успешных инноваторов по итогам 2008 г. Можно констатировать многолетнее доминирование менее «продвинутых» инновационных режимов – имитация на национальном/локальном рынке и технологические заимствования, тогда как компании, производящие радикальные инновации, составляют порядка 10% от общего числа инноваторов (менее 1% от всей популяции промышленных компаний в России).

Еще одним важным следствием из анализа динамики соотношения между различными типами инновационного поведения является подтверждение стабильности неблагоприятных макротрендов (девятилетнее постоянство доли 9–10% инновационных компаний в общем числе промышленных предприятий) в микропроявлениях: структура инновационного сектора в терминах инновационных режимов является стабильной.

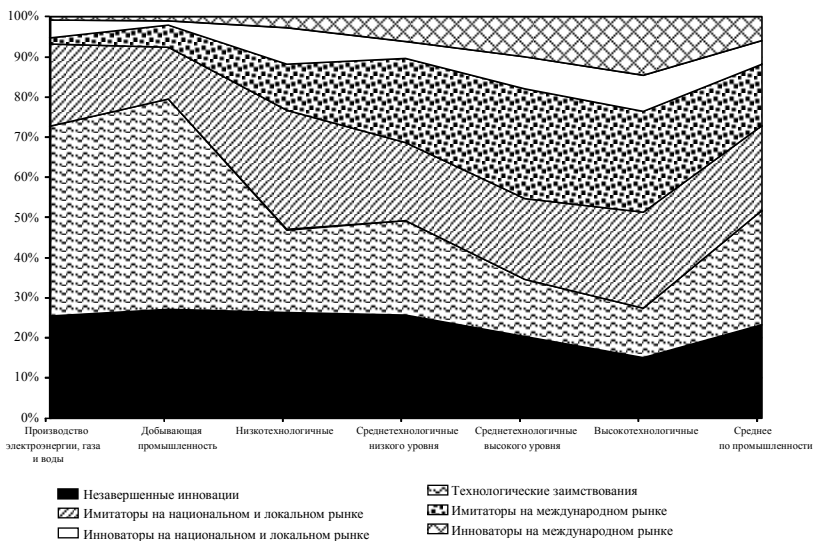


Рис. 2. Распределение инновационных режимов по секторам промышленности

Распределение инновационных режимов в секторах промышленности показано на рис. 2. Добывающие сектора и сектор производства электроэнергии, газа и воды характеризуются практически полным отсутствием «продвинутых» инноваторов (около 5–8%). Наиболее распространенным является режим «технологические заимствования», который реализуют около 50% компаний этих секторов. Соотношение между инновационными режимами в обрабатывающих секторах (низкотехнологические, средне- и высокотехнологические предприятия) демонстрирует более благоприятную картину: доля «продвинутых» инновационных режимов включает от 10 до 20% всех предприятий отрасли.

Отдельно стоит отметить стабильность доли предприятий с незавершенными инновациями – от 20 до 25% для всех секторов. Это означает, что успешность инновационной деятельности определяется общеэкономическими условиями, ограничивающими факторами и закономерностями, а не секторальной спецификой.

Эффективность инновационной деятельности в различных инновационных режимах

Отличия в характере инновационной деятельности предприятий с разными инновационными режимами выражены сильнее, чем межсекторальные раз-

личия. Проиллюстрировать данный тезис можно, анализируя эффективность затрат на инновации для предприятий с различными типами инновационного поведения и в различных секторах экономики.

Для оценки эффективности затрат на инновации, в соответствии с работой [Pakes, Griliches, 1980], сконструируем функцию производства знания:

$$K = aL^\alpha E_1^{\beta_1} \dots E_n^{\beta_n} \cdot control.$$

В качестве зависимой переменной K выберем объем отгруженной инновационной продукции в пересчете на одного работника, в качестве объясняющих $E_1 \dots E_n$ – затраты на различные виды деятельности, связанные с реализацией инноваций (исследования и разработки, закупка оборудования, производственное проектирование, закупка ПО, обучение, маркетинговые исследования, организационные инновации) и масштаб предприятия L (среднесписочная численность работников). К контролирующим переменным отнесем форму собственности (частная, государственная, иностранная, смешанная), сектор экономики и инновационный режим.

В таблице 1 приведены результаты регрессионного оценивания модели. Анализируя эластичности объема отгруженных инновационных товаров по различным статьям инновационных затрат, интересно отметить, что наибольшая отдача (в смысле повышения объема продаж инновационной продукции на одного работника при увеличении затрат в пересчете на одного работника) наблюдается от средств, затраченных на исследования и разработки. Второй по эффективности статьей затрат является закупка нового оборудования, затраты на маркетинг, организационные инновации и обучение оказываются статистически незначимыми. Контрпродуктивность затрат на программное обеспечение можно объяснить общей негативной спецификой отечественных проектов в сфере ИТ. Значимый позитивный эффект на результативность затрат оказывает иностранная принадлежность компании.

Важно отметить, что практически все индикаторы секторальной принадлежности (кроме среднетехнологического сектора высокого уровня и производства электроэнергии, газа и воды) оказываются статистически незначимыми, тогда как все индикаторы инновационных режимов значимы с максимальным уровнем значимости. При этом, позитивный эффект от более продвинутых инновационных режимов тем выше, чем более «продвинутой» модель поведения использует компания. Имея в виду доминирование наименее интенсивных моделей инновационного поведения в российской экономике, этот факт может быть использован для содержательного анализа неэффективности российской инновационной системы.

Таблица 1. Регрессия эффективности затрат на инновации

	Регрессор	Коэффициент (стандартная ошибка)
Масштаб	Число работников (лог.)	0,043(0,028)
Затраты на инновации (лог. на 1 работника)	Затраты на ИР	0,166(0,03)***
	Затраты на закупку оборудования	0,104(0,021)***
	Затраты на производственное проектирование	0,075(0,035)**
	Затраты на ПО	-0,088(0,043)**
	Затраты на обучение	-0,016(0,042)
	Затраты на маркетинг	0,028(0,047)
	Затраты на организационные инновации	0,008(0,06)
Форма собственности	Гос. компания	0,138(0,112)
	Иностранная компания	0,373(0,131)***
	Частно-государственная компания	0,099(0,116)
Сектор экономики	Высокотехнологичный сектор	0,039(0,265)
	Среднетехнологичный высокого уровня	0,549(0,243)**
	Среднетехнологичный низкого уровня	0,291(0,248)
	Низкотехнологичный сектор	0,246(0,246)
	Производство электроэнергии, газа и воды	-1,298(0,246)***
Инновационный режим	Инноваторы на международном рынке	2,888(0,19)***
	Инноваторы на национальном и локальном рынках	2,393(0,173)***
	Имитаторы на международном рынке	1,872(0,139)***
	Имитаторы на национальном и локальном рынках	1,156(0,122)***
	Технологические заимствования	0,656(0,119)***
	Константа	0,354(0,297)**
<p><i>Зависимая переменная:</i> объем отгруженной инновационной продукции (лог. на 1 работника).</p> <p><i>Число наблюдений:</i> 3198. Метод – 3SLS. $R^2 = 0,288$.</p> <p><i>Значимость:</i> * – 10%; ** – 5%; *** – 1%.</p>		

Инновационные режимы и социально-экономические стимулы

Компании с различными типами инновационного поведения совершенно по-разному реагируют на изменение социально-экономического контекста. Для анализа характера воздействия различных социально-экономических факторов на выбор инновационного режима предприятием использовалась мультиномиальная регрессия множественного выбора (см., например: [McCullagh, Nelder, 1989, с. 149–174].) В качестве зависимой переменной рассматривался реализующийся на предприятии инновационный режим, базовым уровнем считался уровень неинновационной компании. Объясняющие переменные включали в себя масштаб (логарифм численности рабочих и логарифм объема отгруженной продукции на одного работника), различные виды деятельности, связанные с разработкой инноваций, отраслевую специфику, форму собственности, сотрудничество с другими организациями, наличие прямых иностранных инвестиций и государственной финансовой поддержки инноваций.

- Масштаб имеет статистически значимый эффект для «старта» инноваций, но практически не влияет на выбор фирмой более «продвинутых» режимов.

- Находит подтверждение тезис об особой роли активностей, связанных с генерацией знания при создании инноваций высокой степени новизны. Закупка машин и оборудования характерна для всех режимов и существенно повышает вероятность «старта» инноваций. Чрезмерные затраты на обучение, новые организационные и маркетинговые подходы негативно влияют на успешность инновационной деятельности.

- Секторальная специфика сильнее проявляется при менее «продвинутых» режимах. Влияние отраслевой специфики на выбор инновационных режимов наиболее значимо для имитаторов на местном рынке.

- В текущей конфигурации инновационной системы России сотрудничество предприятий с вузами не оказывает значимого влияния на старт и успешность инноваций. Гораздо ошутимее взаимодействие с научными организациями, причем для всех инновационных режимов. Стоит подчеркнуть, что эффект от сотрудничества с отраслевыми и академическими институтами заметно выше в случае, когда компании активно задействованы в разработке новых для рынка инноваций.

- Наибольший эффект на успешность инновационной деятельности оказывает взаимодействие с клиентами. Сотрудничество с клиентами при плани-

ровании и реализации инноваций способствует реализации самых «продвинутых» режимов.

- Российские представительства международных компании зоной своих стратегических интересов видят не международные, а локальные или национальные рынки. Судя по статистическим оценкам, прямые иностранные инвестиции лучше всего «вписываются» в режим «имитаторы на национальном рынке».

- Важным результатом является следующее наблюдение: наличие государственной финансовой поддержки оказывает статистически значимый позитивный эффект для старта инноваций, не гарантируя при этом их успешное завершение. Одновременно принадлежность государству оказывает негативный (и статистически значимый) эффект на вероятность старта и успеха инноваций.

Заключение

Сформулируем основной вывод из эмпирических исследований инновационного поведения компаний: современная инновационная политика не должна концентрироваться исключительно на достижении агрегированных характеристик инновационной системы.

Типологии, сконструированные на уровне предприятий, демонстрируют, что гетерогенность участников инновационного процесса не позволяет с достаточной степенью эффективности адресовать регулирующие меры, ориентируясь исключительно на секторный уровень. В составе каждого сектора функционируют различные типы инноваторов, осуществляющие принципиально разные функции в инновационной системе: генерации нового технологического знания, переноса и диффузии инноваций, обеспечения спроса на продукцию, массового тиражирования нового технологического опыта.

Этот факт делает систематическое наблюдение и классификацию стратегий инновационного поведения компаний крайне ценным инструментом как для исследователей, так и для разработчиков инновационной политики. В связи с этим именно изучение различных аспектов инновационной деятельности, сопровождающееся постоянно обновляемой оценкой характера взаимодействий между различными участниками национальной инновационной системы, является основным и перспективным подходом к построению эффективной инновационной политики. Вопросы эти требуют глубокой проработки, регулярного обновления микроданных и развития моделей и методов анализа инновационного процесса.

Литература

Индикаторы инновационной деятельности: стат. сб. М.: Минобрнауки России, Росстат, ГУ ВШЭ, 2009.

Кузнецова И.А., Гостица С.Ю., Грачева Г.А. Методология и практика статистического измерения инновационной деятельности в экономике России: современные тенденции // Вопросы статистики. 2008. № 5.

Arundel A., Hollanders H. Innovation Scoreboards: Indicators and Policy Use // Innovation Policy in Europe: Measurement and Strategy. 2008. P. 29.

Kline S.J., Rosenberg N. An Overview of Innovation // The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth. 1986. P. 275–305.

McCullagh P., Nelder J.A. Generalized Linear Models. Chapman & Hall/CRC, 1989.

OECD. Oslo Manual-Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. Luxembourg: Eurostat, 2005.

Pakes A., Griliches Z. Patents and R and D at the Firm Level: A First Look: NBER Working Paper. № 561. 1980.

Ю.В. Симачев,
М.Г. Кузык
Межведомственный
аналитический центр

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ КАК ВАЖНЕЙШЕГО ЭЛЕМЕНТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ¹

На этапе постепенного выхода из экономического кризиса, активного обсуждения вопросов придания нового качества посткризисному развитию России особое звучание, в том числе на высшем политическом уровне², приобрела тема совершенствования деятельности финансовых институтов развития в интересах содействия инновационной деятельности. Роль таких институтов по поддержке инновационных процессов должна заключаться, прежде всего, в следующем:

- повышение восприимчивости экономики к инновациям, ускорение распространения передовых технологий, в том числе за счет расширения круга инновационно-активных фирм в среднем бизнесе;
- обеспечение благоприятных условий для создания новых инновационных фирм и динамичного роста их масштабов;
- реализация креативного, изобретательского потенциала за счет развития условий для инновационного предпринимательства.

С конца 1990-х гг. предпринимались отдельные (а примерно с 2005 г. – довольно интенсивные и ресурсообеспеченные) усилия по созданию новых институтов развития, но целостной, эффективно функционирующей и ориентированной на инновации системы пока выстроить не удалось.

¹ Данная статья отражает исключительно авторские взгляды, а зачастую и просто субъективные впечатления, связанные с обсуждением в последние годы на различных «площадках» вопросов об инструментах и механизмах стимулирования инноваций.

² См., например, материалы по заседаниям Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России, 25 ноября 2009 г. (<http://news.kremlin.ru/transcripts/6108>) и Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям, 3 марта 2009 г. (<http://premier.gov.ru/events/news/9605/>).

Формирование институтов развития в 1999–2009 гг.

Специфика данного процесса была в существенной мере связана, с одной стороны, с эволюцией представлений о механизмах государственного стимулирования экономического развития, а с другой – с ресурсными возможностями государства.

Первый этап – 1999–2000 гг. Создание институтов развития в этот период было обусловлено стремлением сформировать результативные самофинансируемые инструменты поддержки в условиях жестких бюджетных ограничений. Были приняты решения о формировании:

- в 1999 г. *ОАО «Российский банк развития»* (РосБР) – государственной кредитной организации, осуществляющей финансирование инвестиционных проектов;
- в 2000 г. *Венчурного инновационного фонда* (ВИФ) в форме государственной некоммерческой организации для формирования системы венчурного инвестирования посредством участия в капиталах венчурных фондов³.

Второй этап – 2004–2006 гг. – связан с переходом к достаточно устойчивому экономическому росту, смягчением бюджетных ограничений, при этом существенное внимание уделялось «качеству» роста. В этот период активно прорабатывались различные механизмы поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), старт-апов, развития рынка венчурных инвестиций:

- в 2005 г. инициирован процесс создания *региональных венчурных фондов* в рамках мероприятий по поддержке малого предпринимательства, реализуемых субъектами РФ и софинансируемых из федерального бюджета⁴;
- в 2006 г. государством учреждено *ОАО «Российская венчурная компания»* (РВК) для стимулирования создания индустрии венчурного финанси-

³ Ввиду относительно скромного капитала фонда – 100 млн. руб. (из которых, по имеющимся данным, было профинансировано лишь 50 млн.), а также неоправданно жесткого ограничения размеров участия ВИФ в капитале венчурных фондов – 10% – масштабы инвестиционной деятельности фонда были весьма невелики.

⁴ Применяется следующий механизм: субъекты РФ учреждают специализированные некоммерческие организации – фонды содействия развитию венчурных инвестиций в субъекты МСП в научно-технической сфере, – которые на долевой основе вкладывают полученные бюджетные средства в капитал региональных венчурных фондов, приобретающих ценные бумаги инновационных компаний соответствующего региона.

вания посредством участия в капитале венчурных фондов (процесс конкурсного отбора фондов и инвестирования в них средств был начат РВК в 2007 г.);

- в 2006 г. принято решение о создании *ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий»* (Росинфокоминвест) для инвестирования в капитал инновационных компаний ИКТ (реально фонд был учрежден государством только в 2007 г.). Однако ввиду установленных нормативных требований фонд пока не начал инвестиционную деятельность⁵.

Отметим, что именно в этот период также произошли существенные позитивные сдвиги в деятельности ранее созданных институтов развития: с 2004 г. *Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере* (далее – Фонд содействия) начал реализацию программы «СТАРТ» по финансированию инновационных проектов компаний, находящихся на начальной («посевной») стадии развития, а РосБР приступил к реализации программы финансовой поддержки МСП, осуществляемой через региональных партнеров – банки и организации инфраструктуры.

В целом в данный период прослеживается *акцент на развитие системы региональной поддержки малого и среднего бизнеса.*

Третий этап – 2007–2008 гг. На характере принятых решений, прежде всего, сказалось наличие значительных доходов бюджета. Была предпринята попытка институционально закрепить крупные средства для поддержки инвестиционных проектов для модернизации обрабатывающих отраслей промышленности, осуществления прямых инвестиций для динамичного развития новых высокотехнологичных секторов в интересах диверсификации экономики. В 2007 г. были созданы:

- *государственная корпорация (ГК) «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»* (создана путем реорганизации Внешэкономбанка СССР). В качестве одной из основных функций банка определено финансирование инвестиционных и инновационных проектов, соответствующая деятельность ведется банком фактически с момента создания;

- *ГК «Российская корпорация нанотехнологий»* (далее – Роснано) для развития инновационной инфраструктуры и реализации перспективных про-

⁵ Необходимым условием начала осуществления Росинфокоминвестом инвестиций было установлено сокращение доли РФ в его капитале до 51% посредством дополнительной эмиссии акций фонда (в марте 2010 г. требование об увеличении уставного капитала фонда было отменено). Однако по состоянию на апрель 2010 г. государство оставалось единственным акционером фонда.

ектов в сфере нанотехнологий и наноиндустрии. Первые проекты были одобрены руководством госкорпорации в 2008 г.

В этот период *акцент сместился в сторону «централизованной» поддержки крупных и сверхкрупных долгосрочных проектов с масштабами до миллиардов – десятков миллиардов рублей.*

Четвертый этап – с 2009 г. В период наиболее тяжелой фазы экономического кризиса произошли изменения в деятельности отдельных институтов развития. Внешэкономбанк в большей степени оказался «погруженным» в реализацию антикризисных мер, у Роснано временно была изъята часть финансовых ресурсов. В дальнейшем по мере появления признаков посткризисного роста (в связи с очевидными уроками жесткого влияния мирового финансового кризиса на российскую экономику в силу ее слабой диверсифицированности и низкой конкурентоспособности обрабатывающих отраслей) особую актуальность приобрели вопросы обеспечения посткризисного развития и модернизации экономики. Применительно к институтам развития можно отметить обсуждение вопросов возобновления деятельности Российского фонда технологического развития⁶ (в частности, по грантовой поддержке НИОКР, проводимых малым и средним бизнесом) и усиления инновационной направленности государственной поддержки МСП, модификацию правовых норм в сфере деятельности Росинфокоминвеста с целью скорейшего начала его практической работы, а также *активизацию усилий по расширению поддержки инновационных проектов на ранних стадиях.* Так, в конце 2009 г. РВК при участии Фонда содействия⁷ было создано *ООО «Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании»* для инвестирования в ценные бумаги российских инновационных компаний с высоким потенциалом роста. Необходимо также упомянуть о планах Роснано по созданию сети *посевных фондов нанотехнологий* для инвестиционной поддержки проектов на ранней стадии.

Классификация институтов развития

На начало 2010 г. можно выделить следующие три группы действующих и обладающих существенными ресурсами российских институтов развития инновационной направленности:

⁶ Внебюджетный фонд, созданный в 1992 г. для поддержки прикладных НИОКР. К 2008 г. данный фонд фактически прекратил свою деятельность в связи с нормативными проблемами своего статуса.

⁷ Доли РВК и Фонда содействия в капитале созданного фонда – соответственно 99 и 1%.

1) *группу «посевных фондов»* образуют институты, ориентированные на финансирование инновационных фирм на наиболее ранних стадиях в объемах, как правило, не превышающих 30 млн. руб. В состав данной группы входит Фонд содействия, реализующий программу «СТАРТ», а также Фонд посевных инвестиций РВК;

2) в *группу «венчурных фондов»* входят институты, призванные организовывать и осуществлять венчурное финансирование относительно «молодых» компаний: региональные венчурные фонды, РВК с системой отобранных и профинансированных ею венчурных фондов, а также пока не начавший инвестиционную деятельность Росинфокоминвест. Заметим, что объем поддержки, предоставляемой фондами данной группы, варьируется в достаточно широких пределах: от десятков до сотен миллионов рублей;

3) *группу «корпораций и банков развития»* образуют госкорпорации Роснано и Внешэкономбанк, преимущественно ориентированные на поддержку инвестиционных проектов компаний на более поздних стадиях (в большей степени это касается Внешэкономбанка), притом в очень значительных объемах: Роснано – до нескольких миллиардов рублей, Банк развития – до десятков миллиардов.

Несколько обособленное положение занимает РосБР: с одной стороны, в силу ориентации на поддержку малых и средних предприятий объемы предоставляемых им ресурсов, как правило, относительно невелики – порядка 10 млн. руб., с другой – банк не ориентирован на поддержку компаний на ранних стадиях их «жизненного цикла».

Нормативные ограничения деятельности институтов развития

Отраслевая и технологическая «приоритезация» деятельности институтов и фондов развития представляется весьма «пестрой» и плохо поддающейся логическим объяснениям. Так, для деятельности Внешэкономбанка определены отраслевые приоритеты, но они в настоящее время охватывают почти все отрасли реального сектора экономики. Ряд институтов развития имеют четкую технологическую специализацию (Роснано – nanoиндустрия, Росинфокоминвест – ИКТ), но не ясно, почему этот же подход не применяется к другим, такого же «класса» технологическим секторам, например, к биоиндустрии. Для Фонда содействия и Фонда посевных инвестиций РВК установлено требование о соответствии тематики проектов критическим технологиям, но возникают сомнения, нужны ли в принципе такие ограничения на стадиях посевного и, тем более, предпосевного финансирования.

Рассматривая *параметры поддерживаемых компаний и проектов*, можно отметить следующее.

Наиболее существенный, на наш взгляд, недостаток действующих «нормативных рамок» функционирования институтов и фондов заключается в ограниченности возможности поддержки проектов среднего масштаба – от нескольких сотен миллионов до миллиарда рублей. Подобные проекты, по сути, могут поддерживаться лишь Роснано (а для этого они должны иметь непосредственное отношение к сфере нанотехнологий), а также каким-либо из венчурных фондов РВК, тогда как остальные институты ориентированы на поддержку проектов либо большей, либо меньшей величины. Поддержка РосБР, номинально ориентированная и на средний бизнес, в силу действующих ограничений по максимальному объему кредита (60 млн. руб.) в существенно большей степени направлена на поддержку малых предприятий.

Внешэкономбанк – единственный институт, для которого определен не максимальный, а минимальный объем поддержки; при этом средний объем участия госкорпорации в проектах составляет около 2,4 млрд. руб. Примечательно, что при столь значительных масштабах поддержки проектов банком не установлены требования в отношении уровня их софинансирования (на практике он варьируется в достаточно широких пределах – от 10 до 80%). Существенные объемы оказываемой поддержки характерны и для другой госкорпорации – Роснано: в среднем, порядка 1,4 млрд. руб.

Таблица 1. Ограничения деятельности институтов развития

Институты развития	Характеристики поддерживаемых компаний			Характеристики поддерживаемых проектов		
	«возраст», лет*	численность занятых, человек*	объем выручки (дохода), млн. руб.*	объем поддержки, млн. руб.	срок поддержки, лет	софинансирование, %
Фонд содействия (программа «СТАРТ»)	до 2	не более 100	до 0,3	до 1–6	1–3	0–50
Фонд посевных инвестиций РВК	не более 3		не более 10	до 25	1–5	не менее 25
Российский банк развития		до 250	до 1000	до 60	0,5–3	

Окончание табл. 1.

Институты развития	Характеристики поддерживаемых компаний			Характеристики поддерживаемых проектов		
	«возраст», лет*	численность занятых, человек*	объем выручки (дохода), млн. руб.*	объем поддержки, млн. руб.	срок поддержки, лет	софинансирование, %
Региональные венчурные фонды		до 250	до 1000	до 36–120**	до 7***	25–75
Росинфоком-инвест				не более 150	2–6	не менее 50
Венчурные фонды РВК			не более 75	до 300–1000	до 5–10	
Роснано				не более 13000		не менее 25–50
Внешэконом-банк				не менее 1000–2000	как правило, более 3 (срок окупаемости – более 5)	

* На момент начала поддержки.

** В зависимости от величины фонда.

*** Срок доверительного управления фондами.

Масштабы и результаты деятельности институтов развития

Следует отметить дефицит информации о результатах деятельности некоторых из рассматриваемых институтов и фондов, прежде всего, венчурных фондов РВК и региональных венчурных фондов.

Наиболее «массовыми» являются результаты деятельности Фонда содействия и РосБР по поддержке небольших фирм: в первом случае число объектов поддержки в год исчисляется сотнями, во втором – тысячами.

Для деятельности двух институтов развития – РосБР и Внешэкономбанка, – реализующих достаточно масштабные программы поддержки (в первом случае – прежде всего, по числу объектов поддержки, во втором – по ее объемам), характерна относительно низкая доля «инновационной составляющей».

Таблица 2. Масштабы и основные результаты деятельности институтов развития

Институты развития	Масштабы и результаты деятельности
Фонд содействия (программа «СТАРТ»)	Ежегодно по программе «Старт» отбирается для поддержки 400–500 проектов. С 2004 по 2008 гг. в рамках программы рассмотрено 8,7 тыс. заявок; поддержано свыше 2 тыс. проектов, в том числе на втором году – около 270, на третьем – около 50
Фонд посевных инвестиций РВК	Отобрано более 20 венчурных партнеров
Региональные венчурные фонды	Созданы 23 фонда в 21 субъекте РФ, общая капитализация фондов – около 8,7 млрд. руб. Проинвестировано около 30 проектов, суммарный объем инвестиций – 1,4 млрд. руб.
Российская венчурная компания	В результате двух конкурсов отобрано 8 управляющих компаний; сформировано 7 венчурных фондов общим объемом 19 млрд. руб. Три фонда осуществлены инвестиции в 15 компаний общим объемом около 1,8 млрд. руб.
Российский банк развития	В 2008 г. малым и средним предприятиям в 54 субъектах РФ выдано 1,6 тыс. кредитов; общий объем поддержки МСП составил 7,8 млрд. руб. Кредиты свыше 10 млн. руб. составили 55% объема портфеля кредитов МСП по итогам 2008 г.
Роснано	В течение 2008 года приняты решения о финансировании 6 инвестиционных проектов с общим бюджетом свыше 8,3 млрд. руб., в том числе за счет средств корпорации – 4,5 млрд. руб. ⁸ К октябрю 2009 г. одобрено 38 проектов общим объемом 96,6 млрд. руб., в том числе вложения госкорпорации – 54,6 млрд. руб.
Внешэконом-банк	На финансирование инвестиционных проектов ⁹ банком в 2008 г. направлено 49 млрд. руб. К концу 2008 г. банком принято к финансированию 54 инвестиционных проекта, общий объем участия банка в которых – 130 млрд. руб. ¹⁰

⁸ Однако по итогам 2008 г. в связи со стартовой фазой проектов собственно на финансирование инвестиционных проектов, инфраструктурных и образовательных программ было направлено 1,42 млрд. руб.

⁹ В 2008 г. банк осуществлял поддержку отдельных крупных проектов по развитию инноваций и инновационной инфраструктуры, в частности, весьма интересен проект по развитию инфраструктуры промышленных парков в Калужской области.

¹⁰ При этом, однако, наиболее весомую часть средств (51 млрд. руб.) составляют проекты по развитию инфраструктуры, тогда как на создание производств отведено 16 млрд. руб.

Заметим, что наличие отдельных, пусть даже достаточно эффективных институтов развития не решает задачи устойчивой генерации и распространения инноваций в экономике. Необходимой представляется такая их *«настройка»*, которая бы обеспечивала рост инновационных фирм на всех стадиях развития (проблема *«инновационного лифта»*), формирование *«потока»* проектов. В этой связи представляются недостаточными масштабы поддержки на предпосевной и посевной стадиях инновационного процесса. Требуется расширение и поиск новых форм взаимодействия институтов развития (ориентированных на посевные и ранние стадии инноваций) с исследовательскими университетами, развитие схем поддержки *«студенческих фирм»*, возможно создание фонда поддержки изобретательства (гранты индивидуальным изобретателям) и т.п.

Необходимо отметить, что российский рынок прямых и венчурных инвестиций динамично развивался, по крайней мере, до кризиса, однако этот рост определялся в основном тремя секторами: потребительский рынок, телекоммуникации, финансы¹¹. Мы полагаем, что существует *определенная ниша для формирования дополнительных фондов не только венчурных, но и прямых инвестиций* применительно к таким направлениям, как биотехнологии, тонкая химия, альтернативная энергетика, фотоника, робототехника.

Заключительные комментарии

Говоря о перспективах совершенствования системы институтов развития и повышения ее роли в обеспечении инновационного развития экономики, необходимо учитывать, что *существует ряд общих, фундаментальных проблем* в обеспечении эффективной деятельности таких институтов в целом.

Первое – это обеспечение соответствия деятельности институтов развития «провалам рынка». Весьма сложной и нетривиальной является задача рационального позиционирования на рынке института развития, определения рамок его деятельности в соответствии с реальными *«провалами рынка»* и обеспечения своевременного выхода из тех областей, где расширяется и становится значимой частная инициатива. Установить такие рамки весьма сложно, тем более, что сами *«провалы рынка»* не есть нечто неизменное во времени.

¹¹ По данным Российской ассоциация прямого и венчурного инвестирования, доля этих секторов в общем объеме прямых и венчурных инвестиций увеличилась с 59% в 2005 г. до 82% в 2007 г. [Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2007 год, 2008, с. 101].

Данная проблема дополнительно осложняется в силу следующих обстоятельств:

- попытки оперировать формальными понятиями низкой привлекательности тех или иных проектов для частного бизнеса приводят к рискам поддержки неэффективных проектов; в этой связи усиливается риск поддержки аутсайдеров¹², прикрывающихся принадлежностью к приоритетам, к «провалам рынка»;

- если институт развития выходит за границы «провала рынка», то хотя его деятельность и начинает препятствовать развитию частной инициативы, однако внешне, особенно для представителей государства, это может выглядеть как повышение активности, результативности и успешности работы такого института в силу его участия в поддержке более крупных и менее рискованных проектов.

Второе – в идеале деятельность институтов развития должна способствовать постепенному сокращению «провалов рынка». В существенной мере это определяется ориентацией институтов развития на обеспечение демонстрационного эффекта для частного бизнеса, передачей недостающих компетенций и соответствующих практик, активным участием в выработке предложений по совершенствованию регулирования для всех агентов. Однако такого рода активность плохо измерима, ее результаты недостаточно прозрачны и объективны для представителей государства.

Третье – принципиальной особенностью эффективных институтов развития является значимость мультипликативных эффектов от их деятельности, наличие широкого круга внешних бенефициаров, их влияние на улучшение среды для инноваций. Однако существующие принципы оценки деятельности институтов развития больше ориентированы на измерение прямых результатов их деятельности, причем с акцентом на использовании формальных показателей, характеризующих использование ресурсов – сколько средств в течение года освоено, сколько проектов поддержано, – хотя ситуация постепенно и меняется в лучшую сторону¹³.

¹² Здесь трудно не процитировать высказывание Е. Кузнецова, старшего экономиста Института Всемирного Банка: «Поскольку выбор того или иного сектора в качестве приоритета означает возникновение ренты, то, как правило, ренту захватывают наиболее сильные и голосистые, а не наиболее достойные. Так выбор будущих победителей оборачивается селекцией постоянно отстающих. Эта проблема существовала даже там, где государство эффективно, т.е. показало себя арбитром большого числа игроков экономики, а не самостоятельным, хотя и крупным игроком» [Российская промышленность на этапе роста, 2008, с. 434].

¹³ В данном контексте можно процитировать И. Агамирзяна, генерального директора ОАО «Российская венчурная компания», который в интервью отметил:

Вышеперечисленные проблемы характерны в той или иной степени и для зарубежных институтов развития. Не только в развивающихся, но и в развитых странах не прекращаются споры о влиянии таких институтов на экономическое развитие, однако при этом активно обсуждаются и учитываются в дальнейшем уроки в их деятельности. По нашему мнению, барьеры в совершенствовании деятельности российских институтов развития во многом связаны с недостаточным вниманием к таким урокам. Скажем так: *представители государства хорошо восприняли причины, по которым необходимо вмешательство государства в инновационную сферу, но недостаточно практично отреагировали на то, как это лучше делать, исходя из негативного и позитивного опыта других стран.*

В этой связи можно отметить, что в 2004 г. был представлен экспертный доклад [Яковлев, Гончар, 2004] об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании институтов развития. Ряд рекомендаций нашел свое отражение в создании российских институтов развития, в частности в реализации модели «фонда фондов», однако существенная часть отмеченных в этом докладе условий для успешной деятельности институтов развития осталась нереализованной. Попробуем кратко оценить состояние и возможности практической реализации ряда отмечаемых в докладе принципов.

1. *«Ориентация не столько на макроэкономические результаты реализации проектов, сколько на демонстрацию иной, более эффективной модели инновационного роста и частно-государственного партнерства».* В настоящее время для наиболее крупных российских институтов развития, таких как Роснано и Внешэкономбанк, больше характерна ориентация именно на макроэкономические показатели реализации собственных проектов, при этом в существенно меньшей мере деятельность этих институтов направлена на обеспечение демонстрационного эффекта для частного бизнеса. Складывается впечатление о «дрейфе» этих институтов развития к поддержке все более крупных и макроэкономически заметных проектов, к ориентации на получение дополнительных государственных ресурсов и расширение функций, к разделению рисков принятия решений по конкретным проектам с представителями государства.

«До недавнего времени и РВК отчитывалась преимущественно по количеству выделенных денег и запущенных проектов. Но в таком случае все остальное, о чем мы говорили – и прежде всего вопросы формирования экосистемы инноваций – оказывалось как будто второстепенным. Сегодня и в стратегию, и в бизнес-план РВК введено, кроме финансовых, множество нефинансовых индикаторов» [Викторов, 2010].

2. *«Существенное софинансирование проектов со стороны государства при сохранении управления проектами в руках бизнеса».* Реакция РВК на недавнюю критику результатов ее деятельности оказалась прямолинейной и состояла не столько в разъяснении смысла реализуемой ею модели «фонда фондов», предложении более корректных показателей для оценки деятельности, сколько в активизации своего участия в принятии управленческих решений в фондах, в том числе по отбору проектов. Также заметим, что государство отказалось от первоначального намерения полностью выйти из капитала Росинфокоминвеста. Таким образом, пока не срабатывает важнейший принцип участия государства в формировании институтов развития – «пришел, построил, ушел», – прежде всего, в его заключительной части.

3. *«Децентрализация государственной поддержки и формирование сети “институтов развития”».* Было бы неправильным говорить о том, что этот принцип не был реализован, однако в настоящее время ставится вопрос об исключении дублирования институтов. Данный вопрос правомерен, тем не менее, при этом должны сохраняться условия для конкуренции различных моделей, подходов к деятельности институтов развития. Например, и грантовая, и инвестиционная схемы посевного финансирования изначально имеют свои достоинства и недостатки. Сравнивая две действующие модели поддержки развития венчурных фондов (модель программной поддержки региональных венчурных фондов и модель «фонда фондов»), мы также можем отметить ряд преимуществ каждой из этих моделей и их сопоставимую результативность, по крайней мере, в настоящее время.

В то же время, безусловно, нуждается в практической проработке вопрос о том, как обеспечить последующее расширение более эффективных моделей (институтов) и прекращение неэффективных. Проблематичность данной постановки определяется имеющимся российским опытом, когда деятельность успешных институтов масштабируется медленно и слабо, а некоторые оказались на определенный период «заброшенными».

4. *«Формирование доверия к новым институтам через личную репутацию управляющих».* В российских условиях при высоком уровне недоверия к любым институтам, аккумулирующим значительные государственные ресурсы, этот принцип представляется очень важным. Необходимо включение (расширение состава) независимых директоров в наблюдательные советы институтов развития, например Внешэкономбанка, при этом основной акцент должен быть на «качестве» таких независимых директоров – их репутации и квалификации. Некоторые институты развития уже двигаются в данном направлении (напри-

мер, РВК, где из семи членов совета директоров три – независимые и известные в деловой, экспертной среде лица). Другое дело, что найти таких директоров непросто, особенно с учетом не самого лучшего пересечения таких областей, как «уважение в обществе» и «уважение в деловой среде».

5. *«Регулярная внешняя оценка»*. Проведение такой оценки важно как для формирования доверия к институтам развития, так и для селекции «лучших» практик. К сожалению, на сегодняшний день можно говорить не только о незрелости внешней оценки, но и о низком уровне прозрачности результатов деятельности ряда российских институтов развития, причем даже весьма успешных и динамичных.

Особо отметим: важна не просто внешняя экспертная оценка, а оценка со стороны предпринимательского сообщества для анализа достигнутых качественных, численно трудноизмеримых эффектов, а также для своевременного выявления выхода институтов развития за границы «провалов рынка». Это могло бы обеспечить возможности более адекватной оценки достигнутых результатов деятельности институтов, селекцию и масштабирование наиболее эффективных моделей поддержки инноваций. Инициирование внешней оценки и определение принципов ее проведения представляется важнейшей функцией независимых директоров в институтах развития.

Литература

Викторов Д. Потенциальная энергия // Бизнес-журнал. 2010. № 1–2.

Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2007 год: Аналитический сборник. Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования, 2008.

Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / под ред. К. Гончар, Б. Кузнецова. М.: Вершина, 2008.

Яковлев А., Гончар К. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулировании инновационного экономического роста // Вопросы экономики. 2004. № 10.

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. 3. — 607, [1] с. — ISBN 978-5-7598-0861-9 (кн. 3).

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 социокультурные процессы в России и мире, медиапроцессы, передовая международная практика в области научно-технической и инновационной политики, проблемы фирм и рынков, гражданского общества, демографического развития, а также вопросы права.

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 3

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*

Редактор *О.В. Осипова*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика *Л.А. Моисеенко*

Корректор *О.В. Осипова*

Подписано в печать 14.02.2011. Формат 60×88 ¹/₁₆

Печать офсетная. Гарнитура Times New Roman. Бумага офсетная № 1

Усл. печ. л. 36,86. Уч.-изд. л. 31,8. Тираж 1500 экз. Изд. № 1404

Высшая школа экономики

125319, Москва, Кочновский проезд, д. 3

Тел./факс: (499) 611–24–57